

# АВАНТ ПАРТНЕР

РЕЙТИНГ

К читателям!



Итоги 2010 года мы свели главным образом к первым результатам прохождения нынешнего экономического кризиса (см. рубрику УРОКИ КРИЗИСА). Разные отрасли прошли его по-своему. Угледобыча и металлургия сильно упали в начале, но быстрее оправились и начали восстанавливаться. Вслед за ними сократила производство энергетика, но восстанавливается не так быстро. Химия в силу определенного стечения конъюнктуры рынка минеральных удобрений и реализации инвестиционных проектов на кемеровском «Ортоне» упала и поднялась уже в первые месяцы кризиса и в значительной степени вернулась в нормальное русло развития. Телекоммуникации движутся так сказать «параллельно» кризису.

Правда, зависимость от кредитов и здесь может сыграть с некоторыми компаниями злую шутку.

Агропромышленный сектор, который не зависит как уголь от конъюнктуры внешних рынков, остался и в кризис зоной относительной стабильности. Но конкуренция в нём и до кризиса была так велика, что участникам этого рынка к кризисам не привыкать. В то же время сокращение кредитования реального сектора экономики и неплатежи ударили и по агропрому. Машиностроение и в этом году переживало серьёзные трудности, несмотря на статистические успехи отрасли.

В каждой отрасли кризис прошёл и проходит свои путём, оставляя свои последствия. Очевидно, что нам ещё предстоит возвращаться к их анализу. Не исключено, что некоторые из них проявят себя позднее. Пока же видно, что даже самые большие потери отдельных отраслей и предприятий не вызвали больших социальных потрясений и потери занятости. Безработица и бюджетные потери оказались на приемлемом уровне. Однако областные власти продолжили курс на поощрение восстановления. Новые законы, направленные на это, были приняты осенью нынешнего года (см. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО).

Как и до этого, далеко не все купли-продажи активов кузбасской экономики были вызваны финансовыми трудностями владельцев этих активов. Некоторые из них приватизировало государство, часть были приобретены по случаю, и только часть в результате банкротства (см. рубрику СДЕЛКИ). Как обычно, популярны сделки с углем.

Кадровые перестановки в конце 2010 года происходили не только на уровне государственной и местной власти, среди муниципалитетов их было в этот раз особенно много, но и в сфере бизнеса. Среди них можно отметить уход от оперативного руководства «Системой РегионМарт» собственника компании, назначение нового руководителя на одном из предприятий группы «Распадская» и «Кузбассэнерго-РЭС» (см. рубрику КАДРЫ).

Составленный для нынешнего номера рейтинг крупнейших собственников Кузбасса (по обороту активов) показывает, что основные состояния сформированы сегодня преимущественно в базовых отраслях региональной индустрии. Владеть ими уже транснациональные или общероссийского масштаба компании. Что, впрочем, не исключает и возможности формирования самостоятельных компаний — кузбасскими собственниками и работающих по-прежнему в регионе (см. рубрику РЕЙТИНГ).

Главный редактор Игорь ЛАВРЕНКОВ

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

Главный редактор  
**ИГОРЬ ЛАВРЕНКОВ**

Авторы  
**АЛЕКСАНДРА ФОМИНА**  
**СЕРГЕЙ ВОЛКОВ**  
**КСЕНИЯ СИДОРОВА**  
**СТАС КАЛИНИЧЕНКО**  
**ЮРИЙ ЮДИН**

Дизайн и верстка  
**НАДЕЖДА ПОЛЫГАЛОВА**

Фото  
**ФЁДОР БАРАНОВ**  
**АНДРЕЙ ВАСИЛЬЧЕНКО**

Размещение рекламы  
**СЕРГЕЙ СЫРЦОВ**

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

Адрес редакции,  
учредителя и издателя:  
650991, г. Кемерово,  
ул. Красноармейская, 136.  
Тел./факс: **(384-2) 585-616**  
E-mail:  
**mail@avant-partner.ru**  
**http://www.avant-partner.ru**

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

Тираж: 5000 экз.

**СЕЗОН ЛЬГОТ И ЗАПРЕТОВ**

Объявив одним из основных трендов привлечение новых инвестиций в экономику региона, областные власти попытались создать законодательную базу для инвесторов.

4

**ЛЕС, УГОЛЬ, ОТХОДЫ**

Конец 2010 года не выдался активностью в сфере купли-продажи активов. Как всегда в Кузбассе лучше всего приобретались и продавались природные ресурсы, как сами по себе, так и в составе действующих производств.

12

**МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОСТОВ И ДОЛЖНОСТЕЙ**

Осенне-зимние кадровые перестановки в кузбасской власти и бизнесе в персональном плане не стали сюрпризом для наблюдателей.

22

**ОБЪЕКТИВНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ**

Сегодняшняя структура собственности в экономике Кузбасса представляется давно устоявшейся. Редко кто вспоминает, когда, как и при каких обстоятельствах, она формировалась. Может даже сложиться впечатление, что так было почти всегда.

26

**ДРУГОЙ КРИЗИС**

Мировой экономический кризис вызывает множество последствий — финансовый крах и разорение, укрепление позиций на рынке и поглощение слабых, падение производства и рост безработицы, сокращение налоговых поступлений и бюджетных расходов.

34

**ВСЛЕД ЗА УГЛЁМ И МЕТАЛЛОМ**

Как машиностроение и железнодорожный транспорт, энергетика в Кузбассе играет роль отрасли, обслуживающей горно-металлургический комплекс, а также жилищное строительство, соответственно, трудности у смежников-заказчиков сразу же ведут к проблемам в энергетике.

40

**БЫСТРОЕ ОТЖАТИЕ**

В химии Кузбасса сегодня занято 10% всех занятых в обрабатывающих производствах, оборот ее предприятий — немногим более 7% от общего оборота организаций региона. Этот относительно небольшой сектор промышленности, между тем, в оба кризисных года был едва ли не самым стабильным, даже растущим, а также надёжным работодателем.

42

**МАШИНОСТРОЕНИЕ НЕ В НАСТРОЕНИИ**

В кузбасском машиностроении в 2010-м году наметились положительные тенденции. Отрасль, пережившая в прошлом году едва ли не самый глубокий в промышленности региона спад производства, начала восстанавливаться.

44

**ВСЕМУ ГОЛОВА**

Агропромышленный сектор области, по признанию представителей и власти, и самой отрасли, в 2008-2009 кризисных годах оставался, едва ли не единственным «островком» стабильности на фоне кризисных «шатаний» в других секторах экономики.



46

**ВЫТЯНУТЬ ЛОКОМОТИВ**

Несмотря на длительный «простой» рынка недвижимости, серьёзного отставания от планового ввода жилья в Кемеровской области не произошло.



48

**РИТЕЙЛ В РАЗРЕЗЕ КРИЗИСА**

В кризисной обстановке торговля быстрее и точнее других отраслей реагирует на ухудшение социально-экономической ситуации в регионе, ведь результаты её работы напрямую зависят от ежедневного потребления населения.



54

**В ОЖИДАНИИ РОСТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА**

На финансовом рынке Кемеровской области традиционно основные роли принадлежат крупным банкам с государственным участием.



58

**ОТДАЛЁННЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ**

В текущем году страховой рынок Кемеровской области после кризисного падения вновь показал рост.



60

**МАЛЫЙ БИЗНЕС: ЭТАПЫ ПОДДЕРЖКИ**

Поддержка малого и среднего бизнеса (или поддержка предпринимательства) достаточно давно стала представлять собой отдельно выделенную сферу деятельности государственных и муниципальных властей.



78

**ВОЛК, ОВЦА И ЁЖИК**

С одной стороны, каких-то радикально новых открытий или явлений за два кризисных года не случилось даже в искусствах быстрого реагирования, как, например, в театре. С другой стороны, ландшафт не выглядит прореженным, привычные институции все на месте.



82

**ОТДЫХ В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ**

Новогодние каникулы в этом году, как и в прошлом, продлятся 10 дней — с 1 по 10 января. Конечно, это не касается тех, кто работает по сменному графику. Однако все остальные в конце года заняты решением одного вопроса — где и как провести десятидневные новогодние каникулы.



86



## СЕЗОН ЛЬГОТ И ЗАПРЕТОВ

Конец текущего года, как и обещали главные кузбасские чиновники, принёс плоды для бизнеса. Объявив одним из основных трендов привлечение новых инвестиций в экономику региона, областные власти попытались создать законодательную базу для инвесторов. Вместе с тем, не отказались чиновники и от тактики запретов.

### ИНВЕСТОРОВ — В ЗОНЫ

С июля, когда был принят областной закон «О зонах экономического благоприятствования» (ЗЭБ), создание этих зон в городах и районах области стало едва ли не самой популярной темой у чиновников. Курирующий всю работу по подготовке и закона, и его реализации заместитель губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов разъяснял смысл нового механизма привлечения инвестиций и в СМИ, и в своем блоге в «Живом журнале», и непосредственно встречаясь с представителями бизнеса. Все эти разъяснения вылились в 6 заявок на первый конкурс по созданию ЗЭБ, итоги которого подводились 26 ноября.

Судя по заявкам, Кузбасс сейчас привлекает тех, кто имеет деньги, в двух направлениях — производство и отдых. Ленинск-Кузнецкий, Юрга и Яйский район претендовали на зону промышленно-производственного типа, Таштагольский, Промышленновский и Гурьевский районы — туристско-рекреационного. Яйский район, намеривавшийся создать ЗЭБ для поддержки инвесторов, которые строят здесь нефтеперерабатывающие заводы, впрочем, отозвал свою заявку ещё до непосредственно конкурсного отбора. Она не соответствовала одному из главных изначальных критериев — бюджетной обеспеченности. По условиям конкурса, на создание зоны могут претендовать лишь те территории, чьи собственные доходы в казне составляют не менее 30%. Район до этой планки не дотянул. Оставшиеся же претенденты, хоть формально и выполнили все условия, не смогли легко пройти отбор. Совет по инвестиционной и инновационной деятельности при губернаторе, который, собственно, и исполнял роль конкурсной комиссии, не «допустил» до окончательного решения коллегии обладминистрации о создании ЗЭБ в Промышленновском и Гурьевском районах.

Общий принцип, которым руководствовались главы территорий, подписавшие заявки на конкурс, — помощь тем инвесторам, которые уже сегодня вкладывают средства в конкретные проекты. Такую позицию они во многом объясняли очень коротким сроком на подготовку заявок — один месяц. Придумать за такое время нечто новое для инвестиций нереально. В местных администрациях сетовали и на то, что в требованиях области к заявкам было много неясностей, требовавших постоянных уточнений.

В Таштагольском районе на горе Зелёной с начала 2000-х гг. уже освоено более 4 млрд рублей. До 2015 года, по словам замглавы района по экономике Михаила Шульмина, бизнес планирует вложить даже больше — 4,5 млрд рублей:

*В пределах ЗЭБ предполагается формирование благоприятных условий для экономической деятельности за счёт предоставления налоговых льгот, создания объектов инфраструктуры, предоставления субсидий областного бюджета, государственных гарантий по кредитам. Кроме того, участники ЗЭБ могут получать организационную, информационную и консультационную поддержку.*

*Совет народных депутатов принял закон «О внесении изменений в Закон Кемеровской области «О налоговых льготах субъектам инвестиционной, инновационной и производственной деятельности, управляющим организациям технопарков, резидентам технопарков». Он устанавливает дополнительные категории налогоплательщиков — управляющим компаниям и участникам ЗЭБ следующие налоговые льготы:*

- 1) по налогу на имущество организаций — 100-процентное освобождение от уплаты налога;
- 2) по налогу на прибыль организаций — ставка налога, подлежащего зачислению в областной бюджет, снижается с 18 до 13,5%.

*Ещё одну порцию льгот установил закон «О внесении изменения в Закон Кемеровской области «О налоговых ставках при применении упрощённой системы налогообложения», согласно которому при применении упрощённой системы налогообложения, дифференцированная налоговая ставка дополнительным категориям налогоплательщиков — управляющим компаниям и участникам ЗЭБ снижена с 15% до 5%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов.*



Дмитрий Исламов разъяснял смысл нового механизма привлечения инвестиций и в СМИ, и в своем блоге в «Живом журнале», и непосредственно встречаясь с представителями бизнеса

на гостиницы, подъёмники, трассы, развлекательные объекты. Более двух десятков компаний уже готовы выделять деньги в режиме ЗЭБ. Поддержать их нужно дорогами между секторами Зелёной, водосными скважинами, водоводами. Всего на 592 млн рублей в ближайшие пять лет.



Комплекс отдыха «Танай» был тоже представлен на конкурс ЗЭБ, хотя денег из бюджета для него не попросили

В Гурьевском районе на горнолыжном комплексе «Золотая гора» работает пока один инвестор, но, как считает глава района Сергей Малышев, это достойно похвал, поскольку комплекс — это «50 тысяч туристов в сезон — это люди, которые оставляют тут деньги». Чтобы, в первую очередь, поддержать существующий бизнес, полагает глава района, нужно построить дорогу к «Золотой горе», добавить инфраструктуры на самом комплексе за счёт бюджета. Потребности в инвестициях Сергей Малышев оценил в 146,5 млн рублей. Такая поддержка, по его мнению, привлечёт и другой бизнес на территорию, «не такую привлекательную для инвестиций, как некоторые».

В таком же духе высказывался и глава Промышленновского района Алексей Шмидт, представляя на конкурс ЗЭБ для развития комплекса отдыха «Танай». И хотя денег из бюджета он не попросил, признался, что ему «не совсем приятно», когда в районе уже не первый год действует новый центр отдыха, в который не было направлено ни одного бюджетного рубля. «Мимо идут миллиарды, туристов уже больше 100 тысяч за сезон — на одного жителя района по два. Надо бы как-то участвовать», — отметил глава территории.

Два предприятия — по очистке отработанных масел и переработке шин, которые заявил Ленинск-Кузнецкий в своей заявке на создание ЗЭБ, нуждаются в реконструкции старой котельной, ремонте дороги, теплосетей, канализации. На это нужно более 500 млн рублей, хотя из областного бюджета достаточно, по оценке местных властей, получить и 25 млн рублей. Юрге, где на работу в ЗЭБ сразу набралось на 14 действующих компаний-претендентов, жизненно необходим коллектор. Стоимостью 155 млн рублей. Ещё 33 млн рублей, как отметил замглавы города по экономическим вопросам Михаил Лобанов, требуется на ремонт дороги и строительство системы центрального водоснабжения.

В целом пять дошедших до конкурса территорий к 2015 году для поддержки инвесторов предлагали направить из областного и муниципальных бюджетов чуть менее 1 млрд рублей. При этом, по оценке Дмитрия Исламова, только в 2011 году частные инвесторы, которым будут предоставлять налоговые льготы, намерены вложить в новые проекты более полумиллиарда рублей. Но не только бюджетными расходами измерял совет по инвестиционной и инновационной деятельности целесообразность создания ЗЭБ. Не просившему денег Промышленновскому району, и Гурьевскому, их просившему, было предложено «поработать ещё», чтобы уже сегодня, а не завтра привлечь бизнес на свои «горы». «Зона — это не когда один инвестор, как в случае с «Танай» или «Золотой горой», а когда несколько компаний, желающих развивать свой бизнес. Зона — это особая, высшая на сегодня форма поддержки инвесторов в Кузбассе. Если же инвестор один, то мы сможем поддержать его по другой схеме, предоставив льготы в индивидуальном порядке, включив его в перечень приоритетных для региона инвестиционных проектов», — пояснил Дмитрий Исламов. ▮▮

**ПСК**  
ПРОМ СНАБ КОМПЛЕКТ

ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ:

УРАЛ АТИ  
ОАО «УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД АТИ»

ОАО «УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД АТИ»

ОАО «УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД РТИ»

ОАО «УРАЛЬСКИЙ ЗАВОД РТИ»

- Паронит, прокладки
- Набивка сальниковая
- Асбест, асбокартон
- Шнур асбестовый
- Колодки и ленты тормозные
- Материалы на основе ТРГ
- Лента конвейерная
- Техпластина
- Рукава, РВД
- Ремни
- Фторопласт



650051, г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 137/2  
Тел.: 8 (3842) 452-472, 377-201, 331-787  
Факс: 8 (3842) 377-201  
e-mail: psk42@mail.ru





В своём ежегодном бюджетном послании губернатор Кузбасса Аман Тулеев назвал инвестиции самым главным резервом развития

Окончательное же решение о создании ЗЭБ было оставлено за коллегией обладминистрации. После него будет понятно, сколько область реально готова потратить из бюджета на поддержку бизнеса. А в территориях рассчитывают и на разъяснения некоторых организационных моментов. В частности, как создавать управляющие компании (по нормативным документам — это дело местных администраций), какие они будут иметь полномочия, и по какой схеме, собственно будут выделяться бюджетные деньги. Впрочем, Дмитрий Исламов уже пообещал, что следующий конкурс будет объявлен через несколько месяцев.

#### ЛЬГОТЫ И «ЛьГОТНИКИ»

Если с созданием ЗЭБ пока остаётся больше вопросов, чем ответов, с другими способами поддержки инвесторов всё оказалось проще. На том же заседании в конце ноября совет по инвестиционной и инновационной деятельности одобрил три заявки на включение в список приоритетных для региона инвестпроектов. От новокузнецкого ООО «Городской теннисный центр» — на создание детской теннисной школы, от кемеровского ЗАО «УК «Кем-Ойл» — на строительство нефтеперерабатывающего завода «Северный Кузбасс», от новокузнецкого ООО «Сибирская вагоноремонтная компания» — на строительство вагоноремонтного завода в Новокузнецке. Ещё одной компании — ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» льготы были расширены на реализацию проекта по организации собственного литейного производства.

По словам Дмитрия Исламова, схема предоставления налоговых льгот, субсидий на компенсацию части процентной ставки по кредитам подобным проектам себя уже оправдала. Десяток компаний, которые до этого уже находились в «льготном» списке, только за первое полугодие 2010 года направили на развитие проектов 1,3 млрд рублей. При этом бюджетные «затраты» составили всего 12,8 млн рублей. «Получается, что один бюджетный рубль принёс 100 рублей частных инвестиций», — констатирует заместитель губернатора.

Уже в ближайшее время список подобных льгот областная власть расширит. В конце ноября облсовет внёс изменения в ряд областных законов, согласно которым субъекты инвестиционной и инновационной деятельности, а также резиденты технопарка будут иметь право не только получать отсрочку, рассрочку при уплате налогов и сборов, но и пени и штрафов. До сентября Налоговый кодекс предусматривал такие меры для поддержки бизнес только в ча-

сти налогов. Кроме того, инвесторы смогут рассчитывать на субсидии из областного бюджета на возмещение затрат по разработке проектной документации, прохождению государственной экспертизы проектов. К слову, в совет по инвестиционной и инновационной деятельности уже обратилось ООО «ЭкоЛЭНД-Кемерово» за такой субсидией на разработку проектной документации и прохождение госэкспертизы проекта строительства комплекса по переработке и утилизации твёрдых бытовых отходов в Кемерове. Напомним, первый опыт строительства такого полигона в Новокузнецке (его реализовало «материнская» структура «ЭкоЛэнда») тоже не обошёлся без бюджетной поддержки: за счёт федеральных и областных средств была построена автодорога на полигон.

Список подобных проектов в 2011 году, как считает Дмитрий Исламов, может быть расширен, ведь теперь привлечение инвестиций названо приоритетом для региона. В ежегодном бюджетном послании губернатор Кузбасса Аман Тулеев назвал инвестиции самым главным резервом развития: «Специалисты подсчитали, что каждый миллиард инвестиций, вложенных в экономику, создаёт дополнительно минимум 250 новых постоянных рабочих мест и обеспечивает в среднем 200 млн рублей налогов во все уровни бюджета. И наша с вами задача — создать максимально благоприятные условия для привлечения инвестиций».

#### ДЕФИЦИТНЫЕ СТИМУЛЫ

Пожалуй, главным стимулом для поворота в сторону инвесторов для областных властей станут существенные бюджетные изменения в 2011 году. Формально со следующего года Кузбасс становится регионом-донором, точнее перестанет получать часть трансфертов из федерального бюджета. По словам заместителя губернатора-начальник главного финуправления Сергей Ващенко, с точки зрения Министерства финансов РФ, налоговый потенциал области таков, что в дополнительной помощи он не нуждается, в частности, в одном виде дотаций — на выравнивание бюджетной обеспеченности. «Есть планка, которая устанавливает Минфин в качестве критерия бюджетной обеспеченности. Мы несущественно выше этой планки. У нас коэффициент бюджетной обеспеченности 1,001. Формально выше, а реально мы на границе находимся», — поясняет Сергей Ващенко. Цена вопроса, исходя из предусмотренной суммы дотаций на текущий год, — более 1 млрд рублей. Такой суммы может не достаться бюджет региона в 2011 году. Для сравнения, согласно внесённым в октябре изменениям в бюджет обла-



По словам Сергея Ващенко, с точки зрения Министерства финансов РФ, налоговый потенциал области таков, что в дополнительной помощи он не нуждается

сти, общая сумма только федеральных трансфертов на текущий год составляет 17 млрд рублей.

Однако исключение Кузбасса из списка регионов-доноров создаст лишь небольшое осложнение для бюджета. Хотя как финансист Сергей Ващенко оценил этот факт как существенное достижение региона. Основная же проблема, по его мнению, состоит в том, что последствия кризиса пока не дают повода расслабляться: «Бюджетный след кризиса серьёзный. Накопленные убытки в экономике настолько большие, что это не позволяет ещё налогоплательщикам платить так, как в 2008 году».

По его данным, налоговые доходы области за 10 месяцев текущего года выросли на 54,3% по сравнению с тем же периодом прошлого года, в том числе по налогу на прибыль — в 3,5 раза. Но всё же они не восстановились до уровня 2008 года. Ко всему этому в следующем году прибавляются налоговые новации. Рост ставок страховых взносов работодателей до 34% Сергей Ващенко называет «серьёзным ударом» по бизнесу и по бюджету. Возможные потери (при сравнении с действующим налоговым режимом) бюджета по главным составляющим бюджета области — налогу на прибыль организаций и налогу на доходы физлиц составят свыше 2,5 млрд рублей. Ещё до 300 млн рублей налогов можно ли-

шиться на малом бизнесе. Губернатор же в бюджетном послании оценил налоговые потери области в следующем году в 3,15 млрд рублей.

Кроме этого, федеральный центр меняет подходы к взиманию налога на добычу полезных ископаемых. Только на угле новый порядок может привести к потере доходов Кузбасской казны в размере 1,7 млрд рублей в год. Повышение шахтёрских пенсий, изменения в сроках и режимах ряда налогов, возможное ужесточение налогообложения крупных промышленных холдингов — все это будет «давить» на бюджетные доходы Кузбасса в следующем году. Изъяты из бюджета будут и доходы от транспортного налога. Чтобы компенсировать рост цен на бензин для потребителей в связи с ожидаемым увеличением акцизов область уже снизила ставку транспортного налога, который зачисляется именно в областной бюджет. По словам губернатора, «в 2011 году в целом бюджет области недополучит около 6 млрд рублей, и дополнительные расходы на повышение зарплат, пенсий и пособий составят ещё 4 млрд рублей. Это значит минус 10 млрд рублей — баланс явно не в нашу пользу!».

Итог таких подсчётов губернатора — принятый с дефицитом в 11,6% (6,8 млрд рублей) от собственных доходов бюджет на 2011 год (в варианте второго чтения, проведённого в конце ноября). Доходы бюджета установлены на уровне 66,2 млрд рублей, расходы — чуть менее 73 млрд рублей. Как пояснил Сергей Ващенко, бюджетный дефицит говорит не о том, что мы «занижаем доходы, а что по расходам мы ставим амбициозные задачи»: «Несколько превысить свои возможности — сигнал всем. Обозначить вещи, которые нереальны к исполнению, потом либо наращивать государственный долг, либо залезть в банки только для того, чтобы выжить? Это неправильно! Можно не закладывать дефицит. Но это сигнал, прежде всего, всем субъектам. Лучше все органы власти побегут и активно начнут делать. Это стимул!».

Сама же область «бежит» в том числе в федеральный центр для участия в различных федеральных программах. Добившись выделения средств на поддержку моногородов Прокопьевска и Ленинска-Кузнецкого (всего почти на 2,5 млрд рублей), регион прибавил к этому Таштагольский район с почти 600 млн рублей на строительство линии электропередачи до горы Зелёная. Очевидно, что на этом власти Кузбасса не остановятся и будут добиваться в федеральном правительстве дополнительной поддержки моногородов. ■■■



### ГРУППА ЭЛЕКТРОТЕХНИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ (ГЭК) «ЭЛСИС»

Группа электротехнических компаний (ГЭК) «ЭЛСИС» является инжиниринговым проектно-производственным объединением, которое уже в течение многих лет успешно разрабатывает и поставляет современные автоматизированные системы управления технологическими процессами (АСУТП), предлагает Заказчикам комплексную услугу: проектирование — изготовление — внедрение АСУТП «под ключ».

Мы сотрудничаем с такими компаниями как: «Rittal», «Rockwell Automation», «Schneider Electric», «Phoenix Contact», «ABB», «American Power Conversion».

Наши заказчики: АК «АЛРОСА», «ЕВРАЗ» холдинг, ОАО КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ, ГРО «КАТОКА» Ангола.

В настоящее время нами выполняется комплексная наладка Обогажительной Фабрики «Каскад» на разрезе «Виноградовский» Кузбасской Топливной Компании.

654006, г. Новокузнецк,  
пр. Строителей, дом 1, корпус 2,  
тел.: (3843) 79-18-36, 79-24-63  
факс: (3843) 79-13-43  
e-mail: info@el-sys.ru  
web: www.elsys-group.ru

*Поздравляем всех  
кузбассовцев  
с наступающим  
Новым годом!  
Счастья Вам, крепкого  
здоровья и семейного  
благополучия!*





Осенью Елена Мазанько, тогда замгубернатора по поддержке и развитию предпринимательства заявила, что «мы не спешим с принятием закона»

Уж коли по этому показателю Кемеровская область занимает второе место в России после Свердловской.

### НОЧЬ ТРЕЗВОСТИ

В конце октября, как и обещали областные чиновники, в Кузбассе был принят закон, ограничивающий продажу алкоголя с содержанием этилового спирта более 15% объёма готовой продукции. С ноября с 10 часов вечера и до 9 утра крепкий и полукрепкий алкоголь нельзя приобрести в магазинах, но можно выпить в ресторанах, барах и других заведениях.

Напомним, что в Кузбассе трезвые ночи могли наступить ещё прошлой осенью. В июле, во время парламентских каникул стало известно, что в облсовете ведётся работа над соответствующим законом. Инициатором такого рассмотрения стал горсовет Мысков, предложивший ввести ограничение на продажу крепкого алкоголя с 11 вечера до 8 утра. Как поясняли тогда представители мысковских властей, они исходили, прежде всего, из того, что, по данным официальной статистики, удельный вес преступлений, совершённых лицами, находящимися в состоянии алкогольного опьянения, составляет около 14% от общего числа. А практика показывает, что злоупотребление спиртными напитками происходит, как правило, в вечернее и ночное время. Депутаты облсовета тогда инициативу поддержали. Рассмотреть законопроект депутаты собирались, возвратившись с каникул. Правда, осенью Елена Мазанько, тогда замгубернатора по поддержке и развитию предпринимательства заявила, что «мы не спешим с принятием закона. Не всегда запретительной мерой можно решить проблему». Область решила повременить с законом и потому, что



По данным Сергея Кузнецова, точки, где торговали спиртным в ночное время продавали не более 10% всего реализуемого алкоголя

в то время на федеральном уровне обсуждалось много инициатив в сфере торговли алкоголем.

Нынешние аргументы за принятие закона, у властей прежние — связи потребление спиртного с правонарушениями и в целом борьба с алкоголизацией населения. Но к этому и областные чиновники, и депутаты облсовета прибавили и то обстоятельство, что практически все соседние регионы уже приняли такой закон, а федеральные власти дали «чёткий сигнал к этому».

По данным обл администрации, закон напрямую коснулся 925 торговых объектов, где торговали спиртным в ночное время (11% от всех торговых точек). Ночью, по данным заместителя губернатора по промышленности транспорту и предпринимательству Сергея Кузнецова, они продавали не более 10% всего реализуемого алкоголя. Поэтому, считает замгубернатора, бизнес не сильно пострадал от ночного запрета. Представители же самого бизнеса в оценках закона разделились. Где-то, как в ООО «Система РегионМарт» не увидели в этом серьёзных проблем. А в крупнейшей новокузнецкой сети супермаркетов «Солнышко» (ООО «Новокузнецкобувторг») назвали ограничение времени продажи алкоголя существенным ударом, поскольку из 21 магазина сети только 3 не торговали в ночное время. Третья сторона процесса — компании, занятые оптовыми поставками алкоголя, обращает внимание на то, что среди пострадавших есть и местные производители крепкого алкоголя, на долю которых в Кузбассе приходится более половины продаж в рознице. Впрочем, полностью потери и приобретения от запрета на ночные продажи алкогольной продукции станут понятны позднее. Месяца действия закона вряд ли достаточно для этого. ■

## КЕМЕРОВСКИЙ ГОСУНИВЕРСИТЕТ: КРИТЕРИИ РОСТА

Уходящий год пока что принято относить к времени кризисному или, в лучшем случае, к посткризисному. Так считают практически везде. Но только не в Кемеровском государственном университете. Его ректор Ирина СВИРИДОВА уверена, что каждое очередное испытание или очередная сложная задача — лишь новый вектор поступательного развития классического университета области.

— Ирина Альбертовна, хотелось бы услышать о тех главных тенденциях, которые преобладали в жизни Кемеровского госуниверситета в этот, всё-таки непростой для всех нас, год.

— Я не могу сказать, что этот год был кризисным для нашего университета. Ведь, как и в любом другом году, в это время мы совершали новые шаги, проходили новые этапы в своём развитии, углубляли определённые направления в нашей деятельности.

Но, давайте о главном. Уровень образования нельзя измерить в количественном выражении. И всё же в этом году мы очень хорошо справились с набором абитуриентов в университет. Несмотря на трудности, которые возникали во многих вузах в связи с увеличивающимся демографическим провалом, в КемГУ (вместе с филиалами) на 1160 бюджетных мест поступило 12 тысяч заявлений. И здесь особо радует то обстоятельство, что конкурс у нас был даже на непопулярные сейчас специальности естественно-научного блока. Кроме того, особым спросом пользовались новые специальности и направления, которые открылись в КемГУ в 2010 году. Это «Социально-экономическое образование» (по подготовке преподавателей экономики), «Документоведение и архивоведение», «Перевод и переводоведение», «Организация работы с молодежью», «Педагогика» (бакалавры). 166 человек в этом году заняли бюджетные места в магистратуре — это тоже самый высокий показатель среди вузов области.

«Измюминкой» же этого года можно считать то, что из состава созданной недавно «Ассамблеи звёзд» — это 350 школьников, имеющих победы на олимпиадах регионального и общероссийского масштаба — к нам по профилю поступили 77 человек (остальные, к сожалению, уехали в другие вузы). И сегодня для этой группы академически умных детей созданы специальные условия дальнейшей учёбы: повышенная стипендия, приоритет при заселении в общежитие, бесплатные путёвки на отдых и на лечение в нашем санатории-профилактории. Отмечу, что совсем



— А как проявляют себя в науке студенты, ведь сегодня, как никогда ранее, огромное внимание уделяется научной деятельности и молодёжи?

— Опять же, если мерить количеством, то в 2010 году наши студенты одержали 14 побед во всероссийских олимпиадах по 8-ми специальностям, завоевали 22 награды в международных, всероссийских и региональных конкурсах. Четверо студентов биологического и физического факультетов стали победителями конкурса Федерального фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере «У.М.Н.И.К.» и получили гранты по 460 тысяч рублей.

Появились серьёзные результаты и в области инновационного развития. Сегодня у нас 5 МИПов — малых инновационных предприятий. Два из них — ООО «Лиомед» и ООО «НПП «Импульс» стали победителями областного конкурса и выиграли областные гранты по 3 миллиона рублей. Мы предполагаем, что к концу будущего года в КемГУ будут работать не менее 14-ти МИПов. Главным в их работе, независимо от направления деятельности, станут две задачи — привлечение к внедренческой деятельности студентов и коммерциализация научных разработок молодых учёных.

— Учёба и наука — безусловно, главное, но этим не исчерпывается жизнь крупного вуза. Что же более всего в этой жизни порадовало коллектив КемГУ в 2010 году? И каким видится новый год?

— В этом году закончен наш долгожданный — новый учебный корпус общей площадью почти 4,5 тысячи квадратных метров с просторными помещениями, современным ремонтом и оборудованием. Это очень значимое и долгожданное для нас событие. Сейчас там располагается социально-психологический факультет.

В новом году необходимо сохранить набранные темпы в инновационной сфере, учебной, научной, общественной и спортивной работе, максимально использовать университетский потенциал для развития экономики Кузбасса.

недавно этот наш проект по созданию «Ассамблеи звёзд» получил Диплом межрегиональной выставки-ярмарки «Образование. Карьера. Занятость».

Кстати, во всероссийском рейтинге по среднему баллу ЕГЭ КемГУ занял 156 позицию (из 380 вузов) в рейтинге высших учебных заведений с приемом более 200 человек по конкурсу, и 219 место (из 475) в общем рейтинге всех государственных вузов. Мы прочно вошли в категорию «благополучных вузов». Считаю, это достаточно хороший результат.

Если говорить о научной деятельности, то самым большим достижением КемГУ стало то, что по результатам мониторинга Независимого рейтингового агентства «РейтОП» наш университет по научным достижениям вошёл в число 50-ти лучших вузов России (примерно из 3-х тысяч). Плюс к этому — выигрыш университета в открытом федеральном конкурсе и получение долгосрочного гранта более 114 миллионов рублей на развитие инновационной инфраструктуры, которая будет включать весь процесс — от идеи до воплощения в виде конечного наукоемкого продукта.

И, конечно же, событием, которым мы не можем не гордиться, стало включение журнала «Вестник Кемеровского государственного университета» в реестр изданий ВАК РФ.





Виктор Казачков, генеральный директор КАО «Азот»

## ВРЕМЯ ИНВЕСТИЦИЙ

*Крупнейшее за Уралом химическое предприятие России — Кемеровское ОАО «Азот» — в последние годы вышло на максимальный уровень по объёму выпуска основных видов продукции. Так, по итогам 2009 года завод произвёл рекордное за всю свою 54-х летнюю историю количество минеральных удобрений — аммиачной селитры и карбамида. Это стало возможным благодаря успешной реализации комплексной программы по техническому перевооружению и модернизации производственных мощностей, проводимой на предприятии компанией «СИБУР-Минеральные удобрения».*

Активная политика по модернизации производственных мощностей ведётся на Кемеровском «Азоте» уже не первый год. В 2010 году сумма инвестиционных вложений в предприятие, утвержденная компанией «СИБУР-Минудобрения», составила более полу-миллиарда рублей, четверть из которых была направлена на поддержание основных фондов производства. В прошлом, 2009 году, КАО «Азот» вообще стало одним из лидеров среди крупных промышленных предприятий Кузбасса, как по числу реализованных инвестиционных проектов, так и по объёмам инвестиционных вложений. Совокупные инвестиции в производство по итогам 2009 года составили на «Азоте» 1,2 млрд рублей.

В числе главных инвестпроектов 2009 года на предприятии стали строительство и ввод в эксплуатацию контейнерного терминала по отгрузке кристаллического капролактама, строительство терминала по отгрузке жидкой амселитры для угледобывающих предприятий Кемеровской области, реконструкция цеха ректификации производства капролактама, а также оснащение производства карбамида современным АСУиТП японской фирмы Yokogawa. Выполненные технические мероприятия не только повысили конкурентоспособность предприятия на внутреннем и внешнем рынках, но и сделали «Азот» менее энергоёмким, а значит, более эффективным. Кроме этого, при реализации инвестиционных проектов приоритетное значение отводилась и таким факторам, как повышение надёжности работы оборудо-



Контейнерный терминал КАО «Азот»

вания и промбезопасности предприятия, и снижение вредных выбросов в атмосферу.

Основными инвестиционными проектами 2010 года на «Азоте» стали работы по обновлению ключевых участков производства — крупнотоннажных агрегатов производства аммиака и слабой азотной кислоты. В рамках проводимой инвестиционной политики были реализованы такие проекты, как «Модернизация газовой турбины ГТТ-12 на агрегате АК-72 производства слабой азотной кислоты», «Модернизации паровой турбины привода компрессора синтез-газа на агрегате аммиака АМ-76». Оба этих участка являются важнейшими звеньями в технологической цепи производства основных видов продукции предприятия — минеральных удобрений и капролактама.

Модернизация газовой турбины ГТТ-12 на производстве слабой азотной кислоты уже сейчас позволила увеличить производительность всего цеха более чем на 10%, что, в свою очередь, незамедлительно сказалось на увеличении суточной выработки аммиачной селитры — в ноябре была зафиксирована рекордная суточная производительность — более 3-х тысяч тонн продукта — при проектной мощности агрегата в 2800-2900 тонн амселитры в сутки.

Реализация проекта «Модернизации паровой турбины привода компрессора синтез-газа на агрегате ам-

миака АМ-76», по предварительным подсчетам, даст предприятию возможность снизить потребление природного газа на 6 млн куб.м в год, и получить экономию в потреблении пара до 92 000 Гкал в год.

Ещё одним важным техническим мероприятием, успешно реализованным на КАО «Азот» в 2010 году, стал монтаж и наладка новой линии паллетирования кристаллического капролактама. В настоящее время инвести-

ционный проект по созданию новой линии, мощностью 11,5 тонн в час, вступил в завершающую стадию. Его реализация позволит «Азоту» вдвое увеличить объёмы выпуска кристаллического капролактама и полностью переключиться на рынки стран Юго-Восточной Азии, где спрос на кристаллический продукт остается неизменно высоким.

Стоит отдельно отметить, что подобных результатов предприятие не



Новая линия паллетирования капролактама



Агрегат Аммиака-2 КАО «Азот»

смогло бы достичь при отсутствии рабочих и конструктивных взаимоотношений с Федеральной службой по экологическому, технологическому и атомному надзору. Специалисты Ростехнадзора знакомы со спецификой непрерывного химического производства на «Азоте», с пониманием относятся к возникающим в процессе деятельности проблемным вопросам. А иначе и быть не может, ведь в данном случае обе стороны выступают как партнёры, перед которыми стоит одна общая задача — сделать работу промышленного предприятия надёжной и безаварийной.



Кемеровское открытое акционерное общество

Справка:

Кемеровское ОАО «Азот» входит в состав компании «СИБУР-Минудобрения» и является крупнейшим химическим предприятием в Западной Сибири, обеспечивающим минеральными удобрениями сельское хозяйство Сибири и Дальнего Востока, стран Средней и Юго-Восточной Азии, Латинской Америки, Центральной Европы.

Ежегодно предприятие производит более полутора миллионов тонн основных видов продукции — аммиачной селитры, карбамида, капролактама, аммиака, сульфата аммония.

Системы менеджмента качества и экологии предприятия соответствуют требованиям международных стандартов ISO 9001 и ISO 14001.



# ЛЕС, УГОЛЬ, ОТХОДЫ

Конец 2010 года не выдался активностью в сфере купли-продажи активов. Как всегда в Кузбассе лучше всего приобретались и продавались природные ресурсы, как сами по себе, так и в составе действующих производств. В ходе приватизации нашли новых собственников некоторые активы коммунальной энергетики, дорожного строительства, АПК, кстати, в последнем случае сделка оказалась рекордно крупной. Но по большей части, ничего сенсационного или даже неожиданного в этих сделках не было. Сенсация обещала быть, переговоры велись, но продажа кемеровских электростанций в составе «Кузбассэнерго» так и не состоялась.

## АЛЕКСАНДР ШУКИН КУПИЛ И ПРОДАЛ

Вице-президент угольного холдинга «Сибуглемет», владелец «Кузнецкого холдинга» и «Талдинской угольной компании» Александр Шукин расширил свои агропромышленные активы — на приватизационном аукционе в конце августа он приобрёл 100% акций ОАО «Кузнецкая молочная компания» (КМК, бывший Новокузнецкий завод детского питания), генеральным директором которого является, за 598 млн рублей. В фонде имущества Кемеровской области, который проводил торги, эту сделку назвали самой крупной из продаж областного имущества в истории региональной приватизации.

Аукцион по продаже акции КМК был повторным, на первый, 25 июня, заявок не поступило. Тем не менее, комитет по управлению госимуществом Кемеровской области, принял решение о повторных торгах по той же начальной цене в 598 млн рублей. Возможно, это было связано с договорённостью с потенциальным покупателем — Александр Шукин возглавил это, тогда госпредприятие Кемеровской области, ещё два года назад, и областные власти не скрывали, что видят в нём будущего собственника. В конце 2008 года Владимир Мангазев, заместитель губернатора Кузбасса по АПК в тот период рассказывал, что первоначально в приобретении завода пытались заинтересовать компанию «Юнимилк» (в неё входит ОАО «Кемеровский молочный комбинат»), но с ней не сошлись в цене, а Александр Шукин сразу предложил за этот актив более 500 млн рублей.

Новокузнецкий завод детского питания начинали строить в 1989 году, но только в 2008 году он дал первую продукцию. В настоящее время производит



Мышленные активы — на приватизационном аукционе в конце августа он приобрёл 100% акций ОАО «Кузнецкая молочная компания»

детское питание и диетические продукты, молочные продукты и сыр. Мощность по переработке молока — до 25 тонн в сутки. Специализация предприятия — детское стерилизованное молоко, творожки, но оно может вырабатывать и «взрослую» продукцию. Выручка предприятия в первом квартале 2010 года составила 35,194 млн рублей, внеоборотные активы — 184,56 млн рублей, оборотные активы — 51,035 млн рублей. В компании работает 80 человек.

На торги 18 августа было подано две заявки — от Александра Шукина и новокузнецкого ООО «Эффес», но оно не предлагало свою цену. За начальную цену акции КМК приобрёл её генеральный директор. В приемной ООО «Куз-

нецкий холдинг», компании, в которой находятся неугольные активы Шукина, передали, что сделка по приобретению «Кузнецкой молочной компании» не комментируется. Известно, впрочем, что среди агропромышленных активов угольщика, которые он собрал ранее, — две птицефабрики, молочный завод, молочно-консервный комбинат, два сельских хозяйства, тепличный комбинат.

Валерий Шабанов, заместитель губернатора Кузбасса по АПК, назвал проданный Шукину актив крупным для юга региона перерабатывающим активом. Вадим Бельков, председатель фонда имущества Кемеровской области, который проводил приватизационный аукцион, сообщил, что реализация акций КМК оказалась самой крупной по объёму поступивших средств продажей имущества Кемеровской области. Для сравнения, куда более крупный по мощности ОАО «Кемеровский молочный комбинат» был продан менее чем за 70 млн рублей. Впрочем, это было в 2002 году.

Помимо этой сделки Александр Шукин отметил ещё одной, на этот раз не покупкой, а продажей. Возможно, как раз для возмещения расходов на покупку «Кузнецкой молочной компании» (сам он причины продажи разреза не сообщил) в июле он продал ЗАО «Прокопьевский угольный разрез». Это небольшое предприятие в составе ООО «Талдинская угольная компания» приобрело ОАО «Холдинговая компания «СДС-Уголь» (угольное подразделение ОАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз», СДС).

Пресс-служба холдинга сообщила о сделке через два месяца, отметив, что на «Прокопьевском угольном разрезе» планируется техническое перевооружение, которое уже в следующем году должно обеспечить увеличение добычи угля в 2 раза против нынешнего уровня, — до 700 тыс. тонн. Затем мощности предприятия будут расширены за счёт ввода в эксплуатацию участка открытых работ «Тырганская» (подземные работы на ней остановлены из-за убытков год

назад). В итоге, балансовые запасы угля предприятия вырастут до 40 млн тонн, а добыча должна увеличиться к 2013 году до 1 млн тонн. В управлении по недропользованию по Кемеровской области пояснили, что участок ЗАО «Прокопьевский угольный разрез» расположен относительно недалеко от участка недр «Тырганской», к северу от него.

## СТРОИТЕЛЬСТВО ПРОДАЕТСЯ

В конце августа на приватизационных торгах был продан пакет в 100% акций ОАО «Ижморавтодор», принадлежавших комитету по управлению государственным имуществом Кемеровской области. Как сообщили в фонде имущества Кемеровской области, проводившем торги, за 18,5 млн рублей, половину стартовой цены, актив приобрело ОАО «Мариинскавтодор», 100-процентная «дочка» ОАО «Новосибирскавтодор» (контролируется предпринимателем Михаилом Абызовым). Всего было продано 32 тыс. 847 обыкновенных акций компании номиналом 1 тыс. рублей.

В первом квартале текущего года выручка «Ижморавтодора», специализирующегося на строительстве автомобильных, железных дорог и т.п., составила 12,7 млн рублей, активы — около 40 млн рублей. В собственности компании — нежилые здания, административно-бытовой корпус, гаражи, котельные, лаборатория, хранилище нефтепродуктов, артезианская скважина, силовой трансформатор, железнодорожный тупик и земельные участки в Ижморском районе Кемеровской области.

Это была одна из последних дорожно-строительных компаний Кузбасса, принадлежавших государству и проданных в ходе приватизации. До конца

года планировалось продать ещё два таких актива, но аукционы так и не были объявлены.

