АВАНТ ПАРТНЕР
РЕЙТИНГ

К читателям!

Начало 2010 года было воспринято как начало выхода региона из экономического кризиса. В связи с этим власти Кузбасса разработали программу посткризисного развития, приоритетными направлениями которого призваны стать развитие промышленного и технологического потенциала региона, стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности, снижение административного давления на бизнес и энергоэффективность. Другим направлением законодательной активности в начале нынешнего года стали обращения областного совета народных депутатов или его председателя по поводу неправильного поведения отдельных компаний или всего порядка недропользования в регионе (см. подробнее рубрику ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО).

Весна 2010 года оказалась временем важных кадровых решений. Самой значимой кадровой перестановкой оказалась отставка главы Новокузнецка Сергея Мартина, которую иначе как скандальной назвать нельзя. Кроме того, сменилось руководство ОАО «Кузбасский технопарк», после чего последовали перестановки в администрации Кемеровской области, впрочем, вполне предсказуемые, равно как и назначение на четвёртый срок губернатора Кузбасса Амана Тулеева и на третий срок в Совет Федерации Сергея Шатирова (см. рубрику КАДРЫ).

Улучшение конъюнктуры угольного рынка, особенно угля коксующихся марок, резкий рост цен на него в определённой степени способствовало некоторым сделкам слияний и поглощений в Кузбассе. Впрочем, способствовало это далеко не всем: что-то продавалось или передавалось в управление под сильным давлением неблагоприятных обстоятельств, будь то экономический кризис, или экономические трудности вкупе с политическим давлением. Так или иначе, весна 2010 года отметилась большой распродажей непрофильных активов, промышленных и медиа (см. рубрику СДЕЛКИ). Стоит отметить продажу предприятий, которую предприняла угольная компания «Белон», а также дарение, которое сделало Кемеровской области ЗАО «Строительная компания «Южкузбасстрой», передав госвласти крупнейший в регионе частный медиа-актив.

Восстановление главной отрасли Кузбасса, угольной, породило надежду и на улучшение дел в смежных отраслях, в частности, у машиностроителей. С какими результатами пришли к этому моменту кузбасские и зарубежные производители, можно узнать из обзора рынка «Проверка на живучесть» и рейтинга «Самые близкие к углю». Зарубежные поставщики горно-шахтного оборудования давно поняли, насколько перспективен кузбасский рынок, и последовательно стремятся на нём закрепится. Кто из них самый крупный и самый оснащённый, и можно узнать из рейтинга.

Банковская система Кузбасса тоже отреагировала на определённое экономическое улучшение, постепенно начав возвращаться на прежние докризисные параметры. Условия кредитования становятся мягче, процентные ставки снижаются, что даёт основания надеяться на лучшее (см. рубрику РЫНКИ, обзор «Перешагнуть кризис»). А вот страховой отрасли региона пришлось пережить весьма непростой прошлый год. Сократились страховые сборы практически по всем направлениям (см. рубрику РЫНКИ «Издержки кризиса»). Но в куда более сложном положении оказалась лизинговая отрасль Кузбасса. По итогам кризиса многие компании вынуждены были прекратить свою деятельность и даже обанкротиться (почему и как это произошло см. рубрику РЫНКИ «Трудный год лизинга»).

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

Фото
ФЁДОР БАРАНОВ

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 «АРФ»,
г. Кемерово, ул. Карболитовская, 16а,
телефон 8(3842) 490-109.

Тираж: 5000 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ПОСЛЕ КРИЗИСА

Безусловно, главным событием в регионе за последние два месяца стало назначение на новый губернаторский срок Амана Тулеева. 4

БОЛЬШАЯ РАСПРОДАЖА

Оживление в экономике обычно приводит к активизации инвесторов в сфере слияний и поглощений. 10

НАЗНАЧЕННОЕ ВРЕМЯ

Весна 2010 года ожидаемо стала эпохой крупных назначений и кадровых перестановок в Кузбассе. 16

САМЫЕ БЛИЗКИЕ К УГЛЮ

Ежегодно угольщики Кузбасса потребляют машин и техники на десятки миллиардов. Как и другие производители, угольные компании стремятся оснастить свои производства самой современной, надёжной и производительной техникой. 24