## РАСШИРЕНИЕ СОЮЗА

В августе ООО «Холдинговая компания «СДС-Энерго» (энергетическое подразделение кемеровского холдинга «Сибирский деловой союз») приобрело 100% акций ОАО «Железнодорожная котельная» в Междуреченске. Как сообщила пресс-служба холдинга, установленная тепловая мощность котельной — 15,6 Гкал/ч, она построена в 1971 году и обеспечивает теплом и горячей водой несколько кварталов Междуреченска, школу, детские сады, железнодорожную больницу, поликлинику и комплекс зданий железнодорожного вокзала города. На предприятии установлено 3 котлоагрегата, работающих в водогрейном режиме.

Как пояснили в пресс-службе, «СДС-Энерго» планирует увеличить производственную мощность котельной за счёт установки нового, а также модернизации уже имеющегося оборудования. Сейчас в составе холдинга есть котельная в Мариинске. В пресс-службе администрации Междуреченска пояснили, что ОАО «Железнодорожная котельная» было продано на приватизационном аукционе, который проводил комитет по управлению муниципальным имуществом города. Цена продажи составила около 39 млн рублей при начальной цене в 40 млн рублей (торги проводились с понижением). Первоначально интерес к этому объекту проявляло ООО «Мечел-Энерго», но оно не подало заявку на аукцион.

В сентябре ещё два актива приобрёл другое отраслевое подразделение СДС, компания «СДС-Маш». Она

стала собственником двух пакетов по 25% в двух новокузнецких компаниях — ЗАО «Корунд» (производство столярных изделий) и ЗАО «Кузбассспромсервис» (производство и ремонт горно-шахтного оборудования). В СДС не комментируют цель данных приобретений, хотя есть сведения, что на блокпакетах покупки не остановятся, и эти компании будут приобретены полностью. Таким образом, холдинг прочно закрепится на юге Кузбасса, где его присутствия до последнего времени практически не было.

Ещё летом появились сведения о том, что СДС ведёт переговоры о приобретении кемеровских станций в составе «Кузбассэнерго». Официально представители компаний этот факт не комментировали, но об этом, не скрывая, говорили многие чиновники администрации. При подготовке планов «Кузбассэнерго» на 2011 год кемеровские станции уже исключались из них. Предпосылкой для сделки стало взаимное дополнение этих активов и угольных предприятий СДС. Кемеровские станции были построены в советское время под уголь марки «СС». Такой уголь добывают в основном разрезы холдинга СДС, но его нет на месторождениях, которые разрабатывают шахты и разрезы ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания», основного акционера «Кузбассэнерго». Однако в ноябре стало известно, что переговоры не дали результата, стороны не договорились о параметрах сделки.

## ИЗ «КУЗБАССЭЛЕМЕНТА» ПРОДАЛАСЬ ПОДСТАНЦИЯ

За полтора года конкурсного производства практически ничего не удалось продать из имущества некогда

Новокузнецкий завод детского питания начинали строить в 1989 году, но только в 2008 году он дал первую продукцию. В настоящее время производит детское питание и диетические продукты, молочные продукты и сыр. Мощность по переработке молока — до 25 тонн в сутки. Специализация предприятия — детское стерилизованное молоко, творожки, но оно может вырабатывать и «взрослую» продукцию. Выручка предприятия в первом квартале 2010 года составила 35,194 млн рублей, внеоборотные активы — 184,56 млн рублей, оборотные активы — 51,035 млн рублей. В компании работает 80 человек.



довольно крупного машиностроительного производства — ЗАО «Кузбассэлемент» в Ленинске-Кузнецком. Единственным исключением стала продажа за 75 млн рублей подстанции напряжением 110/6 киловольт, которую купило ОАО «МРСК Сибири». Но об этой сделке договаривались областные власти, т.к. средства от продажи пошли на возврат займа, предоставленного «Кузбассэлементу» муниципальным фондом Ленинск-Кузнецкого на погашение задолженности по зарплате работникам предприятия. Сама сделка была фактически заключена ещё в начале нынешнего года, но долго оформлялась в соответствии с корпоративными процедурами МРСК Сибири.

В то же время, по данным конкурсного управляющего предприятия Геннадия Купцова, интерес к приобретению имущества завода мелкими частями проявили различные предприятия, как в Кузбассе, так и за его пределами. Поэтому на собрании 17 ноября кредиторы завода утвердили такой порядок продажи и пониженную стартовую стоимость продаваемого имущества. Теперь она уменьшилась в цене практически в 2 раза, с 500 млн рублей до 250 рублей. Новые торги начнутся уже в 2011 году. В связи с этим арбитражный суд продлил конкурсное производство на предприятии до мая 2011 года.

«Кузбассэлемент» был признан банкротом в мае прошлого года, его основным кредитором выступает казахстанский БТА Банк (Казахстан) с требованиями, обеспеченными залогом, в 263 млн рублей из 285 млн рублей всей «кредиторки».

#### ЧЕТВЕРТЬ «СИСТЕМЫ РЕГИОНМАРТ» — НА ПРОДАЖУ

Четверть компании ООО «Система «РегионМарт», крупнейшем ритейлере Кемеровской области и третьем Сибири, может быть продана. Кто выступит в качестве нового совладельца неизвестно, но владельцы компании утверждают, что такая сделка соответствует стратегии её развития. В ноябре стало известно, что владельцы ООО «Система «РегионМарт» приняли решение о продаже блокирующего пакета в уставном капитале компании. Правда, ни сроки предстоящей сделки, ни возможный покупатель на тот момент не были известны.

Сергей Колесник, совладелец компании, уточнил, что владельцы «Системы «РегионМарт» рассматривают поступающие предложения о продаже доли в ней, и не исключено, что сделка состоится, т.к. она соответствует стратегии развития сети. О том, кто интересуется данным приобретением и сколько может стоить блокпакет, он не сообщил. По оценке аналитика компании «Финанс» Максима Клягина, весь операционный бизнес «Системы «РегионМарт» при ожидаемой в этом году выручке в 17,5 млрд рублей может стоить 200-250 млн долларов без учета кредиторской задолженности и недвижимости, которая может быть в собственности компании.

Сейчас в составе торговой сети «Системы «РегионМарт» (работает в основном под марками «Чибис» и «Поляна»), — 180 магазинов, работающих в 6 регионах СФО. 90% капитала компании принадлежит семье Колесник, 10% — МДМ Банку.



В августе 2005 года весь КТС-холдинг был приобретён Анатолием Скуровым, совладельцем новокузнецкой угольной компании «Холдинг «Сибуглемет»

#### «ЭНФОРТА» КУПИЛА «ПОЛЕНЕТ»

В конце ноября телекоммуникационная компания «Энфорта» приобрела 100% акций кемеровского ЗАО «КТС», оператора Интернет-услуг и владельца лицензий на радиочастоты в диапазоне 3,5 ГГц, работающего под маркой Polenet. В свое время «Поленет» входил в состав КТС-Холдинга, созданного в 1999 году кемеровским предпринимателем и радиоспорсменом Анатолием Полевином. В августе 2005 года весь КТС-холдинг был приобретён Анатолием Скуровым, совладельцем новокузнецкой угольной III»



Сейчас в составе торговой сети «Системы «РегионМарт» (работает в основном под марками «Чибис» и «Поляна»), — 180 магазинов, работающих в 6 регионах СФО

# Что общего между толкающей рамой и евротентом?



Решения для развития Вашего бизнеса



Более 10 лет решаем задачи по развитию Вашего бизнеса. Разговариваем с Вами на одном языке, понимаем Ваш бизнес, и наше сотрудничество всегда взаимовыгодно.

## Предметный разговор о финансировании



«НОВОКУЗНЕЦКИЙ» ФИЛИАЛ ООО «ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ УРАЛСИБ»  
г. НОВОКУЗНЕЦК, Ул. НЕВСКОГО, 1, тел. (3842) 72 25 11,  
e-mail: ShvedovAK@kej.uralsib.ru

www.leasing.uralsib.ru  
8 800 200 55 20  
Звонки по России бесплатно



компании «Холдинг «Сибуглемет». Крупнейший актив КТС-Холдинга, ЗАО «Кузбасская сотовая связь», с сетью мобильной связи Sky Net новый владелец уже через год продал московской компании «Скай Линк», а вот продажа «Поленета» состоялась только в этом году.

Как сказано в сообщении «Энфорты» со ссылкой на Виктора Лясмана, директора Сибирского регионального центра компании, «Решение о приобретении компании «Polenet» было принято в соответствии с политикой географической экспансии, принятой в компании, позволит объединить Кузбасс в единый экономический объект,



Предположительно, покупателями «Сибэнергоугля» выступают акционеры «Сибцема» во главе с председателем совета директоров компании — Олегом Шарыкиным

выйти на новые рынки городов региона». С 2006 года «Энфорты» приобрела несколько провайдеров и телекоммуникационных компаний на Урале, в Москве, Санкт-Петербурге и других городах. Один из экспертов в сфере связи назвал приобретения «Энфорты» подбором остатков. Действительно, в регионах осталось немного независимых телекоммуникационных активов, которые могли бы заинтересовать крупных игроков. В Кузбассе они есть, в частности, ОАО «РИКТ» в Междуреченске, одним из акционеров которого также выступает Анатолий Скуров.

#### ВОЗМОЖНОСТИ УГЛЯ

Из возможных угольных сделок на рынке Кузбасса в конце года стало известно о продаже угольной компании «Сибэнергоуголь», подконтрольной Александру Говору, бывшему техническому директору ОАО «Южкузбас-



В деловых кругах Новокузнецка считают, что средства от продажи «Сибэнергоугля» Александр Говор направляет на развитие своего нефтяного бизнеса

суголь», а ныне одному из владельцев компании «Нефтехимсервис», строящей Яйский нефтеперерабатывающий завод около Анжеро-Судженска. По сведениям источников, знакомых с положением дел в «Сибэнергоугле», интерес к этому активу проявили акционеры холдинга «Сибирский цемент» и энерготрейдер Telf AG, зарегистрированный в Швейцарии. Впрочем, стороны не комментировали ход сделки, так о её завершении возможно станет только через несколько месяцев. Как это было, например, с продажей «Проконьевского угольного разреза».

Тем не менее, в ноябре в деловых кругах Новокузнецка знают о продаже «Сибэнергоугля» как уже о свершившемся факте. Представитель угольной компании, работающей также как и «Сибэнергоуголь» в Новокузнецком районе, указал, что сделка уже началась, произведена предоплата, и стороны договорились закончить сделку к середине декабря. По его сведениям, покупателями «Сибэнергоугля» выступают акционеры «Сибцема» во главе с председателем совета директоров этой компании Олегом Шарыкиным, а финансирует сделку Telf AG. Ещё один новокузнецкий предприниматель сообщил, что покупатель приступил к изучению предмета покупки.

«Сибирский цемент» и его акционеры давно проявляют интерес к углю. Акционеры уже контролируют ООО «Разрез «Бунгурский-Северный» в Новокузнецком районе (годовая добыча около 1 млн тонн угля марки Т). А вхо-

дящее в холдинг ООО «Топкинский цемент» в мае нынешнего года за 232,1 млн рублей приобрело право разработки участка Поле шахты Плотниковская в Промышленновском районе. Оно необходимо для реализации планов перевода Топкинского цемзавода с газа на уголь, о чём в начале нынешнего года заявлял заместитель председателя совета директоров «Сибцема» Виктор Шаповалов.

Ещё в одной новокузнецкой компании сообщили, что средства от продажи «Сибэнергоугля» Александр Говор направляет на развитие своего нефтяного бизнеса, уже приобрёл более 15 автозаправок около Новокузнецка. Напомним, что он является одним из владельцев ЗАО «Нефтехимсервис», которое строит Яйский нефтеперерабатывающий завод мощностью 3 млн тонн в год. Ввод первой очереди этого предприятия намечен на вторую половину 2011 года.

В марте нынешнего года Роман Говор заявлял, что в планах «Сибэнергоугля» на 2010 год — увеличить добычу угля на 30% по сравнению с прошлым годом, до 1 млн тонн. При этом 75% добываемого угля идет на экспорт — в Словакию, Турцию, Казахстан, Италию, Польшу, Болгарию, Китай. А в планах компании на 2011 год — довести добычу до 1,2 млн тонн, через три года — до 2,5 млн тонн. При этом в добычу будут вовлечены запасы Ананьинский Восточный и Ананьинский Западный, лицензии на которые были получены в августе 2007 году вместе с лицензией на участок Бунгурский Южный. Правда, для такого увеличения добычи, по оценке Романа Говора, потребуется около 1,8 млрд рублей, в то время как инвестиции 2010 года были запланированы в размере всего 61,5 млн рублей. Возможно, в связи с переводом бизнеса главным образом в нефтепереработку владельцы «Сибэнергоугля» предпочли продать компанию. По оценке аналитика ФК «Уралсиб» Николая Сосновского, компания с таким объёмом добычи и такими запасами как «Сибэнергоуголь» может стоить порядка 150 млн долларов. ■■■

В состав группы «Сибэнергоуголь» входит ООО «Торговый дом «Сибэнергоуголь», которое управляет ООО «Сибэнергоуголь» (добывающее предприятие), ООО «Погрузочно-транспортное предприятие «Сибэнергоуголь», ООО «Автотранспортное предприятие «Сибэнергоуголь», ООО «Димитровское» (сельскохозяйственное предприятие), ООО «Сибэнергоуголь» располагает лицензиями на участки недр Ананьинский Восточный, Ананьинский Западный и Бунгурский Южный с запасами около 52 млн тонн. Добычу ведёт на Бунгурском Южном.



## СКАЙ ЛИНК – МЫ РАБОТАЕМ!

Филиал ЗАО «Скай Линк» в Кемеровской области подводит итоги работы в 2010 году. Этот год для компании «Скай Линк» был значимым во всех смыслах.

### Год Безопасной связи

«Год безопасной связи» — так был провозглашен 2010 год. По всей России проводилась масштабная информационная кампания по пропаганде безопасного использования мобильного телефона. Летом 2010 года в крупнейших торговых центрах городов: Кемерово, Новокузнецк и Ленинск-Кузнецкий были проведены промо-акции, целью которых являлось информирование людей о том, что существует стандарт телефонов CDMA, уровень электромагнитного излучения которых меньше, чем у стандарта GSM.



### «Детский интернет» защитит школьников Кузбасса после уроков

Немаловажным событием для компании «Скай Линк» стало заключение договоренности с администрацией Кемеровской области. Департамент образования и науки Кемеровской области одобрил специальный тариф оператора мобильной связи «Скай Линк» — «Детский интернет» для использования школьниками в домашних условиях, предназначенный для интернет-доступа к белому списку веб-ресурсов. Безлимитный контент-ориентированный тарифный план был представлен вниманию участников форума «Информатизация системы образования Кемеровской области». По итогам заседания было принято решение о дальнейшем распространении информации о компании в муниципальных образовательных учреждениях Кемеровской области.

### «Скай Линк» телефонизирует иностранные диаспоры Кемеровской области

Более 500 представителей иностранных диаспор в 2010 году стали абонентами оператора мобильной связи «Скай Линк» в Кемеровской области. Телефонизация национальных диаспор в регионе началась летом 2010 года с ввода льготных тарифов на междугородную и международную связь. Были установлены единые тарифы на всех действующих тарифных планах Кемеровской области. Например, стоимость звонков на городские телефоны Москвы и Санкт-Петербурга составляет 90 коп./мин. Звонки по России — 1,90 руб./мин. Звонки за пределы России составляют от 0,90 руб./мин.

Сегодня территория предоставления услуг под брендом «Скай Линк» включает более 9000 населённых пунктов (в том числе 465 городов и посёлков с населением более 5000 человек) в 36 субъектах РФ, где обслуживается более 1,2 млн абонентов.





## РЕСУРСНЫЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ

В конце 2010 года прошло несколько сделок по приобретению различных природных ресурсов, и, впервые за последнее время, отходов производственной деятельности для новой отработки.

В сентябре ЗАО «Анжерский фанерный комбинат» (АФК) и департамента лесного комплекса Кемеровской области подписали первый в практике региона договор о предоставлении в аренду лесных участков на льготных условиях. Как сообщил после подписания начальнику департамента Владимир Рыкалов, в декабре 2008 года проект АФК был включен в список приоритетных на региональном уровне, а в январе нынешнего года решением министерств промышленности и торговли РФ — на федеральном уровне.

Это позволило предприятию получить в аренду три участка леса в Ижморском и Чебулинском районах Кузбасса (94 тыс. га) на 49 лет с арендной платой в 50% от минимальной ставки на период окупаемости. В течение 10 лет комбинату предстоит платить только 3,4 млн рублей в год, затем плата удвоится. На этих участках планируется заготавливать 265 тыс. кубометров леса в год, в том числе, 230 тыс. кубометров берёзы, основного сырья для производства фанеры.

Как сообщил гендиректор АФК Сергей Титов, в будущем году комбинат (проектная годовая мощность 60 тысяч кубометров фанеры) начнет выпуск товарной продукции, в его строительство инвестируется порядка 47 млн евро, в том числе, 40 млн заемных и 7 млн собственных средств. Кредитование проекты производит одним польским банком под поставки фанерного оборудования из Польши.

Также в сентябре прошли аукционы по трём участкам угольных месторождений в Кузбассе, позволившие действующим и новым угольным компаниям расширить свои запасы.

Торги на право разведки и добычи на участке Камышанский Глубокий (запасы — 41 млн тонн) в Прокопьевском районе выиграло ОАО «СУЭК-Кузбасс» предложившее 69,3 млн рублей, что на 10% (один шаг аукциона) больше стартовой цены. Похожим образом, прошли и другие торги. Право добычи на участке Отвальный Южный №2 Глубокий (34 млн тонн) в Новокузнецком районе выиграло ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ) с платежом 48,4 млн рублей, на участке Шахта Лапичевская-2 (120 млн тонн) в Кемерове и Кемеровском районе — ООО «Шахта «Лапичевская» (контролируется гонконгской компани-



Весной прошлого года Валентин Мазикин обращался в правительство РФ с письмом о ликвидации опасного неиспользуемого производства на ОАО «Беловский цинковый завод»

ей Siberian Mining Group) с платежом 149,6 млн рублей.

В первых двух случаях представители победителей объяснили приобретение новых запасов необходимостью развития уже действующих предприятий — разреза «Камышанский» в составе СУЭК-Кузбасс) и Талдинского угольного разреза в составе КРУ. По покупке участка шахта «Лапичевская-2», гендиректор ООО «Шахта «Лапичевская» Владимир Карелин пояснил, что старых запасов у предприятия всего 12 млн тонн, чего недостаточно для строительства новой шахты, теперь с приобретением новых запасов компания планирует летом следующего года начать строительство новой шахты. Ее проектная мощность — до 2,5 млн тонн угля в год, первая очередь может быть построена через два с половиной года.

В ноябре расширило свои запасы ОАО «Разрез «Шестаки» (входит в группу «Стройсервис»), приобретя лицензию на участок «Шестаки 2» Бачатского каменноугольного месторождения. Он имеет общие границы с разрезом, причем порядка 65% участка находится под действующим разрезом. Запасы нового участка — около 11,5 млн тонн.

Сделка по покупке отходов ОАО «Беловский цинковый завод» (БЦЗ) стала одной из самых необычных в современной экономической истории Кузбасса. Торги по продаже имущества БЦЗ были проведены еще 18 октября. На них конкурсный управляющий предприятия Георгий Антонов выставил два

лота — «объект незавершенного строительства площадью 1,1 тыс. кв. метров», расположенный в Белово, и «техногенные отходы производства (клинкер)» в объеме 703,2 тыс. тонн. На первый лот, стартовой стоимостью почти 5 млн рублей, заявок не было подано, а второй, как сообщил конкурсный управляющий, за 2,78 млн рублей при начальной цене в 2,755 млн рублей согласилось приобрести ООО «Рециклинг».

Предприятие — покупатель было учреждено двумя физическими лицами 5 октября нынешнего года и зарегистрировано в Кемерове. Основная отраслевая принадлежность указана как оптовая торговля отходами и ломом, остальные виды деятельности — обработка отходов и лома драгоценных металлов, производство ювелирных изделий, обработка неметаллических отходов и лома и т.п. Георгий Антонов не смог пояснить, чьи интересы представляет победитель аукциона. По некоторым сведениям, «Рециклинг» связан с крупным инвестиционным фондом из Санкт-Петербурга, который заинтересовался отходами БЦЗ, чтобы наладить их переработку.

По данным отчёта московского института «Гипроцветмет», на который в прошлом году ссылался господин Антонов, отходы пирометаллургического производства БЦЗ состоят в основном из окислов кальция и кремния, из железа, алюминия, свинца, цинка и серы. В них также содержится золото и серебро. Отходы относятся ко второму классу опасности (выше только первый), что означает «сильное нарушение экологической системы», на восстановление которой потребуется 30 лет «после полного устранения вредного экологического воздействия». Один из кемеровских геологов пояснил, что до недавнего времени не было безопасных технологий извлечения драгоценных металлов из отходов, подобным тем, что образовались на БЦЗ. И это было главным препятствием на пути их переработки.

Весной прошлого года первый заместитель губернатора Кемеровской области Валентин Мазикин обращался в правительство РФ с письмом о ликвидации опасного неиспользуемого производства на ОАО «Беловский цинковый завод» включением в Федеральную программу химической и биологической безопасности. Однако завод в неё так и не был включён, и сейчас конкурсный управляющий готовит новое обращение. Несмотря на то, что отходы нашли своего собственника, требует утилизации из-за сильного загрязнения территория не работающего БЦЗ и его здания. ■

## КУЗБАССКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА: ПУТЬ К СВОЕМУ КЛИЕНТУ



— **Алексей Тимофеевич, десять лет работы на рынке для компании уже немалый показатель. Что же позволило успешно пройти такой путь?**

— Когда мы только начинали, о том, каким окажется будущая дорога, не думали. Было желание работать, желание построить команду, освоить и поднять дело. Ну, и, конечно, сделать это всерьёз и надолго. Со временем добились успеха, достигли стабильности. Наверное, это результат правильно выбранного направления в работе. А ещё, конечно, принцип, который на все будущие годы стал для нас главным — мы должны обеспечить любую заявку. И этот принцип был нами реализован на практике.

— **Но ведь, чтобы обеспечить такое, мало одного желания — принципы должны быть обеспечены соответствующими возможностями.**

— Так вот именно поэтому мы очень серьёзно подошли к вопросу выбора поставщиков. И приоритет был отдан крупнейшему производителю подшипников в России — Европейской подшипниковой корпорации. Они дают более 40% национального выпуска всех конструктивных групп подшипников качества. Но мы и других отечественных производителей вниманием не обогли, заключили долгосрочные договоры с заводами в Самаре, Челябинске и Вологде. А так же производителями бывшего СНГ — Украины и Белоруссии.

— **Вообще, как я понял, у вашей компании тесное сотрудничество с угольщиками.**

— Более чем. Кузбасская промышленная группа работает с такими уголь-

«Кузбасская промышленная группа» — имя широко известной в Кузбассе компании. Во всяком случае, для тех, кто занят в сфере угледобычи, машиностроения, услуг механизации и автотранспорта. Словом, для всех, кто связан с машинами и механизмами. Потому и известно ООО «КПГ» всем потребителям подшипников не только в Кемеровской области, но и далеко за её пределами — Новосибирской, Иркутской областях, Красноярском крае и т.д. Уже более пяти лет компания является официальным дистрибьютором Европейской подшипниковой корпорации. Летом этого года компания отметила свой десятилетний юбилей. О том, как предприятие освоило свой особый путь развития, как строило отношения со своим клиентом, как преодолело кризис, мы побеседовали с директором компании Алексеем Григорьевым.

ными лидерами, как «Кузбассразрезуголь», «Южный Кузбасс», «Распадский уголь», «Сибирский деловой союз» и т.д. Потребность в подшипниках там очень высока. А собственная складская база позволяет нам постоянно содержать необходимые запасы — всю нужную номенклатуру продукции, которая может быть востребована в любое время. Поэтому есть возможность закрывать срочные заявки постоянных клиентов «день в день», а это очень важно. Но, в тоже время готовы сработать под заказ, и поставить любые подшипники, вплоть до одного любого производителя.

— **Ваша компания — единственная в Кузбассе из аналогичных по специализации, имеющая статус официального дистрибьютора ЕПК на протяжении многих лет. Наверное, это отражается на имидже, в том числе и на престиже перед клиентами?**

— Знаете, быть официальным представителем производителя как ЕПК — не просто. Официальный дистрибьютор несёт огромную ответственность за качество, за своевременность поставок, за рабочий ресурс продукции. Существует жёсткие договорные нормы — которые необходимо выполнять. А это значительно усложняет логистику, повышает роль тщательной организации всех процессов. Но такая ответственность полезна — только по-настоящему жёсткий подход может вывести предприятие в лидеры, обеспечить преимущества перед конкурентами.

— **Наверное, жёсткие требования к себе и в кризисе сказались — повысили выживаемость?**

— Не скрою, этот период создал очень большие проблемы и дался нелегко. Не все заводы были готовы осуществлять оговоренные поставки. Значительно снизился и объём продаж подшипников. Но мы не сменили тактику партнёрства. Позволяли оптимизировать сроки, способы расчётов, и не ошиблись. И это главное достижение, ведь потерять хороший контакт с клиентом — потерять его доверие, а значит — лишиться успеха. Наш путь лежит только навстречу клиенту! Нам есть куда стремиться. Возможности роста, успехов, выполнения задуманных планов мы желаем и своим партнёрам и всем кузбассовцам в преддверии Нового года!

Радостных новогодних ожиданий, участия и тепла в этот зимний праздник от самых близких людей, большого счастья всем вам, друзья, желает коллектив Кузбасской промышленной группы!



**КУЗБАССКАЯ ПРОМЫШЛЕННАЯ ГРУППА**

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





## МИЛЛИОНЫ «ЮЖНОГО КУЗБАССА»

*Уходящий год для компании «Южный Кузбасс» стал временем интенсивного труда, реализации крупных производственных и социальных программ, формирования будущих перспектив развития всех производственных сфер. Открытая и подземная добыча угля, переработка и обогащение: каждое из направлений стремительно набирает рабочую форму, возвращаясь к высоким показателям.*

— По нашим прогнозам, фактическая добыча в уходящем году составит около 14 миллионов тонн угля, против 9600 тысяч в 2009-м, — говорит первый заместитель управляющего директора ОАО «Южный Кузбасс» Сергей Попов. В этом объёме 2800 тысяч тонн приходится на предприятия подземной добычи: шахты имени В.И. Ленина, «Ольжерасская-Новая» и «Сибиргинская».

В течение уходящего года подземная добыча осуществлялась из пяти подготовленных лав. Причем только на шахте имени В.И. Ленина было произведено три ремонта очистного комплекса. Дополнительных усилий от шахтёров потребовал переход в другую смену пластов небольшой мощ-

ности. И как следствие, пришлось констатировать увеличение показателей проходки, рост коэффициента воспроизводства очистного фронта.

Отмечу, что мы могли бы продемонстрировать еще более высокие годовые показатели, не случись нештатная ситуация на шахте «Ольжерасская-Новая». При первых же признаках нагревания пласта нами было принято, а собственником поддержано решение о приостановке работ по добыче и эвакуации людей. Однако уже в первом квартале будущего года шахта должна начать поставлять уголь на-гора.

— *Не значит ли это, что нагрузка, полагающаяся «Ольжерасской-*

*Новой», должны были бы взять на себя другие предприятия?*

— Перспектив развития шахта не утратила. Именно здесь впервые в России была применена уникальная технология выпуска подкровельной угольной пачки, для реализации которой был закуплен высокопроизводительный комплекс ZF — 8000/22/35. Но, как видим, не всегда объём добычи зависит от технических характеристик горношахтного оборудования. Остальные предприятия работают в рамках собственных обязательств: от шахты имени В.И. Ленина ожидаем годовой добычи примерно 1360 тысяч тонн угля; от «Сибиргинской» — 1049 тысяч. В этом году

сюда был приобретён новый лавный конвейер «Анжера-34», запущенный в работу в марте 2010-го. Сегодня шахта работает в стабильном режиме, ежемесячно поставляя 100 тысяч тонн угля. По итогам года сибиргинцы вполне могут выйти на миллионный показатель добычи из одного забоя.

— *Основным поставщиком объёмов угля являются не шахты, а предприятия открытой добычи?*

— Четыре разреза компании «Южный Кузбасс» являются её лидирующим добычным звеном. Без малого 11 миллионов 300 тысяч тонн угля ожидается по итогам 2010 года с открытых горных работ. Для сравнения: в 2009 году суммарная добыча предприятий этого сегмента не дотянула и до семи миллионов. Общая вскрыша должна подойти к показателю в 75 миллионов кубометров перемещенного грунта, в том числе, 63 миллиона — перевезённого технологическими автомобилями.

Практически удвоил добычу разрез «Красногорский»: около 5,3 млн тонн против 2,3 млн год назад. В той же динамике работает «Ольжерасский», стабильно поставляет уголь потребителям разрез «Томусинский», признанный лучшим предприятием открытой добычи в региональном конкурсе, посвященном нашему профессиональному празднику — Дню шахтера. Не отстают от товарищей и горняки разреза «Сибиргинский».

— *Восстановить открытое горное производство в рекордно короткие сроки, при этом существенно нарастив добычу — каких усилий потребовала от коллективов компании эта сверхзадача?*

— В кризисный период мы всячески оберегали шахты, понимая, что нельзя здесь ломать сложившиеся коллективы, тормозить технологические процессы, выводя сложнейшее оборудование из работы. Открытчикам повезло куда меньше: именно разрезы приняли и с честью выдержали основной удар кризиса. Упавший спрос на уголь и резкое снижение цен на мировом рынке, заставили компанию привести в действие программу консервации горного оборудования, сокращения текущих производственных и инвестиционных программ, урезания расходов.

Стремительный производственный подъём, без преувеличения, стоил коллективу Управления по открытой добыче героических усилий. Первая половина 2010-го была посвящена восстановлению техники и

уже после этого — выходу на определенные мощности. Сегодня в плановом режиме трудятся горные участки всех предприятий, в полной мере задействован парк горнотранспортного оборудования. Однако этой налаженной работе предшествовали оперативное развитие очистного фронта, ввод в работу всей техники, подготовка взорванной горной массы. А также выполненный план капитальных вложений, направленный на текущее поддержание производственных мощностей.

Основное приобретение компании в этом году — 18 самосвалов марки БЕ-ЛАЗ, грузоподъемностью от 130 до 220 тонн. На сегодняшний день четырнадцать тягеловозов уже несут трудовую вахту, обеспечив необходимую провозную способность.

— *Основные перспективы развития компании в наступающем году, а также на ближайшие несколько лет?*

— Прежде всего, инвестиционные планы связаны с развитием предприятий подземной добычи. Последние несколько лет проводились активные работы по формированию угольных запасов. В настоящий момент только на шахте «Ольжерасская-Новая» таковых набирается до 160 миллионов тонн. Сегодня на промплощадке идёт сооружение вентиляционной и нагревательной установок, обеспечивающих подачу в выработки нужного количества подогретого воздуха. После окончания строительства поверхностного комплекса под землёй смогут трудиться уже не четыре, а восемь бригад шахтостроителей.

На очереди проходка вертикального ствола и подготовительных выработок на шахте «Сибиргинская». Если в будущем году мы планируем запустить здесь второй очистной забой, то для дальнейшего развития шахты в 2012 году планируем построить и запустить вентилятор главного проветривания фирмы «Зитрон». Будет продолжено и проведение наклонных стволов, пока находящихся в консервации.

Вторая очередь «Ольжерасской-Новой» в два раза поднимет объёмы добычи, доведя их до 2,2 млн тонн. «Сибиргинская», в итоге, должна выйти на 2,4 млн тонн. Развитие шахт повлечет не только увеличение собственных производственных объёмов, неминуемо вырастет загрузка производственных мощностей обогатительных фабрик. Кстати, проект строительства новой фабрики «Сибиргинская» говорит о том, что это предприятие может стать самым крупным в структуре Управления по пе-

реработке и обогащению ОАО «Южный Кузбасс».

— *«Южный Кузбасс» продолжает оставаться одним из самых сильных конкурентов на рынке? Не растеряли хватки, ресурсов, амбиций за время кризиса?*

— Большое преимущество компании — добываемые марки. Практически весь уголь коксующихся марок используется в металлургии. Специфические антрациты идут как в коксовое, так и в специальное производство. Широкий спектр применения своей продукции, как и возможность оперативного маневра, обеспечивают компании крепкие позиции на российском угольном рынке.

— *Ростехнадзор все жестче подходит к вопросам охраны труда и безопасности угольного производства. Вы находите такую позицию стопроцентно обоснованной?*

— Эффективная охрана труда и промышленная безопасность — важнейший из приоритетов, которому подчинена остальная деятельность компании. Несмотря на кризис, финансирование программ увеличивается, комплекс профилактических мероприятий становится шире, охватывая все категории работников. Так, все шахты «Южного Кузбасса» в арсенале своего оборудования имеют дегазационные установки и мобильные комплексы для подачи азота и инертной пены под землю. Две шахты оборудованы автоматизированными системами мониторинга и аварийного оповещения персонала. В настоящее время система определения местоположения людей введена в опытную эксплуатацию на старейшем угольном предприятии Междуреченска — шахте имени В.И. Ленина.

Производственные планы «Южный Кузбасс» подкрепляет обширной программой социальных мероприятий. К Новому году уже подготовлено десять тысяч подарков: для ветеранов и детей трудящихся предприятий компании. И в будущем году мы будем ставить перед собой высокие цели и добиваться их осуществления. А потому всем нам необходима глубокая вера в собственные силы, поддержка близких, здоровье, удача, простое человеческое счастье!



Южный Кузбасс



# МОДЕРНИЗАЦИЯ ПОСТОВ И ДОЛЖНОСТЕЙ

Осенне-зимние кадровые перестановки в кузбасской власти и бизнесе в персональном плане не стали сюрпризом для наблюдателей. Как, впрочем, и то, чем были мотивированы эти перестановки. Что для власти, что для бизнеса в Кузбассе, похоже (хотя бы местами) наступает время для модернизации оперативного управления.

## БИЗНЕС РАЗДЕЛЯЕТ И МЕНЯЕТ

Самый яркий пример кадровой модернизации показали собственники ООО «Система РегионМарт». Впервые за последние годы столь крупная компания объявила об отходе непосредственных владельцев от оперативного управления. С 1 октября пост генерального директора покинул Сергей Колесник. Новой главой крупнейшей кузбасской компании ритейла стала Ирина Арабьян, до этих пор бывшая заместителем гендиректора. Сергей Колесник в статусе члена совета директоров занялся стратегическим развитием компании. Примечательно, что после смены руководства «СистемаРегионМарт» объявила о подготовке к продаже 25-процентной доли компании.

Что же до непосредственно смены гендиректора, то, по словам Ирины Арабьян, это решение было вызвано тем, что владельцы компании пришли к пониманию того, что «есть вопросы очень важные стратегически, на которых необходимо сосредоточиться акционером. А есть вопросы операционные, на которых нужно сосредоточиться менеджером». «Мы думаем, что это даст компании дополнительную эффективность», — сказала она.

Говоря о задачах компании, Ирина Арабьян пояснила, что «курс не меняется. Он нацелен на лидерство в СФО. Мы говорим о тройке ведущих сетевых компаний. Речь идёт о регионах нашего присутствия. Мы говорим об эффективности. Для себя мы определили стратегию прибыльного роста. Не доля рынка любой ценой, а поступательное развитие. Есть отраслевые показатели — выручка на квадратный метр, производительность труда (для ритейла это очень важный, базовый показатель). Мы сейчас реализуем достаточно много проектов внутри компании, которые направлены на то, чтобы стать лучшими на рынке. Для меня первое — заслужить лояльность потребителей. И второе — быть очень эффективными. Потому что других инструментов в конкурентной борьбе за любовь потребителей не существует».

Как пояснили в компании, в 2010 году оборот «Системы РегионМарт» планируется довести до уровня 20 млрд рублей против 15,1 млрд рублей в 2009 году.

Не такие знаковые, но, безусловно, заметные перестановки произошли в ЗАО «Распадская угольная компания» и



**Ирина Левоновна Арабьян**

родилась в 1970 году. Закончила с отличием физико-технический факультет Новосибирского государственного технического университета. Опыт работы в торговле — более 10 лет. С 2001 года по 2008 год, до прихода в «Систему РегионМарт» осенью прошлого года, занимала должность исполнительного директора компании «Сибирский берег». На посту заместителя гендиректора ООО «Система РегионМарт» она курировала коммерческий блок, в который входили коммерческая служба, логистика и маркетинг. В последние два месяца до нового назначения занималась вопросами, связанными с персоналом, и IT-управлением.

филиале «МРСК Сибири»-«Кузбассэнерго-РЭС». Если первая продолжила кадровые перестановки после майской аварии на шахте «Распадская», то вторая, что называется, поставила на «молодёжь».

В октябре новым директором шахты «МУК-96» (предприятие, управляемое ЗАО «Распадская угольная компания») вместо Валерия Зауера назначен Андрей Трофимов, работавший ранее заместителем директора по производству шахты «Распадская».

Формально эти изменения не связаны с аварией на «Распадской». Причиной назначения нового директора был назван уход прежнего директора на пенсию после 13 лет руководства шахтой. Генеральный директор ЗАО «Распадская угольная компания» Геннадий Козовой по поводу этой отставки заявил: «Валерий Леонидович Зауер — не просто талантливый руководитель, у которого мы многие учились, с которым вместе работали ещё на шахте «Распадская». Во многом благодаря именно ему шахта «МУК-96» стала одним из самых ста-

бильных, рентабельных и эффективных предприятий в угольной отрасли».

Вместе с тем, «нагрузка» на «МУК-96» после аварии на «Распадской» возросла, потому фигура нового руководителя явно заслуживала серьёзного внимания. Тем более, что перешёл он на шахту с аварийной «Распадской».



**Андрей Васильевич Трофимов**

проработал на шахте «Распадская» 27 лет. Придя в 1983 году учеником горнорабочего очистного забоя на практику, в 1984 году уже стал горным мастером. За время работы был начальником участка №8, зав. горными работами очистной службы, заместителем директора по производству.

В октябре же и.о. директора филиала «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго — РЭС» был назначен Евгений Тюменцев, ранее занимавший должность заместителя генерального директора по капитальному строительству МРСК Сибири. С 17 ноября он был утверждён директором филиала вместо бессменного руководителя вначале отдельной компании ОАО «Кузбассэнерго — РЭС», а затем филиала МРСК Сибири, Юрия Антонова.

Каких-либо объяснений причин смены руководства крупнейшей электросетевой компании региона никто не озвучивал. Но некоторые предположения можно было сделать по первым заявлениям нового директора. По признанию Евгения Тюменцева, не все требования надзорных органов были выполнены в срок при подготовке компании к зиме. Впрочем, уже при новом руководителе компания получила паспорт готовности к новому осенне-зимнему сезону. Примечательно, что до сих пор процедура получения этого документа в таком разрезе не упоминалась. Евгений Тюменцев



**Евгений Михайлович Тюменцев**

родился в Мысках в 1975 году. Окончил Кузбасский Государственный технический университет по специальности «инженер-электрик». Начал трудовую деятельность в 1997 году в Северных электрических сетях ОАО «Кузбассэнерго». Прошёл путь от инженера до начальника Кемеровской группы подстанций филиала «Северные электрические сети» ОАО «Кузбассэнерго». С 2004 года главный инженер сети ОАО «Кузбассэнерго». С 2005 г. — директор филиала «Восточные электрические сети» ОАО «Кузбассэнерго». С 2006 по 2008 год — директор филиала «Восточные электрические сети» ОАО «Кузбассэнерго-РЭС». С апреля 2008 г. по март 2009 г. работал в должности заместителя директора филиала ОАО «МРСК Сибири» — «Кузбассэнерго-РЭС» по капитальному строительству. С 2009 г. — заместитель генерального директора по капитальному строительству ОАО «МРСК Сибири». Женат, имеет двоих детей.

при этом в начале декабря заявил, что будет добиваться кардинальных изменений в текущей работе компании в зимний период. Приоритеты здесь — увеличение аварийного запаса материалы, усиление аварийных бригад и соглашения о взаимодействии с местными властями и другими сетевыми компаниями региона. Говоря о первоочередных задачах развития компании, Евгений Тюменцев заявил, что намерен изменить подходы к освоению средств ремонтной и инвестиционных кампаний. По его мнению, для большего эффекта необходимо «совместить» программу ремонтов и инвестиций. «Доложить» обществу на первом этапе результатах такого подхода директор «Кузбассэнерго-РЭС» обещал через год.

В декабре же ОАО «Мобильные ТелеСистемы» объявило о назначении новым директором филиала МТС в Кемеровской области Станислава Тена, возглавлявшего обособленное подразделение Кемеровского филиала компании в Новокузнецке.

В сферу ответственности Станислава Тена войдут вопросы развития биз-



**Станислав Ильенович Тен**

родился в 1967 году в Холмске (Сахалинская область). В 1991 году окончил Новосибирский электротехнический институт связи имени Н.Д. Псурцева, факультет многоканальной электрической связи, в 2000 году — Международный институт менеджмента «Линк», как участник президентской программы переподготовки управленческих кадров по направлению «Менеджмент». После окончания НЭТИ получил распределение в Центр береговой связи ОАО «Сахалинское морское пароходство», на должность главного инженера. В 1995 году принимал непосредственное участие в монтаже и запуске первой навигационной станции «NAVTEX» Глобальной морской системы связи при бедствиях и для обеспечения безопасности на Дальнем Востоке. Десять лет работает в компании МТС на руководящих постах: с 2000 по 2004 г. создал и возглавлял службу логистики, организовав полную логистическую цепочку закупок оборудования, в 2004 г. был назначен на должность начальника отдела абонентского оборудования. С 2008 года возглавляет обособленное подразделение Кемеровского филиала ОАО «Мобильные ТелеСистемы» в Новокузнецке. Женат, имеет сына и дочь.

неса компании в области, улучшения качества клиентского обслуживания, стратегического планирования расширения сети и внедрения инновационных сервисов, отмечалось в официальном сообщении. «Станислав обладает уникальным опытом работы в компании с 2000 года. Уверен, его знания и профессиональный опыт помогут кемеровскому филиалу МТС в реализации общей стратегии и выполнении поставленных перед филиалом задач, таких как увеличение рыночной доли МТС, внедрение новых продуктов и услуг, повышение качества обслуживания, а также развития сети 3G в регионе», — заявил директор «МТС-Сибирь» Александр Соловчук.

## ВЛАСТНОЕ ОБНОВЛЕНИЕ

В областной администрации найдётся немного отраслей, кураторы которых так часто меняются в последнее время. А блок промышленности, транспорта и



ООО «ТОРГОВЫЙ ДОМ  
«СТАЛЬНОЙ КАНАТ»

**СТРОПЫ  
ВСЕХ ВИДОВ**

**ТРАВЕРСЫ**

**ЗАХВАТЫ**

**650055, г. Кемерово, ул. Федоровского, 5 офис 206 т/ф. (3842) 37-77-07**

**654000, Новокузнецк, ул. Л. Чайкиной, 2 «а»- 406 т/ф. (3843) 99-12-20**

**634021, г. Томск, пр. Фрунзе, 240 «а»-19 т/ф. (3822) 230-130**

**454053, г. Челябинск, Троицкий тракт, 11 «л»- 501 Б т/ф. (351) 278-88-58**

**www.stkanat.ru  
e-mail: shmidtkanat@mail.ru**



и связи вообще после весеннего выдвижения бывшего заместителя губернатора по этим вопросам Валерия Смолего в кандидаты на должность главы Новокузнецка вообще, казалось, может остаться без «присмотра». Поскольку, как говорили в администрации, подходящих кандидатур не было.

Впрочем, на эту должность был назначен Сергей Кузнецов. Но, не успев даже освоиться в новой должности, в августе он становится заместителем губернатора по развитию и поддержке предпринимательства. Но и на этой должности он «усидел» недолго. 25 октября губернатор принял решение о сокращении должности одного из своих заместителей. Данная оптимизация штатной численности является следствием слияние двух блоков — заместителя губернатора области по поддержке и развитию предпринимательства и заместителя губернатора области по промышленности, транспорту и связи, говорилось в официальном сообщении обл администрации. Возглавил новый блок по промышленности, предпринимательству и транспорту всё тот же Сергей Кузнецов.

Ещё в своей предыдущей должности Сергей Кузнецов в интервью «Авант-ПАРТНЕРУ» заявил: «У нас в Кузбассе наряду с тем, что холдинги улучшают показатели своей эффективности, они одновременно совершенствуют методы ухода от создания дифференцированных кластеров и бизнес-единиц вокруг себя. И то, что холдинговые структуры раньше приобретали на внешнем рынке, теперь производят сами. А ведь именно эти сопутствующие производства и являются хорошей почвой для развития малого бизнеса. Но почва уничтожают. И если раньше в том же Новокузнецке практиковали каждый десятый человек мог заниматься бизнесом, находясь в сфере интересов промышленных гигантов, то уже сегодня туда не вхож никто. Рождается ассоциация с чёрной дырой, этакой воронкой, которая поглощает всё вокруг себя, а это лишь политика жёсткой корпоративной культуры». Соединение интересов малого, среднего и большого бизнеса для Сергея Кузнецова и стало задачей уже в новой должности.

Вполне ожидаемые перемены во власти, на этот раз местные, принесли выборы 10 октября. Поддержанный губернатором Валерий Смолего без особых проблем был избран мэром Новокузнецка. Ажиотажа вокруг этих выборов, между тем хватало. Хотя, скорее всего, связан он был даже не с личностью Валерия Смолего, а с фигурой бывшего мэра Новокузнецка Сергея Мартина.

Губернатор Кузбасса Аман Тулеев 17 ноября в своём бюджетном послании прямо заявил, что Мартина «сняли за воровство в сфере ЖКХ». Все претензии



**Сергей Николаевич Кузнецов**

родился в 1969 году в Киселёвске. Имеет два высших образования. В 1992-м окончил Новокузнецкий государственный педагогический институт по специальности преподаватель английского, немецкого языка. В 1996-м Кемеровский государственный университет по специальности юрист. После службы в армии работал на крупных промышленных предприятиях. Трудовую деятельность начал инженером на ОАО «Комбинат «Магnezит» — крупнейшем уральском предприятии по производству огнеупоров, где впоследствии руководил дивизионом Сибирского региона. С 2003-го по 2005-й — гендиректор ОАО «Гурьевский металлургический завод». В 2005-2006-гг. был гендиректором ЗАО «Завод Промстальконструкция» в Новосибирске. 2006-2008-е — коммерческий директор ООО «Евро-Азиатская энергетическая компания». С 2008-го гендиректор ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод». С июня этого года работает заместителем губернатора по промышленности, транспорту и связи. Женат, воспитывает дочь.

к мэру, и к его сыновьям (часть из них переросли в уголовные дела), были связаны с деятельностью Новокузнецкой управляющей компании и рядом других структур, управлявших жилым фондом и коммунальными объектами города. Впрочем, в злоупотреблениях подозреваются не столько акционеры этих компаний, сколько менеджеры, однако, политически они связываются исключительно с деятельностью предыдущего мэра Новокузнецка, в свое время пользовавшегося стабильной поддержкой Аман Тулеева на всех выборах, начиная с 1997 года.

Примечательно, глав кузбасских городов и районов, лишившихся своих постов в последнее время, губернатор поставил в один ряд с Мартиным. «За то же самое в коммунальной сфере», сказал Аман Тулеев в бюджетном послании, были сняты главы Кемеровского района Марат Калимуллин, Калтана — Михаил Корбашов и Мысков — Юрий Торопов. Хотя в момент их отставок сообщалось лишь об удовлетворении соответствующих заявлений об уходе. Несмотря на то, что уже было известно о проверке их деятельности пра-



**Валерий Георгиевич Смолего**

родился в Берёзовском в 1951 году в семье шахтёра. В 1973 году, после окончания Кузбасского политехнического института, пришёл на Кузнецкий металлургический комбинат. 15 лет отработал на предприятии: от газозавода коксовых печей до начальника цеха. Потом работал в обкоме партии, курировал предприятия чёрной металлургии Кузбасса. В 2001 году возглавил отдел металлургии администрации Кемеровской области. В обл администрации прошёл путь до заместителя губернатора по промышленности, транспорту и связи. В апреле 2008 года возглавлял региональную энергетическую комиссию Кемеровской области. Через год вернулся на работу в обл администрацию в качестве заместителя губернатора.

воохранительными органами. Разве что отставка Марата Калимулина произошла через несколько дней после того, как стало известно о том, что теперь уже бывший глава района за счет средств муниципального бюджета съездил в Австрию в конце 2009 года. «В обосновании командировки он указал, что выехал в Австрию по служебной необходимости, якобы по вопросам участия спортсменов Кемеровского района в соревнованиях по санному спорту в городе Иглс в рамках подготовки к Олимпиаде в Ванкувере-2010. Но на самом деле глава района к этому вопросу отношения не имеет, таких поручений ни от кого не получал, а выезжал он в Австрию по своим личным делам. Поездка обошлась бюджету Кемеровского района в 141,6 тыс. рублей», — сообщила пресс-служба обл администрации.

Новые главы появятся в этих территориях уже весной, а по результатам выборов 10 октября сменились руководители трех районов. Гурьевский возглавил бывший исполнительный директор ООО «Комплект-Сервис» Сергей Малышев, Крапивинский — Денис Ильин, ранее возглавлявший управление аппарата губернатора Кемеровской области, Ленинск-Кузнецкий — Алексей Харитонов, бывший заместитель начальника областного департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. ■

## «ПРИТОМЬЕ»: МЫ РАДЫ ПРИГЛАСИТЬ ГОСТЕЙ, И В ТОМ ЧИСЛЕ — К ПАРТНЁРСТВУ

Губернский центр отдыха «Притомье» давно и заслуженно пользуется славой не только живописнейшего места отдыха, но и одного из самых респектабельных и современных гостиничных комплексов Кузбасса. Это и понятно, ведь главная задача центра — приём гостей Администрации Кемеровской области, проведение приёмов, высоких деловых встреч, размещение гостей самого высокого ранга — вплоть до побывавшего здесь весной президента России Дмитрия Медведева.

Сегодня губернский центр отдыха открыт для самых разных клиентов — в «Притомье» всегда рады гостеприимно распахнуть свои двери для всех, кто желает организовать здесь деловые переговоры, семинар, конференцию или просто комфортно отдохнуть в стороне от суеты городских будней. А ещё в планах «Притомья» — продолжать совершенствование своей базы, в том числе — оздоровительной. Обо всём этом нам рассказывает директор губернского центра Сергей Михальченко.

— Сергей Валерьевич, действительно ли то, что остановиться — в том же корпусе, к примеру, и на том же этаже, где находятся президентские апартаменты, получить весь комплекс первоклассных услуг «Притомья» может каждый желающий?

— Конечно, и это совершенно нормально. Высокий статус губернского центра отдыха говорит лишь о соответствующем классе заведения, но никак не о «закрытости» нас от мира. А те факты, что нашими гостями в разное время становились премьер-министр РФ Михаил Фрадков, бывший председатель МОК Хуан Антонио Самаранч, певец Дмитрий Хворостовский, многие другие знаменитости, подчёркивают тот уровень обслуживания, который мы обеспечиваем. Многие это уже поняли, вот уже на протяжении двух лет мы поддерживаем постоянные связи с такими предприятиями как ООО «Газпромнефть-Кузбасс», «СДС-Маш», «Промсвязьбанк», ООО ТД «Стройконтинент», областными силовыми ведомствами и структурами правопорядка. На нашей территории проводятся самые ответственные мероприятия — вплоть до всероссийских отраслевых совещаний. Стало нормой проведение именно у нас — особенно в летнее время — корпоративных праздников и юбилеев.

— Понятно, что интерес к вашему центру не случаен. Диапазон предложений широк, услуги — на высшем уровне. Но чем дополнительно может порадовать своих гостей «Притомье»?

— Наш центр отдыха привлекает к себе уже в силу своего местоположения. Хвойный бор на берегу реки — смею заверить, что другого гостиничного комплекса, так удачно вписанного в естественный природный ландшафт, вы в центральной части Кузбасса больше не найдёте. Летом основным преимуществом является аквазона с пляжем и спортплощадками, возможностью купания, водных прогулок. Зимой — катание на лыжах в лесопарке, на коньках, горячая сауна с бассейном после зимних прогулок и игр на свежем воздухе, бильярд. У нас есть все возможности провести насыщенные выходные. Безусловно, что отдых для настоящих мужчин — это подледная рыбалка, для которой есть весь необходимый инвентарь (удочки, ледорубы, черпаки, утеплённые костюмы).



В преддверии рождественских каникул действует специальное предложение со скидкой, о котором более подробно можно узнать на нашем сайте WWW.HOTELPRITOMYE.COM

Гостей не может не порадовать состояние номерного фонда, главный жилой корпус соответствует европейскому уровню четырёхзвёздной гостиницы. Сегодня мы предлагаем двухкомнатные номера «люкс», однокомнатные «полулюксы-студии», двухместные однокомнатные номера. Все номера оборудованы выходом в сеть Интернет, пользование которым с будущего года планируется быть бесплатным.

Ресторан Grin Yard — как и вся обстановка, он выдержан в сдержанном классическом стиле — предложит самое изысканное меню и обслуживание, а два бара организуют любой режим питания по заказу клиентов. Ресторанный зал оборудован профессиональной сценой театрализованных и эстрад-

ных программ. Особая гордость «Притомья» — большой конференц-зал на 140 мест и малые залы для проведения переговоров, совещаний, семинаров.

— Говорят, ограничивать свою базу тем, что центр уже имеет, вы не собираетесь?

— У нас есть весьма впечатляющие планы развития губернского центра, тем более что площадь в 16 гектаров, на которой он расположен, это позволяет. А это хороший повод для сотрудничества с предприятиями, которые понимают перспективы инвестиций в сферу гостинично-туристического бизнеса. Сразу оговорюсь, развивать экстремальные виды туризма и спорта мы не собираемся — эта ниша достаточно хорошо заполнена. В наших планах дальнейшее обустройство аквазоны — включая острова на Томи. В ближайшее время собираемся обустроить стрелковый комплекс и площадку для пейнтбола в лесу. Имеется план реконструкции большого плавательного бассейна. Отдельный серьёзный проект — переоборудование лечебно-санаторного корпуса в современный фитнес-центр с набором всех СПА-услуг. Всё это ещё более повысит привлекательность «Притомья» для посетителей, а инвесторам даст уникальную возможность использовать весь комплекс услуг для своих сотрудников. Думаю, что наши постоянные гости, с которыми уже сложились добрые отношения, станут в дальнейшем и партнёрами по развитию губернского центра отдыха.



Кемеровская область,  
с. Березово (20 км. от Кемерово)  
Тел.: +7 (3842) 39-05-31, 39-05-34  
e-mail: hotelprityomye@mail.ru



# ОБЪЕКТИВНАЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ

Сегодняшняя структура собственности в экономике Кузбасса представляется давно устоявшейся. Редко кто вспоминает, когда, как и при каких обстоятельствах, она формировалась. Может даже сложиться впечатление, что так было почти всегда.

Между тем, процесс передела собственности идёт постоянно (см. нашу рубрику СДЕЛКИ в Авант-ПАРТНЕР-Рейтингах, начиная с 2004 года). Это — уже часть обычного хозяйственного процесса. Время от времени есть смысл только в подведении промежуточных итогов, в определении, кто на данный момент «владеет» Кузбассом, или, по крайней мере, значительной частью его экономики.

Подведение итогов на начало нынешнего года (см. таблицу) показывает, что подавляющая часть промышленных активов Кузбасса, да впрочем, и значительная их часть в сфере торговли, строительства и транспорта, принадлежит лицам, не проживающим и не работающим в регионе. Более того, едва ли не половина собственности, приведённой в таблице, сведена в холдинги, которые носят транснациональный характер. К ним можно отнести не только компании, чьи акции уже выведены на биржу, такие как «Евраз Групп», «Мечел», но и группу кемеровского ОАО «Кокс», ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК), ОАО «Угольная компания «Кузбассразруголь», и, конечно, группу предприятий ОАО «Газпром».

«Мечел», «Кокс», «Система «Регион-Март» и предприятия холдинга «Сибуглемет» (стоит отметить, что, несмотря на такое указание, самому ООО «Холдинг Сибуглемет» они не принадлежат, скорее, только управляются им) сформированы предпринимателями из Кузбасса, но по масштабу своей деятельности уже переросли регион. Возможно, через некоторое время какая из этих компаний также выведет свои акции на биржу и станет широко известна за пределами региона. Собственники группы «Кокс», по крайней мере, о таких планах объявляли давно.

Так или иначе, основная часть экономики Кузбасса сосредоточена в крупных состояниях, контролируемых в основном из-за пределов региона. Такая концентрация обусловлена объективно. Ведь главные отрасли Кузбасса — это угледобыча, металлургия, энергетика и химия, активный интерес к которым и проявляют крупные инвесторы. Именно им, обладающим крупными ресурсами, в России, это в основном, административно-политические, а не финансовые, удалось собрать такие состояния.



Геннадий Козовой (слева) и Александр Вагин сохранили контроль над «Распадской»



## ЕВРАЗИАТ ИЗ ЛЮКСЕМБУРГА

Представители Evraz Group S.A. редко подчеркивают регионообразующий характер своей деятельности в Кузбассе, равно как и прописку своей компании в Герцогстве Люксембург. Сейчас уже редко вспоминают и о том, что одно время центры прибыли контролируемых группой активов находились на Кипре. Сегодня «Евраз» — уважаемая компания, чьи акции размещены на Лондонской бирже, активы располагаются помимо России также в Европе, Северной Америке и Африке, и на Украине. В мировой металлургии группа занимает 14-е место по выплавке стали, в Кузбассе на долю её предприятий приходится до 95% производимого в регионе стального проката, весь чугун и железная руда, порядка 10% добываемого угля (с учётом доли в ОАО «Распадская»). Оборот предприятий группы за прошлый год составил около 10% общекузбасского.

Из активов, которые сегодня входят в группу, разве только «Южкузбассуголь» и доля в ОАО «Распадская» достались «Евразу» в результате денежных сделок. Впрочем, характер и обстоятельства их до конца никогда не раскрывались, равно как и мотивы продавцов. К примеру, всем известно, что вторую долю в 50% в ОАО «Объединённая угольная компания «Южкузбассуголь» группа приобрела летом 2007 года после двух крупнейших аварий на шахтах «Ульяновская» и «Юби-

лейная». При этом на сделке настаивал губернатор Кемеровской области Аман Тулеев. В день аварии на «Юбилейной», второй в компании в течение двух месяцев, он заявил, что будет добиваться отзыва у «Южкузбассуголя» лицензии на право ведения горных работ, если менеджеры компании не продадут свой пакет акций «Евразу». На следующий день, вероятно, посоветовавшись с партнёрами, гендиректор компании Георгий Лаврик согласился на сделку. Продавцами помимо него выступили еще два высших менеджера компании — Юрий Кушнеров и Александр Говор. «Евраз» заплатил им за получение полного контроля над «Южкузбассуголем» 871 млн долларов. Сейчас Юрий Кушнеров говорит, что они и так планировали продавать свой пакет и вели с «Евразом» соответствующие переговоры в первой половине 2007 года.

В то же время нет данных о том, каким образом у «Евраз» появилась первая доля в 50% в ОАО «Объединённая угольная компания «Южкузбассуголь». Одно время ею владели акционеры группы, которые в декабре 2005 года после выхода группы на биржу продали этот пакет Evraz Group S.A. за 675 млн долларов. Но в акционерном капитале «Южкузбассуголя» представители «Евраз» появились намного раньше, когда угольная компания только создавалась.

«Южкузбассуголь» был сформирован в 1999 году на базе активов, выведенных из ОАО «Угольная компания

«Кузнецкуголь», принадлежавшего тогда федеральному центру. Сделки по продаже крупных пакетов акций четырех ведущих активов «Кузнецкугля» швейцарской компании Greyridge Commodities Ltd и исландской фирме Dunster Coal Ltd, были произведены в начале 1999 года

по инициативе тогдашнего гендиректора «Кузнецкугля» Владимира Лаврика. Администрация Кемеровской области их одобрила, её представитель голосовал «за» на соответствующем заседании совета директоров «Кузнецкугля». Позднее министерство имущественных отноше-

ний РФ попыталось оспорить сделки в суде, но безуспешно, поскольку суд установил, что его представители не явились на заседание совета директоров без видимых причин.

Вскоре после этих сделок на базе выведенных из «Кузнецкугля» акти-III»

Таблица 1: КРУПНЕЙШИЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ АКТИВОВ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (НА НАЧАЛО 2010 ГОДА)

№	Группа	Время формирования	Основные активы	Территории присутствия	Участие в других активах в Кузбассе	Совокупная выручка в 2009 году (в млрд р.)	Известные собственники
1	Евраз Групп	1998-2010	ЗСМК, НКМК, Евразруда, Южкузбассуголь, ЗапсибТЭЦ, ЕвразЭК, шахта №12 (до июля 2009 года)	Новокузнецк, Новокузнецкий и Таштагольский районы, Междуреченск	Распадская	более 120	Александр Абрамов, Роман Абрамович, Александр Фролов (в ОАО «Распадская» — также Геннадий Козовой и Александр Вагин)
2	СДС	1996-2010	Черниговец, Прокопьевскуголь, шахты Южная и Салек, разрез Киселевский, СДС-Алко, СДС-Маш, Новотранс, СДС-Строй и др	Кемерово, Березовский, Киселевск, Прокопьевск, Междуреченск, Мариинск, Кемеровский, Прокопьевский, Крапивинский, Мариинский районы		65	Семья Владимира Гридина и Михаила Федяева
3	КРУ	1998-2010	УК Кузбассразруголь, Салаирский химический комбинат	Кемерово, Белово, Гурьевский, Прокопьевски и Новокузнецкий районы, Калтан, Осинники		св. 51	Искандар Махмудов, Андрей Бокарев, Андрей Козицын
4	Газпром	1999-2010	Газпромнефть-Кузбасс, Азот, Ортон, Кузбассрегионгаз, Газпром добыча Кузбасс, Томсктрансгаз	Кемерово, Кемеровский и Новокузнецкий район		св. 50	Российская Федерация (в акционерном капитале ОАО «Газпром», менеджеры «Сибур Холдинга»)
5	СУЭК	2003-2010	СУЭК-Кузбасс, Кузбассэнерго	Кемерово, Ленинск-Кузнецкий, Прокопьевский и Новокузнецкий районы, Новокузнецк		45	Андрей Мельниченко, Сергей Попов, Владимир Рашевский
6	Мечел	1998-2010	Южный Кузбасс, Кузбассэнергообл, Южно-Кузбасская ГРЭС	Междуреченск, Мыски, Калтан, Кемерово, Новокузнецк	Гурьевский метзавод	ок 35	Игорь Зюзин
7	Группа Кокс	1994-2010	Кокс, шахты Романовская-1, Владимирская, Бутовская, им Тихова, участок Коксовый, ОФ Березовская, Инертник,	Кемерово, Кемеровский и Ленинск-Кузнецкий районы, Киселевск		15,3	Семья Зубицких
8	Холдинг Сибуглемет	1998-2010	Междуречье, шахты Полосухинская, Антоновская, Большевик, УК Южная, УК Сибирская, ОФ Междуреченская и Антоновская		Кузбассконсервмолок (для Щукина и Бухтоярова), Кузнецкий холдинг и Талдинская угольная компания (для Щукина)	св. 15	Владимир Мельниченко, Анатолий Скуров, Александр Щукин, Валентин Бухтояров, Александр Шишкин (в ОАО «Шахта «Большевик»)
9	Система Регион-Март	1992-2010	Система Чибис, РегионМарт			15,1	Семья Колесник, более 10% - Банк МДМ
10	СГМК Групп	2006-2010	Шальмская ГРЭ, ТПК, СГМК-Феррославы, СГМК-Вторресурс, СГМК-Трейд, СибПромПласт		Учуленский цементный завод (управление проектом)	св.14	Александр Рыбкин

Источник: Данные отчетности компаний (все - по итогам 2009 года)



вов была создана компания «Южжубассуголь». Партнёрами менеджеров «Кузнецкугля» в ней стали владельцы «Евразхолдинга» во главе с Александром Абрамовым. Но по каким причинам и зачем менеджеры «Кузнецкугля», основатели «Южжубассуголя» согласились на такое партнёрство, которое, очевидно, было также одобрено на высоком политическом уровне, так до конца неясно. Участники этих событий предпочитают о них не рассказывать.

Равно как и закрытой остаётся история «вхождения» «Евраз» в акционерный капитал ОАО «Распадская». В 90-х гг. прошлого века небольшая доля структур «Евразхолдинга», порядка 17%, была приобретена у компании «Росуголь», едва ли ни при её ликвидации. Но весной 2004 года акционерный капитал «Распадская», основную часть которого контролировали её менеджеры Геннадий Козовой и Александр Вагин, оказался поделен между ними и «Евразом». Было создано «совместное предприятие», офшорка на Кипре, которому было передано в собственность более 80% акций шахты. Тем не менее, Козовой и Вагин сохранили контроль над компанией.

Очевидно, это не устроило нового совладельца «Распадской», и в сентябре 2005 года управляющий директор по корпоративным вопросам «Евраз», один из владельцев группы Александр Фролов заявил о планах докупить акции «Распадской» до контрольного пакета и создать затем на базе шахты самостоятельное горное подразделение группы. Александр Вагин от своего лица и от лица Геннадия Козового, высказался против этого плана. Тогда же он заявил, что «какого-либо существенного синергического эффекта от увеличения доли группы «Евразхолдинг» в «Распадской», к сожалению, не получилось». Почему же, «управляющие акционеры», несмотря на отсутствие этого эффекта, согласились на создание «совместного предприятия», так до конца и неясно, как и параметры этой сделки.

Над ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат», крупнейшим предприятием Кузбасса и одним из лучших активов самой группы, «Евраз» имеет сегодня 100-процентный контроль. Однако так было не всегда. Даже в период банкротства комбината в 1997-2001 гг. Напомним, что должность внешнего управляющего Запсиба занимали разные люди. Первым в июне 1997 год был назначен Андрей Воронин, представитель группы кредиторов комбината, возглавляемой Кузбасспромбанком, тогда крупнейшим в регионе. Затем, с сентября 1997 по август 1998 года контроль над Запсибом получила «Альфа Групп», а

внешним управляющим был назначен её представитель Борис Кабак. После его отстранения на короткое время Запсиб вновь возглавил внешний управляющий от Кузбасспромбанка Игорь Фролов, и только в феврале 1999 года при обстоятельствах, вызвавших затем длительные судебные споры, — Анатолий Смолянинов.

С его приходом продажи проката с Запсиба действительно пошли через структуры компании, которая тогда была больше известна как «ЕвразХолдинг». Но к моменту вывода комбината из банкротства и заключения мирового соглашения акции предприятия скупались не только «Евразом». Значительную их долю приобрели представители сегодняшнего холдинга «Сибуглемет». Как известно Анатолий Смолянинов до своего назначения на Запсиб был директором «Антоновского шахтоуправления», ныне шахта «Антоновская» в составе холдинга «Сибуглемет», и одним из совладельцев «Сибуглемета». На участие этой компании в акционерном капитале Запсиба указывало присутствие Валентина Бухтоярова, одного из совладельцев холдинга, в совете директоров комбината после заключения мирового соглашения. Но через некоторое время контрольный пакет акций Запсиба оказался собран «Евразом». Какие были при этом сделаны предложения Анатолию Смолянинову и его партнёрам, неясно. Известно только, что с должности руководителя Запсиба он ушёл уже в феврале 2002 года, затем получил место вице-президента «ЕвразХолдинга» и Новосибирский металлургический завод им Кузьмина (НМЗ), контроль над которым в ходе банкротства был у «Евраз». После гибели в вертолетной катастрофе



летом 2003 года активы Смолянинова были проданы его наследниками. Банкротство сопровождало многие активы, которые в результате его проведения оказались в итоге в собственности «Евраз Групп». Например, в 2001 году ОАО «Шахта №12» была в составе угольной компании «Киселевскуголь», тогда принадлежавшей федеральному центру. Затем обанкрочена, её имущественный комплекс был приобретён структурой «Евраз» в декабре 2003 года за 48,6 млн рублей. Летом прошлого года «Евраз Групп» продала эту шахту группе «Стройсервис» за 2 млн долларов.

В результате банкротств оказались в составе ОАО «Евразруда» активы таких (до банкротства самостоятельных) предприятий как «Гурьевское рудоуправление» в Гурьевске (добывает известняк) и железорудное ОАО «Шерегешское рудоуправление». В последнем «Евраз» вначале приобрел контроль, приобретя акции у менеджмента, но затем в процессе формирования «Евразруды» самостоятельное ОАО «Шерешское рудоуправление» было обанкрочено.

Полностью через внешнее управление и затем конкурсное производство вошли в группу активы ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат», в том числе, основная часть нынешних рудников «Евразруды» в Таштагольском районе, ТЭЦ КМК (ныне отдельное предприятие), а также основное металлургическое производство — сейчас ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат».

#### СОЮЗ РАСТУЩИЙ

Если основная часть сегодняшних активов «Евраз Групп» оказалась под её контролем еще в начале 2000-х, то холдинг «Сибирский деловой союз» как

компания был сформирован только в августе 2004 года, еще за год до этого сокращение СДС означало «союз промышленных предприятий «Сибирский деловой совет», причем в статусе некоммерческого партнёрства. Впрочем, довольно скоро его участники перестроили структуру во вполне понятную коммерческую организацию.

Структура собственности в рамках холдинга СДС стала понятнее после того, как три года назад стали создаваться отраслевые подразделения, тоже в форме холдинговых компаний. Сегодня ОАО «Холдинговая компания «СДС-Уголь» практически на 100% владеет основными угольными активами СДС (исключение «Прокопьевскуголь», но это, как говорится проблемный актив), а уж сам СДС-Уголь на 100% принадлежит ЗАО «ХК «Сибирский деловой союз». Собственники СДС известны давно. Это нынешний президент холдинга — Михаил Федяев, и предыдущий президент, оставивший этот пост в связи с переходом на работу в Госдуму РФ, Владимир Гридин. Две трети акций ХК «Сибирский деловой союз» принадлежит Владимиру Гридину и его сыновьями, одна треть — Михаилу Федяеву. Семейный расклад присутствует в управлении и собственности некоторых отдельных активов сегодняшнего СДС.

Сейчас эту часть истории холдинга редко вспоминают, но в 90-ые годы прошлого столетия в его формировании принимал участие и Вадим Варшавский, основатель компании «Русский уголь» и нынешний владелец металлургического холдинга «Эстар», большую часть активов которого за долги отошли в управление «Мечела» (в том числе, ОАО «Гурьевский металлургический завод»). В 2000-ые годы Вадим Варшавский был владельцем контрольного пакета акций разреза «Киселевский» и акций ЗАО «Черниговец». Правда, сравнительно небольшого пакета в 23,53% — через ООО «Сибугольинвест», в котором ему принадлежало 25% (еще 25% Тарасу Важнову и 50% — Антону Хейфицу, владельцу «Нового Московского Банка»), но сейчас более 99% акций «Черниговца» — в собственности ХК «СДС-Уголь». Впрочем, ещё раньше перед появлением в числе акционеров «Черниговца» Варшавского с партнёрами, Михаила Федяева и Владимира Гридина, контроль над разрезом принадлежал его менеджменту и работникам. И они упорно сопротивлялись попыткам новых акционеров (в том числе, тех, что позднее сформировал СДС) получить контроль над ним.

Скупка активов была одним, но далеко не единственным способом формирования сегодняшнего состояния



Две трети акций ХК «Сибирский деловой союз» принадлежит Владимиру Гридину (слева) и его сыновьями, одна треть — Михаилу Федяеву

СДС. Часть активов была приобретена в ходе приватизации, в частности, прокопьевский завод «Электромашина», сейчас ООО «Электропром», предприятие холдинга «СДС-Маш», кемеровский плавательный бассейн (ныне центр «Лазурный») и некоторые другие активы, в том числе, и в этом году (см. рубрику СДЕЛКИ). Такие активы, как, например «Прокопьевскуголь», были практически «подарены» СДС местными властями (формально проданы за 1 евро). Но это тот случай, который называют «чемоданом без ручки» — нести тяжело, бросить... даже не жалко, в кузбасском контексте, нельзя, социальная ответственность обязывает. Шахты «Прокопьевскугля» убыточны, опасны для работников, одна из них с началом экономического кризиса была закрыта, планируется закрыть и остальные, заменив их добычей на открытых участках (см. также рубрику СДЕЛКИ).

СДС растёт практически, не останавливаясь. Небольшая и вполне понятная пауза была сделана только в прошлом году, в разгар кризиса. Но вот примечательно — даже в эти тяжелые времена холдинг — ничего не продавал, и в этом году вновь покупает. Или покупает в ходе банкротства.

#### ТРИ УГЛЯ И КОКС

Крупнейшие угольные компании Кузбасса формировались по-разному. Современный «Кузбассразрезуголь» (КРУ) — «наследник» ОАО «Холдинговая компания «Кузбассразрезуголь», которое в конце 90-х гг. прошлого века было приватизировано. Тогда-то у него и появились нынешние владельцы. Впрочем, для сегодняшнего полного контроля им пришлось пройти длинный путь.

В числе собственников ХК КРУ были и другие акционеры, такие компании как Сбербанк, администрация Кемеровской области, Transrail (крупная экспедиторская структура МПС в эпоху, когда его возглавлял министр Николай Аксененко), чью долю попыталась в свое время приобрести компания «Русский уголь» Вадима Варшавского. Вероятно, из-за этой попытки было предпринято в 2003-2004 гг. учреждение нового КРУ.

Под управлением КРУ находится и «Салаирский химический комбинат». Но оно было приобретено три года назад как актив интересный не для угольного, а для медного бизнеса (владельцам КРУ принадлежит также ОАО «Уральская горно-металлургическая компания», второй в России производитель меди).

СУЭК стала формироваться в начале 2000-х гг. на основе компании с таким же названием, но добавлением «Байкал-Уголь». По причине того, что первыми активами в ней были разрезы, расположенные в Иркутской области и в Забайкалье. Её собственником выступала «Группа МДМ», известная так же тем, что одно время владела в Кузбассе ОАО «Кузнецкие ферросплавы». В 2003 году стала формироваться уже нынешняя СУЭК. Вначале она приобрела ленинскокузнецкие шахты ОАО «Кузбассуголь». Группа «Северсталь», которая в это время контролировала эту угольную компанию, получила взамен выход «Группы МДМ» из угольных активов в Коми, куда зашла «Северсталь». Затем были куплены активы угольной компании «Киселевскуголь» у группы «Русинкор», разрезы и шахты ОАО «Инвестиционная компания «Соколовская» — у ОАО «Холдинговая компания «Соколов-III»



ская», а у «Ренессанс Капитал» — крупный пакет ОАО «Кузбассэнерго». Таким образом, практически полностью сегодняшние активы СУЭК в Кузбассе были приобретены на рынке, — без использования банкротных процедур, реорганизаций, новых учреждений и т.п. Сегодняшняя СУЭК — крупнейшая в России угольная компания и одна из крупнейших в энергетике. Два последних года её менеджеры заявляют о возможности вывода её акций на биржу, но вывод пока откладывается.



Группа «Кокс» формировалась органически: вначале гендиректор ОАО «Кокс» Борис Зубицкий приобрел контроль над своим предприятием, потом стал формировать крупную углеметаллургическую компанию

Группа «Мечел» — пример того, что можно построить на основе кузбасских угольных активов. Когда это была группа компаний, сформированных вокруг структур с общим корнем «Углемет». Первым активом, приобретенным этой группой на приватизационных аукционах, стала угольная компания «Южный Кузбасс». Затем расширение группы переместилось за пределы Кемеровской области, — в 2000 году у швейцарской компании Glencore было приобретено ОАО «Челябинский металлургический комбинат» (ЧМК), в 2002 году — у СУАЛ ОАО «Коршуновский ГОК» в Иркутской области, и угольная компания «Междуреченскуголь», дальше больше — активы в России, Румынии, Болгарии, Литве и даже в США.

В Кузбасс за покупками группа, получившее наименование «Мечел» по имени называвшегося тогда ЧМК, вернулась только в 2007 году. На аукционе, проведенном в ходе реформы РАО «ЕЭС России», было приобретено ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» и ОАО «Кузбассэнерго». В следующем году, как прогнозируют аналитики, «Мечел» расширится за счет активов разорив-

шегося «Эстара». В Кузбассе таким приращением может стать ОАО «Гурьевский металлургический завод».

Как и «Мечел» группа «Кокс» формировалась, можно сказать, органически. Вначале гендиректор ОАО «Кокс» Борис Зубицкий приобрел контроль над своим предприятием, потом стал формировать крупную углеметаллургическую компанию, приобретя ОАО «ОФ «Березовская», чугунолитейный завод ОАО «Тулачермет», никелевые активы на Урале, железорудное предприятие

исторического предшественника — ООО «Геолого-промысловая компания «Кузнецк», которое ещё в 90-е гг. было создано как совместное предприятие с участием американской компании Enron. После разорения последней совладельцами ГПК «Кузнецк» продолжали оставаться американские и оффшорные структуры — Methane Investors LLC Methane Exploration & Production (Cyprus) с долями в 28,74% и 25,26%, соответственно (меньшая доля контролировалась «Газпромом»), но после того, как в 2008 года газовая монополия вернулась к активной реализации проекта по добыче угольного метана, эти доли были выкуплены. Главным активом «Кузнецка» была лицензия на добычу этого метана, полученная ещё в 1994 году.

Два других актива — кемеровские ОАО «Азот» и ОАО «Ортон» — входят в компанию «Сибур». Первый еще в 1999 году стал собственностью «Сибура», второй несколько лет, но так или иначе, ОАО «Газпром» они приходятся скорее «правнучками», ведь сегодняшний «Сибур Холдинг» контролируется «Газпромбанком», а уж тот подконтролен «Газпрому». В конце нынешнего года «Сибур» объявил, что может продать своё подразделение минеральных удобрений, главный актив которого кемеровский «Азот», и в этом случае газовое присутствие в Кузбассе несколько уменьшится. Зато сможет вырасти за счёт реализации проекта по налаживанию добычи угольного метана.

А вот «Газпромнефть-Кузбасс», региональное сбытовое подразделение нефтяной компании «Газпромнефть» (бывшая «Сибнефть»), газовой монополии приходится как раз «внучкой». В Кузбассе сегодня это крупнейший розничный продавец ГСМ.

#### ГРУППА, ХОЛДИНГ И РИТЕЙЛЕР

СГМК-Груп — самая молодая из компаний первой десятки кузбасских собственников. Хотя крупных активов в её составе, свидетельствующих о большом состоянии, пока нет. Основную часть годовой выручки, позволившей войти в число крупных, обеспечила в прошлом году компания «СГМК-Трейд», занятая торговлей металлопрокатом. Но есть у группы и крупные и увеличивающиеся в размерах производственные активы, в частности, ООО «Темирская производственная компания» (ТПК), ОАО «Шалымская геологоразведочная экспедиция» и ООО «СГМК-Ферросплавы», новый для Кузбасса производственный комплекс по добыче марганца и выплавке на его основе силикомарганца.



Известным собственником СГМК-Груп на рынке считают Александра Рыбкина, председателя совета директоров группы

Известным собственником на рынке считают Александра Рыбкина, председателя совета директоров группы (ему принадлежит практически 100% «Шалымской ГРЭ», единственной компании с открытой отчётностью). В то же время, учитывая, что раньше он работал одним из менеджеров Запсиба, многие представители кузбасского бизнеса связывают группу с акционерами «Евраз». По крайней мере, с ООО «Учуленский цементный завод» такая связь прослеживается. Проект по стро-

ительству этого предприятия инициирован и находится под управлением СГМК-Групп, но в списке аффилированных лиц «Шалымской ГРЭ» этого предприятия нет. Зато в отчетности другой компании завод указан как предприятие, «родственное» ООО «ЕвразИнвест» (компания бывшего президента «Евраз Групп» Александра Абрамова).

Холдинг «Сибуглемет» — одно из самых закрытых состояний в угольной промышленности Кузбасса. Но только на первый взгляд. Практически все

производственные активы, которые находятся под управлением этой компании, достаточно открыты. Из их документов ясно, что почти все шахты, фабрики и разрезы разделены на четверых — Анатолия Скурова, Валентина Бухтоярова, Александра Щукина и Владимира Мельниченко. В Новокузнецком банке «Новокиб», а также в ОАО «Шахта «Большевик» присутствует еще неконтрольными долями урожденный Новокузнецанин, депутат ГД Александр Шишкин (до кризиса также владелец ОАО «Амурметалл»).

Есть в этом ряду и определенные исключения, в частности, ОАО «Шахта «Полосухинская», которое контролируется единолично Александром Щукиным. Кроме того, у него по отдельности и с партнёрами есть свои инвестиции — ООО «Кузнецкий холдинг» (в основном, сельскохозяйственные, пищевые и торговые активы), ООО «Талдинская угольная компания» (совместно с Русланом Ростовцевым) и ОАО «Кузбассконсервмолоко» (совместно с Валентином Бухтояровым).

ООО «Система «РегионМарт» выросла до сегодняшних размеров розничной компании за 18 лет. Все это время она росла в основном органическим путем, за счёт открытия всё новых и новых магазинов. И только три года назад доросла до создания крупной компании совместно с крупным банком (тогда УРСА Банком) и даже до сделок слияния-поглощения. Результатом стал крупнейший или один из крупнейших в регионе ритейлеров (180 торговых объектов), компания, работающая на территории шести сибирских регионов. ■



# 347-000

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

УСПЕШНО СОЕДИНЯЕМ



# «СДС-УГОЛЬ»: РАЗВИТИЕ ПО ПЛАНУ

В 2010 году холдинговая компания «СДС-Уголь» (отраслевое подразделение холдинга «Сибирский Деловой Союз») реализовала производственную программу, создав серьёзный задел для развития в будущем году. Годовой объём добычи в ХК «СДС-Уголь» составил около 13,4 млн тонн. Объединение «Прокопьевскуголь», которым управляет холдинг, добыло более 2,4 млн тонн угля.

В 2010 году «СДС-Уголь» ввёл в строй новое предприятие — разрез «Восточный». В строительстве и оснащение разреза ХК «Сибирский Деловой Союз» инвестировано более 1 млрд рублей, а до конца 2011 года (к моменту выхода разреза на проектную мощность) на развитие предприятия будет направлено 2 млрд 420 млн рублей. На новый разрез уже приобретена самая современная горнодобывающая и транспортная техника, дополнительные покупки будут сделаны ещё и в следующем году. Запасы угля на «Восточном» составляют 54 млн тонн угля, что обеспечит бесперебойную работу предприятия в течение 20 лет. Уже в этом году добыча на «Восточном» составит 885 тыс. тонн угля. К концу 2011 года разрез выйдет на проектную мощность 3 млн тонн угля в год.

Важным этапом в развитии холдинга «СДС-Уголь» станет программа стратегического развития участков открытых горных работ (ОГР) на территории Прокопьевско-Киселевского района, к реализации которой холдинг приступил в этом году. Она предусматривает постепенный вывод производственных мощностей шахт ООО «Объединение «Прокопьевскуголь» по мере истощения запасов и замещение их новыми мощностями на участках открытой добычи. Переход на ОГР, отмечает генеральный директор ХК «СДС-Уголь» Владимир Баскаков, означает снижение

затрат и повышение уровня безопасности на угледобывающих предприятиях. Реализация программы позволит стабильно загрузить обогатительные фабрики «Прокопьевскугля», на которых сейчас производится масштабная модернизация производства.

В рамках программы в этом году было приобретено ЗАО «Прокопьевский угольный разрез», расположенный в Прокопьевском и Киселевском угольных районах. В следующем году планируется увеличить добычу практически в 2 раза — до 500 тыс. тонн. В дальнейшем мощности этого предприятия будут увеличены за счёт ввода в строй в 2012 году участка ОГР шахты «Тырганская» (в составе «Прокопьевскугля»). В итоге балансовые запасы угля предприятия составят 40 млн тонн, что обеспечит бесперебойную работу разреза в течение 30 лет. Объём добычи угля к 2013 году вырастет до 1 млн тонн с перспективой роста до 2 млн тонн в год. В 2010 году объём инвестиций в развитие участков ОГР составил 622 млн рублей, из них 416 млн рублей вложено в развитие «Прокопьевского угольного разреза». В следующем году на программу стратегического развития участков открытых горных работ на территории Прокопьевско-Киселевского района планируется направить более 800 млн рублей.

Но не только в строительстве новых предприятий и закрытие части подземных производств идут вложения

холдинга. В этом году инвестиционная программа «СДС-Угля» отличается особой масштабностью — объём капитальных вложений составил 5 млрд рублей, т.е. практически в 3 раза больше, чем год назад (1,7 млрд рублей). Эта самая большая инвестиционная программы в истории компании. Помимо строительства новых разрезов и программы развития ОГР значительные средства были вложены в уходящем году в закупку новой техники, в первую очередь, самосвалов и экскаваторов повышенной мощности на разрезы компании. Кроме того, инвестиции были также направлены на проведение капитального ремонта горного оборудования.

Традиционно холдинг «СДС-Уголь» уделяет огромное внимание обеспечению безопасных условий труда. На это направляются значительные денежные вложения, организационные и кадровые усилия. Пока, к сожалению, не удастся полностью исключить смертельный травматизм на производстве — в этом году было допущено шесть таких случаев (столько же, сколько и в прошлом году).

В компании разработана и принята «Программа по обеспечению безопасных и здоровых условий труда на 2010-2011 гг.». На её основе каждое предприятие разработало комплекс мероприятий. Он включает в себя мониторинг здоровья работников, проведение послесменной реабилитации, а также медицинских осмотров, обучение и т.д., модернизацию производства, оснащение шахт и разрезов необходимыми системами обеспечения жизнедеятельности и промышленной безопасности.

Каждый год «СДС-Уголь» на своих предприятиях внедряет новые системы, чтобы повысить безопасность труда. В этом году специалисты холдинга и фирмы «Гранч» сдали на шахте «Южная» систему Granch SBGPS. Она контролирует местонахождение персонала, обеспечивает оповещение, поиск и спасение людей в нештатных ситуациях. На внедрение системы было направлено 23 млн рублей. В её составе базовые станции в шахте, связанные между собой как по проводам, так и по беспроводной технологии. Станции принимают сигнал о местонахождении работника с индивидуального шахто-



Комплексная очистная бригада шахты «Южная» под руководством бригадира Алексея Титаева добыла в июле 2 млн тонн угля с начала года

вого светильника, оборудованного голосовым процессором и сетевым модулем WiFi. В свою очередь диспетчер на поверхности на мониторе компьютера может с точностью до 20 метров определить местонахождение работника и получить полную информацию о нем. Система «Гранч», оснащенная набором голосовых команд и обратной связью, позволяет проводить оповещение персонала в любом месте шахты. В случае аварии она определяет местонахождение людей и позволяет оптимизировать план их спасения.

Другим серьёзным улучшением системы безопасности на предприятиях холдинга стало внедрение в этом году «Единой диспетчерской службы» (ЕДС), на которую было направлено около 12 млн рублей. Она позволяет в режиме реального времени отслеживать информацию о состоянии рудничной атмосферы и местоположении людей в шахте. Данные передают датчики, расположенные в горных выработках, схемы которых также отображаются на экране. Если приходят данные об аварийной ситуации и об угрозе жизни и здоровью шахтеров, диспетчер вправе остановить работу участка или всего предприятия, дать команду, чтобы людей выводили на поверхность. «Диспетчер ЕДС не связан с производственным процессом. Его задача — осуществлять постоянный контроль за работой систем жизнеобеспечения и безопасности, анализировать устойчивость работы элементов системы, — подчёркивает генеральный директор ХК «СДС-Уголь» Владимир Баскаков. — Главный принцип работы диспетчера — сохранение жизни людей». На данный момент к «Единой диспетчерской службе» подключены шахты «Красногорская», «Зиминка», им. Ворошилова», в ближайшее время к ним присоединятся шахты им. Дзержинского и «Южная».

Одним из приоритетных направлений работы компании «СДС-Уголь» всегда было и остается работа с персоналом — обучение сотрудников, повышение уровня их квалификации, без этого в компании не мыслят повышение

уровня безопасности на производстве. В рамках программы «Кадры», которая реализуется с 2008 года, в санатории «Танай» работники шахт, бригадиры и звеньевые регулярно повышают свой профессиональный уровень, изучают основные вопросы технического перевооружения предприятий, охраны труда и промышленной безопасности, производственной педагогики и психологии. Помимо обучения участники программы ещё и проходят полноценное санаторно-курортное лечение. Всего за время действия программы обучение и курс оздоровления прошли 1019 работников.

Новые кадры для предприятий компании готовятся в сотрудничестве ХК «СДС-Уголь» с ведущими вузами региона — Кузбасским государственным техническим университетом и Сибирским государственным индустриальным университетом. С КузГТУ компания заключила долгосрочное соглашение о целевой подготовке специалистов еще в 2007 году, и сегодня по совместной программе вуза и «СДС-Угля» здесь обучаются горным специальностям 84 человека. Главное преимущество «целевиков» — гарантированное трудоустройство на одно из предприятий компании. По оценке Владимира Баскакова, «программа целевой подготовки специалистов решает стратегически важную задачу — повышает качество кадрового обеспечения предприятий «СДС-Уголь» и «Прокопьевскуголь». Помимо вузов компания намерена заключить подобное соглашение и с учебным заведением среднего профессионального образования, чтобы стабилизировать подготовку рабочих кадров для компании.

В уходящем году «СДС-Уголь» сохранил и традицию проведения сильной социальной политики. Заработная пла-

та горняков предприятий «СДС-Угля» была увеличена в 2010 году на 15% по сравнению с 2009 годом. При этом была увеличена доля постоянной составляющей зарплаты до 70%. Работники и ветераны предприятий имели возможность на льготных условиях приобретать путевки для оздоровления в санатории и профилактории Кузбасса. В этом году санаторно-курортное лечение и оздоровление прошли 1638 работников предприятий «СДС-Угля» и «Прокопьевскугля», в том числе, 465 — в санатории-профилактории «Кабардинка» на берегу Черного моря. Полноценный летний отдых был организован и для детей сотрудников компании. В детских оздоровительных центрах в 2010 году отдохнули свыше 1,5 тысяч ребят.

В будущем году предприятия ХК «СДС-Уголь» и объединения «Прокопьевскуголь» планируют добыть 14,9 и 2,54 млн тонн соответственно. Не обойдется и без открытия очередного нового производства — разреза «Майский» с проектной мощностью 6 млн тонн, продолжается строительство новой обогатительной фабрики «Черниговская-Коксовая». Добыча угля на предприятии ОГР в Прокопьевско-Киселевском районе составит около 1 млн тонн. Запланировано продолжение модернизации ОФ «Прокопьевскуголь» и технического перевооружения на предприятиях открытой добычи, в первую очередь, укрупнение единичных мощностей основного добычного и транспортного оборудования с переходом на экскаваторы с ёмкостью ковша от 30 кубов и выше и на самосвалы грузоподъемностью 220-240 тонн и 320 тонн. Компания готовит стратегическую программу развития разреза «Черниговец» на запасах Шурапского месторождения.