ПРОВЕРКА НА ЖИВУЧЕСТЬ

Самый серьёзный спад в промышленности – остановки производства, высвобождение людей, резкое сокращение и без того невысоких зарплат – это машиностроение. 32

ПЕРЕШАГНУТЬ КРИЗИС

Банковская система региона, пережив первый кризисный год, понемногу приступила к решению накопленных за это время проблем и возвращению к прежним докризисным параметрам работы. 44

**ЕЛЕНА МАЗАНЬКО:
«МЫ РЕАЛИЗУЕМ НОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА»** 56

**СЕРГЕЙ НИКИТЕНКО:
«НУЖНА КООПЕРАЦИЯ, ОТ КОТОРОЙ ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ»** 60

НАДЁЖНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ РЕШЕНИЯ ЛЮБЫХ ЗАДАЧ
по дроблению, сортировке, промывке и утилизации

ОКАЗАНИЕ УСЛУГ: дробление, сортировка материалов

- Более **50** моделей сортировочных установок для переработки сыпучих материалов.
- Комплексы для производства и промывки песка, щебня и гравия.
- Более **50** моделей роторных, щековых, конусных дробильных установок для переработки скальных пород, угля, железобетона, асфальта.
- Более **25** моделей комбинированных дробильно-сортировочных комплексов.
- Оборудование для магнитной очистки материалов.
- Мобильные и полумобильные конвейеры.
- Поставка и наладка оборудования.
- Обучение персонала.
- Гарантийное и послегарантийное обслуживание.
- Поставка комплектующих и запасных частей со складов в Риге, Санкт-Петербурге, Москве, Кемерово.

Компания "**LATC**" - официальный представитель **Powerscreen**®

Рига:
Тел.: +371 67808312
Факс: +371 67440494
e-mail: sales@latc.lv

Санкт-Петербург:
Тел.: +7 812 3318119
Факс: +7 812 3318129
e-mail: info@latc-spb.ru

Москва:
Тел.: +7 495 6469527
Факс: +7 495 6469528
e-mail: info@latc-m.ru

Кемерово:
Тел.: +7 3842 580777
Факс: +7 3842 582293
e-mail: latcsib@kemerovo.net

www.latc.ru

POWERSCREEN®
A TEREX BRAND

www.latc.lv

ПОСЛЕ КРИЗИСА

Безусловно, главным событием в регионе за последние два месяца стало назначение на новый губернаторский срок Амана Тулеева. Для инаугурации губернатора 20 апреля была проведена внеочередная сессия совета народных депутатов. Это политическое мероприятие (начиная с представления кандидатуры президенту РФ) затмило всю работу законодательной и исполнительной органов власти в марте-апреле (подробнее читайте об этом в рубрике КАДРЫ). Однако именно в это время областные власти предприняли попытку начать жить по новой, посткризисной стратегии.

НА ПРЕДЕЛЕ РЕСУРСОВ

Первым в регионе периодом посткризисного развития назвал 2010 год губернатор Аман Тулеев в ноябре 2009 года в бюджетном послании на нынешний год. В декабре 2009 года была утверждена и соответствующая программа. Как было сказано в постановлении коллегии обладминистрации, в 2010 году «в Кемеровской области необходимо удержать и усилить положительные результаты, достигнутые во втором полугодии 2009 года. Осуществление основных мер государственной антикризисной политики и постепенное замедление кризисных явлений в мировой экономике в 2010-2012 годах положительно повлияют на рост кузбасской экономики». В частности, по прогнозу департамента экономического развития обладминистрации темпы прироста валового регионального продукта в период 2010-2012 годов будут на уровне 2-3% ежегодно (в 2009 году 91% к уровню 2008 г.). Предполагаемый прирост производства сельскохозяйственной продукции в 2012 году по сравнению с 2008 годом составит 3,8%. В жилищном строительстве в 2010-2012гг. также сохранится положительная динамика. Программа посткризисного развития предусматривает в 2012 году ввести 1,2 млн кв. метров жилья, что на 13% больше, чем в 2008 году. К 2012 году в результате улучшения финансового состояния предприятий инвестиционная активность возрастёт: темпы роста составят 101%. Был спрогнозирован и ежегодный прирост показателей развития сферы потребительского рынка на 1-3,5%. Ежегодные темпы прироста оборота малых предприятий в течение 2010-2012 годов, согласно программе, составят 1,5-4%. К концу 2012 года количество малых предприятий по отношению к 2008 году должно увеличиться на 8% и составить порядка 21 тысячи. Существенный прирост запланирован, соответственно, и по бюджетным показателям. Доходы консолидированного бюджета Кемеровской области в 2010 году прогнозируются на уровне 88,7 млрд рублей, в 2012 году – 99,7 млрд рублей. Расходы области в 2010 году планируются в объёме 99,6 млрд рублей, в 2012 году – 108,9 млрд рублей. Дефицит бюджета области составит в 2010 году – 10,9 млрд рублей, в 2012 году – 9,2 млрд рублей.