Накануне Дня шахтера в ХК «СДС-Уголь» состоялось открытие нового предприятия — разреза «Восточный»



В июне на разрезе «Черниговец» запущен в эксплуатацию уникальный карьерный самосвал БелАЗ-75310 грузоподъемностью 240 тонн



# ДРУГОЙ КРИЗИС

Мировой экономический кризис вызывает множество последствий — финансовый крах и разорение, укрепление позиций на рынке и поглощение слабых, падение производства и рост безработицы, сокращение налоговых поступлений и бюджетных расходов.

Что всё так бывает более или менее понятно даже простым гражданам, не говоря о политиках и представителях бизнеса. Но приходит очередной кризис, и с ним вновь приходится справляться, как если бы не было предыдущего, как будто о нём все забыли. Впрочем, если сравнивать нынешний экономический кризис в России, то отличия от предыдущего 1998 года есть и довольно заметные.

Характерно по этому поводу высказался первый вице-премьер правительства России Игорь Шувалов во время своего последнего визита в Кузбасс в ноябре нынешнего года. По его мнению, в предыдущий кризис в 1998 года кузбасские шахтёры отметились многочисленными акциями протеста, а в этот раз кризис социальная обстановка в регионе была вполне стабильна. Искажение видения, пусть и ретроспективного, вполне типичная для политика. В Кузбассе тот кризис, в том числе, падение производства, многочисленные банкротства и акции протеста, и не только шахтёров, но и бюджетников, металлургов, машиностроителей и многих других, грянул раньше, ещё до дефолта августа 1998 года. Уже весной того года, когда задержки по зарплате стали исчисляться месяцами. Так или иначе, нынешний кризис регион проходит действительно в спокойной социальной обстановке. Но это только одна сторона кризиса, очевидно, что экономика Кузбасса, отдельные отрасли выйдут из него другими, и такими, какими они были до него, уже не будут.

## В ОСНОВЕ ОСНОВ

Главная сила, конкурентное преимущество Кузбасса, задел на обозримое будущее, безусловно, в базовых отраслях тяжёлой промышленности, главным образом, в угольной и связанной с ней металлургией. В том, что принято называть горно-металлургическим комплексом. В этом же, к сожалению, и главная проблема региона — ведь практически вся экономика и бюджетная система региона зависят от циклических отраслей, добывающей промышленности, металлургии, обслуживающих энергетики, в кризисный период падающих быстрее и глубже других.

О том, как проходит через кризис угольная промышленность, мы уже



Игорь Шувалов во время своего последнего визита в Кузбасс заметил, что в предыдущий кризис 1998 года кузбасские шахтёры отметились многочисленными акциями протеста, а этот раз социальная обстановка в регионе была вполне стабильна

писали в предыдущем номере «Авант-ПАРТНЕР-Рейтинга» (см. «Переход углепрома через кризис»). Уже тогда было ясно, что главная отрасль региональной экономики сравнительно быстро восстанавливается после кризиса, и вскоре вернётся на докризисные объёмы добычи. На это указывали рост цен на внутреннем и мировом рынках, увеличение добычи в целом по бассейну, и по отдельным производителям, пересмотр в сторону повышения планов ведущих угольных компаний, новые экспортные и внутренние более выгодные контракты угольщиков. Кроме того, на рынок угля в мире и в России сильно влияет растущий спрос на уголь со стороны Китая, и, соответственно, превращение его из экспортёра в импортёра угля. Что для российских угольщиков — безусловно, положительный фактор.

Губернатор Кузбасса Аман Тулеев в бюджетном послании в ноябре нынешнего года отметил, что в этом году в угольной отрасли будет освоено 35,5 млрд рублей вложений, в следующем году ожидается уже 38 млрд рублей, а добыча угля выйдет на рекордной в истории уровень в 185 млн тонн угля, на 3,7 млн тонн больше, чем в 2009 году. И это несмотря на крупнейшую аварию на шахте «Распадская». Инвестиционная

активность в отрасли традиционно отражается не только в обновлении существующих производств, но и в создании новых (в отличие от большинства других промышленных отраслей Кузбасса). В этом году введены в строй четыре разреза и обогатительная фабрика, до конца года ожидается ввод ещё одной шахты. В следующем году в планах угольщиков ввести в строй ещё четыре разреза и шахту.

Такие перспективы угольной отрасли Кузбасса открываются практически в каждом бюджетном послании вне зависимости от внешних обстоятельств, кризис или нет, не имеет значения. Меняются разве что названия планируемых к вводу объектов, да их количество. Очевидно, что сама природа дала Кемеровской области такие хорошие условия, а ранее созданные энергетическая и транспортная инфраструктура необходимые предпосылки, что на предъявляемый спрос она не может не реагировать новыми проектами и ростом добычи.

Тем не менее, отрасль не обошлась без падения производства и потерь. Снижение спроса и цен привели к резкому сокращению доходов компаний, особенно тех, что специализируются на добыче коксующегося угля, или с очень большой долей этого угля в общей до-

быче. Например, компания «Южжубассуголь» потеряла в прошлом году почти 9 млрд рублей выручки (37% от уровня 2008 года), «Южный Кузбасс» — более 19 млрд рублей. Сходные потери понесли и другие производители коксующегося угля.

Всё это вынудило угольные компании прибегнуть к сокращению издержек самым широким фронтом, включая инвестиционные расходы и фонд оплаты труда. Из уже запущенных инвестиционных проектов и трат угольщики вынуждены были выбирать наименее рискованные и наиболее оптимальные. Часть проектов была законсервирована, от некоторых отказались полностью, предпочтения были отданы тем, которые уже находились на стадии завершения и обещали быструю отдачу. Кто-то отказался от намеченных строек, практически все от приобретения новой техники и оборудования, и все поставщики отметили рост спроса на запчасти и обслуживание, реализация многих инвестиционных проектов стала задерживаться. Например, «Распадская» сократила траты на инвестиционную деятельность на 42%, с 285,6 млн долларов в 2008 году до 164,7 млн долларов в прошлом году. «Секвестированию» подверглись практически все инвестиционные траты компании, за исключением разве вложений в покупку новых лицензий на недропользование.

Отказ от реализации инвестиционных проектов сильно ударил по партнёрам угольщиков — поставщикам оборудования и техники, металлоконструкций и строительных материалов, подрядчикам-шахтостроителям (см. ниже «Машиностроение не в настроении»). В то же время нынешний экономический кризис не вызвал закрытия, за одним исключением, угольных предприятий с проблемной экономикой. Только шахта «Тырганская» в Прокопьевске прекратила добычу во второй половине прошлого года. В «СДС-Угле», под управлением которого находится эта шахта, о закрытии предприятия предпочли вообще ничего не сообщать, хотя летом прошлого года об этом объявил глава Прокопьевска Валерий Гаранин. Так или иначе, шахта была закрыта, но теперь «СДС-Уголь» планирует открыть на ней участок открытых горных работ совместно с недавно приобретённым «Прокопьевским угольным разрезом» (об этих планах см. подробнее рубрику СДЕЛКИ).

Весь прошлый год под угрозой закрытия находились две кузбасские шахты, принадлежащие транснациональному металлургическому холдингу ArcelorMittal. В марте прошлого года

владелец ОАО «Шахта «Первомайская» и ОАО «Шахтоуправление «Анжерское» объявил о планах к осени 2009 года произвести их сухую консервацию с высвобождением более чем 3 тысяч шахтёров. Губернатор Кузбасса Аман Тулеев первоначально ограничился требованием принять «дополнительные меры соцзащиты работников при сокращении рабочих мест, обеспечить в полном объёме все выплаты, предусмотренные трудовым законодательством для увольняемых работников». Однако затем заявил, что «как губернатор, закрыть наши шахты» не даст, и предложил безвозмездно передать их в областную собственность, если ArcelorMittal «не может стабилизировать их работу». Он также пригрозил отзывом лицензии ArcelorMittal «на освоение крупного угольного месторождения Жерновское». Дело в итоге закончилось тем, что компания ArcelorMittal продала «Анжерское» компании «Ростопром».

В период кризиса сделок купли-продажи угольных активов Кузбасса было немного, уровень активности в этой сфере ничем не отличался от обычного докризисного. И дело было не в том, что никто не хотел от них избавляться, как и на других рынках на этом тоже было немного покупателей. Тем не менее, именно ухудшение финансового положения отдельных активов в период кризиса вызвал их продажу. Например, шахты №12, проданной «Евраз Групп» кемеровской группе «Стройсервис», упомянутой уже продажи шахтоуправления «Анжерское», а также продажи ОАО «Белон» Магнитогорскому меткомбинату. В этом году была еще продажа «Евразом» шахты «Томусинская 5-б» в Междуреченске, но то была, так сказать, внутригрупповая сделка с учетом присутствия «Евраз» в капитале «Распадской». Проданный актив был филиалом компании «Южжубассуголь», перед сделкой выведенный в ЗАО «Коксовая». Оно и было продано компании «Распадская», для которой данная сделка позволит объединить отработку полей шахты «Томусинской 5-б» и соседней шахты «Распадская-Коксовая».

В июле стало известно о продаже ЗАО «Шахта «Беловская». Её акционерами были частные лица, в этом году контроль к предприятию, открывшему свой первый добывающий актив летом, перешёл к Георгию Краснянскому, бывшему совладельцу холдинга «Евроцемент». Другие сделки с угольными активами были в основном с мелкими и часто даже еще не построенными предприятиями. Возможно, кризис



К Георгию Краснянскому, бывшему совладельцу холдинга «Евроцемент», перешёл контроль над ЗАО «Шахта «Беловская»

вынудил их владельцев продать свои активы, возможно, иные причины (см. рубрику СДЕЛКИ), но на расклад сил в отрасли практически все сделки кризисного периода не оказали заметного влияния.

На другую часть горно-металлургического комплекса, собственно, металлургию завязаны добыча угля и железнодорожных перевозок, ремонтно-монтажных и строительных работ. Кризис вызвал в металлургии глубокое падение уже в конце 2008 года, вызвав сокращение добычи коксующегося угля, спад в энергетике, банкротство некоторых смежников, рост безработицы в главном центре металлургии Кузбасса — Новокузнецке. Во многом из-за кризиса металлургии в этом городе случился ещё и политический кризис, который в марте нынешнего года привёл к отставке главы города Сергея Мартина, одного из самых долгоживущих политиков региона (избирался мэром Новокузнецка с весны 1997 года).

Конец 2008 года и весь прошлый год металлургическая отрасль пыталась адаптироваться к непростым условиям спада. Реакция предприятий на сокращение спроса и падение цен была, в общем-то, типичной, — снижение издержек производства и, соответственно, работников. В итоге среднесписочная численность работников Запсиба за 2009 год сократилась на 11,7% по сравнению с 2008 годом и составила 15,4 тыс. человек. Ещё больше сократился коллектив другого предприятия «Евраз» в Новокузнецке — ОАО «Новокузнецкий металлургический ком-III»



бинат» — на 16,6%, до 6,4 тыс. человек. Если учесть, что в период кризиса сокращения производил ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод» (в связи с закрытием первой промышленной площадки), а другие предприятия отрасли практически не принимали новых работников, потери отрасли оказались существенными. За 2009 года она потеряла не менее десятой части своих работников. Правда, в этом году определённое увеличение занятости в отрасли началось: в мае, к примеру, в отрасли было занято всего 35,5 тысяч человек, в сентябре уже 36,6 тысяч (по данным Кемеровостата).

Помимо сокращения занятости отрасль потеряла и часть своих производств — на НКМК закрылась доменная печь №5, а с ней и всё доменное производство на этом предприятии. Там же были закрыты, правда, ещё накануне кризиса часть прокатных производств, а на НКазе была закрыта первая промышленная площадка, что вызвало сокращение выплавки алюминия на треть. Правда, уже с середины прошлого года металлурги начали восстанавливать производство и запускать остановленные агрегаты. По данным вице-президента «Евраз Груп» — руководителя дивизиона «Сибирь» Алексея Иванова, на докризисные уровни производства, по крайней мере, по выплавке чугуна и стали Запсиб и НКМК, по свидетельству Алексея Иванова, вышли уже в конце прошлого года. Недозагруженными оставались прокатные производства, но с сокращением выпуска на Запсибе строительного проката в связи с отсутствием спроса был увеличен выпуск стальных полуфабрикатов. Однако, загрузка мощностей не означает полного возвращения на докризисные уровни производства и доходов, поскольку в России спрос на строительный прокат остался на низком уровне, а на внешнем рынке, по словам вице-президента Evraz Group, «наблюдается высокая конкуренция и низкие цены».

Сегодня отрасль по основным производственным показателям заметно прибавила. Как отметил в бюджетном послании губернатор Кемеровской области Аман Тулеев, инвестиции в отрасль выросли в этом году сразу в 7 раз, до 7,7 млрд рублей, за 10 месяцев текущего года рост в отрасли составил 8% к уровню прошлого года, при этом выпуск стали вырос на 7,4%, чугуна — на 7,8%, «загрузка технологического оборудования выведена на полную мощность». Правда, этого оборудования осталось меньше, чем было до кризиса, а сам рост вызывает свои проблемы.



Во многом из-за кризиса металлургии лишился своего поста глава города Новокузнецк Сергей Мартин, один из самых долгоживущих политиков региона

По данным, которые привел на видеоконференции в сентябре Алексей Иванов, с восстановлением рынка усилилась конкуренция, что вызвало резкий рост цен на металлургическое сырье. На железную руду он составил 50%, на коксующийся уголь — 35%, в то время как рост цен на стальную продукцию колебался в пределах 25-30% к уровню прошлого года. Высокие цены на металлолом вызвало снижение объёмов производства на НКМК, из-за чего невыгодно было производить квадрат на экспорт. По оценке Алексея Иванова проблема металлолома в ближайшие десять лет будет очень серьёзной, «так как лома в стране нет, а стальных мощностей для него много, и конкуренция за это сырье сильно ужесточится».

Когда появляется надежда на восстановление докризисных объёмов

производства, но остаются опасения повторения спада, металлурги осторожны в своих инвестиционных планах. На Запсибе, к примеру, в этом году в работе остались только проекты по реконструкции мелкосортных станов 250-1 и 250-2, и создание комплекса для использования пылеугольного топлива в доменных печах для снижения потребления кокса и отказа от применения природного газа. В то же время Evraz Group не планирует в этом году приступать к реализации объявленным в 2008 году проектам по строительству листопркатного стана на Запсибе и мелкопркатного стана на НКМК.

Зато внушительной оказалась в этом году инвестиционная программа на НКМК, основная часть которой реконструкция рельсобалочного цеха. Алексей Иванов назвал её «приоритетом»

СОГАЗ

СТРАХОВАЯ ГРУППА

ОАО «СОГАЗ»

Примите самые теплые поздравления с Новым годом и светлым праздником Рождества!

Пусть наступающий год принесет вам новые открытия и большие победы! Пусть исполнятся все ваши желания, сбудутся мечты и осуществятся задуманное! Желаем, чтобы радость и удача никогда не покидали вас. Будьте счастливы и здоровы!

С уважением, коллектив Страховой Группы «СОГАЗ».



Кемеровский филиал: г. Кемерово, ул. Свободы, д. 3. Тел.: 8 (3842) 45-55-33  
Новокузнецкое отделение: Кемеровская область, г. Новокузнецк, пр-т Бардина, д. 26. Тел.: 8 (3843) 79-74-30, факс: 8 (3843) 79-61-80  
www.sogaz.ru, www.sogaz-complex.ru



ритетным проектом «Евраз» не только в Сибири, но и в целом в России». Первый этап ее был завершен в конце октября нынешнего года. «Благодаря проведенным работам и установке наиболее совершенного на сегодняшний день оборудования, НКМК станет первым в России производителем 25-метровых железнодорожных рельсов принципиально нового качества», — сообщила по этому поводу Evraz Group. В проект было вложено 44 млн евро. Мощность рельсобалочного цеха после завершения первого этапа модернизации составит 750 тыс. тонн рельсов в год. Задача реконструкции рельсобалочного производства на НКМК, — выпускать рельсы, которые по некоторым потребительским свойствам будут превосходить известные мировые аналоги.

Также в конце прошлого года на докризисные объемы производства вернулся Гурьевский металлургический завод. Чему помогло соглашение о партнерстве с компанией «Мечел», благодаря которому, как поясняет управляющий директор ГМЗ Юрий Гуцин, удалось решить проблему восполнения вымытых оборотных средств и сбыта готовой продукции. В этом году ГМЗ работает с рекордной загрузкой своих мощностях, выпуская продукции больше, чем до кризиса.

По мнению Юрия Гуцина, кризис вскрыл нездоровую составляющую

роста, который был характерен для отрасли до спада, разрушил «пузырь» этого роста. Ведь до кризиса цены на прокат росли с такой скоростью, что многие трейдеры просто покупали его в запас, ждали подъема цен, и продавали с такой выгодой, что это окупало все расходы, включая банковские кредиты. В таких условиях появилось много нездоровых инвестиционных проектов, основанных на безудержном ни чем не обеспеченном кредитовании, на ожидании дальнейшего надувания «пузыря». Кризис вызвал крах таких проектов и целых компаний, построенных на таком подходе.

В марте нынешнего года было восстановлено производство на первой промышленной площадке Новокузнецкого алюминиевого завода. По сообщению компании РУСАЛ, в которую входит завод, повторный запуск производства на первой площадке позволит заводу в этом году увеличить выплавку алюминия на 10%, до 253 тыс. тонн, а число работников — на 465 человек (в прошлом году при закрытии общее сокращение составило 725 человек). «Успешный опыт повторного запуска первой площадки НКАЗа дает компании необходимую гибкость управления объемами производства в зависимости от колебаний спроса. Пример НКАЗа также показал, что компания может возобновлять производство алюминия вне

зависимости от сезонных и погодных условий, что для нас особенно важно, так как большинство наших заводов расположены в Сибири», — прокомментировал возвращение к жизни первой площадки Алексей Арнаут, директор алюминиевого дивизиона ОК РУСАЛ.

ОАО «Кузнецкие ферросплавы» счастливым образом избежало негативного воздействия кризиса. В прошлом году предприятие не только не сократило объемы производства, но и объемы выручки, она даже выросла и составила 8,08 млрд рублей против 7,2 млрд рублей в 2008 году. Сократилась чистая прибыль — с 282,75 млн рублей в 2008 году до 129,6 млн рублей, но прибыльность сохранилась, в то время как НКМК, ГМЗ, НКАЗ отработали кризисный год с убытками, а у Запсиба чистая прибыль сократилась до очень скромных 82 млн рублей против 27,9 млрд рублей в 2008 году. «Кузнецкие ферросплавы» не сократили программу развития предприятия на 2009-2012 гг., направленную на увеличение выпуска ферросилиция за счёт модернизации существующего оборудования на площадке в Новокузнецке, развития новой производственной площадки в Юрге, реконструкции филиала — Антоновское рудоуправление в Анжеро-Судженске. В этом году компания ввела вторую печь по выпуску ферросилиция на своей второй площадке в Юрге. ►►

## ЭКСПЕРТ

Для сибирских металлургических комбинатов «Евраз», как, впрочем, и для всей металлургической отрасли, 2009 год начинался тяжело. Резкий спад спроса на продукцию, связанный с кризисом, ещё более резкое падение рыночных цен на нашу продукцию привели к снижению производственных и финансовых показателей. Первое полугодие, особенно первый квартал 2009 года складывались далеко не в нашу пользу. На Запсибе были остановлены коксовая батарея №3, доменная печь №3, конвертер №1, две нагревательные печи из шести в сортопрокатном цехе. В третьем квартале 2009 года, когда началось оживление спроса на металлопрокат, их работа была возобновлена. Так как спрос в РФ на строительный прокат оставался на низком уровне, для обеспечения загрузки наших мощностей, было принято решение увеличить долю производства полуфабрикатов, которые хорошо продавались на экспорт. К концу 2009 года загрузка действующих электросталеплавильных и доменных мощностей НКМК и ЗСМК была уже близка к 100%. В первом полугодии 2010 года мировая экономика постепенно восстанавливалась, и спрос на стальную продукцию ЗСМК и НТМК увеличился. Это позволило нам обеспечивать

полную загрузку наших производственных мощностей.

Кризис показал, что благодаря синергии металлургических, рудных и угольных предприятий компании все они смогли выжить в период финансово-экономической нестабильности. Своевременным оказалось внедрение «Системы операционных улучшений», по которой каждый работник мог внести обоснованное предложение, которое бы способствовало снижению издержек. И если оно успешно внедрялось, если предприятие получало экономию, то и автор идеи получал солидную премию. Эта программа позволила повысить заинтересованность работников и, можно сказать, вселила в них некую уверенность — в том, что общими усилиями кризис можно преодолеть.

Сейчас мы концентрируемся на втором этапе реализации проекта реконструкции рельсобалочного цеха НКМК, наиболее сложном с технологической точки зрения, рассматриваем вопросы модернизации сталеплавильных мощностей НКМК. На Запсибе реализуем проект внедрения в доменном производстве технологии вдувания пылеугольного топлива, рассматриваем варианты модернизации прокатных станков. В то же время на всех предприятиях «Евраз» существенно выросла доля ка-

Алексей Юрьев, управляющий директор ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» и ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат»



питальных ремонтов и вложений в покупку новой техники взамен изношенной.

Что касается планов на ближайшее будущее, мы ожидаем, что ситуация на рынках сбыта останется стабильной. Как обычно, ждём сезонного спада на строительную продукцию. При этом мы планируем, что наши сибирские мощности — как добычные, так прокатные и сталеплавильные — будут загружены полностью.

## ЮРИЙ ГУЦИН: «НАША ЗАДАЧА — МАКСИМАЛЬНО ЗАГРУЗИТЬ МОЩНОСТИ ГУРЬЕВСКОГО МЕТЗАВОДА»



Ветеран кузбасской индустрии, ОАО «Гурьевский металлургический завод», завершает 2010 год на подъёме. Предприятие отработало год с полной загрузкой, увеличило занятость, повысило зарплату, расширило ассортимент выпускаемой продукции. В перспективе — реконструкция производства. В рамках мирового соглашения завод начал рассчитываться с кредиторами, что позволяет ему надеяться на стабильную работу в ближайшем будущем. Это хорошая новость не только для самого предприятия и его кредиторов, но и для Гурьевска, ведь ГМЗ — градообразующее предприятие. Об итогах 2010 года и перспективах предприятия рассказал управляющий директор ОАО «Гурьевский металлургический завод» (ГМЗ) Юрий Александрович ГУЦИН.

— С какими результатами заканчивает год Гурьевский металлургический завод? Какие экономические и социальные достижения Вы бы отметили?

— Мы завершаем год со значительным увеличением производства по всем основным показателям. Выплавка стали ожидается в объёме 202-203 тыс. тонн, что несколько меньше годового плана, но только потому, что в январе-феврале стояла на ремонте одна из двух мартеновских печей. Выпуск сортового проката составит 238 тыс. тонн при плане 229,6 тыс. тонн, мелющих шаров — 96 тыс. тонн при плане 85 тыс. тонн. Это самые высокие производственные показатели по итогам года в существующей номенклатуре продукции. И такой результат сам по себе является нашим главным достижением в этом году.

Кроме того, мы значительно расширили ассортимент выпускаемой продукции как по номенклатуре прокатного стана, так и по шаропрокатному производству, что позволило нам в зависимости от конъюнктуры рынка формировать портфель заказов под 100-процентную загрузку наших прокатных мощностей. Ожидаем также неплохой финансовый результат: вместо плановых убытков выйдем как минимум на безубыточный уровень. Точнее можно будет говорить об этом чуть позже.

— За счёт чего Вам удалось получить такие результаты?

— За счёт многих факторов: и за счёт эффективности работы сбытовых структур, и структур, обеспечивающих материально-техническое снабжение, и за счёт успешной работы коллектива завода по снижению издержек производства и увеличению производительности труда.

— Выросли производственные результаты, это как отразилось на заработной плате рабочих?

— Да, мы дважды в этом году проводили индексацию оплаты труда — на 5% с 1 июля и на 5% с 1 октября. И по итогам октября 2010 года средняя зарплата по заводу составила 20,9 тыс. рублей против 16,4 тыс. рублей по итогам октября 2009 года. Несмотря на определенные разногласия нам удалось выстроить конструктивный диалог с первичной профсоюзной организацией ГМЗ. Это очень важно для нас! Решали и социальные задачи. Так, впервые с 2006 года предприятие выделило дополнительно порядка 500 тыс. рублей, чтобы 25 детей работников завода отдохнули на черноморском побережье в городе Туапсе.

Кроме того, мы активно занимаемся организацией санаторно-курортного лечения работников. Абсолютно бес-

платно лечатся те, кто прошел плановый медицинский осмотр и получил назначение. Остальные же работники могут поправить здоровье в санаториях гг. Барнаула, Новосибирска, Белокурихи, оплатив в рассрочку только часть стоимости путёвки — от 15 до 35 процентов в зависимости от размера заработной платы сотрудника. В прошлом году такой возможности у заводчан не было.

— На какие новые рынки уже вышел и планирует выйти в ближайшее время Гурьевский метзавод? Что для этого потребовалось сделать?

— Сейчас у нас в работе находится новый уголок № 110. Сбытовые структуры оценили перспективы его реализации, и мы в феврале 2011 года планируем произвести уже первую партию. В этом году завод провёл работу, чтобы получить сертификат ФГУ Балтийского филиала «Российского морского регистра судоходства» на производство проката судостроительного назначения. Этот рынок сбыта нам интересен не столько объёмами, сколько номенклатурой (часть её мы уже выпускаем!) и ценой. Она выше на такую продукцию. Сертифицирующая организация уже провела соответствующую работу, её специалисты побывали на заводе в мае и в июне, в октябре мы провели опытные плавки, выпустили опытные партии, отправили продукцию на испытание. Теперь ждём сертификата.

— Каковы ближайшие перспективы развития завода? Планируете ли Вы сохранить высокие темпы роста в 2011 году? Если да, то за счёт чего?

— Такие высокие темпы роста, как в этом году, мы, конечно, уже не планируем, ведь основная часть внутренних резервов использована в 2010-м. Тем не менее, в 2011-м по-прежнему планируем рост производства. Выплавку стали намерены увеличить до 217-218 тыс. тонн, производство сортового проката — до 229-230 тыс. тонн, шаров — до 100-115 тыс. тонн. Мы не намерены останавливаться на достигнутом и будем увеличивать долю нашей продукции на рынке. Проведём реконструкцию шаропрокатного комплекса №2, её стоимость — около 30 млн рублей.

Кроме того, завод в 2011 году начинает работу по подготовке программы реконструкции. Для начала будет заказано комплексное обследование основных производств, а позже проектному институту — предварительное технико-экономическое обоснование реконструкции сталеплавильного производства. И пока оно будет готовиться, определимся, что делать с сортопрокатным станом. У Гурьевского металлургического завода есть перспективы стабильной работы в будущем.



### ВСЛЕД ЗА УГЛЁМ И МЕТАЛЛОМ

Как машиностроение и железнодорожный транспорт, энергетика в Кузбассе играет роль отрасли, обслуживающей горно-металлургический комплекс, а также жилищное строительство, если говорить о сетевом хозяйстве. Соответственно, трудности у смежников-заказчиков сразу же ведут к проблемам в энергетике — падению спроса на электроэнергию и тепло, сокращению инвестиционных платежей, к росту задолженности, в том числе, опосредованно из-за сокращений смежников. Так, например, основные долги перед энергетиками появились у потребителей, финансируемых или дотируемых из бюджета, а также у населения, у которого резко упали доходы (см. также ниже «Ритейл в разрезе кризиса»).

По оценке управляющего директора ОАО «Кузбассэнергосбыт» (ведущей сбытовой компании в регионе) Виталия Петрова, кризис осложнил работу компании, особенно, начиная с сентября прошлого года, стал ощущаться «провал» в оплате поставленной электроэнергии некоторыми предприятиями. Кроме того, накопили долги многие бюджетные или зависящие от бюджета потребители, в частности, предприятия ЖКХ, получающие бюджетные дотации за население. Усугубила проблему холодная зима. В итоге, задолженность потребителей «Кузбассэнергосбыта» за уже полученную электроэнергию увеличилась. Основными должниками при этом стали население, ЖКХ и бюджетные организации всех уровней.

Долги потребителей стали для «Кузбассэнергосбыта» серьёзной проблемой, ведь в условиях рынка сбытовая компания обязана рассчитываться за приобретённую электроэнергию в определённые законом установленные сроки. При этом на долю оплаты за приобретенное в текущем месяце приходится 84%, на долю оплаты за предыдущий месяц, т.е. с небольшой отсрочкой, — 16%. А большинство потребителей рассчитывается за электроэнергию только на следующий месяц. Появляющийся в таких обстоятельствах кассовый разрыв в своей финансовой деятельности «Кузбассэнергосбыт» вынужден преодолевать с помощью кредитов, но при большом размере дебиторской задолженности делать это весьма непросто.

По оценке исполнительного директора ОАО «Кузбассэнерго» Юрия Шейбака, компании приходится работать под воздействием трёх факторов — экономического кризиса, аварии на Саяно-Шушенской ГЭС в августе 2009 года и продолжающихся преобразований в самой компании. Кризис вызвал определённое, хотя по оценке Юрия Шейбака, незначительное, уменьшение производства тепла и электроэнергии. Так выработка последней сократилась в 2009 году на 6%, до 22,23 млрд кВт-час, производство тепла — всего на 0,9%, дл 14,96 млн Гкал. Но тут нужно учитывать, что «Кузбассэнерго» не обеспечивает всех потребностей региона, часть электроэнергии приходится «импортировать» для покрытия нужд крупной индустрии. К тому же по указанию системного оператора компании пришлось взять на себя часть выпавших мощностей Саяно-Шушенской ГЭС. Кроме того, помогла очень холодная зима. Из-за чего, например, производство тепла не сократилось на 1,5%, как ожидали энергетики сами, а только на 0,9%.

Снижение потребления электроэнергии, вызванное кризисом, привело к обострению конкуренции в энергетике, которая в Сибири располагает избыточными мощностями и не располагает адекватными сетевыми выходами в европейскую зону потребления. Из-за аварии на Саяно-Шушенской ГЭС в августе 2009 года объединённая энергосистема Сибири потеряла 4 ГВт мощностей, половину из которых пришлось восполнить тепловым станциям. Но на свободном секторе рынка, где продаётся уже основная часть электроэнергии, положение для генерирующих компаний не улучшилось, а для теплогенерирующих даже ухудшилось на несколько месяцев. Только в период отопительного сезона оно улучши-

лось, и цены стали выше топливной составляющей в себестоимости.

В период кризиса проблем энергетикам добавила реформа жилищно-коммунального хозяйства, благодаря которой с 2009 года покупателями теплоэнергии стали выступать новые субъекты — товарищества собственников жилья, управляющие компании, дома в непосредственном управлении жильцов. Число абонентов «Кузбассэнерго» в секторе сбыта тепла резко выросло — с 6,05 тысяч до 92,06 тысяч. Многие из них стали очень плохо рассчитываться за тепло. Например, в Новокузнецке, некоторые из них за весь не заплатили ни рубля за полученное тепло. Резко упавшая платёжная дисциплина, и без того заметно подорванная экономическими трудностями, вызвала резкий рост дебиторской задолженности «Кузбассэнерго» по тепловой энергии. Даже для такой мощной компании это стало серьёзным бременем.

Впрочем, в этом году «Кузбассэнерго» подготовило и новую инвестиционную программу. Кризис «помог» отказаться от старой, представляющей интерес через обременительной в нынешних обстоятельствах. Летом этого года компании удалось подписать новые договоры на предоставление мощностей, более реалистичные, чем предыдущие. Новая инвестиционная программа на 2011-2014 гг., поясняет Юрий Шейбак, предусматривает в основном замену действующего генерирующего оборудования с определённым увеличением мощностей. Новое оборудование будет более экономичным, более эффективным, обеспечит ниже себестоимость производства тепла и электроэнергии. Естественно, такая модернизация позволит повысить надёжность работы, улучшить ее



По оценке Юрия Шейбака, кризис вызвал определённое, хотя, незначительное, уменьшение производства тепла и электроэнергии

экологическую составляющую. Будут построены два новых газотурбинных энергоблока по 140 мВт мощности на Кузнецкой ТЭЦ в Новокузнецке, по две замены энергоблоков будут произведены на Беловской ГРЭС, Томь-Усинской ГРЭС и Барнаульской ТЭЦ-2. В результате, почти на 8% вырастет генерирующая мощность «Кузбассэнерго».

Едва ли не сильнее других энергетиков, почувствовали кризис сетевики. Именно на их работе сказалось падение промышленного производства, вызванного мировым финансовым кризисом, соответственно, резко сократилось потребление и передача электроэнергии. По оценке генерального директора ОАО «МРСК Сибири» Александра Антропенко, только за прошлый год компания не получила более 2,5 млрд рублей выручки, наибольшее снижение потребления электроэнер-

гии произошло как раз в Кемеровской области — на 11,2%, в то время как в целом по Сибири — 4,2%. Филиал компании — «Кузбассэнерго - РЭС» — не получил 600 млн рублей выручки за счёт передачи электроэнергии и почти на 300 млн рублей сократил прибыль от присоединения потребителей.

К этому добавилась такая проблема как неплатежи энергосбытов и базовых потребителей, в частности, компании «Русал» на всех трёх территориях её деятельности (Кемеровская и Иркутская области, и Красноярский край). Неплатежи выросли за прошлый год в 2 раза по сравнению с 2008 годом и составили 2,5 млрд рублей. Всё это, по оценке генерального директора ОАО «МРСК Сибири», не могло не сказаться на финансовых результатах деятельности компании, серьёзно влияло на текущую работу. Сетевики отреагировали на это сокращением издержек на 1,4 млрд рублей. В частности, потребление электроэнергии на хозяйственные нужды компании постоянно сокращается: за последние четыре года оно составило уже 26%. Всё это снизило убытки компании, хотя полностью избежать их не удалось, из-за падения потребления и выручки они составили за прошлый год 790 млн рублей.

Начало нынешнего года показало, что постепенно ситуация в экономике Сибири выправляется, идёт прирост потребления электроэнергии. В то же время полная загрузки сетевых мощностей как не было, так и нет. Александр Антопенко отметил, что объекты сетевой инфраструктуры, построенные в позапрошлом и прошлом годах (подстанции «Спутник», «Береговая», «Технониколь») так и не оказались загруженными на полную мощность. По некоторым из них заказчики так и не произвели полностью плату за присоединение. ►►



Подстанция Анжерская, Кемеровская область

Евгений Тюменцев, заместитель гендиректора – директор филиала ОАО «МРСК Сибири - «Кузбассэнерго - РЭС»



Кризис сильно ударил не только по потреблению и выпадения у нас доходов, но и на инвестиционной активности потребителей. Они стали отказываться от своих проектов и, соответственно, от платы за присоединения, без которой сетевые объекты, призванные удовлетворить их спрос, не построить. У нас в компании средств на это нет. Кроме того, часть таких объектов, которые уже были построены перед кризисом, остались невостребованными, или задействованы только частично.

Влияние кризиса на последующие периоды будет значительным в связи с тем, что у нас выпали значительные доходы. И мы не сможем сразу, даже с восстановлением потребления возместить эти потери. Все предстоящие годы компенсация выпадающих доходов будет давить на тариф,

требовать ускорения темпов его роста. Кроме того, никуда не ушла проблема перекрестного субсидирования, его нужно ликвидировать, что неизбежно приведёт к увеличению тарифов для населения и мелких потребителей.

Помимо кризиса нужно учитывать влияние на нашу отрасль и такого фактора, как тарифное регулирование. Оно в предкризисные годы складывалось не в нашу пользу. Если Вы планируете заменить автомобиль через 10 лет и решили откладывать по 30 тыс. рублей каждый год, но несколько лет не делали этого, не удивляйтесь, что придется ездить на старой машине. Так и с сетевой инфраструктурой, если в неё не вкладывать положенные средства, не закладывать в тариф, то не надо ожидать, что сети обновятся сами собой.

### ЭКСПЕРТ



**БЫСТРОЕ ОТЖАТИЕ**

«В стабильном режиме работают наши ведущие предприятия химической промышленности». Так губернатор Аман Тулеев охарактеризовал работу отрасли в этом году в своём бюджетном послании в ноябре. С некоторыми оговорками это же можно было говорить о ситуации годичной давности, когда, казалось бы, кризис должен был вызвать падение производства в отрасли.

В химии Кузбасса сегодня занято 10% всех занятых в обрабатывающих производствах, оборот ее предприятий — немногим более 7% от общего оборота организаций региона. Этот относительно небольшой сектор промышленности, между тем, в оба кризисных года был едва ли не самым стабильным, даже растущим, а также надёжным работодателем. По данным Кемеровостата, выпуск двух основных видов химической продукции, выпускаемой в Кузбассе, в 2009 году, самом провальном для всей экономики, выросли. Производство синтетического аммиака увеличилось на 5% по сравнению с 2008 годом, минеральных удобрений — на 7%.

Рост продолжился и в текущем году. Руководители предприятий отмечают не только повышение загрузки мощностей, но и улучшение финансовых показателей. За январь-октябрь текущего года оборот организаций химической отрасли вырос на 42% по сравнению с



Уже, казалось, «замороженный» проект строительства Анжерского нефтеперерабатывающего завода был реанимирован и осенью 2010 года была введена в строй его первая очередь

тем же периодом 2009 года. «Мы вышли на докризисный уровень по ценам и нарастили объёмы производства», — так сегодня могут сказать почти на каждом предприятии отрасли. Добавляя при этом, что в период кризиса отрасль не пользовалась какими-либо «привилегиями» в виде налоговых льгот и других послаблений, предусмотренных областными «антикризисными» законами.

Во многом определяющее состояние дел в отрасли кемеровское ОАО «Азот». Лишь несколько месяцев в конце 2008 года – в начале 2009 года это предприятие вынуждено было приостановить

часть производства и переводить коллектив на сокращённую рабочую неделю. Уже весной прошлого года начался рост цен и спроса на продукцию завода, и началось восстановление производства. Потому и не был урезан объём инвестиционной программы «Азота». Более того, завод закончил прошлый год с рекордными вложениями в модернизацию и реконструкцию производства, что стало исключением на общем фоне спада инвестиционной активности. Текущий год обещал быть вполне успешным для предприятия. Однако картину подпортило ЧП — в июле обрушилась кров-

**ЭКСПЕРТ**

Для химических предприятий минеральной группы кризисный период начался в конце осени 2008 года. Кризисные явления давали о себе знать до весны 2009 года. Выражались они, в первую очередь, в резком падении цен на производимую нами продукцию. Снижение объёмов производства тоже, конечно, было, но незначительное. И ситуация стала выравниваться с постепенным ростом цен в 2009 году. Образно выражаясь, нас окунали в холодную воду, но держали там недолго в отличие от многих других отраслей промышленности. Однако потери химическая отрасль от кризиса понесла всё же очень существенные: это и значительное снижение выручки предприятий, недополучение прибыли.

В принципе, всё, что происходило до кризиса, можно назвать перегревом рынка. Высокие цены «расслабляют», кажется, что всё просто, нет особых стимулов что-то менять в производстве, организации самого труда. Именно поэтому, я считаю, что кризис дал нам самый главный урок, показав, что нельзя останавливаться в развитии. Надо вкладывать инвестиции в производство, заниматься повышением производительности труда, снижением себестоимости продукции. Причём, как показал последний год, потенциал наших действующих предприятий – а заводы «Азот» по всей стране оснащены оборудованием со сроком эксплуатации

более 30 лет — далеко не полностью используется.

На примере Кемеровского ОАО «Азот» могу утверждать, что даже на существующем оборудовании, не сокращая персонал (а сокращение численности, естественно, приводит к повышению производительности) можно добиваться более высоких показателей. Для этого необходимо изменить мотивацию для персонала, провести некоторые усовершенствования имеющегося технологического оборудования, по-новому организовать работу. Не обязательно тратить сотни миллионов рублей на приобретение нового оборудования, чтобы существенно улучшить производственные показатели. Кризис сделал актуальным практически для всех и энергосбережение, сокращение потребления энергоресурсов. Для химической отрасли, замечу, показатели расхода энергоресурсов (прежде всего, газа) вообще имеют принципиальное значение. Всё это, на мой взгляд, и есть резервы предприятий.

Кризис лишь обострил основные проблемы нашей промышленности. И на тех предприятиях, чьи собственники и руководство это поймут и начнут всерьёз решать эти проблемы, те и останутся на плаву, сумеют сохранить свою конкурентоспособность. А собственники в итоге сохранят свой бизнес и получат дополнительную прибыль.

Виктор Казачков, генеральный директор кемеровского ОАО «Азот»



Сейчас много разговоров о том, как будет развиваться наша отрасль — производство минеральных удобрений. Некоторые эксперты предрекают, что товары минеральной группы в перспективе будут менее востребованы. Я лично придерживаюсь иной точки зрения. Хотя, всё, конечно, может быть. Но я вижу, что собственники вкладывают средства в модернизацию, на предприятиях идёт борьба за повышение эффективности производства. И я уверен, что выживет и будет иметь перспективу тот, кто выиграет эту борьбу.



Реализованный масштабный инвестиционный проект 2009 года: новая воздухоразделительная установка на КАО «Азот»

ля одного из производств в капролактамовой цепочке «Азота». Из-за этого более месяца завод не выпускал основной экспортный продукт — капролактамы. Сегодня руководство «Азота» вынуждено констатировать. Потери от простоя — колоссальные (порядка 1 млрд рублей), сравнимые с теми, что вызвало падение цен на рынке в период кризиса.

В 2009 году в Кузбассе появилось ещё одно химическое предприятие, которое, как и «Азот», находится в зоне интересов холдинга «Сибур», — ОАО «Ортон». Его «материнская» компания репрофилировала с текстильного производства на выпуск материалов из полипропилена. Сначала была запущена линия георешётки, а год спустя, в августе 2010 года — производство геотекстиля. На закупку новых производственных линий, реконструкцию цехов предприятия «Сибур» направил 900 млн рублей и встроил «Ортон» в свою новую полипропиленовую цепочку. С запуском производства в Кемерове мощностью 9,4 тыс. тонн в год и аналогичной линии в Тульской области «Сибур» собирается потеснить на рынке иностранных производителей, увеличив свою долю на рынке с нынешних 3% до 20-25%.

В списке «заслуг» отрасли в кризисный период власти особо отмечают появление заметных нефтеперерабатывающих мощностей. Уже, казалось, «замороженный» проект строительства Анжерского нефтеперерабатывающего завода (НПЗ) был реанимирован и осенью 2010 года была введена в строй его первая очередь по переработке 150 тыс. тонн нефти в год. А уже в ноябре руководство холдинга «Кем-Ойл» заявило о том, что к концу 2011 года могут быть запущены новые мощности — НПЗ «Северный Кузбасс» в Яйском районе

мощностью по переработке 800 тыс. тонн нефти в год. А в 2012-13 году — начать вторичный процесс переработки на этих предприятиях. Планы эти, к слову, были поддержаны областными льготами на период окупаемости вложений: администрация включила строительство НПЗ «Северный Кузбасс» в список приоритетных инвестиционных проектов.

Вообще, от нефтепереработки в 2012-13 гг. области стоит ожидать большого прорыва. В это время должна быть запущена и первая очередь самого крупного строящегося сегодня Яйского НПЗ (мощность 3 млн тонн) Новокузнецкого ЗАО «НефтеХимСервис». Помимо того, что эти предприятия со временем смогут выпускать ГСМ в объёмах, способных закрыть потребности Кемеровской области, они заслуживают внимания, прежде всего, как самые современные и нетрадиционные для региональной экономики производства. С их вводом в строй существенно изменится структура химической отрасли, да и всей экономики Кузбасса, социально-экономическая ситуация в Анжеро-Судженске и Яйском районе.

Что же до действующих производств, то в ближайшие годы, судя по планам предприятий, серьёзной прибавки мощностей они не дадут. На повестке дня у их собственников другой вопрос: «Как модернизировать имеющиеся производственные фонды?». На сегодня износ основных фондов большинства химических предприятий Кузбасса составляет 70-80%. И только 20% используемых технологий, по оценкам эксперта, можно считать современными, отвечающим стандартам развитых стран. Отсюда — материальные затраты в издержках производства наполовину выше, а средняя производительность труда у нас в 3-4 раза ниже. ▮▮▮



**ПОЛИПЛАСТ**

Наши клиенты ценят качество. Мы ценим наших клиентов.

**ПРОИЗВОДСТВО И РЕАЛИЗАЦИЯ ДОБАВОК ДЛЯ БЕТОНОВ И СТРОИТЕЛЬНЫХ РАСТВОРОВ:**

- суперпластификаторы;
- ускорители набора прочности;
- замедлители схватывания;
- модификаторы бетона;
- растворные добавки;
- противоморозные добавки.

г. Новосибирск, ул. Петухова, 17, кор. 3  
тел.: (383) 362-07-21, 362-07-58  
г. Кемерово, ул. Пчелобаза, 1  
тел. (3842) 67-07-22  
г. Новокузнецк, Кузнецкое шоссе, 10  
тел. (3843) 60-90-03

*Уважаемые коллеги!  
Коллектив нашей  
компании сердечно  
поздравляет Вас  
с наступающим  
Новым годом  
и желает успехов и  
процветания Вам и  
Вашему бизнесу!*





## МАШИНОСТРОЕНИЕ НЕ В НАСТРОЕНИИ

В кузбасском машиностроении в 2010-м году наметились положительные тенденции. Отрасль, пережившая в прошлом году едва ли не самый глубокий в промышленности региона спад производства, начала восстанавливаться. По данным Кемеровостата, оборот кузбасских организаций по производству машин и оборудования в январе-октябре 2010 года составил 19,02 млрд рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого это на 37% больше. В октябре (2,75 млрд рублей оборота) рост по сравнению с октябрём 2009 года составил уже 84%.

Об увеличении производства заявляют и отдельные представители отрасли. По информации ХК «СДС-Маш», её дочернее предприятие ООО «Подземтранс-маш», выпускающее оборудование для шахт и обогатительных фабрик, за 9 месяцев 2010 года увеличила производство на 28% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Рост производства в холдинге связывают с возвращением спроса на докризисный уровень, увеличением номенклатуры выпускаемой продукции, а также расширением географии поставок по Сибири и Дальнему Востоку: «Из-за снижения спроса в кризисный период появилась необходимость активнее искать заказчиков за пределами области, что в итоге привело к получению ряда заказов. Так, в текущем году была изготовлена партия 60 тыс. комплектов анкерной крепи для шахт Якутии».

В целом же по предприятиям холдинга «СДС-Маш» производство за первое полугодие 2010 года выросло в 4,6 раза по сравнению с таким же периодом 2009 года. В основном в ОАО «Алтайвагон». Сходные темпы роста в этом году можно увидеть и на некоторых других машиностроительных предприятиях Кузбасса.

Однако данные о быстром росте не улучшают настроение в отрасли. Пока уверенного роста рынка нет, — считают многие кузбасские машиностроители, — и восстановление после кризиса будет продолжаться длительное время. Осторожное отношение специалистов к наметившемуся росту объясняется зависимостью машиностроительной отрасли в Кузбассе от базовых отраслей таких как угольная, металлургическая, химическая. Поэтому пока не станет ясно, вышли ли они из кризиса, подводить его итоги рано. Тем более, что для многих предприятий отрасли кризисный 2009 год перешел и в нынешний год, обернувшись банкротством и необходимостью искать инвесторов. Весной 2010 года о своём банкротстве заявило топкинское ЗАО «Сибтензоприбор», руководство которой



Отрасль, пережившая в прошлом году едва ли не самый глубокий в промышленности региона спад производства, начала восстанавливаться

го теперь надеется отыскать инвестора, который бы спас положение. В октябре этого года ООО НПО «Кузбассэлектромотор», один из крупнейших в России производителей взрывобезопасных электродвигателей и пусковой аппаратуры для угольной отрасли, в первом квартале 2010 года сообщивший о пятикратном росте объема заказов, было признано несостоятельным.

Еще раньше, в конце 2008 года началось банкротство ленинск-кузнецкого ЗАО «Кузбассэлемент», кризис которого начался еще раньше, до экономического кризиса, и к октябрю 2008 года производство на заводе уже было остановлено. В прошлом году имущество этого предприятия, выпускающего аккумуляторы, было выставлено конкурсным управляющим на торги, но безуспешно. Не дали результата и проведенные осенью нынешнего года торги, проведенные в виде публичного предложения. За исключением крупной подстанции, которую приобрело ОАО «МРСК Сибири», желающих на основные активы завода так и не нашлось. Теперь их придется продавать за недорого и по частям, соответствующее решение кредиторы «Кузбассэлемента» приняли в ноябре нынешнего года.

Не помогла этому предприятию и материальная поддержка властей Кемеровской области и Ленинска-Кузнецкого. Она была оказана, когда «Кузбассэлемент» был признан банкротом, и последовала после протестов работников завода, вышедших на центральный проспект города в июне 2009 года с требованиями погашения задолженности по зарплате. В итоге предприятию из средств областного бюджета была

выделена ссуда, которая и пошла на эти цели. Небольшая помощь была оказана также и ООО «НПО «Кузбассэлектромотор» — областные власти выкупили у предприятия здание заводоуправления, чтобы также погасить долги по зарплате и хоть как-то сократить дефицит оборотных средств. От банкротства эта сделка не спасла, но это кемеровское предприятие, в отличие от «Кузбассэлемента», хотя бы сохранило свое производство в новой юридической оболочке.

В целом же власти, хотя и пытались, но не смогли оказать отрасли должной поддержки, которая бы позволила машиностроению не войти в глубокий кризис или выйти из него. Сама изменившаяся обстановка заставила машиностроителей корректировать основные направления работы. Строительная и добывающая отрасли — традиционные крупные заказчики машиностроителей — в кризис перестали заказывать технику, и производители машин стали расширять линейку производства. Например, «Юрмаш», известный в первую очередь как производитель горно-шахтного оборудования (ГШО) и подъёмно-транспортной техники, в октябре нынешнего года объявил об открытии нового производства — бензовозов. На сайте компании сообщается о выпуске в первую очередь трёх моделей — автоцистерны на шасси КамАЗа и двух полуприцепов-цистерн. Очевидно, что спрос на технику для перевозки ГСМ в меньшей степени зависит от экономических колебаний, хотя доходность этой продукции явно меньше доходности ГШО и строительной техники. По словам представителя «Юрмаша», производство бензовозов

пока не является серийным и запущено только для изучения спроса.

Другой крупный производитель горно-шахтного оборудования — ОАО «Анжерский машиностроительный завод» — под воздействием изменившейся конъюнктуры активизировал внутренние резервы. По данным пресс-службы администрации, «Анжеромаш» в 2010 году повысил качество своей продукции, при этом на 30% увеличив производительность труда. В начале года заводу удалось выиграть тендер среди производителей России и зарубежных стран на предоставление конвейера «Анжера — 34», стоимостью 86 млн рублей на шахту «Сибиргинская» компании «Южный Кузбасс» (группа «Мечел»). «Эта техника отвечает требованиям промышленной безопасности, и хорошо зарекомендовала себя на других шахтах компании, — пояснил выбор поставщика управляющий директор ОАО «Южный Кузбасс» Виктор Скулдицкий. — Кроме того, использование нового лавного конвейера позволит максимально снизить технологические простои на ремонт и межменное обслуживание, увеличить объёмы добычи коксующегося угля по компании и производительность труда по шахте «Сибиргинская». При этом региональные производители продолжают сетовать на рост цен на материалы и комплектующие, используемые в производстве. «Существенными представляются риски, связанные с увеличением цен на сырьё (прокат черных металлов) и комплектующие материалы (подшипники, электродвигатели и т.п.), так как затраты связанные с их приобретением, в составе себестоимости изготавливаемой ОАО «Анжеромаш» продукции, являются самыми значительными. Данные риски могут существенно снизить рентабельность выпускаемой продукции и уменьшить

получаемую прибыль — до нуля», — говорится в квартальном отчёте компании.

Улучшить положение машиностроителей может активное кредитование отрасли, однако пока предлагаемые банками кредитные продукты остаются не очень удобным средством пополнения оборотных средств для кузбасских производителей техники. Отсутствие доступных финансовых инструментов осложняет конкурентную борьбу машиностроителей с иностранными производителями, в частности — с китайскими. «К сожалению, мы стали менее конкурентоспособны, — говорит один из кузбасских машиностроителей. — Импортёры техники предлагают более льготные финансовые условия поставок. На рынке появилась китайская техника, которая за счёт низкой себестоимости (а Китай щедро субсидирует свою промышленность) и отсутствия защитных таможенных барьеров делает нашу продукцию неконкурентоспособной. Государство должно защищать своих производителей, но этого, к сожалению, не происходит. Если и есть подвижки в этом направлении, то очень медленные. Помимо внешних факторов есть и внутренние: НДС удорожает нашу продукцию на 18%, а это не может не сказаться на конкурентоспособности».

Низкий спрос на местные машины связан и с невозможностью передавать потребителю готовую продукцию в лизинг. Одним из преимуществ иностранных производителей техники является именно лизинг, считают представители региональных производств. Кузбасские машиностроители из-за недостатка оборотных средств лишены этого финансового инструмента, делающего их продукцию более доступной для покупателей. В то время как готовая импортная техника уже есть в наличии у дилеров иностранных фирм, и сервисным центрам остаётся

только найти покупателя, предоставив ему машину в лизинг.

Государство не предпринимает мер, чтобы спасти отрасль от застоя, считает другой представитель машиностроительной отрасли. «Сейчас рост объёмов производства некоторых предприятий машиностроения вышел на уровень 2008 года. Однако предпосылки для дальнейшего развития нет. Растущие цены на уголь и металл ставят машиностроителей в невыгодные условия, делая производство низкорентабельным, а цены на продукцию — слишком высокими. Что касается лизинга, то у нас с этим проблем нет, как и с кредитованием. Сложность с получением кредитов есть только у тех предприятий, которые не могут подтвердить свою кредитоспособность».

По словам одного из представителей банков, проблем с выдачей кредитов крупным машиностроителям Кузбасса нет: «Мы охотно кредитруем крупные машиностроительные предприятия, так как большие кредиты выдавать всегда выгоднее. Лизинг для банка ещё более выгодный продукт — у него малые риски. Однако при лизинге все риски на себя берёт лизинговая компания, поэтому тут уже она более внимательно подходит к решению о предоставлении этой услуги. Впрочем, критерии в данном случае почти такие же, как и при выдаче кредита».

Ставить всех машиностроителей в один ряд нельзя, считают в другом банке: «У кого-то дела идут лучше, у кого-то хуже. Решения о выдаче кредита принимаются отдельно в каждом конкретном случае. Единой тенденции выявить невозможно». Следует отметить, что, некоторые предприятия, в частности «Анжеромаш», по словам банковского представителя, вообще обходятся без кредитов, предпочитая размещать депозитные вклады на как можно более высокий процент. ▮▮▮

Валерий Тарасов, главный инженер ООО «Юргинский машинозавод»



Ближайшая перспектива отрасли — ожидание повышения спроса и покупа-

тельской способности потребителей продукции машиностроения. Предпосылки к этому есть. Если Китай из экспортёра угля превратится в его импортёра, то часть угля будет закупаться в Кузбассе, а это приведёт к повышению его добычи на наших шахтах и, надеемся, на нашем оборудовании. Активизация строительного рынка подтолкнёт производство грузоподъёмной техники и т.д. Готовятся к выпуску и предложению на рынок и новые изделия нашего производства.

Кризис наступил, как это всегда бывает, внезапно, хотя о его неизбежности нас предупреждали заранее. Потеряли от него все. В настоящее время стоит вопрос о восстановлении производства до докризисного уровня и только затем наступит время перспектив. Но, как это ни парадоксально, перспективы зарождаются в трудные моменты, а реализуются после того, как эти трудные времена проходят.

Для машиностроителей кризис продолжается. Для нашего предприятия падение рынка вылилось в снижение заказов на крапы из-за кризиса в строительной отрасли. Снижение выплавки стали не могло не отразиться и на добыче коксующихся углей, а соответственно, и на добыче техники для её добычи. Стоит отметить, что при снижении уровня закупок новой техники возрастает объём заказов на ремонт и восстановление техники, находящейся в работе. И даже сейчас, когда все говорят о завершении кризиса, потребители не торопятся приобретать новую технику в больших количествах, ищут более льготные условия приобретения техники, такие как лизинг, рассрочка платежей и другие. В этих условиях сложно говорить о полном завершении кризиса. Кризис в машиностроении закончится тогда, когда потребителям понадобится новая техника в больших объёмах для развития и расширения своего бизнеса.

ЭКСПЕРТ



**ВСЕМУ ГОЛОВА**

Агропромышленный сектор области, по признанию представителей и власти, и самой отрасли, в 2008-2009 кризисных годах оставался, едва ли не единственным «островком» стабильности на фоне кризисных «шатаний» в других секторах экономики. Правда, пожалуй, единственным правдоподобным объяснением этому, было то, что отрасль просто никогда и не была избалована ни высокими ценами, ни ростом спроса, ни огромными инвестициями. Кузбасские сельчане и переработчики уже давно жили в режиме антикризисной программы. А в период кризиса во всей экономике региона такой режим даже рождал то, чего не мог себе позволить больше никто.

В прошлом году, когда добыча угля, производство металла, стройматериалов и многих других товаров падало, агропромышленный сектор рос. По данным Кемеровстата, в денежном выражении объём производства сельхозпродукции в регионе в 2009 году вырос на 1% по сравнению с 2008 годом (по итогам января-октября 2010 рост был уже заметней — 5%). Валовой сбор зерна в регионе в 2009 году вырос на 7%, картофеля — на 3%, овощей — на 1%. В животноводстве производство мяса (скот и птица на бой

в живом весе) увеличилось на 5%. Практически не было падения в производстве молока (минус 3%). При этом во всех хозяйствах на 6% выросло поголовье свиней, птицы (на 5%). Было отмечено только снижение поголовья крупного рогатого скота — на 8%.

Заместитель губернатора Кузбасса по агропромышленному комплексу Валерий Шабанов в интервью «Авант-ПАРТНЕРу» этой осенью подсчитывал «потери» кузбасского села за последние годы: «Мы очень существенно потеряли в развитии личных подсобных хозяйств. Буквально за 5 лет их количество сократилось со 176 до 152 тысяч. Поголовье скота упало. Когда статистика сделала перепись 2008 года, сразу 11 тыс. коров «ушло». Это частный сектор. А доля частного сектора 50% составляет. По мясу 30%. По картофелю — 80%, по овощам — 70%. Тенденция необратимая». Однако же изменение структуры сельхозпроизводства в некоторых направлениях пошло только на пользу региону. Кузбасс сегодня полностью обеспечивает себя картофелем, овощами, яйцами, хлебом. Именно в последние годы, по словам Валерия Шабанова, наметился серьёзный «прорыв» по производству скороспелого мяса — птицы и свинины.

По его оценке, Кузбасс всё же не сельскохозяйственный регион: в отрасли работает всего 46 тысяч человек, 3% от экономически активного населения. В то же время «один сельанин в Кузбассе кормит 35 жителей». Это один из лучших показателей в России. По Западно-Сибирскому региону это соотношение 1:16, по России — 1:10. По объёмам производства сельхозпродукции на одного работающего в селе, 701 тыс. рублей в год, Кузбасс занимает второе место в стране после Татарстана (760 тыс. рублей). Для сравнения: в Новосибирской области — 397 тыс., в Омской — 387 тыс., в Алтайском крае — 353 тыс. рублей.

В то же время кризис не мог не отразиться и на положении регионального АПК. «Неплатежи за поставленную продукцию, обострившаяся в кризис проблема дисбаланса цен на продукцию, а, следовательно, ухудшение финансово-экономических показателей сельхозпроизводителей — отмечает Валерий Шабанов. — «Всё это, конечно, сельчане испытывали в 2008-2009 гг., что называется, «по полной программе». Между тем, кузбасское село практически ничего (никого) в кризис не «потеряло»: примеров разорения хозяйств в области не было зафиксировано»

Впрочем, агропромышленный сектор в целом лишился нескольких стартовавших до кризиса проектов. На птицефабрике «Ясногорская» отказались от выращивания индейки, Мысковская птицефабрика вообще прекратила своё существование, банкротом был объявлен Осинниковский винодельческий завод, владельцы которого намеривались выпускать крепленые вина. Эти случаи были не такими уж нехарактерными для агропромышленного комплекса Кузбасса. Среди тех, кто не смог выдержать конкуренции и/или кризисной ситуации можно найти немало разорившихся производств, в том числе, и довольно известных. Как, например, Новокемеровский пиво-безалкогольный завод, ставший банкротом уже в этом году.

А вот другой случай — получения валютного кредита в разгар кризиса — так и остался единичным. В марте 2009 года новокузнецкое ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» сумело взять семилетний кредит в евро в Европейском банке реконструкции и развития (ЕБРР) на «рефинансирование краткосрочных кредитов и финансирование инвестиционной программы», в частности на строительство свинокомплекса у села Боровково, комбикормового завода и собственной розничной сети из передвижных магазинов. Это первый и пока последний случай получения кредита у ЕБРР кузбасской компанией.

На кризис пришлось и рождение ещё одного крупного производства — на этот раз птицы. Хотя строительство его началось ещё до кризиса. Крестьянское хозяйство Волкова А.П. реконструировало две птицефабрики в Прокопьевском районе и под Новокузнецком. По данным предприятия, сейчас фабрики производят 750 тонн мяса птицы в месяц. К 2013 году объёмы производства должны вырасти до 20 тыс. тонн в год. В этом случае «птица от Волкова» сможет занять 40% кузбасского рынка (сейчас компания оценивает свою долю в 6-8%).



По оценке Валерия Шабанова, «один сельанин в Кузбассе кормит 35 жителей», это один из лучших показателей в России

В кризис запускались и новые животноводческие комплексы, и линии по переработке молока (причём не только на Кемеровском молочном комбинате с «подачи» такой крупной федеральной компании, как «Юнимилк», но и на предприятиях с кузбасскими владельцами). Как заявил губернатор Аман Тулеев в ноябре в своём бюджетном послании, в развитие отрасли в 2010 году было направлено почти 1,3 млрд рублей. Это больше, чем, например, в машиностроение или химию. Уступает агропром по этому показателю лишь угольной, металлургической отраслям и малому бизнесу.

Между тем, если верить экспертам, то в кузбасском агропроме всё только начинается. Ужесточение конкурентной борьбы между сельхозпроизводителями за «место на полке» в торговых сетях, изменения в законодательстве о торговле, новый технический регламент на молоко, сложности с получением кредитных ресурсов, меняющаяся политика государства в сфере регулирования цен на зерно уже привели к тому, что игроки рынка начали искать новые пути для выживания. Посмотрим, станет ли это путём ещё и развития. III»

**ЭКСПЕРТ**

Во-первых, соглашусь с мнением многих экспертов о том, что пищевая и перерабатывающая промышленность несколько легче относительно других отраслей перенесла и переносит экономический кризис и его последствия. Во-вторых, трудности в переработке возникли ещё задолго до кризиса в связи с нерешённостью вопросов, связанных с реализацией своей продукции на выгодных условиях и организацией снабжения предприятий необходимыми им средствами производства. Кризис всё это лишь усугубил.

В докризисный период и в самом начале кризиса предприятия переработки были похожи на корабли, большие или маленькие, которые следовали своим курсом по огромному океану экономических отношений с разными группами торговых посредников, которые как айсберги, не всегда обещали радость встречи. Яркий пример этому — ситуация с неплатежами торговых сетей за поставленную продукцию с конца 2008 года и примерно до конца 2009. Почти у всех предприятий переработки, особенно у тех, кто не имел своих магазинов, оказались «замороженными» от нескольких сотен тысяч до десятков миллионов рублей. Рыночная ситуация требовала ответа, а ответить было нечем. Потому что, с одной стороны, нельзя было допускать сокращения производства, что привело бы и к сокращению персонала, а с другой стороны — куда отгружать готовую продукцию, если за неё не поступают платежи?

И вот в этот момент в сознании переработчиков произошло первое принципи-

альное изменение: попытка частичного или полного отказа от экономических посредников. Производителям полностью пришлось пересматривать сложившуюся годами товаропроводящую структуру в пользу развития собственной (альтернативной) торговой сети. Вопрос не в том, правильно ли это было или нет. Это была борьба за выживание, которая показала, что развитие в этом направлении повышает конкурентоспособность продукции любого предприятия, так как даёт возможность ценового и маркетингового манёвра в широком диапазоне. Сейчас ситуация стабилизировалась, но переработка почувствовала независимость и, в определенном смысле, обрела смелость при общении с крупными торговыми посредниками.

Второе принципиально изменение — это консолидация, создание маркетинговых союзов для осуществления совместной деятельности. Переработчики стали плотно общаться друг с другом, даже товарные конкуренты стали партнёрами. Причём подобное объединение подразумевает не только, и не столько, участие в отраслевом союзе. Посмотрите, сколько в области открылось магазинов разного формата, где торговая площадь поделена между разными производителями...

Таким образом, переработка, столкнувшись с трудностями, не только устояла на ногах, но и вышла из ситуации более крепкой, с чётким пониманием дальнейшей стратегии развития. Полагаю, что основные уроки регионального рынка

Юрий Романенко, директор Некоммерческого Партнерства «Кузбасский Мясомолочный Союз»



переработки в дальнейшем продолжит развитие собственной (альтернативной, традиционной) товаропроводящей инфраструктуры и пойдут по пути создания более эффективной системы отраслевого взаимодействия, при которой они смогут чувствовать себя независимо.

На вопрос, закончился кризис в отрасли или нет, могу ответить так: те предприятия, которые до кризиса мало уделяли внимания вопросам эффективности финансовой политики, уже прекратили своё существование. А те, кого мы знаем, и кто на слуху, достойно пережили экономический стресс. Они и продолжают свой путь, оптимизировав внутренние бизнес-процессы, и, минимизировав издержки.

<b>упаковочные материалы</b>		<b>изделия из пластмассы</b>		<b>канцелярия</b>	
<b>хозяйственные товары</b>		<b>производство пакетов с логотипом</b>		<b>работа под заказ</b>	
<b>одноразовая посуда</b>		<b>садово-огородный инвентарь</b>		<b>парниковая пленка</b>	

**Оптовый центр:** ул. Тайшетская, 2, тел./факс: (384-2) 57-04-95, 57-90-13, 57-07-10, 57-02-66  
**Мелко-оптовые розничные магазины:** ул. Спортивная, 28, тел.: (384-2) 72-07-67; ул. Ю. Двужыльного, рынок "Привоз", ячейка №9

Доставка по городу и региону  
**Скидки накопительные и постоянные**



**ВЫТЯНУТЬ ЛОКОМОТИВ**

Несмотря на длительный «простой» рынка недвижимости, серьёзного отставания от планового ввода жилья в Кемеровской области не произошло. По итогам текущего года 1 млн кв. метров уже обещаны, под 1,112 млн кв. метров следующего, как уверяют областные и местные власти, есть площадки и проектно-сметная документация. Но это, пожалуй, единственные положительные моменты, характеризующие состояние дел в отрасли. В остальном хороших новостей мало: докризисного уровня покупательский спрос ещё не достиг, из-за чего финансовое состояние многих компаний остаётся нестабильным, или совсем плохим.

Конечно, строительные компании все два года с момента кризиса прилагали усилия для стимулирования продаж: снижали цены, проводили различные маркетинговые акции. По оценке заместителя губернатора по строительству Антона Сибиля, большинство застройщиков и сейчас продолжают работать «в ноль», а нередко и в убыток, порядка 90% от общего числа строительных компаний региона находятся в стадии банкротства. Те компании, которые нашли возможности для закладки новых объектов, спроектировали их уже в соответствии с изменившимся спросом, всё более смещаясь в сегмент «эконом». Сейчас в фаворе у покупателей, а значит, и строителей, квартиры небольшой площади, главным образом однокомнатные и двухкомнатные. По оценке Антона Сибиля, эта тенденция в ближайшие годы сохранится, тем более что значительная часть квартир большой площади у застройщиков ещё не реализована, а значит, и вкладывать дополнительные инвестиции в этот сегмент им нет смысла. «Когда-то жилищную проблему в нашей стране решали с помощью «хрущёвок», а теперь мы строим квартиры, которые когда-нибудь, наверное, назовут «путинками» или «медведевками», — размышляет управляющий директор Новокузнецкого ДСК им. А.В.Косилова Павел Панов.

На малогабаритные квартиры высокий спрос не только со стороны рядовых покупателей, но и со стороны государства, роль которого на рынке жилья за 2 кризисных года резко выросла. По данным и.о. начальника департамента строительства администрации Александра Шнитко, в настоящее время порядка 30% жилья (или около 300 тыс. кв. метров) строится за счёт бюджетных ассигнований по государственным программам. Если в докризисный период лидерами по инвестициям в рынок жилья были банки, то сегодня их место заняло Агентство по ипотечному жилищному кредитованию.



По оценке заместителя губернатора по строительству Антона Сибиля, большинство застройщиков и сейчас продолжают работать «в ноль», а нередко и в убыток

Как известно, именно на строительство власти Кузбасса сделали ставку как на локомотив вывода региональной экономики из кризиса. Среди мер, с помощью которых планировалось её реализовать, была бюджетная поддержка жилищного строительства. Судя по увеличению доли государственного финансирования строительства, идея удалась. Однако не все участники строительного и смежных рынков считают, что все возможные механизмы помощи строительному рынку были задействованы. Так, президент компании «Стройкомплект» Андрей Торик обращает внимание на значительное уменьшение финансирования таких областных программ, как подготовка к празднованию Дня шахтёра или Дня села. В рамках этих программ ежегодно выделяются средства на город и

сельскую территорию, выбранные столпами празднований — на эти деньги строятся и реконструируются социальные объекты, дороги, ремонтируются фасады зданий. В 2005 году Кемерово получил по этой программе 2,5 млрд. рублей, Киселёвск в 2006 году — порядка 1,5 млрд. Для Калтана в 2011 году запланировано около 600 млн рублей, то есть в разы меньше. «Выделенные на благоустройство одного города 1,5-2 млрд рублей были серьёзной подпиткой для строительной отрасли», — отмечает Андрей Торик.

Павел Панов называет и другие факторы, мешающие строительству и сбыту жилья, устранить которые могли бы власти: около 25 тыс. рублей регистрационных сборов платится государству при оформлении прав собственности на жильё (это примерно 1 тыс. рублей на 1 кв. метр однокомнатной кварти-»



# БОЛЬШИЕ ДОСТИЖЕНИЯ КРУПНОЙ КОМПАНИИ



2010 год, как и предыдущий, выдался непростым для строительной отрасли. Несмотря на это, некоторые крупные игроки рынка сумели доказать свою надёжность и успешно реализовали всё задуманное. В полной мере это относится к компании Промстрой, лидеру кемеровского строительного рынка.

В уходящем году продолжилось развитие самого известного не только в регионе, но в стране проекта компании «Промстрой» — города-спутника «Лесная Поляна». В числе наиболее важных для Лесной Поляны событий — введение в эксплуатацию магистрали, соединяющей город-спутник с Кемерово. Завершение строительства этой дороги сложно переоценить — магистраль облегчает движение как общественного, так и личного транспорта, а значит, Лесная Поляна стала ещё более привлекательным местом для жизни.

Ещё раньше, к лету, на территории гимназии №42 открылся 25-метровый бассейн. Он доступен не только школьникам, но и всем жителям и гостям Лесной Поляны. Помимо нового спортивного объекта, в новом городе становится всё больше детских площадок, скверов, зон отдыха. К примеру, в 2011 году будет построена новая рекреационная территория с искусственным водоёмом и тематическим парком — помимо мест для отдыха и прогулок, детей в нём будут ждать гномы и другие сказочные персонажи, уникальные водные объекты и другие сюрпризы. Нельзя не отметить и открытие главной прогулочно-парковой территории — речь идёт о проспекте Весенний. Уникальное архитектурно-планировочное решение подчёркивает рекреационный характер проспекта — территории для прогулок и отдыха, дорожки для велосипедистов, детские игровые площадки и непрерывное цветение деревьев и кустарников. Многоквартирные дома на проспекте Весенний построены в духе исторического центра Кемерово, однако технологии строительства и планировки — самые современные. Стоит отметить, что часть квартир на проспекте Весенней была реализована по Губернаторской программе. Завершение строительства проспекта запланировано

на следующий год. В 2011 году там появится и современный торгово-развлекательный центр.

Всего в текущем году в Лесной Поляне построено жилья для более чем 300 семей — это коттеджи, квартиры, блокированные дома. На индивидуальное строительство приходится 26% от общего объёма жилой площади. С начала реализации проекта в городе-спутнике построено жилья уже более чем для 1000 семей, в планах на 2011 год — заселить на «Лесную поляну» ещё около 400 семей. В том числе в новый строящийся жилой комплекс «Лесная сказка», состоящего из трёх 5-этажных домов с благоустроенными закрытыми внутренними дворами. В 2011 году планируется сдать первый дом данного комплекса.

Не меньшее внимание в Лесной Поляне уделяется и строительству объектов социальной инфраструктуры. Так, в текущем году началось строительство второго детского сада, уже в следующем году он будет достроен.

Не менее успешно Промстрой реализует проекты и в Кемерово. Завершено строительство трёх домов и бизнес-центра в жилом комплексе «Каравелла» — уже благоустроен внутренний двор, построены детские площадки. В этом году приступили к строительству ещё двух жилых домов, один из которых планируется сдать в 2012 году.

Сдан жилой комплекс «Мегаполис», на следующий год планируется строительство ещё одного многоквартирного жилого дома и выполнение работ по дальнейшему благоустройству территории комплекса.

Возводятся новые жилые дома, спортивные сооружения, объекты для отдыха и здания для ведения бизнеса. А значит, нет никаких сомнений в лучшем будущем для отдельно взятого города и всей страны.

*Дорогие друзья!  
Поздравляю Вас  
е наступившим 2011 годом!  
Пусть новый год принесёт Вам  
много светлых и радостных  
минут, успехов во всех сферах  
жизни и перемен только к лучшему!  
© Новым Годом!*



С уважением,  
президент  
АСО «ПРОМСТРОЙ»  
Борис Семенович Горобцов





Серьёзного отставания от планового ввода жилья в Кемеровской области не произошло

ры). До 20% стоимости квартиры сегодня составляет плата за подключения к коммуникациям разного рода. Естественно, что это не делает жильё более доступным. По данным экспертов, не особенно оживляет рынок недвижимости и долевого строительства: людей смущает риск, что часть покупателей не в полном объёме внесут деньги, и дом не достроят. По словам генерального директора компании «Проград» Евгения Мордовина, в кризис у людей и нет необходимости приобретать не-

движимость «с фундамента», поскольку на рынке есть готовые квартиры, которые можно прийти посмотреть, тут же купить и переехать. Конечно, снижение покупательской активности затронуло не только первичный рынок, но и вторичный, что существенно снизило обороты рынка риэлторских услуг. В то же время генеральный директор агентства недвижимости «Панацея» Наталья Корчуганова отмечает и ряд положительных моментов: в кризис у риэлторов укрепились

взаимоотношения как с банками, так и с застройщиками, которые ранее предпочитали продавать жильё самостоятельно. К тому многим ипотечным покупателям первоначальный взнос ещё нужно «перевести в деньги», продав что-то из имеющейся недвижимости, а это работа для риэлтора. Однако их доходы значительно снизились: как за счёт сокращения числа сделок, так и за счёт снижения комиссий (сегодня она составляет 1,5-3%, к тому же цены на недвижимость упали). ▮▮

**ЭКСПЕРТ**

Весной 2009 года строительная отрасль прекратила своё падение и вошла в состояние стагнации, в котором находилась в течение года. И лишь летом 2010 года рынок недвижимости начал оживляться. Это было связано с активизацией банковских кредитных программ для населения, снижением процентных ставок. Более доступными в это время стали денежные ресурсы и для застройщиков. Стоит отметить, что к лету 2010 года улучшилась в целом обстановка в стране, многие компании реструктурировали свои долги, накопившиеся с конца 2008 года. Нельзя сказать, что сейчас в строительстве всё замечательно, но тенденция к улучшению ситуации уже очевидна. За время кризиса состав участников строительного рынка несколько изменился. Но укрупнение рынка — это общая тенденция, и определённая ротация происходит всегда. В то же время очевидно, что крупные компании более устойчивы в финансовом отношении, и это даёт им больше возможностей для противостояния кризисным явлениям. Среди изменений маркетинговой политики ком-

паний можно отметить то, что они стали более тщательно следить за себестоимостью. Если раньше, до кризиса, некоторые застройщики считали для себя возможным заниматься проектами даже с очень высокой себестоимостью, на рынке бытовало убеждение «строй что угодно, покупатель всё равно найдётся», то сейчас компании стали гораздо осторожнее и отказываются от внедрения дорогих технических, инженерных новинок. Сейчас уже очевидно, что начинать новый проект стоит только в том случае, если на него есть фактический или прогнозируемый спрос. На сегодняшний день развитие жилищного строительства гораздо более актуально, чем коммерческого. Жильё эконом-класса, конечно, быстрее продаётся, но я уверен, что нужно развивать все сегменты: спрос на более дорогое жильё тоже есть, и он восстанавливается. Развитие всегда происходит от малого к большому. К примеру, молодые семьи покупают себе сначала маленькую квартиру, затем побольше.

По моим оценкам, в 2011 году в строительной отрасли продолжится незначитель-

Олег Козырев, вице-президент АСО «Промстрой»



ный рост. Серьёзный толчок может дать лишь привлечение серьёзных инвестиционных ресурсов, но не факт, что оно произойдёт: строительный бизнес на сегодняшний день малопривлекателен для инвестирования.

## В БУДУЩЕЕ — С ОПТИМИЗМОМ!

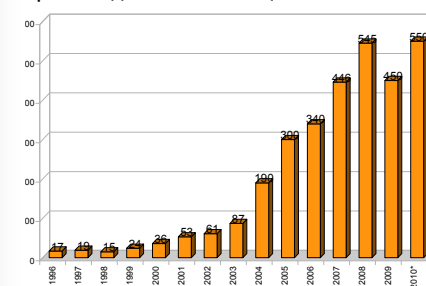


Якубенко Максим Александрович, ген. директор ООО УК «БФК»

На сегодняшний день изготовление продукции компании БФК осуществляется на собственном автоматизированном производстве — это две площадки в Новосибирске и Красноярске. Общая площадь производства более 30 000 кв.м. Завод является одним из крупнейших в России по производственным мощностям. Для производства продукции используются только самые лучшие материалы и комплектующие, в компании применяется строгая система контроля. К тому же в БФК проводится ежегодная аттестация технического персонала, существуют стандарты и технологические инструкции. Все это позволяет компании гарантировать качество своей продукции и профессионализм сотрудников.

Юбилей, несмотря на сложные для строительной и около строительных отраслей времена, компания встречает в «хорошей форме». За 15-летнюю историю это был, конечно, не первый кризис в истории БФК, так что некоторый опыт уже имелся.

Даже в наиболее сложном 2009 году в условиях существенного снижения рыночного спроса и выручки все предприятия группы работали устойчиво и, что немаловажно, прибыльно. А итоги 1-го полугодия 2010 года получились более чем оптимистические: выручка по группе превзошла уровень докризисного 2008 года. Сейчас все предприятия холдинга работают на максимум производственных мощностей.



В 2010 году компании БФК исполняется 15 лет! Для российского рынка современных окон 15 лет — практически вся его жизнь. Ну, может, в Москве он насчитывает 16-17 лет, а в Сибири компания БФК была пионером и создавала рынок практически с нуля. Трудно перечислить все проекты, которые были впервые реализованы компанией в Сибири, а некоторые — и в России: специализированное предприятие по выпуску стеклопакетов, производство и монтаж современных алюминиевых систем, экструзия оконных профилей, вывод на рынок пятикамерных оконных систем, дистанционной рамки из ПВХ и многое другое.

Однако строительная отрасль по-прежнему находится в непростой ситуации. Низкая рентабельность, снижение продаж, нехватка оборотных средств, падение, а затем стагнация цен на недвижимость усложняют жизнь как самим строителям, так и их подрядчикам. Впрочем, строительные компании, реализующие проекты строительства жилья эконом-класса и сейчас строят достаточно активно. Уже сейчас компания БФК вместе с постоянными партнерами, а их несколько десятков, сформировали портфель заказов как минимум до середины 2011 года.

Сейчас ощутимо укрепившиеся в результате кризиса рыночные позиции БФК и растущий спрос диктуют смену инвестиционной политики компании. В разгар сезона 2010 года достаточно больших производственных мощностей двух площадок в Новосибирске и Красноярске оказалось совершенно недостаточно. Поэтому было принято решение о расширении производственных помещений и увеличении станочного парка в 2011 году ориентировочно на 35%.

Компания БФК выполняла работы на многих интересных объектах, формирующих облик городов не только Сибирского Федерального Округа, но и далеко за его пределами. В Новосибирске значимыми объектами высотного домостроения можно назвать: жилой комплекс «Седьмое небо», жилой комплекс «Созвездие» по ул. Фрунзе и жилой дом «Корона» по ул. Кирова. В регионах следует отметить автовокзал в Новокузнецке Кемеровской области и здание Казначейства в г. Кемерово, бизнес-центр по ул. Учебной в Омске, здания Арбитражных судов во многих



городах России (Новосибирске, Красноярске, Кызыле, Пензе, Владивостоке, Новгороде, Эссентуках).

Что касается планов на будущее — программа-минимум холдинга БФК — завоевание рыночных позиций во всех крупных городах Сибири не меньше, чем доля в Новосибирске и Красноярске, то есть около 25-30%. Ну а в среднесрочной перспективе компания должна стать одной из немногих федеральных оконных компаний с существованием более широкой географией работы.

За все 15 лет работы на рынке компания довела до совершенства технологию установки окон. На сегодняшний день установлено более 1 000 000 окон БФК по всей России! Это и есть самое лучшее доказательство качества работы.



г. Кемерово, ул. 50 лет Октября 13  
6-р Строителей 22, тел.: (3842) 58-30-30  
г. Новокузнецк, пр. Металлургов 48, тел.: (3843) 99-12-12, www.bfk.ru

**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;  
 Филиалы компании открыты в Омске, Томске, Кемерово, Новокузнецке, Красноярске, Абакане, Ачинске, Железногорске.  
 Дилерами компании являются более 150 организаций в городах Сибири и Дальнего Востока.





## АНДРЕЙ ТОРИК: «ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ – ЭТО ЛЮДИ»

*Экономический кризис, практически обрушивший строительную отрасль, неизбежно сказался на рынке строительно-отделочных материалов. О том, как в этих условиях удалось не только выжить, но и найти новые возможности для укрепления рыночных позиций, мы беседуем с президентом группы компаний Стройкомплект (ООО «Большой ремонт») Андреем ТОРИКОМ.*

**— Андрей Юрьевич, чем крупнее компания, тем выше её расходы на содержание всех активов. Как вам удалось выстоять в условиях резкого снижения спроса, да ещё сохранить все направления бизнеса — и розницу, и оптовое направление и premium-сегмент?**

— В 2008 году почти за один месяц объёмы продаж нашей компании упали примерно в 3 раза. Расходы на тот момент оставались прежними. Обязательств же перед персоналом, банками, поставщиками и партнёрами никто не отменял. Оглядываясь назад, я понимаю, что выстоять компании в кризис помогла цепочка правильно принятых решений. Так, например, для того чтобы оптимизировать работу розничной сети «Большой ремонт», был пересмотрен её ассортимент, изменено сегментирование. В частности, было осуществлено чёткое распределение ассортимента на ценовые сегменты. Такая концепция учитывала возможности наших клиентов в каждом конкретном городе присутствия магазинов «Большой ремонт» и позволяла более тщательно детализировать весь ассортимент в зависимости от формата магазина. По сути, мы ушли в более дешёвую ценовую нишу. Нельзя сказать, что на тот момент у покупателей совсем упала потребность в строительно-отделочных материалах, просто люди не готовы были платить за товары такие же деньги, как прежде. Стал очевидным факт, что основную

часть своих средств население стало тратить на первоочередные нужды: продукты питания, коммунальные платежи и т.п. С задачей номер один мы справились, удержали своего клиента, так как сумели дать ему то, что было необходимо и то, на что у людей хватало денег. Далее. Кризис всех научил очень хорошо считать издержки. В нашей компании еженедельно проходили антикризисные штабы, на которых решался вопрос о возможности сокращения затрат в два раза. И этого результата мы также добились. Меры принимались различные. Например, серьёзно пришлось снизить фонд заработной платы. Мера, конечно не популярная, но необходимая. Но главное, в кризис нам удалось сохранить основной костяк коллектива, команду. Часть издержек была сокращена за счёт изменения логистики, которая является весьма дорогой составляющей бизнеса. Наконец, за счёт снижения энергопотребления, на 40% удалось снизить затраты на содержании наших зданий и сооружений.

**— А вышеупомянутую оптимизацию логистических схем удалось произвести за счёт введения в эксплуатацию Распределительного центра?**

— Это уже третье и одно из наиболее важных решений, с которых я начал. В кризис очень многие собственники столкнулись с ситуацией, когда стройка важного актива оказа-

лась в самом разгаре. Что делать — заморозить или завершить? Мы решили завершить строительство. Где-то ужались, подключили все ресурсы, которые смогли, закончили и ввели центр в эксплуатацию в 2009. Дело в том, что недострой — это не актив, а пассив, который только тянет компанию вниз. Не скрывая эмоций, скажу, что на сегодняшний день аналогов нашему Распределительному центру за Уралом нет. В 2008, когда наступили трудные времена, мы не стали вносить никаких изменений в проект, закончили стройку в том виде, как и планировали. Это объект самого высокого класса, построенный по самым высоким технологиям. То, что нам удалось ввести центр в эксплуатацию, сыграло свою роль в дальнейшем финансовом состоянии компании. Так, наличие данного объекта в нашем портфеле, позволило компании решить вопрос о реструктуризации ссудной задолженности перед кредитными учреждениями. На сегодняшний день группа компаний Стройкомплект не имеет задолженности перед банками, что свидетельствует об эффективной финансовой политике и о правильности принятых мер. Также нам удалось продать ряд объектов недвижимости, заключив с новыми собственниками долгосрочные договоры аренды. Полученные от продажи деньги мы также направили на погашение обязательств перед кредиторами. То, что у нас на сегодняшний день отсутствуют кредиты — это серьёзное конкурентное преимущество, которое позволяет мне, как собственнику, с уверенностью смотреть в будущее. И всё же основное преимущество нашей компании — это высокопрофессиональная команда топ-менеджеров. Для того чтобы с достоинством пройти испытание кризисом, к нему нужно было готовиться заранее. Именно поэтому я постоянно инвестирую в своих сотрудников, в их образование, развитие, так как мой основной капитал — это люди. Из примеров. Пять первых руководителей компании, прошли обучение по программе MBA. Почти у всех дипломы с отличием. Я точно знаю, что моей команде по плечу любые кризисы и перемены, любые колебания рынка.

**— А каковы на сегодняшний день темпы восстановления рынка строительно-отделочных материалов?**

— Когда в разгар кризиса в 2008 году ведущие игроки DIY-рынка встретились на конференции в Москве, все ставили на то, что к 2011 году продажи должны вернуться на уровень 2008 года, а с 2012 начнётся дальнейший устойчивый рост. Прогнозы по рознице пока сбываются. Уже сейчас продажи «Большого ремонта» вплотную приближаются к уровню 2008 года. Тормозит общую картину роста продаж по нашей компании пока оптовое направление, основная задача которого — комплектация кузбасских строек строительно-отделочными материалами. Продажи этого сегмента по отношению к докризисному периоду упали в 3 раза. К сожалению, в новом году положительные для бурного роста перемены вряд ли произойдут. Этот рынок восстанавливается с трудом. Замечу, что сложившаяся ситуация характерна не для всей страны в целом, а именно для нашего региона. И причиной тому — общее состояние строительной отрасли, которая, кстати, в Кузбассе была объявлена локомотивом, выводящим его из кризиса. По факту же наблюдается следующая картина. По вводу квадратных метров жилья всё хорошо: с помощью определённых механизмов областные власти сумели сдержать негативные тенденции: в 2010 году, как и годом ранее, жилья в области строится примерно столько, сколько планировалось. Но для преодоления кризиса в строительной отрасли недостаточно просто строить квадратные метры. Их кто-то должен покупать. С этим уже сложнее. Также раньше поддерживающим строительную отрасль фактором были стройки, которые выполнялись за

счёт бюджета. Я говорю о таких программах, как День шахтёра, День селянина. Эти программы существуют и сейчас, но вот только в 2005 году, когда главный кузбасский праздник проходил в Кемерове, на него было потрачено порядка 2 млрд рублей. На следующий год, когда центром празднования Дня шахтёра стал Киселёвск, на поддержку города было выделено около 1,5 млрд рублей. На эти деньги строились и реконструировались социально-культурные объекты, ремонтировались фасады зданий. А сколько планируется выделить на День шахтёра в Калтане в 2011 году?! Порядка 600 млн рублей, то есть в разы меньше. Данный пример говорит о том, что суммы пятилетней давности, были значительной подпиткой для строительной отрасли. А, как известно, каждый рубль, вложенный в строительство, даёт работу металлургам, продавцам строительных материалов, транспортным компаниям — всё это взаимосвязано. Сейчас мощных дотаций нет. К сожалению, почти не строится в области и серьёзных объектов. Достойных примеров 2010 года немного, но они все-таки есть. Например, строительство Областного Перинатального центра в Кемерове. Но таких значимых строек в Кузбассе очень мало. Тем не менее, положительные тенденции наметились, но они пока не такие радужные, как в соседних регионах.

**— Андрей Юрьевич, именно в 2010 году у вашей компании появилось новое направление — магазины «Ремонтёнок» формата «у дома». Что вызвало их появление?**

— Дело в том, что процесс открытия магазинов в нашей компании был поставлен на поток. Был период, когда в год мы открывали по несколько магазинов «Большой ремонт»! Последний, в Междуреченске, открыт три года назад. Я очень высоко оцениваю уровень управления в компании. У нас стандартизованы и отработаны основные бизнес-процессы, а накопленных компетенций хватит на множество проектов. И чтобы нашим специалистам было не скучно, мы решили сделать хоть что-то новое. Так родился проект небольших магазинчиков формата «у дома» с добрым именем «Ремонтёнок». Коллектив был на подъёме: даже в процессе придумывания названия чувствовался азарт. Площадь магазинчиков, расположенных в двух, застраиваемых новостройках района Кемерово, около 150 кв. метров каждый. Ассортимент магазинов не велик, но в них всё, что необходимо людям практически каждый день. А если говорить серьёзно, то это, безусловно, настоящий коммерческий проект, а не развлечение. Кризис показал, что сейчас небольшие торговые точки более жизнеспособны, нежели крупные торговые объекты, поэтому я уверен, что у нашего нового проекта неплохие перспективы.