Однако областные власти в 2010-2012 годах ожидают «сохранение тенденции сокращения трудовых ресурсов, что обусловлено как общими демографическими трендами сокращения населения области, так и ситуацией в экономике. Сокращение численности трудовых ресурсов приведёт к уменьшению численности занятых в экономике, которая в 2012 году составит 1277 тыс. человек. Но к концу 2012 года в результате реализации антикризисных мер уровень официально зарегистрированной безработицы сократится до 3,6%. Несмотря на это рост доходов на душу населения к уровню 2008 года в области составит: в 2010 году – 2,8%, в 2012 году – 25,6%. Средняя заработная плата одного работающего к уровню 2008 года возрастёт: в 2010 году – на 5,1%, в 2012 – на 19,4% и составит по прогнозам соответственно 16200 рублей и 18398 рублей. Вместе с тем, в результате негативного влияния экономического кризиса на экономику Кемеровской области численность населения с доходами ниже прожиточного минимума в сравнении с 2008 годом составит 12,9%, а в течение прогнозируемого периода сохранится на уровне 12,6%.

По словам заместителя губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрия Исламова, приоритетными направлениями посткризисного развития области должны стать развитие промышленного и технологического потенциала региона, стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности, снижение административного давления на бизнес и энергоэффективность. Наряду с выбранными в прошлом году мерами социальной поддержки населения, стабилизации

Главным событием в регионе за последние два месяца стало назначение на новый губернаторский срок Амана Тулеева

По словам Дмитрия Исламова, приоритетными направлениями посткризисного развития области должны стать развитие промышленного и технологического потенциала региона, стимулирование инвестиционной и инновационной деятельности, снижение административного давления на бизнес и энергоэффективность

рынка труда, сбалансированности бюджетной системы и поддержки приоритетных отраслей промышленности, малого и среднего бизнеса. Как заявил он 24 марта на слушаниях в совете народных депутатов, созванных специально, чтобы оценить уровень экономической политики и обеспечение роста инвестиционной привлекательности Кемеровской области в 2010-2011 гг., региональная власть уже сделала серьёзный задел для существенных изменений в экономике. Принят ряд законов (о технопарках, инновационной политике, о поддержке инвестиционной и инновационной деятельности и пр.), введены специальные льготы по налогам на прибыль и имущество для предприятий приоритетных отраслей. По данным заместителя губернатора, 33 предприятия области уже воспользовались этими льготами. Особые инвестиционные и инновационные надежды власть возлагает на кузбасский технопарк, в котором уже есть 22 резидента, намеренных реализовывать проекты на общую сумму порядка 4 млрд рублей. При этом объём господдержки за прошлый год составил 100 млн рублей, на этот год запланирован на уровне 150-200 млн рублей.

Региональная власть планирует применять и ещё один механизм привлечения инвестиций, который, по мнению Дмитрия Исламова, «самый действенный» – государственно-частное партнёрство (ГЧП). При этом речь идёт преимущественно об участии государства в лице федеральной власти в кузбасских инвестиционных проектах. Первым таким примером в прошлом году стало выделение более 200 млн рублей из федерального бюджета на строительство дороги до полигона бытовых отходов в Новокузнецке, который построила местная компания «ЭкоЛэнд». В этом году главными проектами ГЧП в регионе станут программы развития трёх монотерриторий – Прокопьевска, Ленинска-Кузнецкого Таштагольского района. Планируется, что из федерального бюджета будут выделены деньги на развитие внешней инфраструктуры, от частных инвесторов – на проекты по переработке угля, извлечения метана, строительства и пр., и тем самым территории будут выведены из зависимости от одной отрасли (угольной и горнодобывающей) через 5-15 лет.

В числе факторов, которые сегодня сдерживают инвесторов в регионе, вице-губернатор назвал «всё, что связано с получением разрешительной документации на строительство». Если в Европе на все разрешительные процедуры требуется 264 дня, то в Кузбассе – 500 дней. Это приводит к тому, что строительство обходится в 4 раза дороже, констатировал Дмитрий Исламов. Улучшение «системы земельно-имущественных отношений, администрирования, подключения к инфраструктуре», по словам заместителя губернатора, должны стать магистральными направлениями для власти. Что же до налоговых стимулов, то, как отметил Дмитрий Исламов, сейчас разрабатывается возможность введения льготной ставки налогообложения по упрощённой схеме для малых предприятий области, занятых инновационной деятельностью.

Кроме того, рассматривается идея организации индустриальных парков как «локальных участков, где понятны правила игры по земле, под-

Как сказано в сводном отчёте обладминистрации по выполнению мероприятий программы посткризисного развития на 2010 год, доходы местных бюджетов на 2010 год запланированы к исполнению 2009 г. со снижением. Общий объём доходов установлен в 63,2 млрд рублей или 88,2% уровня прошлого года. Исполнение за 1 квартал 2010 года составило 13,6 млрд рублей (104,6% к аналогичному периоду 2009 года). Налоговые и неналоговые поступления запланированы на текущий год в 25,8 млрд рублей, с ростом к 2009 года на 101%. Поступление налогов за первый квартал нынешнего года – 5,9 млрд рублей (114,3%).

По безвозмездным поступлениям в областной бюджет план также снижен – до 37,5 млрд рублей, 81,1% уровня 2009 года. За первый квартал текущего года по этой статье в областной бюджет поступило 7,8 млрд рублей, или 98,2% к уровню 1 квартала 2009 года.

Расходы местных бюджетов также снижены относительно исполнения 2009 года, до 65,1 млрд рублей. Однако исполнение расходных статей в 1 квартале 2010 года пока прошло с превышением уровня 1 квартала прошлого года на 4,3%, составив 13 млрд рублей.

Значительную долю в расходах местных бюджетов занимают расходы на оплату труда, которая в 2010 году имеет рост относительно общих расходов. Так удельный вес оплаты труда по итогам 2009 года в общих расходах составлял 32,8%, по плану на 2010 год – 38,4%. Сравнивая первые кварталы прошлого и нынешнего годов, данный показатель составил 39,4% и 40,1%, соответственно.

ключениям, налоговым льготам». В частности, наиболее перспективной территорией для этого могла бы стать Горная Шория. Глава Таштагольского района Владимир Макута фактически поддержал такую идею. По его словам, самый важный вопрос, который требует решения – это земельные отношения. «Сейчас в Шерегеше строится 16 объектов. Для них 4 тыс. га было переведено из лесного фонда. Но теперь надо решать вопрос дальше. Ведь это федеральные земли».

На этом пока, судя по словам Дмитрия Исламова, посткризисные инициативы области ограничиваются: «Основные льготы – федеральные. Наши льготы исчерпываются. Поэтому основной упор мы будем делать на снятие административных барьеров и создание информационных каналов для привлечения инвесторов в экономику области».

ПОПРАВКИ НА ДЕНЬГИ

Примечательно, что на упомянутых слушаниях в облсовете теперь уже бывший гендиректор ОАО «Кузбасский технопарк» Пётр Акатьев (подробнее об этом выступлении и его отставке см. рубрику КАДРЫ) раскрыл не очень радужное положение дел в основном элементе инновационной инфраструктуры в области. Он отметил, что за два последних года на развитие технопарка (строительства необходимых объектов и инфраструктуры) из федерального бюджета было получено 200 млн рублей, из областного же только 35 млн рублей, а от технопарка «отдачи не будет, надо вкладывать». С деньгами на новые направления развития, впрочем, «не везло» не только технопарку. Представив в начале года в правительство РФ программы моно-территорий, областная власть к маю так и не получила ясности, когда и на что регион сможет рассчитывать.