**— Какова ваша политика в плане инвестиций?**

— Я ничем не отличаюсь от большинства бизнесменов в нашей стране. Естественно, что как многим собственникам, во времена перемен мне пришлось корректировать свою инвестиционную стратегию. Например, наши прежние планы касались развития девелоперских проектов. Мы были готовы строить объекты, для того, чтобы размещать в них свой торговый бизнес, сдавая часть площадей заинтересованным лицам. Но на сегодняшний день уже принято решение отказаться от этих планов и не вкладывать деньги в проекты с длительным сроком окупаемости. Поэтому развивать свой операционный бизнес мы будем на аренде. В настоящее время мы ведём переговоры с инвесторами о продаже приобретенных нами до кризиса ряда площадок с условием, что встанем на них арендаторами. Важно одно: несмотря на все задачи и корректировки, будущее у компании весьма оптимистичное!





Владимир Киселёв в начале 2009 прогнозировал продолжение потребительского бума в России, рецессия же в торговле, по его мнению, должна была начаться позже, «достигнув максимума на рубеже 2010-2011 годов»

#### РИТЕЙЛ В РАЗРЕЗЕ КРИЗИСА

В кризисной обстановке торговля быстрее и точнее других отраслей реагирует на ухудшение социально-экономической ситуации в регионе, ведь результаты её работы напрямую зависят от ежедневного потребления населения. И при падении его доходов именно розница сразу же сокращает свои обороты. Ритейлеры по-разному отвечают на такие негативные перемены. Кто-то вынужден снижать свой оборот вслед за потребителем, кого-то такие сокращения разоряют, а кого-то, напротив, делают сильнее, ведь кризис — это всегда новые возможности.

По данным территориального органа Федеральной службы госстатистики (Кемеровстата), весь прошлый год реальные доходы населения Кузбасса падали. Сокращение сразу на 16% к аналогичному уровню 2008 года

было отмечено уже в январе 2009-го, в первом полугодии прошлого года оно составило в итоге 11%, что нашло своё отражение и в сокращении розничного товарооборота. В первом полугодии, по данным областного департамента потребительского рынка и поддержки предпринимательства, оно составило 17%, т.е. даже больше, чем падение доходов покупателей. Падение доходов населения продолжилось и во втором полугодии 2009 года, несмотря на то, что базовые отрасли кузбасской индустрии стали понемногу восстанавливать производство. В результате, во второй половине лета снижение доходов населения составило уже 23%, а в целом за прошлый год — 14%.

В таких обстоятельствах торговля не могла не сократить свои обороты, причём как товарами длительного пользования (от них потребитель отка-

зывался в первую очередь), так и продовольственная розница. Общий товарооборот Кузбасса по итогам 2009 года упал на 21% и составил 237,3 млрд рублей. Примечательно, что именно такой результат с опасениями ожидали представители отрасли, в частности, Сергей Колесник, тогда генеральный директор ООО «Система РегионМарт» (магазины «Чибис» и «Поляна»). В то время как эксперты, например, профессор кафедры маркетинга и рекламы КеИИ РГТЭУ Владимир Киселёв в начале 2009 прогнозировал продолжение потребительского бума в России, хотя и меньшими темпами, и увеличение розничного товарооборота. Рецессия в торговле, по его мнению, «начнется позже в 2010 году, достигнув максимума на рубеже 2010-2011 годов».

В этом году восстановление региональной экономики и доходов населения продолжились, и вместе с ними розничный товарооборот начал понемногу расти: за январь-сентябрь 2010 года, по данным департамента потребительского рынка Кемеровской области, он вырос на 1%, при этом в сентябре уже на 2% к сентябрю прошлого года, составив 20,4 млрд рублей. Тенденция роста, по данным Кемеровстата, характерна для большинства территорий области, при этом темпы этого роста варьируются в пределах от 0,1% до 12%.

Большинство ритейлеров отмечают снижение товарооборота своих сетей за время кризиса. Но не все, ООО «Система РегионМарт» в кризисный 2009 год увеличило оборот по сравнению с 2009 годом на 31,3%.

На кризис многие ритейлеры ответили политикой скидочек. Компании, торговые марки которых ранее не имели магазинов формата «дискаунтер», обзавелись ими. Примером стали «Холди-дискаунтеры» новосибирской группы компаний «Холидей» (больше известной в Кузбассе супермаркетами «Кора»), которые начали открываться в Кемерове и других городах Кузбасса, начиная с сентября 2009 года. Это стало перспективным в связи с ростом покупательского спроса на товары с пониженной ценой. Весной 2010 года значительно расширила сеть своих дискаунтеров и компания «Система РегионМарт», в основном, за счет объектов разорившихся конкурентов. Кроме того, в прошлом году вслед за той же «Системой РегионМарт» многие сети стали прибегать к регулярным скидочным акциям для привлечения покупателей. И это не перестало быть их практикой и в этом году, несмотря на определённое восстановление оборотов.

Кризис сильнее всего ударил по тем игрокам на рынке, которые пыта-

лись быстро развиваться за счёт строительства (или аренды) в кредит. Самым ярким примером такого краха стало банкротство красноярской компании «Алпи» весной 2009 года. Большинство её торговых объектов в итоге досталось «Системе РегионМарт», кое-что — группе «Холидей». Часть крупных торговых проектов так и остались нереализованным даже при практически 100-процентной готовности. Ярким примером такого готового объекта выступает торговый центр «Гранд-Сити» в Кемерове площадью порядка 30 тыс. кв. метров. Инвесторами в этом проекте выступили акционеры металлургической компании «Эстар», также не пережившей кризис и потерявшей в нем свои активы, и холдинг «Сибирский деловой союз». Строительство кредитовал «Райффайзен Банк», он и забрал «Гранд-Сити» за долги, но так пока никуда и не пристроил.

Кризис заметно обострил конкуренцию между сетевыми игроками — крупными и средними. Серьёзные проблемы локальных торговых сетей стали оборачиваться для некоторых из них банкротством с последующим поглощением их крупными сетевыми компаниями. Так в ноябре 2009 года в кемеровской сети ООО «Элис-Компани» была введена процедура бан-



кротства, наблюдение, в апреле 2020 года — конкурсное производство, но еще до этого, в феврале, 20 магазинов сети перешли к ООО «Система РегионМарт». Это увеличило сеть магазинов торговых марок «Чибис» и «Поляна» на 12,5%. Заметим, что примерно такое

«приращение» своей сети руководство «Системы РегионМарт» планировало ещё осенью 2009 года.

Помимо падения спроса ритейлеры столкнулись с принципиально новой проблемой — утратой покупательского доверия и, как следствие, массового оттока потребителей. По оценке экспертов, к этому уже подтолкнули сами ритейлеры, сделавшие себе перед кризисом приоритетом стремительное расширение и постоянное повышение прибыльности, пренебрегая формированием потребительской лояльности. Дополнительно ударили по ней и перебои с поставками товаров в некоторые сети из-за утраты ими ликвидности (опять же из-за необходимости срочно гасить набранные перед кризисом кредиты). Типичной такая ситуация была в сети магазинов «Кора» в прошлом году. Сейчас многие сети декларируют стремление вернуть лояльность покупателя.

Значительно меньшее негативное влияние кризис оказал на представителей несетевой торговли: малая зависимость от глобальных финансовых процессов, быстрый оборот средств, возможность моментально реагировать на изменения спроса, наличие постоянной «соседской» клиентуры, III»



**kasumi**  
group

# КЛИНОК КАК ИСКУССТВО

Мечи японских мастеров  
Ножи для охоты, рыбалки, туризма  
Профессиональные поварские ножи, аксессуары  
Водные камни для заточки

г. Кемерово, ул. 50 лет Октября, 14, лит.А, тел. (3842) 58-22-21  
г. Новосибирск, ул. Красный проспект, 101 (ТРК «Ройял Парк», 2 этаж)  
www.kasumi.ru



всё в целом — позволило малым торговым формам не только выжить, но и упрочить своё положение на продовольственном рынке.

По данным, озвученным в феврале этого года Еленой Мазанько, тогда заместителем губернатора по развитию предпринимательства и поддержке, сетевая торговля в области занимала 14% всего товарооборота. Следовательно, малые и индивидуальные формы торговли берут на себя 86% рынка. Владимир Киселёв оценивает расстановку сил продовольственного рынка Кемерово наоборот, по итогам докризисного 2007 года, определяя доли сетей и индивидуальных как 40 к 60. Является ли это доказательством того, что роль сетей в розничной торговле падает по отношению к торговле индивидуальной, сказать трудно, хотя бы потому, что реально определить объёмы торговли продовольствием на рынках фактически невозможно. Да и степень непрозрачности торговых предприятий малого бизнеса не позволяет опираться на данные их отчётности при определении товарооборота.

В настоящее время развитие малых форм торговли продолжается. Растут и местные локальные сети. Это видно на примерах сети супермаркетов

«Солнышко» ООО «Новокузнецкобульторг» или кемеровских сетей магазинов «Бегемот» ООО «Колибри», магазинов «Пенсионер».

Тем не менее, для Кузбасса в период кризиса актуальной проблемой стало регулирование отношений между поставщиками и торговлей, в первую очередь, сетями. Крайне обострившиеся в период кризиса отношения ритейлеров и производителей касались, в первую очередь, несвоевременностью расчёта со стороны первых за поставленные товары. В какой-то мере продвинулись к решению этой проблемы помогло принятие федерального закона «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в РФ». Сегодня мнения о сроках расчётов с поставщиками расходятся. Так, например, ещё в начале 2010 года директор ОАО «Суховский» Геннадий Левин утверждал, что по сравнению с концом 2009 года их дебиторская задолженность сократилась более чем вдвое. С другой стороны известно, что ООО «Астронотус» только для того, чтобы вернуть часть дебиторской задолженности за поставленную ритейлерам продукцию, пришлось заплатить коллекторскому агентству 80% от суммы долга.

Недовольство поставщиков товара вызывают и отдельные условия, навя-

зываемые им вопреки действующего закона торговыми сетями. Это может быть отдельная плата «за вход в сеть», за «особое размещение» товара на полках и даже за расширение самой сети магазинов. Чаще всего нарушения закона касаются возврата поставщику скоропортящихся товаров, не проданных по истечении определённого срока. В конце ноября этого года именно по этим признакам Кемеровского УФАС России признало нарушителем ООО «Пенсионер».

Прогнозы о том, как в дальнейшем — посткризисный период — будут развиваться отношения на рынке розничной продовольственной торговли, существуют разные. Однако ни у кого не вызывает сомнений, что расстановка сил непременно изменится с заходом на местный рынок крупных федеральных и транснациональных сетей. Представители отрасли ожидают этого уже давно, но пока кроме немецкой сети Metro Cash&Carry, открывающей свой торговый центр в Кемерове (один уже есть в Новокузнецке), никто в Кузбасс не приходит. Впрочем, как и в большинство других сибирских регионов, возможно, для этого есть вполне объективные причины, и в обозримом будущем розница будет преимущественно местной отраслью. ■■■

## ЭКСПЕРТ

Если говорить о влиянии кризисных явлений на положение дел в ритейле, то в самом течении кризиса следует выделить, как минимум, два периода, для каждого из которых характерны разные тенденции. Период второй половины 2008 – 2009 года отмечен уходом с рынка многих крупных игроков (в нашем регионе таким примером стала компания «АЛПИ»). Соответственно — в связи с прекращением развития крупного ритейла и его недофинансированием — заметно сократились объёмы продаж. Возникли тенденции расширения дисконтного подхода, крена на снижение цен, массового открытия дискаунтеров. Произошли изменения в ассортименте, что особенно коснулось вымывания дорогих товаров и развития собственной торговой марки (СТМ).

Проблемы крупных сетевых игроков в 2009 году вызвали рост малых местных сетей в 3-5-7 торговых предприятий и массовое открытие новых отдельных магазинов (последнее напомнило схемы развития частной торговли 90-х годов). Активизировалась индивидуальная торговля на продовольственных рынках (базарах). Думаю, что это тенденции временного характера, и уже с будущего года их влияние будет неуклонно ослабевать. Причин к тому сразу несколько: в розничной торговле индивидуалам и даже малым сетям практически невозможно конкурировать с сетями ни по качеству и ассортименту товаров, ни по ценам. Исключением могут стать лишь продавцы отдельных групп специфических

и жёстко дифференцированных товаров.

Периодически возобновляемый приход в сферу торговли самих производителей товаров — тоже явление, скорее временное. И рынок сам должен это отрегулировать.

Тенденции конца 2009 – 2010 года совершенно другие. На новый виток развития выходят крупные сети, например, компании «Холлидей» и «Мария Ра», вновь показывая — после кризисного «перерыва» — стремление к лидерству на продовольственном рынке. Сетевые компании вступают на очередной этап конкурентной борьбы, в основном, в области ценовой политики и борьбы за покупателя. Это — ответная реакция на изменения в покупательском спросе, который заметно снизился — как в фактическом, так и в финансовом выражении. 2010 год уже характеризуется как «посткризисный», доказательством чему становится открытие новых магазинов и торговых центров.

Кризис фактически на два года отсрочил приход в Кузбасс представителей крупных федеральных игроков. На данном этапе столичные сети дошли до Омска и Новосибирска. Здесь следует отметить, что наш региональный продовольственный рынок весьма специфичен — здесь уже сложилась очень острая и сложная конкуренция, и получить здесь «лёгкий» доход весьма проблематично. Уже поэтому даже «малый вход» на сформированный рынок — одним-двумя магазинами влечёт определённые риски. Тем не менее, этот процесс уже начался,

Сергей Колесник, совладелец ООО «Система РегионМарт»



как показывает нам пример компании «Метро», открывающей в феврале нового года свои магазины в Кемерове.

Думаю, что в 2011 году в торговле по-прежнему будет увеличиваться доля высокоорганизованной розницы. Малая, индивидуальная торговля и рынки будут сокращаться. Продолжатся ценовые войны, сети будут бороться за каждый рубль, что очень хорошо для потребителя. Также продолжатся и споры двух сторон — ритейлеров и производителей. В общем объёме продаж соотношение долей крупных и мелких сетей продолжит меняться — не в пользу последних.



## С Новым годом!

От имени коллектива Филиала Банка ВТБ в г. Кемерово поздравляю всех жителей Кузбасса с Новым годом!

Желаю, чтобы уходящий год запомнился своими лучшими событиями, а наступающий стал годом благополучия и счастливых перемен.

Пусть Ваша жизнь будет успешной и радостной!  
Пусть в доме царят мир, взаимопонимание, тепло и любовь!

С уважением,  
управляющий Филиалом  
ОАО Банк ВТБ в г. Кемерово

Лебедев В.Ю.



## В ОЖИДАНИИ РОСТА РЕАЛЬНОГО СЕКТОРА

На финансовом рынке Кемеровской области традиционно основные роли принадлежат крупным банкам с государственным участием. Абсолютный лидер по количеству обслуживаемых физических лиц — Сбербанк — также лидирует и по многим другим позициям, в частности кредитованию и депозитам. Реальную конкуренцию ему составляет другой госбанк — ВТБ. Тем не менее, частные банки, в том числе и региональные, находят свою нишу в этом поле, продолжая работать в посткризисном пространстве и разрабатывать свои стратегии поведения.

Роли основных игроков на рынке банковских услуг в этом году практически не изменились. «Кризис скорректировал многие явления и процессы в банковской сфере, но рынок не потерял практически ни одного игрока, — констатирует Вячеслав Лебедев, управляющий кемеровским филиалом ОАО «Банк ВТБ» — По данным Центрального Банка, на 1 июля 2008 года в Кемеровской области было зарегистрировано 52 кредитные организации, из которых 8 — региональные банки и 44 — филиалы, головные офисы которых находятся в других регионах, а на 1 июля 2010 года — 42 кредитные организации (8 — региональные банки и 34 — филиала). Соответственно, можно констатировать факт, что все региональные банки выжили, филиалы тоже продолжили свою деятельность на рынке Кузбасса, а их число немного сократилось только в связи с тем, что некоторые финансовые организации объединились, а некоторые стали представлять другую организационную структуру, например, филиалы перешли в разряд операционных офисов».

«Среди основных игроков существенных изменений не произошло, — говорит исполняющий обязанности управляющего РОО «Кузбасский» Сибирского филиала банка «ВТБ24» Аркадий Чурин. — Крупные банки, несмотря на трудности кризисного времени, укрепили свои позиции, более мелким пришлось гораздо туже, т.к. они вплотную столкнулись с нехваткой средств для выполнения своих обязательств перед клиентами. Всем банкам в этот период пришлось нелегко — клиентопоток снизился у многих до минимума. Тем не менее, большинство крупных банков сохранило свои позиции, некоторые из них для усиления своей доли на рынке и создания еще более мощной структуры приняли решение об объединении, некоторые мелкие банки либо присоединились к более мощным финансовым структурам, либо были вынуждены уйти с рынка».



Анжелика Рогожкина: «Сегодня одним из приоритетных направлений работы банков в России, в том числе и в Кузбассе, является развитие Интернет-банкинга и сетей самообслуживания»

Основным направлением работы банковского сектора на сегодняшний день является увеличение кредитного портфеля за счёт надёжных заёмщиков. Кредитование, как самый маржинальный банковский продукт, всегда является непременным условием роста доходов банка, поэтому здесь конкуренция между банками в своих сегментах рынка высока. Как следствие — идёт снижение кредитных ставок ради привлечения клиента. Однако отбор заёмщиков проходит строго, чему способствуют и новые полномочия Центробанка, ужесточившего требования к кредитоспособности заёмщиков. Второй тенденцией сегодня является стремление к диверсификации доходов. Кризис научил банки осторожности, которая выражается не только в тщательной проверке заёмщика, но и в осознании того, что делать ставку только на один вид услуг, пусть и самый прибыльный, нецелесообразно.

«Сегодня складывается ситуация, — отмечает Евгений Облов, управляющий операционным офисом «Кемеровский» филиала «Новосибирский» ОАО «Альфа-Банк», — когда более крупные банки борются за хороших заёмщиков, а банки поменьше пытаются привлечь клиентов, не нуждающихся в заёмных ресурсах».

Региональные банки активно работают в нише кредитования малого бизнеса, а также продвигают другие банковские услуги, реализуя стратегию диверсификации доходов. Например, в «Кузбассхимбанке», по словам Сергея Большакова, председателя правления банка, «приоритетными направлениями деятельности являются кредитование предприятий малого бизнеса и расчётно-кассовое обслуживание юридических и физических лиц. Основной доход приходится именно по эти направлениям, — подчёркивает Большаков. — В 2010 году банк начал активно работать с ценными бумагами и планирует увеличить активы в этом эффективном направлении».

«Сегодня одним из приоритетных направлений работы банков в России, в том числе и в Кузбассе, является развитие Интернет-банкинга и сетей самообслуживания, — говорит Анжелика Рогожкина, управляющий Кемеровского отделения Сбербанка России. — В частности, Сбербанк в качестве альтернативных каналов обслуживания предлагает своим клиентам услугу Сбербанк-Онлайн (доступ ко всем своим счетам через Интернет), «Блиц-оплату» (форма № 190), обслуживание на устройствах самообслуживания (банкоматы и ин-

формационно-транзакционные терминалы). На сегодняшний день сеть устройств самообслуживания Кемеровского отделения насчитывает 270 единиц, в том числе 190 — банкоматов».

В целом кризис привёл в нынешней ситуации к снижению доходов банков по кредитам. В некоторых региональных банках доля доходов, получаемых от кредитов, снизилась на 20%. Роль комиссионных доходов в общей структуре доходов банков таким образом автоматически возросла. «Как правило, основной доход банки получают за счёт кредитования, — подтверждает Олег Покасов, начальник отдела клиентских отношений кемеровского филиала «Газпромбанка» — При этом важно отметить, что в последний год рентабельность кредитования существенно уменьшилась. Логично предположить, что в ближайшее время многие будут уделять повышенное внимание получению комиссионных доходов».

«Говоря о наиболее востребованных банковских услугах, нельзя не отметить, что в настоящее время всё более популярным продуктом становится банковская гарантия возврата НДС в пользу налоговых органов, — отмечает Вячеслав Лебедев. — Это связано со вступлением в силу в 2010 году Федерального закона Российской Федерации от 17.12.2009 № 318-ФЗ «О внесении изменений в части первую и вторую Налогового кодекса Российской Федерации в связи с введением заявительного порядка возмещения налога на добавленную стоимость». Новая редакция Налогового кодекса даёт право банкам выдавать гарантию в пользу налоговых органов, по которой предприятию возмещается НДС по экспортным поставкам из федерального бюджета. Выдача гарантии позволяет клиентам воспользо-



Евгений Облов: «Сегодня складывается ситуация, когда более крупные банки борются за хороших заёмщиков, а банки поменьше пытаются привлечь клиентов, не нуждающихся в заёмных ресурсах»

ваться правом на возврат суммы налога, заявленной к возмещению в налоговой декларации, до завершения камеральной налоговой проверки и не отвлекать из оборота денежные средства».

Нынешний стал временем накопления избыточной ликвидности в банках. Кредитные организации пришли к такому состоянию, когда их пассивов стало более чем достаточно. Депозитные ставки, ещё недавно поднимавшиеся, снова поползли вниз. Декларируемое восстановление экономики пока не породило достаточного количества надёжных кредитоспособных заёмщиков, считают банкиры. Многие специалисты финансового сектора в сложившейся си-

туации делают ставку на малый бизнес.

«Бизнес становится низко маржинальным, поэтому все ищут варианты решения своих проблем и роста доходов, — считает Рушан Хвесьюк, председатель правления ОАО «Альфа-банк». — Если банковская система в этом году показывает какие-то потрясающие цифры по прибыли, то, наверное, в следующие годы мало кому придёт в голову похвастаться. Не забывайте, что 2010 год — это год когда многие из банков разрушили свои истории с проблемными заёмщиками, поэтому у всех была в достаточной степени высокая доходность. Далее картина, судя по всему, таковой не будет. За январь-август 2010г. активы выросли, по сравнению с предыдущим годом всего на 5,2%, розничные депозиты — на 16,5%, а корпоративные счета выросли всего на 5%. Что касается корпоративных кредитов, то ситуацию можно называть его просто «не ростом».

«Говорить о том, что на сегодняшний день имеются какие-то особо острые проблемы у банков, не приходится, — считает Анжелика Рогожкина. — Однако следует отметить низкий темп роста остатка ссудной задолженности физических лиц. Темпы роста розничного кредитования более медленные, нежели корпоративного, и еще не вернулись к докризисным, поскольку кризис отразился на потребительских настроениях населения в отношении кредитов. В настоящее время преобладает сберегательное поведение населения. Для стимулирования кредитной активности частных клиентов Сбербанк снизил ставки по ипотеке и вслед за ним стали снижать ставки другие игроки (ВТБ-24, Альфа-банк и др.)».



По словам Сергея Большакова, основной доход «Кузбассхимбанка» приходится на кредитование предприятий малого бизнеса и расчётно-кассовое обслуживание юридических и физических лиц.



**ОТДАЛЁННЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ**

В текущем году страховой рынок Кемеровской области после кризисного падения вновь показал рост. В то же время о преодолении кризисных явлений говорить ещё рано — по оценкам экспертов, очищение рынка от финансово неустойчивых компаний может занять не один год.

В условиях кризиса страховая отрасль Кузбасса продемонстрировала относительную стабильность. По мнению начальника управления ценных бумаг и страхового рынка облдминистрации Нелли Малютиной, данный факт можно объяснить сравнительно небольшой долей страхового рынка в региональной экономике. После снижения объёмов страховых премий в 2009 году, в этом году отрасль опять пошла в рост. Так, по данным Федеральной службы страхового надзора, за 9 месяцев текущего года страховые компании собрали в Кемеровской области на 5,4% больше страховой премии, чем за 9 месяцев прошлого года. По этому показателю рынок достиг докризисных объёмов и даже немного превысил их (4,168 млрд рублей за 9 месяцев 2010 года против 4,144 млрд за 9 месяцев 2008 года).

Среди наиболее заметных тенденций — рост премии по страхованию жизни. В первом квартале 2010 года, впервые после кризисного падения, сборы по этому виду выросли, причём сразу на 13%. За 9 месяцев текущего года объём страховой премии на 27,3% превысил аналогичный показатель прошлого года. Стоит отметить, что за последние 3 месяца темпы роста данного рынка увеличились — по итогам первого полугодия рост в сравнении с 2009 годом фиксировался на уровне 22,3%. Что примечательно, страхование жизни — это единствен-



По мнению Нелли Малютиной, то, что страховая отрасль Кузбасса продемонстрировала относительную стабильность в кризис можно объяснить сравнительно небольшой долей страхового рынка в региональной экономике

ный вид страхования, по которому выплаты снизились, причём весьма заметно — на 23% по сравнению с ана-

логичным периодом прошлого года. Быстрее рынка растёт также личное страхование (на 24,3%), страхование III»

**ЭКСПЕРТ**

Пока, несмотря на наши прогнозы, ставка кредитования — а мы дали её этим летом — в начале осени — она свой тренд пока не переломила. В нашем понимании она находится на самом низком уровне сейчас. Что касается ставок привлечения, они тоже сейчас находятся, наверное, на уровне своего дна, и ещё могут немножко снизиться из-за переизбытка ликвидности, но где-то они находятся рядом. Тренд по идее в горизонте 6 месяцев переломиться должен. Если возникнет потребность в кредитовании, если возникнет какое-то движение по экономическому росту, то эти тренды будут изменены.

За счет чего возможен рост? Вот, например, электроэнергетика как одна из кредитопотребляющих отраслей. В нашем понимании, это хороший при-

знак того, что всё-таки модернизация в этой отрасли начнет происходить, поскольку потребность в заимствованиях растёт. Другое дело, что это всё-таки заимствования среднесрочные. Какого-то особого объёма притока инвестиций от собственников на текущий момент не наблюдаем. И если будет разворот реформы, когда опять расчёт ставится на инвестирование со стороны государства, это всё равно должно оживить ситуацию. Но сказать точную дату перемены не получится.

Поэтому наше ближайшее видение нельзя назвать стратегическим, оно больше тактическое — на 2011 год. Своё отношение и стратегию на следующий год мы базируем на данных, что рост ВВП составит в 2011 году 3-6%.

Рушан Хвезюк, председатель правления ОАО «Альфа-банк»



**НОВОЕ В ПРОГРАММЕ:**

**Мега-карта Кемеровского района**

- Томская писаница
- Березовский
- Топки
- Танай
- Крапивинский район
- Промышленная
- Елыкаево
- Журавлевы горы
- Лесная поляна

**А ТАКЖЕ:**

- недвижимость;
- центр обновлений;
- карта Кемеровской области on-line версия

Электронная карта + справочник всех городов Кемеровской области

**КУЗБАСС**  
**ГрадНК**

[www.grad-nk.ru](http://www.grad-nk.ru)

Теперь вся информация о фирмах Кузбасса, доступна в интернете по адресу:

[catalog.grad-nk.ru](http://catalog.grad-nk.ru)

А также в On-Line версии справочника

[maps.grad-nk.ru](http://maps.grad-nk.ru)

КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ, Анжеро-Судженск, Белово, Березовский, Гурьевск, Калтан, Кемерово, Киселевск, Ленинск - Кузнецкий, Мариинск, Междуреченск, Мыски, Тайга, Новокузнецк, Осинники, Польшаево, Прокопьевск, Салаир, Таштагол, Шерегеш, Юрга, Яя.



ответственности (на 17,1%). Незначительно (на 0,7%) повысился объём выплат. В то же время ситуация по разным видам страхования неодинаковая — к примеру, по добровольному страхованию ответственности выплаты выросли на 17% (к 9 месяцам прошлого года).

Конечно, количественные данные не отражают в полной мере ситуацию в сфере страхования.

С наступлением кризиса в экономике, когда снизились объёмы банковского кредитования, за счёт чего активно росли поступления федеральных страховщиков в течение нескольких лет, компаниям экстренно пришлось корректировать свою рыночную стратегию, искать новые каналы продаж. Приоритетом стало развитие агентских сетей, переориентация с корпоративного сегмента на розничные продажи. На фоне общего снижения платежеспособности людей и компаний обострилась проблема демпинга. Как это часто бывает, «ценовой» метод решения вопроса некоторым участникам рынка показался наиболее простым и действенным методом решения вопроса. Как следствие, финансовая устойчивость таких страховщиков оказалась под вопросом, увеличилось число жалоб клиентов на необоснованные отказы в выплатах, от чего

страдает репутация для всей отрасли.

Стоит отметить, что проблема демпинга возникла в страховании задолго до кризиса. Таким методом завоевания своей доли рынка пользовались не только компании-однодневки, рассчитывающие в короткий срок обзавестись внушительной клиентской базой, но и вполне серьёзные страховщики при заходе в новый для себя регион. После того как компания занимает свою долю рынка, её тарифная политика постепенно выравнивается. По мнению экспертов, отчасти такая стратегия допустима, если у компании накоплены большие страховые резервы: даже если в каком-то регионе тарифная политика была выбрана неправильно и возникли убытки, финансовые ресурсы за пределами помогут оплатить возникшие страховые события. Хуже, если такую политику ведёт мелкая компания: в этом случае любое экономическое неблагополучие может стать для неё фатальным.

Конечно, демпинг не стал единственной стратегией для страховщиков в кризис. Ряд компаний в качестве альтернативы избрали повышение качества предоставляемых услуг: именно в кризис нашли возможность увеличить число филиалов и представительств, перевести офисы в более

комфортные для посетителей помещения. Хотя в кризис повысился уровень страховых мошенничества, и страховщики в своём стремлении улучшить финансовые результаты деятельности стали ещё более тщательно проверять все страховые случаи, некоторые компании сообщают о сокращении сроков выплат. «Ждать выплаты страхового возмещения по 2-3 месяца — это не нормально, — уверен директор Кемеровского филиала ОАО «Военно-Страховая компания» Борис Симаков. — К примеру, мы сократили срок выплаты по КАСКО до 15 дней».

Приспосабливаясь к финансовым возможностям клиентов, компании стали разрабатывать «антикризисные» продукты. Распространение получили страховки, наполнение которых формирует сам клиент. «Многие компании сейчас превратили свои программы в конструктор Lego», — рассказывает директор кемеровского филиала «РЕСО-Гарантия» Наталья Владыкина. — Клиент может подобрать любой набор рисков, от этого зависит стоимость». Среди новинок рынка — программы короткого страхования недвижимости. Квартиру по ним можно застраховать даже на месяц — как правило, такие решения пользуются спросом, если клиент планирует поездку. ■►

## ЭКСПЕРТ

В кризис платежеспособность клиентов резко снизилась, в то же время потребность в страховой защите осталась. За последние годы изменилось отношение людей к страхованию. Некоторые законодательные акты (например, закон об обязательном страховании автогражданской ответственности, ОСАГО) вводились довольно жёстко по отношению к населению, зато сегодня каждый автомобилист имеет полис и людей уже не нужно заставлять страховаться. Уверен, что если завтра ГИБДД вдруг перестанет проверять наличие страховки, люди всё равно будут продолжать страховать свою ответственность на дороге.

Одна из главных тенденций, которую выявил кризис — это неспособность отдельных страховых компаний выполнять свои обязательства перед клиентами. А не смогли они потому, что вели неправильную тарифную политику, вследствие чего не сформировали достаточных страховых резервов. К сожалению, в кризис многие компании посчитали демпинг основным инструментом в конкурентной борьбе за клиента. Я убеждён, что такие компании паразитируют на страхователе, потому что не могут обеспечить ему надёжную защиту. Более того, их действия на рынке вынуждают необоснованно снижать тарифы даже серьёзных страховщиков: а как быть, если у тебя отбирают клиента, с которым ты давно работаешь?! Разница в том, что у крупной компании форми-

рованы большие резервы, и она выстоит. А вот сможет ли выжить на рынке та компания, которая снижала тарифы, не имея для этого достаточной финансовой устойчивости?

Порой я узнаю о совершенно вопиющих случаях — отдельные страховщики пытаются продавать полисы ОСАГО на 50% дешевле, чем это предписано законом. В результате они не только не сформируют резервы, но и ставят клиента в, мягко говоря, неудобное положение перед финансовыми органами. В то же время нужно отметить, что подход клиентов к выбору компании в последнее время стал более взвешенным, большинство не падки на дешёвизну и оценивают прежде всего качество страховой защиты. Как правило, на это влияет положительный или отрицательный опыт получения страхового возмещения, отзывы друзей и знакомых.

Неграмотная тарифная политика приведёт к тому, что рано или поздно такие компании вынуждены будут уйти с рынка. Компании с развитой сетью представительств, агентской сетью и клиентской базой, вероятно, купят другие, более крупные страховщики. Укрепление рынка — ещё одна тенденция. Не сомневаюсь, что будущее — за первыми 20-30 федеральными компаниями. Уже лет через 5 на рынке останется не более 40-50 страховщиков. Я очень позитивно отношусь к территориальным страховым компаниям — как правило, они занимают те ниши, в которые

Борис Симаков, директор Кемеровского филиала ОАО «Военно-Страховая компания»



«не доходят» федеральные страховщики, мы с ними почти не сталкиваемся и не конкурируем. Но, скорее всего, уйти с рынка за счёт присоединения к другим страховщикам придётся и им.

Стоит отметить, что далеко не по всем видам страхования тарифы сегодня снижаются. По некоторым видам даже растут. Ярким примером является Губернская программа ДМС: сегодня стоимость полиса по ней выше, чем когда эту программу вводили. Это говорит о том, что власти Кузбасса понимают: нельзя снижать цены постоянно, иначе потом у компаний возникнут проблемы.

# ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ОСАГО

Осенью 2010 года Министерство финансов РФ начало подготовку к внесению очередных поправок в закон об ОСАГО. Речь идёт о повышении максимальных выплат по ущербу жизни и здоровью каждого потерпевшего.

ОСАГО на сегодняшний день наиболее удачный пример реализации обязательного вида страхования. Поправки в закон об ОСАГО вносились несколько раз, механизмы страхования совершенствуются с каждым годом. Наиболее важные изменения в законе об ОСАГО с 2001 года — это вступление в систему «Зелёная карта», введение упрощённой схемы оформления ДТП, корректировка поправочных коэффициентов к тарифам.

В сентябре этого года представители страхового сообщества предложили внести поправки по лимиту ответственности за жизнь и здоровье граждан, пострадавших в ДТП. Страховщики передали в министерство финансов РФ результаты актуарных расчетов, предусматривающих увеличение действующего в настоящее время лимита выплат по жизни и здоровью в ОСАГО со 160 тыс. рублей до 500 тыс. рублей. По мнению страховых экспертов, скорее всего, повышение лимитов в ОСАГО будет вводиться поэтапно, но прохождение этих этапов не будет пролонгированным во времени.

В настоящее время выплаты по жизни и здоровью при страховании авиапассажиров установлены на уровне 2 млн рублей. В принятом законе об обязательном страховании ответственности владельцев опасных объектов лимит выплат по этому риску также составляет 2 млн рублей. При этом в ОСАГО этот лимит составляет 160 тыс. рублей, в сфере внутренних водных перевозок — 100 тыс. рублей, в сфере пассажирских перевозок железнодорожным транспортом — 12 тыс. рублей.

## УЧИТЫВАЯ ИЗНОС

До этого в закон об ОСАГО были приняты поправки об учёте износа. Стоит отметить, что в реальности страховщики учитывают возраст и пробег машины при расчёте компенсаций уже давно. Однако единых методик и формул ранее не существовало. По сути, размер выплат оставался «на совести» страховой компании. Новый документ призван заранее разрешить все возможные споры между автовладельцем и страховой компанией.

Так, детали автомобиля, от которых зависит безопасность, признаны законодателями «нестареющими». Примечательно, что износ, согласно новому постановлению, не может превышать 80%. Нормативные расценки на запчасти рассчитываются исходя из «средневзвешенных цен», которые предлагают действующие на местном рынке компании-дилеры. Так что прайс-листы крупных продавцов запчастей влияют на нормативные цены сильнее, чем ценники мелких и средних.

Еще одно новшество — при расчёте ущерба по кузовным деталям учитывается не только возраст автомобиля, но и гарантия производителя от сквозной коррозии. Коснулись нововведения и колес. Например, на стоимость шин влияет изначальная и фактическая вы-

сота протектора. На машинах старше 5 лет даже новые шины автоматически будут «состарены» на 25%. Если же в аварии пострадает аккумулятор, то стоимость его замены рассчитают опять-таки исходя из возраста и пробега автомобиля.

## НАДЁЖНОСТЬ — ГЛАВНОЕ КАЧЕСТВО СТРАХОВЩИКА

Одна из проблем современного рынка страховщиков ОСАГО — недостаточная надёжность некоторых страховщиков. С 2005 по 2009 года рынок покинуло 39 страховщиков ОСАГО. При этом добросовестным компаниям приходится платить за финансовые пирамиды. А никаких преференций у надёжных компаний нет.

Страховая компания «МАКС» — универсальная и надёжная компания, имеющая сбалансированный распределённый клиентский портфель. Осенью 2010 года рейтинговое агентство «Эксперт РА» в очередной раз подтвердило максимальный рейтинг финансовой устойчивости А++ «Исключительно высокий уровень надёжности». Страховая группа «МАКС» входит в ТОП-10 крупнейших страховщиков Российской Федерации. Сегодня в числе клиентов компании — более 28 млн человек, более 50 тысяч предприятий и организаций: Международный аэропорт Шереметьево, Сбербанк России, ОАО «Суэж», Министерство обороны РФ, МИД России, ФСО РФ и многие другие. Объём сборов ЗАО «МАКС» по итогам 9 мес. 2010 г. составил 17 млрд 534 млн рублей, что на 25% превышает показатели аналогичного периода 2009 года. Общий объём страховых выплат с января по сентябрь 2010 составил 3 млрд 663 млн 835 тыс. рублей.



В Кемерово филиал федерального страховщика действует с 2003 года. Всё это время его возглавляет Вячеслав Федоров. Филиал СК «МАКС» в Кузбассе расположен по адресу: г. Кемерово, ул. Тухачевского, 40, тел. (3842) 56-80-02, 39-19-19. Представительство в г. Ленинск-Кузнецкий: пр. Кирова, 51, тел. 7-10-51.

Лицензия ФССН С №142777 от 22.03.2007 г.



**НЕСГИБАЕМАЯ СВЯЗЬ**

Развитие современной телекоммуникационной отрасли идёт параллельно с общеэкономическими процессами. В силу её специфики, такой, как сохранение и даже рост спроса на основные виды услуг связи, быстрое технологическое улучшение и удешевление основных производственных процессов, вызвать спад в отрасли может разве что какой-то серьёзный социально-экономический катаклизм (война внешняя или внутренняя, распад государства и т.п.). Представители отрасли признают, что по мере продвижения на одном поле деятельности развитие технологии и возникающий спрос населения создают предпосылки для нового роста. Общеэкономический кризис повлиять на этот процесс может только косвенно, удорожанием банковских кредитов, например, или падением цен на акции телекоммуникационных компаний. Что, впрочем, не исключает частных проблем — структурных спадов, кризисов в отдельных компаниях и др.

Директор кемеровского филиала ОАО «Сибирьтелеком» Александр Рейхерт отмечает, что кризис, к примеру, сказался на ведущих предприятиях региона, а они все оказались абонентами компании. Произошел их некоторый «отсев», т.к. предприятия сокращали расходы, где возможно, отказывались и от части телефонов фиксированной связи. Но обстоятельство не оказалось решающим, и даже в этот кризисный год доходность филиала увеличилась.

Зато появилась возможность предложить освободившиеся номера населению, другим предприятиям. И кстати, несмотря острую конкуренцию с мобильной связью, спрос на проводную связь сохранился. Правда, сегодня практически все ее операторы пошли на снижение платы «входного билета». «Сибирьтелеком», в частности, регулярно проводит акции, в рамках которых стоимость подключения уменьшается до 1 тыс. рублей или даже до 1 рубля. Опять же поспособствовало совершенствование технологии — обновление технической базы, переход на цифровые телефонные станции, на которых расширить абонентскую базу легко, достаточно добавить несколько блоков. А если на продажу предлагается в определенном доме освободившийся номер, к которому уже проложен провод, и это подключение оплатил предыдущий абонент, логику предложения этого номера заново за 1 рубль легко понять.

Подобные маркетинговые приемы и без кризиса были хорошо известны компаниям сотовой связи. В период падения доходов населения многие из них стали придумывать новые пред-



По оценке Александра Рейхерта, создание так называемого «большого «Ростелекома», объединения ОАО «Ростелеком» с семью межрегиональными компаниями связи, проведенное в этом году — «самое значимое событие в отрасли»

ложения, от которых потребитель мог даже выиграть. К примеру, компания МТС, по данным Станислава Сарычева, коммерческого директора филиала в Кемеровской области, придумала специальный своего рода антикризисный тариф. В результате на него в итоге перешел каждый четвертый абонент компании в регионе, что стало рекордом тарифной популярности. Подобные шаги предприняли и другие компании, что не могло не обострить и без того ожесточенную конкуренцию на этом рынке.

Впрочем, но это уже с кризисом не связано, конкуренция стала пере-

текать из сферы голосового трафика в передачу данных, мобильный интернет. Его возможности сильно расширились с внедрением (опять улучшение технологии) сетей «третьего поколения» (3G). Показательно, что все три компании из так называемой «большой тройки», развернули эти сети в самый разгар кризиса, в середине прошлого года («МегаФон» в конце 2009 года). И сегодня ставят перед собой задачи покрыть этими сетями максимальную обитаемую площадь региона. Сегодня 3G различных операторов или даже трех сразу может работать уже в небольших поселках, вдоль основ-III»

При всём многообразии подарков, лучший  
**ОЧЕВИДЕН**



**ПОДАРИТЕ СОТРУДНИКАМ  
ВОЗМОЖНОСТЬ!**

- ТРЕНАЖЕРНЫЙ ЗАЛ
- ФИТНЕС
- ПЛАВАНИЕ
- АКВААЭРОБИКА
- БОЛЬШОЙ ТЕННИС

Продажа подарочных сертификатов  
ГУСК «Лазурный» на спортивно-оздоровительные  
услуги для юридических лиц  
тел./ф.: (384-2) 36-60-60  
[www.lazurniy.com](http://www.lazurniy.com)



ных автотрасс региона, не говоря уже о крупных городах.

Хотя в этом сегменте рынка телекоммуникационных услуг конкурируют между собой участники «большой тройки», в меньшей степени «Скай Линк», а ещё два мобильных оператора не располагают для работы в 3G необходимыми частотными лицензиями, тарифная война развернулась и здесь. Прямым указанием на это является рост доходов от услуг передачи данных. Как подчеркивает Вадим Севастьянов, директор Кузбасского регионального отделения СФ ОАО «МегаФон», темпы этого роста намного ниже темпов роста самого трафика. Иначе говоря, абоненты потребляют все больше данных за меньшие деньги. Это возможно только при снижении цен на услуги мобильно-

го Интернета, появления безлимитных тарифов, точнее, уже целых «линеек» таких тарифов и других снижающих стоимость факторов.

В таких обстоятельствах эти услуги, пусть пока и не всегда явно, не могут не создавать конкуренцию операторам проводного Интернета. Они это понимают и начинают отвечать, снижают тарифы, повышают скорость в рамках существующих тарифов, что все равно ведет к падению стоимости трафика. Или стремятся стать операторами широкого профиля. Это, как поясняет Александр Рейхерт, когда по одной линии абоненты смогут получать сразу три услуги — телефонию, широкополосный доступ в Интернет и интерактивное телевидение. Впрочем, в подобном интегрированном виде еще до

кризиса стали развиваться и «большая тройка» мобильных операторов.

Ответом холдинга «Связьинвест», контролирующего большинство компаний фиксированной связи России, стало создание так называемого «большого «Ростелекома», объединения ОАО «Ростелеком» с семью межрегиональными компаниями (МРК) связи, проведенное в этом году. По оценке Александра Рейхерта, «это, пожалуй, самое значимое событие в отрасли». Тем более, что в объединенную таким способом группу компаний «Связьинвест» войдут не только МРК, но их мобильные активы. В «Сибирьтелекоме» — это ЕТК и «Байкалвестком». В результате мобильный бизнес в группе «Связьинвест» может стать еще одним общероссийским оператором сотовой связи. III»

## ЭКСПЕРТ

На первый взгляд ни о каком кризисе в отрасли и речи нет, и когда промышленный сектор загибался от дефицита заказов и падения цен на мировом и внутреннем рынках, а покупательная способность неуклонно падала, интернет-провайдеры и сотовые операторы якобы жировали. Это не совсем так, по крайней мере, по экономическим показателям отрасль в 2009 году выглядела куда менее впечатляюще, нежели годом ранее. Да, компании продолжали развиваться и опередили представителей других рынков услуг. Но развитие обернулось для них другим кризисом, идеологическим, — серьёзно изменилась парадигма бизнеса в этой отрасли.

Во-первых, произошло укрупнение бизнеса. «Большая тройка» приобрела новые активы в смежных сегментах и в своем секторе, к началу 2011 года должно произойти объединение «Связьинвеста» и «Ростелекома», «Энфорта» нашу кузбасскую компанию «КТС». Во-вторых, слишком затянулся период выдачи частот на LTE, связь «четвертого поколения», и надежды операторов на регулирующие органы наверно уже пропали. Через полгода — год получение этих лицензий будет уже неактуально, придут новые более эффективные технологии. В-третьих, телеком, как отрасль инфраструктурная и жизненно важная, окажется в подобной ситуации своеобразной «тихой гаванью» для вложени. Куда более привлекательной, чем, скажем, инвестиции в туризм, торговлю или строительство.