Не лучше обстояли дела и с другим приоритетным направлением посткризисного развития, озвученным Дмитрием Исламовым, – энергоэффективностью. Ещё в конце прошлого года томское НП «Региональный центр управления энергосбережением» по заказу кузбасских властей разработало проект долгосрочной целевой программы «Обеспечение энергетической эффективности экономики Кемеровской области на период с 2010 по 2012 годы и на перспективу до 2020 года». Но до сих пор, как сообщил заместитель губернатора по угольной промышленности и энергетики Андрей Малахов, проект «находится на рассмотрении и согласовании в главном финансовом управлении».

Как заявил Андрей Малахов 28 апреля на слушаниях в облсовете «Повышение энергетической эффективности региональной экономики. Проблемы и пути решения» вышедший в конце прошлого года федеральный закон ФЗ-261 «Об энергосбережении и о повышении энергетической эффективности и о внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ», а также другие нормативные акты и указы президента РФ обязывают регион иметь такие программы. Причём, такой документ должна разработать каждая территория области. По указанию губернатора сделано это необходимо до 1 июля. Энергетические же обследования объектов органов власти (проведение таких обследований также требует новое законодательство) должно быть закончено к концу 2012 года. Программы и заложенные в ней мероприятия требуют солидных вливаний. Только на этот год, согласно проекту программы необходимо более 300 млн рублей. В частности, свыше 100 млн рублей – только на установку приборов учёта энергоресурсов в учреждениях бюджетной сферы. А с финансированием не всё так гладко. С одним источником – 1% от тарифной выручки от передачи энергии по электросетям, всё ясно: это уже несколько лет целевым образом идёт на энергосберегающие мероприятия, преимущественно на установку счётчиков. А с прямыми бюджетными вливаниями на то же энергетическое обследование есть известные сложности. Даже в прошлые годы область не выделяла значительных сумм на энергосбережение. По данным Андрея Малахов, с 2001 года, когда началась реализация региональных программ энергосбережения, на это было выделено из всех источников более 1,7 млрд рублей, в том числе, из областного бюджета всего 63 млн рублей. А сейчас установку тех же приборов учёта и контроля потребления воды, тепла и электроэнергии, надо форсировать из-за жёстких сроков, установленных на федеральном уровне.

Впрочем, заместитель губернатора выразил уверенность, что область и муниципалитеты примут соответствующие программы, а что до финансирования, то ставки, видимо, будут делаться на привлечение инвесторов для реализации программ, направленных на внедрение энергосберегающих технологий в различные отрасли, прежде всего, в ЖКХ. Первый пример в прошлом году появился в Мариинске, где холдинг «Сибирский деловой союз» для развития добычи бурого угля на своём разреза «Итатский» начал реализацию програм-

24 марта Совет народных депутатов в первый раз в этом году внёс коррективы в бюджет области на 2010 год.

Общий объём доходов на 2010 год был увеличен на 4 млрд 219 млн рублей. Сумма налоговых и неналоговых доходов в том числе – на 1 млрд 536 млн рублей за счёт фактических поступлений и платежей от акцизов, налогов на имущество и добычу полезных ископаемых. Общая сумма безвозмездных поступлений из федерального бюджета увеличена на 2 млрд 675 млн рублей.

Расходная часть бюджета увеличена на сумму полученных из федерального бюджета и собственных средств на 4 млрд 405 млн рублей.

В связи с планируемым привлечением дополнительных бюджетных средств, предусмотрено увеличение финансирования по разделам: национальная экономика на 1360,5 млн рублей; социальная политика – 947,4 млн рублей; жилищно-коммунальное хозяйство – на 559,5 млн рублей; здравоохранение и спорт – 106,5 млн рублей; межбюджетные трансферты – на 1526,3 млн рублей. Расходы на реализацию долгосрочных целевых программ на 2010 год увеличены на 1 335,8 млн рублей.

Увеличены объёмы бюджетных ассигнований региональных адресных программ на 2010 год. Программа «Дополнительные мероприятия по содействию занятости населения, направленные на снижение напряженности на рынке труда Кемеровской области на 2010 год» теперь составит 1 008 555,5 тыс. рублей, в том числе за счёт средств областного бюджета 54 359 тыс. рублей и средств федерального бюджета – 954 196,5 тыс. рублей. В перечень региональных адресных программ включена новая программа «Переселение граждан из многоквартирных жилых домов, признанных до 1 января 2007 года в установленном порядке аварийными и подлежащими сносу» с объёмом финансирования в сумме 28,4 млн рублей.