В этой ситуации складывается определенный парадокс, когда сравнительно небольшие компании второго-третьего эшелона, чье будущее еще полгода назад представлялось вполне безрадостным, окажутся в лучшем положении по сравнению со стремительно развивавшимися лидерами рынка, набравшими очень много кредитов. Магистральный трафик стоит сейчас уже недорого, имеющееся оборудование способно проработать еще довольно долго до выработки своего ресурса, ставки аренды после начала кризиса ощутимо упали, основная масса

затрат номинирована в рублях. В таких обстоятельствах и при отсутствии необходимости обслуживать кредиты и закупать оборудование для завершения начатых мега-проектов небольшие компании могут удерживать рублевые цены очень и очень долго.

Для всех участников сотового рынка России в период кризиса было характерно не падение, а скорее, существенное замедление темпов роста. 2009 год для всех он был непростым, клиенты действительно в начале года стремились любым возможным способом провести оптимизацию расходов. Однако в четвертом квартале 2009-го даже в корпоративном секторе начался рост потребления услуг. Сотовые операторы замечают, что позитивных показателей по выручке им во многом удалось добиться благодаря интересу абонентов к мобильному интернету. Объем трафика в сегменте физических лиц увеличился в разы. Теперь операторы надеются, что в будущем их доходы прирастут и за счет передачи данных в корпоративном секторе.

У интернет-провайдеров ситуация аналогичная. Главная характеристика 2009 года с точки зрения экономики — замедление темпов развития. Да, прошлый год был рекордным по объёму выручки за последние десять лет существования, но прирост к 2008 году был совсем небольшой. Однако основную роль здесь сыграл даже не кризис, а естественные причины — насыщение рынка, снижение стоимости услуг. В начале прошлого года операторы фиксировали стремление некоторых абонентов переключаться на более дешёвые тарифы, но к концу года тенденция поменялась на обратную.

Арсенал средств конкурентной борьбы на поле местной фиксированной телефонии совпадает с тем, что исполняют компании сотовой связи. Это все имеющиеся в наличии механизмы привлечения и удержания абонентов: комплексность услуги, гибкая тарифная политика, повышение качества связи и сервиса, дополнительные услуги. Характерный пример — снижение

Эдуард Гришанов, региональный директор компании «РК-Телеком»



стоимости подключения телефона, к которой прибегают многие операторы.

Прошлый год для телекома во многом стал переломным. Его главный итог — компании в сфере предоставления основных услуг связи обогнали потребности клиента. Во многом это связано со снижением стоимости интернета и одновременно с увеличением пропускной способности сетей всех операторов. Телекоммуникационный рынок из рынка продавца окончательно превратился в рынок покупателя. Сегодня провайдер должен предоставлять абоненту не только связь, но и дополнительные услуги, качественный сервис. Началась конкуренция мобильных операторов с проводными, правда, ещё не слишком явная.

Телекоммуникационное будущее Сибири просматривается вполне чётко. Ближайшие пять лет операторы наверняка будут обгонять потребности пользователей и возможности контент-провайдеров (вероятно, кто-то из операторов сам займется производством контента). Причем, эта отрасль проецирует картину будущего прочих рынков услуг. Когда они достигнут насыщения, скорее всего, тенденции там будут практически такими же. Им придётся придумывать дополнительные фишки, конкурировать по объёму услуг и ценам.



— Ольга Александровна, что изменилось в компании в 2010 году?

— 2010-й год для нас был годом роста. Прирост абонентской базы юридических лиц в этом году составил 50 %. Конечно, в 2009 году нам не удалось избежать потерь. Но в этом году ситуация поменялась. Нам удалось нарастить клиентскую базу и заложить основу для дальнейшего развития. Произошло это в первую очередь благодаря тому, что стабилизировалась общая ситуация в стране. С нашей стороны привлечению клиентов способствовало увеличение скорости Интернета, а также расширение тарифной сетки. Мы возобновили обслуживание клиентов, которые в кризис отказывались от Интернет-услуг в целях экономии, а также за счет притока новых. В этом году мы расширили территорию присутствия, теперь нашими услугами пользуются компании в городах Ленинск-Кузнецк, Белово и Юрга. В следующем году планируем выйти на Анжеро-Судженск. Таким образом, мы идём навстречу нашим корпоративным клиентам, которые имеют развитую филиальную сеть по области.

Помимо прочего в этом году мы предложили нашим корпоративным клиентам новые виды услуг, например, услугу «Телефон+Интернет». У наших абонентов она пользуется большой популярностью.

— А в целом какой набор услуг предлагает сегодня Good Line юридическим лицам?

— В первую очередь это, конечно же, широкополосный доступ в Интернет. На сегодня минимальная скорость в безлимитных тарифах, которую мы предоставляем юридическим лицам, — 5 Мбит/с, а максимальная — 40 Мбит/с. Помимо Интернета мы предлагаем весь спектр услуг телефонной связи. Мы предоставляем прямые городские телефонные номера, зоновую связь (по области), а также междугороднее и международное телефонное соединение. Корпоративным клиентам всегда удобнее получать пакет услуг «телефон» плюс «Интернет»

## GOOD LINE: БОЛЬШЕ, ЧЕМ ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕР

С этого года кемеровский Интернет-провайдер E-light-Telecom (торговая марка «Good Line») не только расширил набор услуг, но и увеличил территорию своего присутствия в регионе. Теперь это оператор регионального уровня, предоставляющий целый комплекс услуг связи для удовлетворения самых разных потребностей клиентов. О новых возможностях «Good Line» Авант-ПАРТНЕРу рассказала Ольга Хрисанова, начальник абонентского отдела по корпоративным клиентам.

у одного оператора — это облегчает порядок расчётов и работу с документами.

Также мы предоставляем услугу объединения офисов по технологии VLAN. Эта услуга помогает объединить несколько филиалов любой компании по городу или по области в единую информационную сеть. Мы предлагаем высокую скорость передачи данных — до 10 Мбит/с — и, конечно, гарантируем безопасность передачи информации.

В этом году были запущены две новые услуги — «Видео-контроль» и «Удалённый офис дома». Услуга «Видео-контроль» на нашем рынке уникальна в силу возможностей и доступности по цене. С её помощью можно осуществлять постоянное наблюдение за сотрудниками, торговыми помещениями, офисами, рабочими местами. Таким образом, руководитель может осуществлять непрерывный контроль за рабочим процессом — проверять, как часто его работники покидают рабочее место, отбивают ли чеки, насколько вежливы/корректны они с покупателями и т.п.

— В чём принцип работы «Видео-контроля»?

— Наш клиент может смотреть видео с камер, установленных в различных точках, в режиме он-лайн, а также обратиться к записи нужного момента в любое время. Информация с IP-видеокамер сохраняется на нашем сервере. Клиент может посмотреть нужную ему видеoinформацию в любой момент, даже не находясь в нашей сети, просто введя логин и пароль. Стоимость одной IP-камеры — 2500 рублей. При желании клиент может приобрести любую другую камеру, но мы предлагаем самый экономичный на сегодняшний момент вариант. Ежемесячная абонентская плата за эту услугу составляет 500 рублей за одну камеру. Подключение к услуге «Видео-контроль» бесплатное. Для этой услуги/сервиса мы выработываем и индивидуальные решения. Например, одному из клиентов понадобилась запись звука, и теперь мы предлагаем камеры с записью не только видео, но и аудио сигнала.

Сегодня услугой «Видео-контроль» интересуются многие клиенты. Преимущество, которое даёт эта услуга, — это оптимизация рабочего процесса, сокращение издержек, повышение эффективности труда — должен оценить любой эффективный руководитель.

— Расскажите, пожалуйста, на кого ориентирована услуга «Удалённый офис дома»?

— Эта услуга будет популярна у руководителей, которые не пользуются услугами IT-специалистов, но имеют потребность в удалённой работе на своём компьютере с торговыми точками или офисами, принадлежащими фирме. Стоимость услуги — 1500 рублей в месяц.

— Что в ближайшее время Good Line предложит своим клиентам?

— В ближайших планах Good Line — внедрение круглосуточного технического обслуживания для корпоративных клиентов. При возникновении технических неполадок наши специалисты смогут провести ремонтные работы в любое время суток, с целью восстановления связи к началу рабочего дня.

Подводя итог, скажу, что сегодня мы персонализировали клиентское обслуживание. За каждым корпоративным клиентом у нас закреплён менеджер, который оперативно решает любые вопросы — от документации до выезда на место в необходимых случаях. Связаться с менеджером можно как по телефону, так и через Интернет — по ICQ или Skype.

Главным итогом этого года стало предоставление нашим клиентам целого комплекса услуг — мы предлагаем комплексное решение для любого бизнеса по приемлемым ценам. А наш персональный подход к клиенту позволяет подобрать индивидуальное решение в каждом конкретном случае. Именно благодаря этому мы сохраняем хорошие и доверительные отношения с нашими клиентами, занимая лидирующие позиции на рынке.

пр. Кузнецкий, 18  
тел. 8 (3842) 45-25-20





# «МЕГАФОН»: ЦЕЛЬ — ЛИДЕРСТВО НА РЫНКЕ

Компания «МегаФон» подводит итоги работы в уходящем году в Кузбассе. Задачи, поставленные в начале года, успешно выполнены, что позволило оператору укрепить свои позиции на региональном рынке и дальше продвинуться по пути завоевания лидерства на нём. Это лидерство выглядит вполне естественно на фоне общего продвижения «МегаФона» на телекоммуникационном рынке России. В сентябре компания вышла на второе место в стране по доходам от услуг мобильной связи, а по итогам третьего квартала — абсолютным лидером по доходам от услуг мобильного Интернета. При этом, как сообщила газета «Ведомости», квартальные доходы по данному виду услуг выросли за год на 90,8%! Похожим образом и даже кое в чем быстрее растёт «МегаФон» в Кузбассе. О том, что стало основными составляющими успехов в региональном развитии компании в 2010 году, рассказывает Вадим СЕВАСТЬЯНОВ, директор Кузбасского регионального отделения СФ ОАО «МегаФон».

— С какими итогами ожидаете завершить 2010 год, Вам уже известно?

— Да мы практически уже знаем, как закончим этот год, ведь самое главное — намеченные планы уже выполнены. В конце прошлого года мы выбрали два стратегических направления развития с целью достижения лидерства на рынке, причём не только мобильной связи, но и с учётом конвергенции телекоммуникационных услуг. Эти направления — создание зоны покрытия лучше, чем у конкурентов, и продвижение новых услуг. В первом случае мы исходим из того, что наша сеть должна покрывать максимальную территорию Кузбасса. Тем более что до сих пор остаются территории и населённые пункты, где вообще нет никакой мобильной связи, ни одного оператора. В этом году мы зашли в такие сёла и посёлки, и до конца года зайдём ещё. И в дальнейшем будем развивать сеть второго поколения, ведь голосовой трафик никуда не исчезает, он по-прежнему является для компании основным источником доходов, и мы постоянно стремимся к улучшению сети второго поколения. Практически все ресурсы на данном направлении развития компания направила именно в расширение сети. Убрали разрывы в сети, например, вдоль железных и автомобильных дорог, и в конце нынешнего года мы сами и с помощью наших абонентов определим, где потребуется улучшение сети, и займёмся этим в будущем году.

Вторым стратегическим направлением развития стало, конечно, развитие новых телекоммуникационных услуг, основанных в первую очередь на передаче данных, на мобильном Интернете. В этом случае «МегаФон» в Кузбассе сосредоточился на увеличении скорости доступа к Интернету абонентов,



расширению пропускной способности сетей, что подразумевает, конечно, развитие третьего поколения связи. Оно оказалось очень быстрым — наша сеть 3G всего за год, напомним, первый её сегмент был построен в декабре 2009 года, по числу задействованных базовых станций выросла в 3,5 раза! Про увеличение площади покрытия и говорить не нужно, она выросла вообще в десятки раз.

— А как расширялась география сети третьего поколения «МегаФона»?

— Опытная зона, которую мы построили первой в Кемерове, показала нам, что развиваться нужно не только в столицах, которыми выступают областной центр и Новокузнецк, а в городах и посёлках. Там меньше всего развиты услуги предоставления доступа в Интернет, не только мобильного доступа, а вообще, фиксированной связи и кабельного доступа. Этот расчёт оказался успешным, компания не только выполнила, но и перевыполнила план развития сети третьего поколения. Практически во всех районных центрах и во всех городах Кузбасса сеть 3G «МегаФона» была построена к августу. Осталось только два сравнительно крупных посёлка на карте региона, куда пока она не пришла — этот Тисуль и Белогорск. Зато сегодня базовые станции новой сети работают во множестве небольших сёл и посёлков, практически по всей длине автодороги от Кемерова до Новокузнецка и в других местах.

— Насколько это оправданно?

— Самым простым и точным индикатором, показывающим, как идёт развитие услуг мобильного Интернета, выступают продажи USB-модемов. Если взять весь кузбасский рынок продаж этих устройств, то из всей «большой тройки» на «МегаФон» сегодня приходится самая большая доля — за последние шесть месяцев она составляет 40-45% рынка. Более того, кузбасское региональное отделение «МегаФона» лидирует по этим продажам среди всех мобильных компаний по всей Сибири. Другой показатель — это трафик, объём передачи данных по всей сети 3G. По нему кузбасское отделение лидирует в рамках сибирского филиала «МегаФона». Кстати, рост продаж модемов и объёмов передачи данных были положительно оценены руководством компании и позволили обосновать увеличение инвестирования во втором полугодии. Если в первом полугодии мы доказывали, что нам нужны капиталовложения, то с ростом трафика и продаж модемов, нам их предоставили дополнительно, и уже без ограничений. В том

числе, на строительство магистралей передачи данных, оптоволоконных линий. Ожидаем, что они будут введены в строй, соединят Кемерово и Новокузнецк и города между ними, и позволят ещё увеличить скорость передачи данных. Это будет большое транспортное кольцо через весь юг Сибири — из Новокузнецка оно пойдёт на Барнаул, потом на Новосибирск и вновь на Кемерово. Есть план кольца в восточном направлении — из Новокузнецка через Междуреченск до Хакасии. Это пока проект, а вот магистрали из Кемерова до Новокузнецка и Барнаула строятся, что позволит уже скоро значительно увеличить скорости мобильного Интернета. И это почувствуют наши абоненты. Кроме того, не надо забывать, что «МегаФон» приобрёл компанию «Синтерра», крупного универсального оператора с разветвлённой магистральной сетью передачи данных. Сейчас происходит интеграция двух компаний, и появляется возможность задействовать мощности «Синтерры» в сфере передачи данных. Эта компания уже работала в Кузбассе до слияния, имеет свои ресурсы, в частности, в Новокузнецке, которые мы можем теперь использовать.

— Планы роста трафика, которые Вы ставили перед собой в начале года, удалось выполнить?

— Удалось выполнить и перевыполнить. Мы вели подробный мониторинг объёма передачи данных. Фактически количество уникальных пользователей 3G увеличилось с января этого года в пять с половиной раз! При этом объёмы передачи данных выросли в 10 раз. При этом МегаФон не увеличивал стоимость Мегабайта, а значит и пользователи сэкономили — стоимость единицы тарификации стабильно уменьшается.

— Сколько новых абонентов сети 3G приходят к Вам сейчас?

— Сегодня почти 85 процентов населённой территории Кемеровской области находится в зоне действия сети третьего поколения МегаФона. А это порядка двух миллионов кузбассовцев, которые или пользуются нашими услугами или являются потенциальными абонентами. Конечно же и абонентская база растёт, так как МегаФон помимо тарифов и дополнительных услуг, в том числе и для пользователей 3G, предлагает индивидуальное обслуживание

каждого клиента. Помимо этого наша компания готова предложить мобильные устройства под брендом нашей компании. И как показывают наши продажи, мы можем говорить о позициях лидера. Если говорить о пользователях мобильного Интернета, то ежемесячно их прибавляется около 5 тысяч. Это тех, кто приобретает USB-модемы и подключают их. Мы видим этот приток — у нас просто взрывообразно растёт трафик, объём передачи данных. Это связано не только с развитием сети третьего поколения, но и с нашим предложением абонентам — большой линейки безлимитных тарифов. Пользователи их заметили и ответили значительным ростом потребления данных.

— Планируется ли какое-нибудь «взрывное» предложение в уходящем году? Специально для тех, кто хотел бы пользоваться именно мобильным Интернетом?

— Да. Для жителей Кемеровской области мы приготовили такой новогодний подарок — акция «Модем за 190 рублей!» Это — USB-модем, который развивает скорость до 7,2Мб/с! Уже сегодня в наших сетях такая скорость возможна! Тем более что по Кузбассу у МегаФона распространение 3G самое масштабное. Вместе с высокоскоростным модемом в комплект входит два пакета Интернет-трафика, разработанные специально для этого предложения! Уверен, что любителям социальных сетей, активного онлайн-общения, всем нашим абонентам этот подарок понравится — как по цене, так и по качеству!

— Каковы ближайшие планы «МегаФона» в Кузбассе?

— Развиваться. Теми же темпами, что сейчас и по возможности быстрее. В первую очередь мы сосредоточимся на всём том, что поможет развивать «цифру», современные телекоммуникационные услуги — планируем, конечно, расширять нашу сеть третьего поколения, серьёзно заниматься увеличением скорости передачи данных за счёт постройки транспортных магистралей. Будем предлагать новые продукты для пользователей мобильного Интернета, продолжим работать и над улучшением качества обслуживания клиентов. У нас сегодня уже работает более 30 салонов фирменного обслуживания «МегаФон», и эта сеть также будет расширяться.



**МЕГАФОН**  
Будущее зависит от тебя





По мнению Анны Стариковой, «нишевые» издания всегда будут пользоваться достаточным спросом у рекламодателей

**РЕКЛАМА КАК ЗЕРКАЛО КРИЗИСА**

Реклама — это всегда очень точный индикатор состояния экономики, как в отдельной отрасли, так и в на рынке в целом. Рекламисты одними из первых видят тенденции к её росту, падению или застою. Будучи самой динамичной частью механизма рыночных отношений, реклама вынуждена учитывать условия и особенности экономического развития, менять формы, вносить коррективы. Участники медиа-рынка утверждают, что сегодняшнее состояние рекламной отрасли в Кемерово соответствует общероссийским тенденциям.

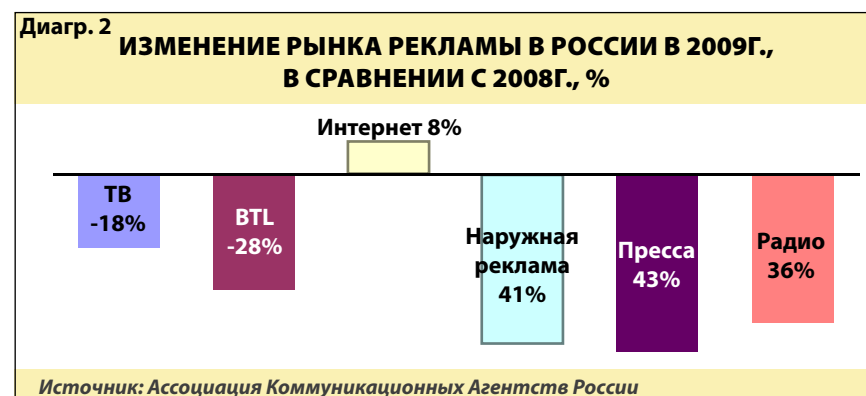
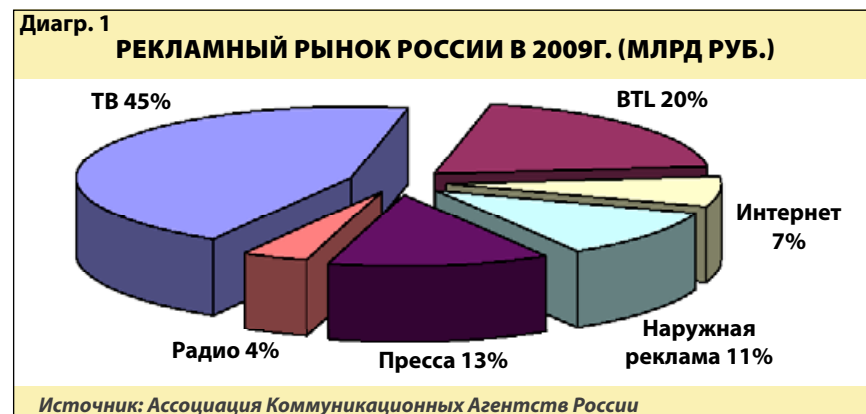
Высокий показатель деловой активности в Кемерово до кризиса создавал все условия для бурного роста рекламного рынка. Лидирующие позиции на кемеровском рынке рекламы (по затратам) занимали ТВ реклама, пресса, наружная реклама и радио. Причём наружная реклама являлась одной из наиболее крупных частей кемеровского рекламного рынка и даже сумела стать мощным конкурентом для рекламы на телевидении.

С приходом кризиса спрос на услуги рекламы сократился почти на 40%. Самые высокие показатели снижения во время кризиса отметились в сегменте печатных СМИ. Их обороты как минимум сократились на 50%, а для некоторых категорий — до 70% (эта часть медиа-рынка ещё до кризиса стала терять свои лидерские позиции за счёт активного развития интернет-рекламы). Удержать рынок сумели те печатные СМИ, которые охватывают чётко определённую читательскую аудиторию. По мнению Анны Стариковой, начальника отдела маркетинга

ООО УК «СДС-Медиа», «нишевые» издания всегда будут пользоваться достаточным спросом у рекламодателей. Рынок наружной рекламы по объёмам упал меньше чем пресса. Количество «провисов», то есть свободных мест, по данным Ирины Нелепиной, директора ООО «Управляющая компания «Сиб-Медиа» увеличилось и колебалось от 40% до 60%. Цены на «наружку» упали на 50%. Пустые рекламные конструкции заполнялись в основном социальной рекламой (до 48%).

Сегмент ТВ на медиа-рынке не уступил свою лидирующую позицию, несмотря на высокое падение оборотов (до 20-22%). Сегмент радиоре-

кламы с начала года упал на 50%. Преимущественно в этом секторе рынка рекламы произошли корректировки по ценам. Кризис научил операторов рекламы оптимизировать расходы, искать новые подходы для размещения рекламы и более детально относится к желаниям клиента. Операторы шли на поводу у рекламодателя. Главное было удержать заказчика. В это время, по наблюдениям Ирины Нелепиной, рекламодателям старались предложить выгодные бонусные и пакетные программы. Но в целом, как отмечают многие игроки, медиа-рынок в Кемерово ужасно, произошло его долевое перераспределение. ▀▀▀



**Телекомпания «ТВ-Мост» это:**

Сетевой партнёр общероссийского телеканала «ТВ Центр» (Москва).

**Производство и передача в эфир собственных информационных и специализированных программ:**

- ежедневная информационная программа «Видимости» (новости и главные темы общественно-политической жизни Кемерово);
- экономическое обозрение «Капитал» (программа о новостях бизнеса и промышленности Кузбасса) - еженедельно;
- программа о строительстве, ремонте, отделке и дизайне интерьеров «Под ключ» - еженедельно;
- рекламно-информационная программа «Это модно» (товары и услуги организаций и фирм г. Кемерово) – еженедельно;
- программа о спорте, физической культуре и туризме «Кемерово спортивный» - еженедельно;
- информационно-аналитическая программа «Время кемеровское» (программа о жизни столицы Кузбасса и кемеровчанах) – еженедельно;
- информационную программу «Депутатские будни» (вестник Кемеровского Совета народных депутатов) - раз в месяц;
- документальные фильмы и циклы передач об истории угольного Кузбасса и г. Кемерово, социальные телевизионные проекты.

**Производство и размещение в эфире рекламы на канале «ТВ-Мост»:**

- видеоролики, баннеры, 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»).



*Специально к Новому Году телекомпания «ТВ-Мост» предлагает руководителям предприятий, фирм и организаций Кузбасса поздравить кемеровчан с новогодними и рождественскими праздниками на канале «ТВ-Мост»!*

Наш адрес:  
650036, г. Кемерово, пр. Ленина 90/4, 6 этаж, телекомпания «ТВ-Мост»;  
тел. (3842) 35-00-16, 35-00-46.  
e-mail: tvmost-kemerovo@tv-most.ru  
www.tv-most.ru



Крупные участники рекламного рынка отмечают, что в кризисный период основной отток потребительского спроса был направлен на сегмент Интернет-рекламы. По мнению Вениамина Рокуа, директора ООО «Интернет — Бизнес» (официального реселлера социальных сетей «Одноклассники» и «В Контакте») на рост спроса Интернет-рекламы повлияла его главная особенность — выгодное соотношение стоимости и эффективности. В погоне за низкой ценой и максимальным привлечением потребительской аудитории рекламодатели перебрасывали свои «кризисные» бюджеты с традиционных рекламных каналов на интернет. Стоимость Интернет-рекламы всегда была существенно ниже её более традиционных аналогов: реклама на билборде стоит около 15 тысяч рублей, а в Интернете от 1,5-3 тысяч рублей. Так же выгодно отличает эту рекламу точный таргетинг и мощные инструменты контроля и анализа результатов рекламной кампании. Многие печатные СМИ активизировали в кризис развитие своих Интернет-ресурсов. Газеты и журналы активно переходят к практике размещения рекламы на своих электронных версиях. |||»



По мнению Вениамина Рокуа, на рост спроса Интернет-рекламы повлияла его главная особенность – выгодное соотношение стоимости и эффективности



Максим Колпаков, считает, что общероссийский тренд, выраженный в ослаблении позиций контекстной рекламы, на рынке Кемерово пока ещё не работает

**Аудитория Рунета**

43 млн человек имеют опыт использования Интернета  
32 млн человек активно пользуются Интернетом в городах России  
90% проникновения Интернета в молодежную среду  
Источник: Фонд «Общественное мнение»

**ЭКСПЕРТ**

В разгар провального для рекламистов 2009 года на рынке произошло знаковое событие: попытка сетевых агентств потеснить «под шумок» кризиса все локальные агентства. Крупные сетевые игроки подкинули в пылающий огонь идею постоплаты, которую заказчики, переживающие не лучшие времена, приняли «на ура», поэтому подобная тенденция сохранилась и в 2010 году. В результате в сегменте остались сетевые агентства и небольшие локальные фирмы со штатом до 10 человек». В крупных рекламных компаниях произошли процессы оптимизации и реструктуризации — некоторые отделы вообще закрыли.

Ещё одной заметной тенденцией рынка рекламы стала его узкая специализация. Сегодня практически невозможно встретить рекламное агентство полного цикла. Кто-то занимается размещением рекламы в маршрутных такси, на кассах, в лифтах, на ситилайтах. Кто-то — сувенирной продукцией, кто-то — другими видами рекламы: полиграфическими услугами, созданием фирменного стиля, анимационной рекламой. Внешняя реклама, по прогнозам аналитиков, должна была рухнуть первой во время кризиса, но этого не случилось. Сегодня мы наблюдаем в Кемерово и других городах области её невиданное затишье. В Кузбассе «наружка» по-прежнему правит балом. Причины этого две: во-первых, продавать такую рекламу проще, рекламодатель видит место и видит баннер, на котором размещена его реклама, а во-вторых, федеральные компании продолжают преимущественно использовать только традиционные рекламные носители (ТВ и «наружка»).

Так же с приходом кризиса совпала ещё одна тенденция в рекламной отрасли: в последние два года резко упал спрос на курьерское распространение рекламы по почтовым ящикам. По статистике, 95% такой рекламной продукции оказывается в мусорном ящике. Сегодня компании, специализирующиеся на таких услугах, перекалифицировались на производство и распространение красочных флайеров, которые прикрепляются к дверным ручкам квартир. Отмирает и привычная расклейка реклам на щитах.

Самой неприятной особенностью для рекламного рынка стал сильный демпинг. С наступлением тяжёлых времен на рынке рекламного бизнеса резко возросла конкуренция. И 2009 год заставил всех игроков усилить демпинговать, но сегодня рынок вышел на рациональные цены, устраивающие и заказчиков, и исполнителей. Преодолеть сильный демпинг на рынке помогут договоренности между рекламными компаниями.

Во время кризиса рекламодатели стали искать нестандартные площадки для размещения рекламы. Интернет стал дорогой и эффективной маркетинговой площадкой. Потенциал Интернет-маркетинга поистине безграничен и предоставляет всё новые и новые возможности для разработок различных стратегий продвижения. Например, популярной площадкой в Интернете являются социальные сети, сейчас там собрана идеальная аудитория для производителей. По данным Internet World Stats, численность интернет-пользователей в России постоянно растёт и повышается её активность, в том числе

Светлана Григорьева, директор ООО «Агентство Большая Медведица»



за счёт популярности социальных сетей. С лета 2009 по лето 2010 суточная аудитория Интернет-пользователей выросла с 21% до 29%, степень активности увеличилась на 7%.

Но кроме растущей и активной аудитории потенциальных покупателей, социальные сети предоставляют в своем «профиле» практически всю необходимую информацию — пол, возраст, род занятий, место жительства. Прямо-таки полный набор инструментов для определения целевой аудитории. Вообще, реклама в социальных сетях выглядит едва ли не идеальным видом продвижения товара. При этом она требует относительно низких затрат по сравнению, например, с телевизионной или другими видами мультимедийной рекламы.



**НОВЫЕ ВРЕМЕНА - НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ - НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ**

**Подумайте сами:**

- Рабочие вопросы решаем при помощи Интернета
- Ищем информацию в Интернете
- Читаем новости в Интернете
- Общаемся в интернете
- Электронная почта в Интернете
- В течение рабочего дня нам доступен только Интернет



**Используйте возможности Интернета для привлечения клиентов.**

**Реклама в социальных сетях - это выгодно!**

- + Возможность выбора аудитории по полу и\или возрасту
- + Выбор города или области
- + Возможность показа рекламы по времени суток
- + Стоимость рекламы на одного человека 12 копеек в неделю
- + За 5000 рублей вас увидит минимум 40 тыс. человек

**Социальными сетями, в Кемеровской области пользуется каждый второй.**



**Преимущества Рекламы в социальных сетях**

- + Вы сами выбираете целевую аудиторию
- + Рекламу в рабочее время видят офисные сотрудники
- + Вашу рекламу 100% увидят
- + Платежеспособная активная аудитория

ООО «Интернет-Бизнес»  
tel. (3842)599-199. fax. 75-24-15  
WWW.IBSN.RU





Но если объём Интернет-рекламы по спросу вырос, то по денежным расходам, по рекламным бюджетам даже сократился, уменьшившись с миллионов до сотен тысяч. До кризиса доля крупных компаний, которые могли позволить себе рекламные бюджеты от 300 тысяч рублей до миллиона, в компании «Интернет — Бизнес» составляла 90% от общего числа рекламодателей. По мнению Максима Колпакова, директора ООО «А42», удержаться на рынке Интернет-рекламы компаниям помог комплексный подход к рекламе в сети, потому что общероссийский тренд, выраженный в ослаблении позиций контекстной рекламы, на рынке Кемерово пока ещё не работает. Баннерной рекламой интересуются крупные компании, которым важен бренд, а контекстная реклама пользуется высоким спросом у предприятий, занимающихся розничными, прямыми продажами.

В кризис рекламные компании стали искать нестандартные предложения для привлечения рекламодателей на рынок. Это, в частности относится к игровой рекламе, которая уже сейчас достаточно популярна, в перспективе будет пользоваться более высоким спросом среди рекламодателей. Важными условиями привлечения круп-



По словам Константина Крекнина, основной причиной ухода большинства компаний с рынка стал узкий спектр услуг в сегменте полиграфической деятельности и активный заход крупных региональных игроков из Новосибирска, Красноярска, Томска

ных рекламодателей является опыт и профессиональные компетенции сотрудников. Но в Кемерово сложно найти квалифицированных специалистов в области Интернет-рекламы. Несмо-

тря на это производители Интернет-рекламы уверены, что кризис для их сегмента рынка закончился и до конца года данная часть медиа-отрасли по оборотам вырастет минимум на 50%.

Финансовый кризис успел сильно досадить и такому сегменту рекламы как полиграфия. С конца 2008 года рекламодатели сократили свои бюджеты на рекламные компании по данному сегменту от 30% до 100%. Соответственно произошли корректировки по спросу, которые колебались в разные моменты в тех же пределах. Формально на сегодняшний день в Кузбассе прекратили свою деятельность около 10% полиграфических предприятий.

Стойкий подъём спроса на услуги рекламной полиграфии в 2008 году привлёк на этот рынок большое количество новых игроков. Но, как отмечает Константин Крекнин, директор ООО «Агентство рекламных форм» они не учли низкой рентабельности этой сферы, (примерно 10-15% с постоянным снижением) и не смогли провести диверсификацию портфелей. В результате основной причиной ухода большинства компаний с рынка стал узкий спектр услуг в сегменте полиграфической деятельности. К тому же сильно повлиял ещё докризисный

## «РЕКЛАМАРКЕТ»: ПУСТЬ КОНКУРЕНТЫ СТАНУТ КЛИЕНТАМИ

Компания «РЕКЛАМАРКЕТ» известна на кузбасском рынке в качестве производителя рекламной продукции уже в течение двух лет. Баннеры, световые короба, рекламные стойки и стенды, вывески, фирменные сувенирные изделия — практически всё, что составляет ассортимент универсальной рекламной фирмы — и сделано здесь — в «РЕКЛАМАРКЕТЕ» всегда имело устойчивый спрос как в Кемерове, так и во многих других городах Кузбасса. Однако с некоторого времени интересы руководства компании с выпуска продукции переместились в другую сферу — поставку материалов. Естественно, для той же самой рекламной продукции. Объяснить, почему фирма, уже нашедшая себя в производстве, пошла на такой диверсификационный ход, мы попросили директора компании Константина Сантьева.

— Константин Анатольевич, а действительно, что натолкнуло вас на мысль сменить профиль деятельности? Не похоже ли это на уход из мастеров — обратно в «подмастерья»?

— Ничуть не похоже. И сейчас я объясню, почему. Ну, во-первых, «РЕКЛАМАРКЕТ» от производства рекламной продукции полностью не отходит, просто соотношения этих двух видов деятельности меняется — в данном случае в пользу роста объёмов поставки материалов. Так что, мастерами мы остаёмся в любом случае. Во-вторых, работа именно с материалами — удел далеко не подмастеров, а, напротив, специалистов, которые уже хорошо разобрались в деле, владеют профессией и потому знают, какие материалы предпочтительны и что чего стоит на самом деле. Кстати, вот и ответ на ваш первый вопрос: именно отсутствие на кемеровском рынке профессиональных оптовых поставщиков материалов для изготовления рекламы и побудило нас впервые задуматься о том, что как раз это дело мы способны взять на себя. Практика показывает, что и мы сами и все наши коллеги постоянно испытываем проблему налаженных поставок. Всякий раз приходится вести нелёгкий поиск и заказывать очередную партию того или иного товара издалека. А это почти всегда дорого и часто не очень надёжно.

— «РЕКЛАМАРКЕТ», следовательно способен обеспечить регулярные поставки в срок, в оговоренных заранее объёмах и по низким ценам?

— Способен, и мы уже доказали это. Цены на продукцию у нас не будут отличаться от цены крупнооптовых поставщиков из соседних регионов, а с учётом того, что местные поставки — по городу — мы производим бесплатно, выгода налицо. Надо сказать, что постоянное наличие складских запасов позволяет нам обеспечивать своих заказчиков максимально оперативно, дважды в день: утренний заказ выполняется во второй



ной до 3,2 м. Причём, именно в новом году планируем значительно повысить качество печати, для чего приобретаем новый станок с большим разрешением — до 600х600 точек на квадратный дюйм и значительно большей скоростью печати. Это позволит нам значительно расширить количество наших клиентов и саму географию заказов, ведь нашей продукцией пользуются и в других городах — Ленинск-Кузнецком, Анжеро-Судженске, Прокопьевске, Мариинске, других населённых пунктах области. И — хочу это отметить — мы работаем с любыми заказами, независимо от их объёма.

— Константин Анатольевич, говоря о существующих ещё проблемах в поставках товаров для рекламной продукции, вы очень уважительно называли других подобных производителей своими коллегами. Но ведь они для вас ещё и конкуренты, причём реальные. Выходит, теперь своими поставками вы будете работать на их успех, не так ли?

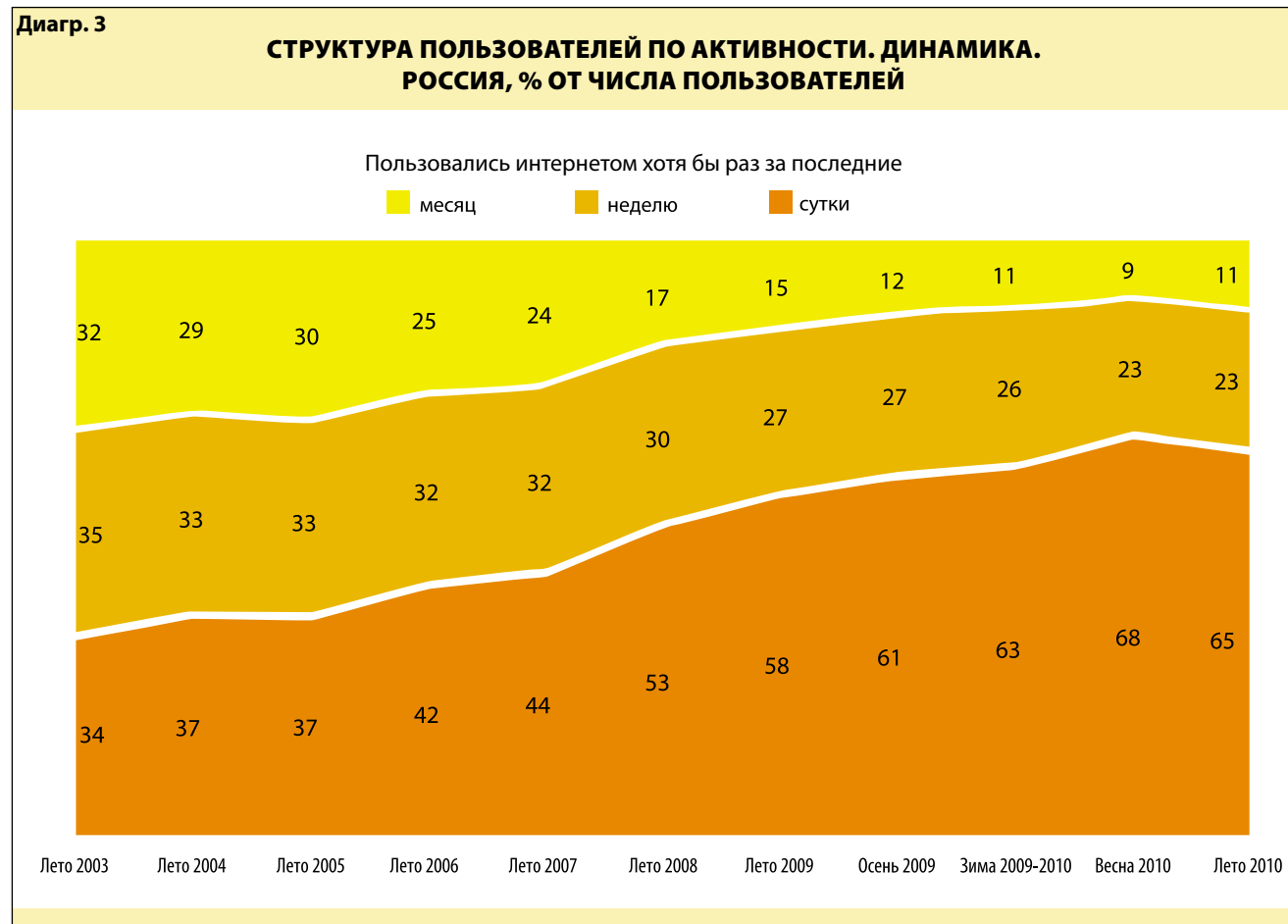
— А вот в этом-то как раз и кроется определённое «ноу-хау», к которому мы пришли. Да, с одной стороны мы — коллеги, с другой — конкуренты. Так пусть наши коллеги перейдут для нас в другой разряд и из конкурентов превратятся в клиентов. А этому и будет максимально способствовать новая, растущая и, я надеюсь, перспективная сфера нашей профессиональной и коммерческой деятельности.

Это диалектика партнерства. В рекламном мире конкуренция всегда носила партнерский, взаимозависимый характер. Рекламные фирмы и конкурируют и помогают друг другу и материалами и работой. И, я надеюсь, новое, растущее направление нашей деятельности имеет перспективу и будет максимально способствовать укреплению партнерства и сотрудничества в рекламном бизнесе.

половине дня, а вечерний — следующим утром. Ассортимент более чем обширный. Это листовые материалы: ПВХ пластик и акрил литой, самоклеящиеся плёнки для аппликации, материалы для широкоформатной печати, различные расходные материалы, клеи, скотч, инструменты. В основном все эти товары импортные. С 1 января начинает работу наш обновлённый сайт, его адрес: [www.reklamarket42.ru](http://www.reklamarket42.ru), где всегда можно будет не только получить самую свежую информацию, но и заказать товары с доставкой. Ежемесячно мы расширяем предлагаемый ассортимент на несколько новых позиций и стремимся, чтобы в ближайшем будущем у нас можно было бы заказать всё без исключения. Для решения поставленных задач мы ведём сейчас переговоры с разными поставщиками.

— Прозвучало то, что «РЕКЛАМАРКЕТ» оставляет за собой определённые объёмы по выпуску рекламной продукции. На что же будет сделан основной упор в этой деятельности с нового года?

— Мы будем, в частности, расширять объёмы широкоформатной печати для впуска баннеров или растяжек шири-





# 5 слагаемых эффективной рекламы

Сокращать или не сокращать рекламный бюджет? Над этим вопросом не раз приходится задумываться руководителям компаний, вынужденным по тем или иным причинам урезать расходы. Однако стоит ли экономить в первую очередь на рекламе? Ведь именно во время нестабильной ситуации в экономике особенно важно выделиться среди конкурентов и не потерять внимание потенциальных клиентов. Чтобы сократить издержки, не отказываясь от стимуляции потребителей, специалисты советуют делать выбор в пользу наиболее эффективных рекламных каналов и размещать рекламу только там, где она действительно работает. Мы расскажем о главных составляющих эффективного канала для продвижения рекламы на примере Городского Информационного Справочника ДубльГИС.

## Аудитория

Вашу рекламу должны увидеть! Это первое, о чем стоит позаботиться. Как бы ни были удачны, подготовленные вами плакаты, макеты, статьи или ролики, реклама не принесет желаемого эффекта (увеличение числа клиентов), если ее увидят только 10 человек. Чем больше аудитория рекламного носителя, тем больше людей получит сообщение. Чем больше людей получит ваше сообщение, тем больше обращений получит ваша компания.

Справочник ДубльГИС выходит и распространяется в 33 городах России и Украины. Ежемесячно программу и обновления к ней скачивают с официального сайта компании более 5 000 000 пользователей во всех регионах страны. Каждый квартал ДубльГИС выходит на тиражном диске, который распространяется по офисам компаний города и на крупных выставках. Общая аудитория справочника ДубльГИС в настоящее время насчитывает более 7 000 000 пользователей в России.



## Целевая аудитория

Оценивая тираж или аудиторию рекламного носителя, необходимо задуматься, какая его часть относится к вашей целевой аудитории. В ДубльГИС вашу рекламу увидят те люди, которые уже заинтересованы в ваших товарах или услугах, и готовы совершить покупку. Все, что вам остается сделать, чтобы привлечь их, – это выделиться среди конкурентов и рассказать о своих преимуществах.

## Контекстность

В ДубльГИС реклама контекстная, она дает дополнительную информацию потребителю (о скидках, специальных предложениях, ваших конкурентных преимуществах, уникальных свойствах товаров или услуг), помогая сделать выбор и стимулируя совершить сделку. Реклама в ДубльГИС также отлично дополняет крупные имиджевые рекламные кампании. Привлекательная реклама на ТВ или яркий макет в журнале могут сформировать у потенциального клиента потребность в ваших товарах или услугах. Но вряд ли он будет записывать ваши координаты в течение ролика или отыскивать нужный журнал, вероятнее он будет искать вас в справочнике по названию компании, ее сфере деятельности.

## Назаров Константин Николаевич, директор ООО "Абсолют Сервис":

С информационным справочником ДубльГис мы сотрудничаем с 2010 года. Как перспективная и развивающаяся компания, мы всегда выбираем самые эффективные рекламные источники. Безусловно, ДубльГис является самым популярным и удобным информационным справочником города Кемерово, поэтому одним из первых информационных изданий, в котором мы появились, был именно ДубльГис. Сложно говорить об ожиданиях от размещения, всегда ожидаешь большего, но, тем не менее, прогнозы были, и могу сказать честно, ДубльГис их оправдал и порадовал. Размещение рекламы дает нам стабильный, достаточно высокий приток новых клиентов. Поэтому с уверенностью могу сказать, наша компания и в дальнейшем будет размещаться в информационном справочнике ДубльГис, надеясь на дальнейшее взаимовыгодное сотрудничество и продолжение дружеских отношений. Желаем Вам успехов и дальнейшего процветания!

## Стоимость

Хорошая рекламная кампания требует существенных затрат. Чрезмерная экономия на этой строке бюджета непременно отразится и на вашем будущем доходе. Ваша прибыль прямо пропорционально зависит от вложений – материальных и трудовых ресурсов. Главное, чтобы рекламная кампания принесла вам ощутимую выгоду – внимание и лояльность ваших клиентов и, как следствие, прибыль. Для этого полезно сравнить стоимость рекламы на разных носителях и объемы той части их аудитории, которая вас интересует.

За рекламу в ДубльГИС вы платите от 3250 в месяц, при этом вы уверены, что в течение этого срока ваше сообщение не будет утилизировано вместе с носителем и всегда будет у вашего потенциального клиента «под рукой». При этом количество пользователей ДубльГИС в городе Кемерово – 270 000 человек, что значительно превышает тираж любого массового издания или печатного справочника.

## Опыт коллег

И еще один важный момент – прислушивайтесь к мнению ваших партнеров, руководителей компаний, работающих в вашей сфере бизнеса. Мнение рекламных агентов не всегда может быть объективным. В то время как опыт ваших коллег поможет вам выбрать правильное направление.



## Ищите клиентов ?

адреса и телефоны фирм города  
вы найдете в ДубльГИС



СКАЧИВАЙТЕ БЕСПЛАТНО!  
[WWW.2GIS.RU](http://WWW.2GIS.RU)



активный заход крупных региональных игроков из Новосибирска, Красноярска, Томска.

На сегодняшний день финансовая прослойка у компаний сильно сократилась, а рынок полиграфической продукции продолжает отличаться низкой активностью спроса рекламодателей. Поэтому в ближайшее время доля полиграфических предприятий, покидающих рынок, по прогнозам Константина Крекнина, увеличится.

Кризис сыграл очень большую роль в развитии инновации и креатива в сегменте рекламной полиграфии. Несомненно, что в ближайшие время важнейшим фактором развития полиграфического бизнеса станет внедрение инновационных технологий. Поэтому уже сейчас многие компании пересматривают свои ресурсы, меняют стратегические планы, начинают работать более эффективно. Такие направления как этикетка и упаковка на сегодняшний день являются самыми перспективными в рекламной полиграфии.

По оценкам специалистов, сегодня кемеровский рынок рекламы немного оживает, его рентабельность выйдет на 8-9%. Но о долгосрочных перспективах развития медиа-рынка пока никто из участников не говорит — всё будет зависеть от общей экономической ситуации в регионе и в стране.

#### МАЛЫЙ БИЗНЕС: ЭТАПЫ ПОДДЕРЖКИ

Поддержка малого и среднего бизнеса (или поддержка предпринимательства) достаточно давно стала представлять собой отдельно выделенную сферу деятельности государственных и муниципальных властей. Ещё задолго до кризиса — с июня 2007 года в Кемеровской области начала действовать долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области», которая ежегодно развивалась, пополняясь новыми инструментами поддержки предпринимательства.

2009 год многое изменил в подходах к взаимоотношениям структур власти с малым и средним бизнесом. Основными формами поддержки стали налоговые льготы отдельным категориям субъектов предпринимательства, гранты, льготные займы, кредитно-гарантийный механизм, льготная аренда и приватизация, субсидирование различных видов затрат. Если говорить о размерах господдержки предпринимательства за последние годы в финансовом выражении, то это выглядит следующим образом.



Сергей Кузнецов подверг критике существующую систему раздачи грантов без анализа ожидаемого эффекта, и предложил обязательную экспертизу проектов, дифференцированный подход к объёмам финансирования, привлечение помимо государственных средств банковских кредитных ресурсов на взаимовыгодной основе

По данным областного департамента поддержки предпринимательства, в 2008 году на поддержку малого и среднего бизнеса в Кузбассе было потрачено 82,05 млн рублей, причём основная доля средств шла из областного бюджета — 61,93 млн рублей. В 2009 году объёмы поддержки увеличиваются в 4,5 раза(!) и составляют уже 367,49 млн рублей. Меняется и расклад этих сумм — теперь основную нагрузку берёт на себя федеральный бюджет, выделяя на поддержку предпринимательства 264,14 млн рублей, тогда как областного — только 103,35 млн рублей. В планах 2010 были заложены расходы

417,26 млн рублей — 100 млн из областного и 317,26 млн — из федерального бюджетов.

Главными критериями действенности поддержки предпринимательства всегда считались показатели, отражающие количество вновь созданных предприятий малого бизнеса и зарегистрированных индивидуальных предпринимателей и рост занятости (количество созданных рабочих мест) в нём.

2009 год, как наиболее показательный для кризисного периода, дал следующие показатели результатов поддержки: создано 2 тысячи новых субъектов малого и среднего бизнеса, III»

## ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА: ВПЕРЁД И ВВЕРХ!

Помочь открыть своё дело или поставить на ноги действующий бизнес. Сегодня всё больше кемеровчан обращаются в МАУ «Центр поддержки предпринимательства» г. Кемерово, что на ул. 9-го января, 12. С каждым днём растёт и число просмотров интернет-сайта Центра, где есть масса полезной информации для «начинающих» ([www.csbkem.ru](http://www.csbkem.ru)). Его популярность давно перешагнула пределы Кузбасского региона. Так в чём же секрет успеха?

#### ВПЕРЁД ...

За 10 месяцев 2010 года специалисты МАУ «Центр поддержки предпринимательства» провели 2908 консультаций. Как грамотно организовать ведение бизнеса, как оформить имущественные отношения и, наконец, где получить финансовую поддержку — вот наиболее частые вопросы.

Взять на себя ответственность под названием «я предприниматель» способен не каждый. Именно поэтому решили открыть собственное дело далеко не все, кто обратился за консультацией. 209 индивидуальных предпринимателей и 96 обществ с ограниченной ответственностью зарегистрировались в Центре в текущем году. За это время удалось дополнительно создать 527 рабочих мест, а это на 56% больше, чем годом ранее.

Наиболее привлекательной для бизнеса остаётся сфера услуг, на втором месте оптово-розничная торговля. И лишь немногие готовы инвестировать в производство.

Начинающим предпринимателям, а также действующим субъектам малого и среднего бизнеса не только словом, но и делом в Центре помочь готовы. За 10 месяцев 2010 года — 746 консультаций по финансовой поддержке. Из них половина — 308 представителей бизнес-сообщества — получили реальную помощь при содействии МАУ «Центр поддержки предпринимательства».

В 2010 году специалисты «ЦПП» продолжили совместную работу с ГУ «Центр занятости населения» г. Кемерово по направлению «Самозанятость».

Одним из важных этапов работы Центра поддержки предпринимательства в 2010 году стало открытие магазина «Товары Кузбасса» (ул. 40 лет Октября, 20). Для руководства Центра — это возможность помочь кемеровскому бизнесу на практике. Для предпринимателей — неплохое подспорье в работе. Плата за аренду торговых площадей существенно ниже, чем, в среднем, по городу. Поэтому цены на продукты с рыночными не сравнить. И качество высокое.

Ещё одно направление работы Центра — организация ярмарок на площади бывшего рынка «Октябрьский». Здесь у местных предпринимателей также есть возможность реализовать продукты питания по ценам на 10-15% ниже, чем в магазинах.

Помощь нужна и предпринимателям, которые «занимаются» непродовольственными товарами и оказывают различные услуги. В этих целях в августе 2010 года на базе «Центра поддержки предпринимательства» открыли «Муниципальный центр бытовых услуг» (ул. 9 Января, 12, цокольный этаж). У предпринимателей появилась возможность арендовать помещения по цене от 250 до 350 рублей за квадратный метр. А это позволило сэкономить ресурсы на другие статьи расходов.

#### ... И ВВЕРХ!

Не менее важная форма работы Центра — поддержка действующих предпринимателей. Представителей субъек-

тов малого и среднего бизнеса, как правило, интересуют вопросы бухгалтерии, налогообложения, финансовой помощи, аренды помещения, участия в тендерах, информационной поддержки и даже рынка сбыта.

#### КРОМЕ ТОГО...

Для удобства предпринимателей в рамках реализации федеральной программы «Электронная Россия» в Центре внедрён и развивается электронный документооборот с различными ведомствами. Это значит, что клиенту не нужно «обивать пороги» разных инстанций. Достаточно прийти в Центр дважды: первый раз — чтобы подать заявление на оказание той или иной услуги и второй — чтобы забрать готовый пакет документов.

Система электронного документооборота (ЭДО) — с августа 2009г. — работает с Управлением архитектуры и градостроительства Администрации г. Кемерово, Комитетом по управлению государственным имуществом Кемеровской области (КУГИ). Это позволило сократить срок «прохождения» документов в среднем на 3 месяца. До конца 2010 года завершится разработка регламента в сфере ЭДО с Роспотребнадзором.

В 2011 году работа по внедрению электронного документооборота будет продолжена. Планируется, что кроме КУГИ в список войдут ИФНС России по Кемеровской области, ГУ «Центр занятости населения г. Кемерово», а также Росреестр.

Среди Центров поддержки и содействия предпринимательства Сибирского федерального округа, МАУ «ЦПП» г. Кемерово открылся первым. За время работы Центра — с апреля-2009 — появились первые итоги. Центр стремительными темпами развивается, оказывает услуги БЕСПЛАТНО, реально поддерживает местных товаропроизводителей, помогает клиентам, экономя их драгоценное время. Электронный ресурс Центра регистрирует всё больше просмотров из других регионов страны. Наш опыт перенимает не только Сибирь, но и Россия.



Секрет успеха — в работе. Ежедневной, кропотливой. И в искреннем желании помочь людям, которые поднимают экономику областного центра — иногда благодаря, а порой и вопреки обстоятельствам.



организовано 5 тысяч дополнительных рабочих мест. Всего же количество малых предприятий по области составило 19,8 тысяч, индивидуальных предпринимателей — 57,2 тысячи. Общая численность занятых в малом бизнесе составила 366 тысяч человек — каждый четвертый житель Кузбасса, занятый в экономике.

Если говорить о новых (возникших в связи с кризисом) видах поддержки, то к ним следует отнести: предоставление грантовой поддержки для начинающих предпринимателей (сумма гранта изначально — до 500, а впоследствии — до 300 тысяч рублей); субсидирование части процентов по кредитам (2/3 ставки ЦБ РФ) и договорам лизинга (1/2 процентной части). Отдельного внимания заслуживает такая мера поддержки, как обеспечение коммерческого кредита (для предпринимателей) гарантиями Государственного фонда поддержки предпринимательства и привлечение к работе с фондом большого количества банков. Так же, в качестве мер поддержки с предпринимателями велась работа по предоставлению субсидий в заявительном порядке.

Именно 2009 год стал началом создания в муниципалитетах новых структур поддержки предпринимательства — региональных центров, оказывающих помощь начинающим предпринимателям в выборе вида

деятельности, разработки бизнес-планов, регистрации предпринимательской деятельности и дальнейших операций, связанных с регистрационными, лицензионными или разрешительными операциями в государственных и муниципальных структурах. Центры поддержки предпринимательства стали реально работать по принципу «одного окна».

Также 2009 год характерен созданием достаточно специфической формы поддержки предпринимательства, получившей название «организации самозанятости». Её механизм, созданный на стыке деятельности структур поддержки предпринимателей и служб занятости населения, в массовом порядке организовывал регистрацию в качестве предпринимателей граждан, лишившихся рабочих мест и имеющих статус безработных. Эффективность таких мер пока не просчитана, но в последнее время вызывает всё больше критических замечаний.

В этом году система поддержки предпринимательства стала меняться. Свяzano это, в первую очередь, с постепенным выходом экономики из кризиса а, во-вторых, с осмыслением и анализом эффективности тех мер, которые принимались ранее. О необходимости пересмотра концепции развития малого и среднего бизнеса говорит и задача, поставленная вер-

ховной властью — довести минимальный порог уровня оборота в экономике от малого и среднего бизнеса в доле 40% от валового внутреннего продукта.

Рассматривая схему поддержки малого и среднего бизнеса, недавно назначенный на пост заместителя губернатора по промышленности, транспорту и поддержке предпринимательства Сергей Кузнецов подверг критике существующую систему раздачи грантов без анализа ожидаемого эффекта. И предложил обязательную экспертизу проектов, дифференцированный подход к объёмам финансирования, привлечение помимо государственных средств банковских кредитных ресурсов на взаимовыгодной основе. Также планируется переходить от прямого финансирования к субсидированию понесённых затрат в случае доказанной эффективности проектов и их значимости для экономики региона (развития инфраструктуры определённых отраслей, поступления налоговых отчислений в бюджет, создания новых рабочих мест).

Особое внимание будет уделено вопросам развития молодёжного бизнеса, для чего в настоящее время разрабатываются отдельные программы, задействованы в которых будут одновременно несколько областных департаментов, а также высшие учебные заведения области. ■

ЭКСПЕРТ

Кризис, безусловно, отразился на деятельности различных структур поддержки предпринимательства. Муниципальные и государственные структуры показали свою эффективность, в части поддержки начинающих предпринимателей и желающих открыть своё дело. Их деятельность направлена на внедрение и исполнение в полном объёме тех мер поддержки, которые были разработаны. Это федеральная программа по перепрофилированию безработных, состоящих на учёте в центрах занятости населения, и выделение им субсидии в размере 58,8 тыс. рублей на открытие собственного дела. Плюс к этому работа по оказанию всевозможной консультационной помощи начинающим предпринимателям муниципальными и государственными структурами. Значимыми стали мероприятия по возмещению части затрат на открытие собственного дела и выплаты процентов по кредитам и займам. Велась активная работа, что подтверждается соответствующей отчетностью.

Были предприняты вполне существенные меры, особенно важные для начинающих предпринимателей — взять ту же федеральная программа по выделению субсидий.

Несомненное достижение — от-

крытие Муниципального автономного учреждения «Центр поддержки предпринимательства», оказывающего услуги и консультации потенциальным и начинающим предпринимателям и работающего по системе «одного окна».

А вот в части создания условий для инвестиций, для развития бизнеса, к сожалению, на мой взгляд, сделано было недостаточно. На уровне субъекта федерации были приняты довольно существенные льготы для производителей. На муниципальном уровне — предоставлены льготы по земельному налогу: в 2009 году ставка земельного налога для субъектов малого и среднего предпринимательства была снижена на 50%, но действовала данная льгота всего один год. Были приняты программы субсидирования процентных ставок и программы выдачи грантов на открытие нового дела. Насколько я знаю, в других — соседних областях, для начинающих своё дело в сфере предпринимательства сделано было меньше.

Насколько я знаю, пока никто не собирается свёртывать обозначенные программы поддержки предпринимательства. Но, с приходом нового заместителя губернатора, отвечающего за блок развития предпринимательства,

Игорь Лысенко, генеральный директор ООО «Трансхимресурс», председатель Совета по поддержке и развитию малого предпринимательства



например, у меня сложилось впечатление, что как раз в ближайшее время упор будет сделан на создание эффективных условий для развития бизнеса. Есть понимание, что бизнесу нужны комфортные условия для развития, тогда большие инвестиции не заставят себя долго ждать, а это — новые рабочие места, увеличение налогооблагаемой базы, строительство новых объектов и другие блага для региона.



Компания "Интернет-Бизнес"

Телефон: (3842) 599-199

Разработка сайтов

Создайте своё представительство в интернете!

Продвижение сайтов

Привлекайте потенциальных клиентов

Техническая поддержка сайтов

Оперативное обновление актуальной информации

При разработке сайта\* продвижение в подарок



БЫСТРО И КАЧЕСТВЕННО!



\* Контекстная реклама на Яндекс.Директ в течении месяца. Бюджет в размере 7% от стоимости разработки сайта. Планирование и запуск рекламной компании на Яндекс.Директ в размере 5000 руб. в подарок.

ООО "Интернет-Бизнес"  
tel. (3842)599-199. fax. 75-24-15  
WWW.IBSN.RU





# ВОЛК, ОВЦА И ЁЖИК

*Одни говорят, что экономических кризисов культура не замечает. Традиционная культура — мощная инерционная система, которая мыслит столетиями, тут войны и революции далеко не сразу отзываются, а уж мелкие торгово-промышленные неурядицы для неё что комариный звук. В каждом конкретном случае отдельные отрасли, конечно, могут пострадать, но в общем — ничего страшного, не такое видывали, в русском желудке и ёж перепреет.*

Другая распространённая мысль гласит, что кризис — дело неприятное, однако в нём есть и хорошие стороны. Всякого рода потрясения оказывают очистительное действие: помогают избавиться от багажа, который давно превратился в недвижимость, в чемодан без ручки, который и нести тяжело, и бросить жалко. Типа, кризис — это такой серый волк, волшебный помощник, санитар леса. И в особенности там, где закон — тайга, а медведь — хозяин.

Третьи полагают, что культуре кризис не страшен хотя бы потому, что культура — сама себе взрывпром. Здесь всегда кризис, по тому же самому закону, по которому в основе художественного произведения лежит конфликт. В 1920-е Россия пережила большевизскую ломку, зато расцвели новая литература, новая филология, новый театр. В 1930-е в США была Великая депрессия, но кинематограф из дешёвого аттракциона стал превращаться в могучее искусство. Спокойные же эпохи в культурном отношении оказываются самыми бесцветными — вспомните наши 1970-е годы. У Даля на этот счёт есть замысловатая поговорка: стригу овцу, так и шерсть моя, а шкуру снимаю, так мясо съём.

Если от этих глобальных обобщений спуститься на нашу кузбасскую по-

чуву, на первый взгляд, похоже, что всё идет по-залаженному, как в поговорке про ежа и желудок. С одной стороны, каких-то радикально новых открытий или явлений за два кризисных года не случилось даже в искусствах быстрого реагирования, как, например, в театре. С другой стороны, ландшафт не выглядит прореженным, привычные институции все на месте. Короче, и волки сыты, и овцы целы.

В этом смысле предыдущие неурядицы 1998-1999 годов отозвались на кузбасской культуре гораздо заметнее. Впрочем, тогда экономический кризис сопровождался политическим, да и перемены последовали не в одночасье, а год-два спустя, так что, может быть, еще просто рано делать выводы. Так что не будем торопиться и рассмотрим картину в подробностях.

После предыдущего пароксизма, в начале 2000-х, большие перемены последовали в четырёх из пяти кемеровских театров. В облдрамтеатре тогда к власти пришел Юрий Штальбаум, который вскоре представил нового главрежа Евгения Ланцова. В областном театре кукол появился Дмитрий Вихрецкий, в молодежном театре — Ири-

на Латынникова и Григорий Забавин. Театр-студия «Ложа» тогда же остался без своего основателя Евгения Гришковца.

Нынче перемены не столь заметны. Правда, в Кемеровской драме опять новое начальство — директора Штальбаума уволили как раз осенью 2008-го. Но причиной увольнения были не экономические неурядицы, а досадный казус с падением герба во время губернаторского приёма. Отметим также, что нынешний главреж Дмитрий Петрунь появился в театре ещё при прежнем директоре. Главным достижением нового, Алексея Разукова, стало открытие Звёздного зала и проведение в 2009 году театрального фестиваля областного масштаба, что в условиях кризиса, наверное, немало.

На прочих театральных площадках вроде бы без радикальных перемен. Театр кукол собрал очередную охапку призов на фестивалях и выдвинул нового режиссера — актриса Елена Качалина поставила два очень симпатичных спектакля. Главреж Вихрецкий, кроме детских постановок, обещает нынешней зимой премьеру нового спектакля для взрослых.

В молодёжном театре премьеры появляются чаще всего, репертуар пестрит самыми разнообразными названиями, диапазон авторов — от Вильяма Шекспира до авторов «Новой драмы». Но в творческом плане в последнее время заметны некоторые признаки застоя. То же относится и к «Ложе»: оставшись без Гришковца, театр в короткое время сумел восстановить позиции и сделать несколько ярких спектаклей. Однако в последнее время премьеры здесь случаются в среднем раз в год, а ведущие актёры во главе с Евгением Сытым все больше заняты в кинематографических проектах.

В целом же тому, кто хочет работать, кризис не помеха. Скажем, Прокопьевская драма за два последних года выдала ряд ярких премьер, следствием которых стали фестивальные призы, всероссийская известность и номинации на «Золотую маску».

\*  
С Музыкальным театром Кузбасса — отдельная эпопея. Ремонт там длится уже дольше, чем в Большом театре в Москве, причем сроки его окончания представляются всё менее определёнными. В этих условиях театр умудряется сохранять труппу и выпускать в год по премьере: нынче обещан новый мюзикл Марка Самойлова по пьесе Бомарше «Преступная мать». Это вторая часть той самой трилогии, которая начинается «Севильским цирюльником», а завершается «Женитьбой Фигаро». Моцарт, Самойлов и Россини — ряд, конечно, сильный. Если же без сарказмов, коллектив Музыкального театра и его многолетний лидер Владимир Юдельсон делают в создавшихся обстоятельствах максимум возможного.

Впрочем, ремонт Новокузнецкой драмы нынешней осенью всё-таки закончили, так что дело, похоже, не только в деньгах. С другой стороны, самый фешенебельный ремонт ещё далеко не гарантия творческого обновления. Вон в областном доме художников и ремонт закончили во благо-время, и руководство сменили, однако не сказать, чтобы выставочная политика сильно переменялась. Хотя обещаны были и налаживание в Кемерове арт-рынка, и новые творческие искания.

\*  
На работе Кемеровского областного музея изобразительных искусств кризис внешне не сказался. По-прежнему проводились масштабные выставки (прошлой зимой — из фондов Третьяковки), продолжался безусловно полезный проект «Созвездие региона», знакомящий кемеровчан с творчеством ведущих сибирских художников, и т. п. Правда, зарплаты сотрудников по мере роста инфляции превратились в совсем символические, но у нас ведь уже почти официально считается, что музейщики должны быть бесребенниками — начальство с телеэкранов так и говорит: в музеях у нас святые работают, и всё тут.

В музее-заповеднике «Томская писаница» начальство сменилось еще до кризиса. При новом директоре Валерии Каплунове ничего не слышно о масштабных проектах по развитию, но текущая деятельность вполне себе продолжается: обновляются экспозиции, проводятся праздники, принимаются высокие делегации. Опять же скромный когда-то зверинец разросся и в какой-то мере восполняет отсутствие в Кемерове стационарного зоопарка.

В музее-заповеднике «Красная Горка» как раз весной 2008 года обнародовали большие планы: построить Музей угля и музеефицированную шахту. Кризис если не похерил эти перспективы окончательно, то сильно отсрочил их воплощение. Впрочем, на этом грустном фоне в музее и вокруг него осуществлялись интересные начинания. Скажем, Владимир Сухачкий подготовил и издал прекрасный альбом по истории Автономной индустриальной колонии «Кузбасс» — нынче ей как раз исполняется 90 лет.

\*  
В рассуждении музыкально-хореографическом крупнейшие наши институции также сохранились, хоть и не без потерь. Симфонический оркестр под руководством маэстро Тао Линя кризиса, кажется, не заметил. Всероссийский хореографический фестиваль в Кузбассе по-прежнему проводится, хотя газета «Труд» давно уже не числится среди его организаторов. Правда, на джазовом фестивале в Новокузнецке заметно меньше стало иностранных звёзд, а бардовский фестиваль «Бабы лето» и вовсе разделился на два альтернативных, кузбасский и томский.

Куда менее пышными стали празднества в честь Дня Шахтёра — прежде меньше чем на Хворостовского были не согласны, нынче звёзды потускнели; однако тут виною не



переводческое  
агентство

VERSIO

*Ваша версия  
реальности  
на другом языке*

## Технический, юридический и экономический перевод

с использованием профессионального ПО, литературная правка и научное редактирование

## Устный перевод

- последовательный
- синхронный перевод с мобильным оборудованием

*впервые  
в Кузбассе!*

## Синхронный перевод



- выбор современных успешных компаний:
- Целостное восприятие информации
- Экономия времени
- Новейшие технологии

*С наступающим Новым годом!  
Желаем открытия новых горизонтов  
и покорения новых вершин в бизнесе в 2011!  
Лёгкого, приятного и эффективного общения  
в мировом масштабе!*

*Будьте успешны, счастливы и любимы!*

Happy New Year! Gelukkig Nieuwjaar! 新年快乐!  
Glückliches Neujahr! Mulik yillar! Bonne Année!  
Feliz Año Nuevo! Buon anno! بخیر وقت المازنی  
Scastrny Novy Rok! Srebrna Nova Godina!  
Солні нов муабран боці! Szczęśliwego Nowego Roku!



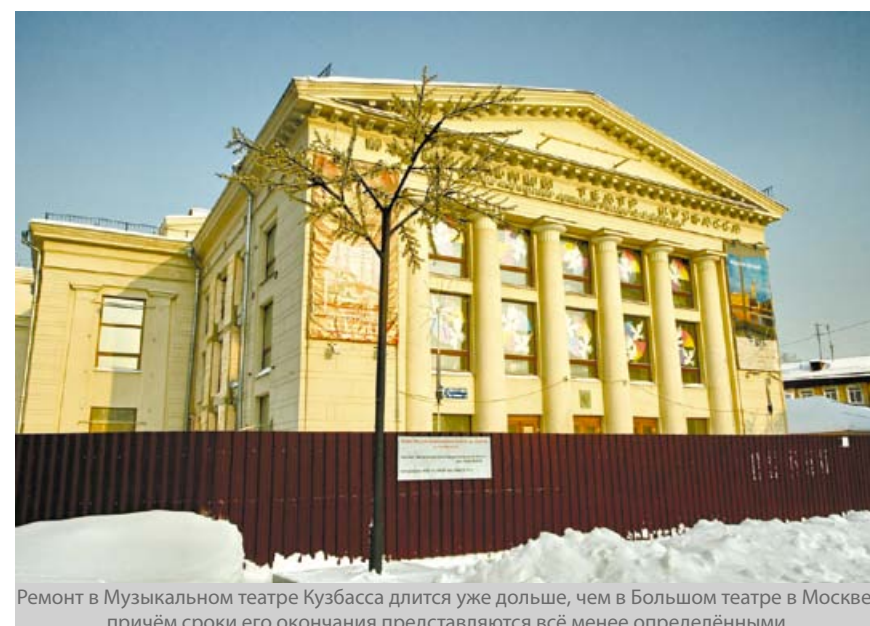
### Специализация:

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

г. Кемерово  
тел.: +7(3842)35-37-00  
сот.: +7 905 900-91-66  
+7 903 993-34-50

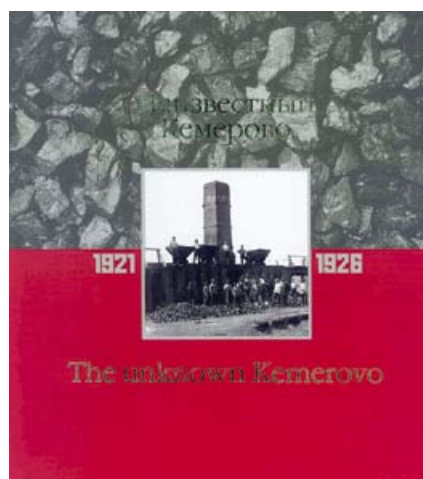
Skype: versio42 Эл. почта: info@versio42.ru

www.versio42.ru



Ремонт в Музыкальном театре Кузбасса длится уже дольше, чем в Большом театре в Москве, причём сроки его окончания представляются всё менее определёнными





Владимир Сушацкий подготовил и издал прекрасный альбом по истории Автономной индустриальной колонии «Кузбасс»

столько кризис, сколько катастрофа на шахте «Распадская»: пока последствия не устранены и шахтёры не похоронены, праздновать было неловко.

Не стало в годы кризиса также широкошумных гастролей, вроде визита приснопамятных Deer Purple или столь же пресловутого Малого театра. Впрочем, обе эти легенды, при всем непреодолимом к ним уважении, следует считать скорее по музейному ведомству.

\*

Понятно, что культура — это не только яркие зрелища и шумные проекты. За последние годы в Кемерове существенно изменился информационный

фон. Газеты, не говоря уже о глянцево-журналах, закрывались или выходили ни шатко, ни валко, сильно сократилось местное телевидение. Вакуум попытались заполнить интернет-проекты, но скорее количеством, а не качеством. Заметных литературных произведений в Кузбассе тоже не появилось, хотя по исторической части, например, книжки выходили вполне достойные.

За годы кризиса в Кузбассе воздвигли несколько заметных памятников — в Мариинске, Таштаголе, Прокопьевске, Новокузнецке. Правда, про Кемерово этого сказать нельзя, тут ограничивались парковыми скульптурами, зачастую сомнительных достоинств.

Когда-то Кемеровский госуниверситет был заметным культурным центром — с театром «Встреча», академическим хором и регулярными фестивалями современного искусства. В последние годы оттуда ничего не доносится, но вряд ли дело в кризисе — начальство в КемГУ сменился задолго до него, переменилась и культурная политика. Ничего страшного: то же современное искусство просто переместилось на другие площадки.

\*

Всё-таки у кризиса есть одно заметное последствие: это усугубляющийся провинциализм Кемерова и его окрестностей. На столицы равняться не будем, но даже в сравнении с Новосибирском и Красноярском разрыв только усугу-

бляется. Кризис не кризис, но там регулярно открываются новые театры, появляются новые театральные фестивали, проводятся художественные биеннале и книжные форумы. Мы же довольствуемся реставрацией существующего, по большей части — ещё наследия советских времен, или начала 1990-х, когда по культурной части наблюдалась сумасшедшая динамика — хотя политика и экономика из кризисов не вылезали.

Замечательный литератор Пётр Вяземский писал: «И овцы целы, и волки сыты, было в первый раз сказано лукавым волком, или подлой овцой, или нерадивым пастухом. Счастливого стада, вокруг коего волки околевают с голода». Князь Пётр Андреевич прожил долгую жизнь: помнил и победу над Наполеоном, и восстание декабристов, и пушкинский расцвет, и николаевский застой, и даже отмену крепостного права застал. Похоже, культура и впрямь процветает в громозвучно-судорожные эпохи, а условиях хваленой стабильности потихоньку съедается. Кстати говоря, ещё одно расхожее определение гласит: культура — прежде всего система запретов. Понятно, когда запреты меняются, сразу же возникают новые возможности.

Что ж, подождём, пока очередной ёж перепреет: в последнее столетие было заметно, что пищеварительные процессы в нашем отечестве ускоряются. ■



На работе Кемеровского областного музея изобразительных искусств кризис внешне не сказался

# С Новым 2011 годом!





# ОТДЫХ В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ

Новогодние каникулы в этом году, как и в прошлом, продлятся 10 дней — с 1 по 10 января. Конечно, это не касается тех, кто работает по сменному графику. Однако все остальные в конце года заняты решением одного вопроса — где и как провести десятидневные новогодние каникулы.

## НА СВЕЖИЙ ВОЗДУХ ВСЕЙ СЕМЬЁЙ

Сфера отдыха и развлечений в Кемерове представлена широким спектром предложений, как для индивидуально-го, так и для семейного отдыха. Предложения в новогодние праздники практически не отличаются от тех, что предлагаются в любые другие дни. Ценовая политика большинства компаний не изменится, за редким исключением — кто-то делает праздничные скидки, кто-то — наоборот поднимает цены, ожидая повышенного спроса на свои услуги в первой декаде января.

Для активного зимнего отдыха в распоряжении кемеровчан имеются 3 горнолыжных курорта — гора Люскус в черте города, комплекс Танай — чуть подальше (в ста двадцати километрах от Кемерова) и посёлок Шерегеш (самая отдалённая трасса).

Притом, что все три зимних курорта предлагают практически аналогичный набор основных услуг — горные лыжи, сно-

уборд, подъёмники — они находятся в различных ценовых сегментах, а также отличаются по инфраструктуре. Самым экономичным вариантом (как по времени, так и в финансовом плане) — является курорт на горе Люскус. Расположенность в черте города Кемерово даёт возможность покататься на сноуборде или горных лыжах, затратив минимум времени на дорогу. Стоимость проката лыж или сноуборда на «Люскусе» — 350 рублей на 4 часа. Стоимость подъёма на гору — также самая низкая из всех представленных горнолыжных трасс — 40 рублей. Инфраструктура курорта представлена кафе, основной акцент — на самом активном отдыхе. Для опытных сноубордистов на «Люскусе» есть специальная трасса со сложными виражами. В числе конкурентных преимуществ «Люскуса» — отсутствие очередей, благодаря двум канатным подъёмам. Помимо горных лыж и сноуборда предлагается обзорная экскурсия на снегоходе-капсуле. Снегоход-капсула представляет собой многоместное транспортное средство для перевозки экскурсантов.

В верхнем ценовом сегменте находится комплекс «Танай», выходящий за рамки только горнолыжного курорта. Комплекс имеет самую развитую инфраструктуру — гостиница, ресторан, тренажёрный зал, сауна, бассейн и др. При этом поездка на «Танай» с целью катания на лыжах или сноуборде также может быть ограничена рамками одного дня (дорога в одну сторону занимает около двух часов). Однако если запланирован многодневный отдых — к услугам посетителей — гостиница и прочие удобства. Для отдыха всей семьёй гостиничный комплекс предлагает помимо детской игровой комнаты, услуги няни в номер и заказ детской кроватки в номер. В комплексе есть возможности и для корпоративного отдыха. Совместный отдых с коллегами используется в качестве одного из способов мотивации сотрудников, а также с целью формирования корпоративной культуры. В «Танаете» есть возможность совместить проведение обучающих семинаров с пребыванием на природе. В конференц-зале «Таная» можно проводить образовательные семинары или тренинги, продолжая их развлекательной программой корпоративно-



**Виктор Корчуганов,**  
директор агентства недвижимости «Панацея»

На мой взгляд, длинные новогодние каникулы нужно проводить в активном отдыхе. В эти дни можно съездить в Шерегеш, посетить какую-нибудь базу отдыха и покататься там на лыжах. Или хотя бы отдохнуть в сосновом бору. К сожалению, посвятить все праздничные дни отдыху у меня не получается, как бы этого ни хотелось: всё равно остаётся какая-то работа, дела, которые требуют внимания. Поэтому часть новогодних и рождественских выходных я провожу в офисе за систематизацией бумаг, документов.



го праздника в ресторане или проведением спортивного мероприятия на специально-оборудованной площадке. Сауны, бассейны, караоке-зал и диско-бар отеля — дополнительные ресурсы для развлекательной программы. В «Танаете» также предлагаются специальные программы по оздоровлению трудового коллектива. Вместимость комплекса для этих целей — до 200 человек.

Стоимость проката лыж и сноуборда на «Танаете» — 450 рублей. Дополнительная экипировка (шлем, очки) обойдётся в 300 рублей. Для тех, кто предпочитает более спокойные виды спорта, в комплексе есть бильярдный клуб.

Горнолыжный комплекс «Шерегеш» также представляет высокий ценовой сегмент зимних курортов. Комплекс имеет большую инфраструктуру, а трассы рассчитаны в том числе и на профессионалов самого высокого уровня. Стоимость проката комплекта инвентаря — от 200 рублей в час. Гора Зеленая, как сообщает сайт курорта, славится лучшими трассами в Западной Сибири: «Соответствие требованиям международного стандарта FIS позволяет проводить здесь соревнования самого высокого уровня. На регулярной основе «Шерегеш» принимает этапы Чемпионата России. Уникальный климат обеспечивает беспрецедентно длинный сезон катания — с ноября по май. Обилие снега даёт возможность целинного катания в лесу по знаменитому «пухляку». Однако, не только экстремалы могут получать удовольствие от склонов. Разнообразие рельефа и количества трасс делает «Шерегеш» привлекательным для горнолыжников любого уровня: от начинающих, для которых есть великолепный длинный и пологий «стол» у подножия горы, до |||»

**Валерий Каплунов,**  
директор Историко-культурного и природного музея-заповедника «Томская писаница»

Каждый Новый год не похож на предыдущие. И каждый запоминается чем-то своим. Хорошо помню, как много лет назад решили встречать праздник на природе — в ночном лесу. Приехали ещё засветло, с санками, лыжами, баяном. Расчистили большую площадку под деревьями, развели большой костёр, здесь же соорудили импровизированный праздничный стол. Устроили грандиозное веселье с бегом, играми, песнями, снеговальней. Вот только, когда настала пора застолья и бокалы наполнились шампанским, на всех нас сверху, с могучих еловых ветвей обрушилась потревоженная огнём громадная лавина снега! Засыпало и нас, и костёр, и все любовно подготовленные яства. Закусывали тем, что удавалось откопать из-под снега. Но радости это ничуть не убавило, наоборот донельзя развеселило! Потому и запомнилось надолго.

В последние годы на подходе праздника каждый раз обсуждаем возможность отметить его на «Томской писанице» в таком семейно-коллективном формате. Думаю, что к следующему году дозреет до этого. А ещё планируем устроить корпоративных мероприятий — самых разных праздников мы на территории заповедника проводим много, но вот Новый год пока что не разработали. И проект этот весьма заманчивый — ведь здесь можно создать по-настоящему сказочную атмосферу, как нигде больше. Особенно если повезёт с погодой. Так что планы есть и они — радостные.



Школа танца «Стиль» - единственная школа в городе, в которой доминирующим направлением образовательной деятельности является современная хореография, где объединены практически все танцевальные жанры. Преподаватели - лауреаты российских и международных чемпионатов и турниров по современным танцевальным направлениям воспитывают тоже лауреатов и дипломантов.

Мы обучаем спортивным бальным танцам, социальным танцам (Hip-hop, Belly Dance), джаз-танцу, сценическому народному танцу. В число предметов входят: гимнастика, классический танец, 5 танцев европейской программы и 5 латиноамериканских танцев.

Учащиеся знакомятся с историей хореографии и музыкальной грамотой. Отдельные танцевальные пары и коллективы полностью «Милениум денс», «Джокеры», «Ириски», «Игра», «Гала-денс», «Ясмин», «Сантана» ведут активную концертно-исполнительскую деятельность.

На Губернаторских приёмах, на праздничных мероприятиях в городе, на областном ТВ они - желанные гости.

В различных поездках на турниры в Москву, Германию, Польшу наши дети легко ориентируются в малознакомом месте, завязывают знакомства и общаются, находят общие интересы с ровесниками и взрослыми.

Достигая высоких результатов, они демонстрируют великолепную осанку, умение вести беседу и завоевывать внимание и сердца.

Приглашаем в школу детей с 4 лет на занятия танцем в основное время, подростков-тинейджеров и взрослых в группы Хобби-класса вечернего отделения.

**«Школа танца» «Стиль»**

650002, г. Кемерово, ул. Институтская, 1,  
Тел.: 34-21-59, тел./факс: 8 (384-2) 34-22-07  
E-mail: school-style@mail.ru







**Дмитрий Вихрецкий,**  
директор Кемеровского областного театра кукол  
им. Аркадия Гайдара

*Свои встречи нового года я делю на четыре категории — в соответствии со временем и, соответственно, возрастом. В детстве, которое я провёл в одном из военных городков под Архангельском, встреча Нового года имела свою, тоже военную, специфику. И к традиционному аромату ёлки и мандаринов примешивался запах пороховой гари — офицеры гарнизона старательно готовились к празднику, запасаясь всем, что могло взлетать в небеса, искриться, взрываться или хотя бы дымить. Так что в Новый год канонада та ещё над поселком стояла!*

*Годы студенчества и сами-то по себе веселы, а уж каждый Новый год, который мы организовывали в спортзале общежития Санкт-Петербургской театральной академии, по уровню этого веселья выходил за все пределы. Несколько омрачал этот праздник лишь ежегодный новогодний дождь в городе на Неве. Правда, в 96-97-м году грянул мороз, я заболел и Новый год отмечал в больнице. Но и это мне понравилось.*

*Время самостоятельности и профессионального роста личные праздники поубивало — всю дорогу «дед-морозил», «клоунадил», устраивал и проводил корпоративы.*

*А вот в последние пять лет я от всего этого благополучно избавился и встречаю Новый год с семьёй дома — у себя или у друзей. С обязательным выходом на улицу и фейерверками. И никаким корпоративом в ресторане меня не соблазнишь — я очень хорошо знаю эту «кухню» со всей её изнанкой.*

*Вот мечтаю утеплить свою дачу для зимы, построить баню и там встречать Новый год — город оттуда, с правого берега Томи виден как на ладони!*



экспертов, любителей бугров, целины и крутых склонов». Впрочем, отдалённость Шерегеша от Кемерова делает курорт менее доступным для жителей областного центра, хотя и более популярным у самых требовательных и профессиональных горнолыжников и сноубордистов. Для детского отдыха «Шерегеш» предлагает экскурсии на туристическом поезде «Зимняя сказка». Стоимость путёвки на новогодние праздники — с 2 по 10 января — варьируется от 3290 до 4290 рублей в зависимости от возраста. В стоимость путёвки входит проезд, проживание в вагоне выбранной категории (кроме плацкартного вагона), постельное бельё, сопровождение инструктором.

#### ПОПРАВИТЬ ЗДОРОВЬЕ

Активный отдых зимой нельзя сводить только к зимним видам спорта. В новогодние выходные для кемеровчан открыты спортивные залы, теннисные корты, бассейны, сауны и бани. Почти всё, в отличие от зимних курортов, в городской черте и совершенно не требует временных затрат, освобождая дополнительное время и для «неактивного» отдыха в домашних условиях.



Большой теннис, тренажёрный зал, фитнес, аквааэробика — такие виды спортивного досуга предлагает комплекс «Лазурный». Посещение тренажёрного зала стоит от 200 до 300 рублей. В спорткомплексе проводятся специальные групповые занятия по йоге и степу. Особенно актуальна для посленедельной разгрузки организма программа коррективки веса «Похудеем», которая стоит 2600 рублей. Программа предполагает 12 посещений в месяц и включает в себя также тестирование, помогающее разработать индивидуальный план занятий и определить необходимую нагрузку для организма.

Для семейного посещения бассейна в «Лазурном» предусмотрены специальные предложения от 600 до 1800 рублей. Одиночное посещение бассейна стоит 280 рублей. Теннисный корт на четырёх человек можно арендовать за сумму в диапазоне 300-1080 рублей, в зависимости от времени суток.

Молодёжи до 25 лет в спорткомплексе предоставляются скидки.

Различные программы для поддержания физической формы и здорового образа жизни предлагает и клуб «Бодриость»: банные услуги, салон красоты и фитнес-клуб. Посещение тренажёрного зала на срок, выходящий за рамки новогодних праздников — 30 занятий — будет стоить 2600-2700 рублей. В диапазоне 1800-2600 рублей можно снять номера для компании из 3-8 человек с сауной и бассейном — классический вариант для новогодних каникул. Можно пойти компанией или всей семьёй. Общее отделение бани стоит 300 рублей.

В Кемерове около пятидесяти организаций предлагают банные услуги и сауны, которые традиционно пользуются широким спросом в новогодние каникулы. Ценовой диапазон — от 200 рублей на одного человека и выше. Стоимость корпоративных визитов в сауну, рассчитанных на 10-12 человек, составляет от 1000 рублей. ■■■



У вас есть выбор

**НОВАЯ**  
СТОМАТОЛОГИЯ



54-78-91

59-78-91

г. Кемерово,  
пр-т Ленина, 114

Все виды стоматологической  
помощи для взрослых и детей.

Мы работаем каждый  
день без выходных  
с 8-00 до 22-00.

<http://www.новаястоматология.com>  
<http://www.newdentistry.ru>





## ИНДУСТРИЯ РАЗВЛЕЧЕНИЙ



**Сергей Учитель,**  
сопредседатель коллегии адвокатов «Регионсервис»

*Говорят, что Новый год — это семейный праздник, вот я и предпочитаю проводить его по-тихому, к кругу своей семьи. Стараюсь в эти дни наконец выспаться. С учётом того, что последние несколько зим у нас с Сибири выдалось довольно суровыми, мы улетаем за границу, чтобы на пляже немного погреться на солнышке. К тому же у нас в Кемерове в новогодние праздники, как правило, закрыто всё, просто некуда пойти провести время, а за границей к этому времени рождественские каникулы уже заканчиваются — открыты все рестораны, развлекательные центры.*



Ночные клубы, рестораны, развлекательные центры — наверное, самые популярные места отдыха в новогодние праздники. В Кемерове около 15 ночных клубов, несколько развлекательных центров, 2 зала для боулинга и около 15 бильярдных залов. Стоимость игры в боулинг в январские праздники будет составлять от 500 до 800 рублей, в зависимости от зала и времени суток. В русский бильярд можно будет поиграть от 250 рублей в час, в пул — от 220 рублей.

Широкий спектр развлекательных услуг предоставляет центр «Байконур». Большой зал на 16 бильярдных столов дополнен зоной отдыха для тех, кто пришёл сопроводить игроков. Для отдыха в кругу близких людей в центре предусмотрены два VIP-зала. В обоих можно поиграть в бильярд и посидеть за чашечкой чая или кофе за обеденным столом. Зал для боулинга включает в себя 16 дорожек. Для любителей более подвижного отдыха, в центре предлагается популярное сегодня развлечение — Q-Zar. Как сообщает сайт развлекательного центра, это «лазерная игра с множеством лабиринтов и препятствий, где в реальном времени можно поиграть в «космическую «войнушку», ощутив себя героем компьютерной игры».

Развлекательный центр «Зимняя вишня» предлагает 3 зала для боулинга. Спортивный зал рассчитан на профессиональные соревнования. Он состоит из 9 дорожек, на которых можно организовать соревнования по боулингу. Городской зал — тоже из 9 дорожек для боулинга, где можно расположиться на мягких диванах, поиграть всей семьей или с коллегами. VIP зал представляет собой 3 дорожки, в нём создана специальная обстановка, в которой можно поиграть в компании своих друзей и родных. В этом зале может разместиться только одна компания.

Выбор возможностей провести новогодние праздники у кемеровчан довольно широк. В целом можно отметить, как разнообразие предложений, так и широкий ценовой диапазон. Во всех крупных развлекательных центрах города предусмотрены специальные отделы для развлечения детей разных возрастов, так что новогодний отдых всегда предполагает не только развлечение компанией, но и всей семьей. ■

КЛУБ ОТДЫХА И ЗДОРОВЬЯ

# КРЕПОСТЬ

- ◆ Русские бани
- ◆ Бассейн
- ◆ Бильярд-бар
- ◆ Гостиница



г. Кемерово, ул. Рутгерса, 41а, тел.: 64-08-88, 8-903-984-3103