Дефицит областного бюджета увеличен на 185,9 млн рублей, а в процентном отношении составляет 12,1 %.

После внесённых изменений основные параметры областного бюджета на 2010 год выглядят следующим образом:

общий объём доходов областного бюджета в сумме 62088641,5 тыс. рублей;

общий объем расходов областного бюджета в сумме 67803797,5 тыс. рублей;

Дефицит областного бюджета в сумме 5715156 тыс. рублей, или 12,1% от объёма доходов областного бюджета на 2010 год без учёта безвозмездных поступлений.

мы реконструкции котлов на котельной «СДС-энерго». Проект, по строительству новых котельных с использованием нового способа сжигания угля, рассчитан до осени 2012 года. Размер инвестиций – порядка 500 млн рублей. Планируется, что поддержка этого проекта со стороны властей будет обеспечена за счёт возврата средств инвестору из тарифной составляющей. Однако пока других проектов, подобных СДС в области не было обнародовано.

БОЛЬШЕГО ОТ НЕДРОПОЛЬЗОВАНИЯ

В апреле председатель совета народных депутатов Кемеровской области Николай Шатилов предложил президенту РФ Дмитрию Медведеву изменить существующий порядок недропользования – перечислять в региональный бюджет часть доходов от продажи лицензий на недра, обязать пользователей заниматься глубокой переработкой сырья и не пересматривать тарифы естественных монополий чаще одного раза в 5 лет.

По данным спикера кузбасского парламента, в регионе насчитывается более 1 тысячи месторождений полезных ископаемых. При этом право пользования участками недр продается на аукционах, доходы от которых регион не получает, а должен бы, победители торгов занимаются «только добычей полезного ископаемого», выпуская «продукцию с низкой добавочной стоимостью». Исходя из этого, в письме президенту России Николай Шатилов предложил «для ускоренного экономического развития Кузбасса, в том числе инновационного», «заменить аукционы при получении лицензий на конкурсы, которые обяжут разработчика недр заниматься не только добычей, но и глубокой переработкой полезных ископаемых».

Первое предложение обосновано тем, что «с 2005 года все 100% разового платежа, который взимается с победителей аукционов на право пользования недрами, полностью уходят в федеральный бюджет», и «потери областного бюджета осложняют решение экологических и социальных проблем» региона. Ранее, до 2004 года эти платежи распределялись по-другому: 40% шло в федеральный бюджет, 60% – в региональный бюджет. Поэтому следует перераспределить между региональным и федеральным бюджетами разовые платежи за получение права пользования недрами, учитывая интересы регионального бюджета. Это «необходимо для решения экологических проблем региона и воспроизводства его минерально-сырьевой базы».

По словам Андрея Малахова проект долгосрочной целевой программы «Обеспечение энергетической эффективности экономики Кемеровской области на период с 2010 по 2012 годы и на перспективу до 2020 года» до сих пор «находится на рассмотрении и согласовании в главном финансовом управлении»

Отсутствие обязанности недропользователей заниматься глубокой переработкой сырья и распределение средств от продажи участков недр только в пользу федерации Николай Шатилов отнёс к «серьёзным факторам, сдерживающим инновационное развитие региона». Другим тормозом он назвал также «рост тарифов естественных монополий (энерготарифы, тарифы на железнодорожные перевозки)», который при удаленности Кузбасса от основных рынков сбыта и сложных климатических условиях «серьёзно снижает конкурентоспособность кузбасской продукции на внешнем и внутреннем рынках». Поэтому, предложил спикер кузбасского парламента, следует пересматривать тарифы на услуги естественных монополий, в том числе, на железнодорожные перевозки и электроэнергию, не чаще одного раза в 5 лет.

На начало мая о реакции федеральных властей на эти предложения, ничего не было известно. Ранее за отчисление части средств, вырученных от продажи участков недр, выступал губернатор Кемеровской области Аман Тулеев.

РАЙОННАЯ СТАНЦИЯ ОБЛАСТНОГО ВНИМАНИЯ

В конце апреля совет народных депутатов Кемеровской области вновь обратился к проблемам Южно-Кузбасской ГРЭС в Калтане, сделав, таким образом, своей практикой призывы к активизации инвестиционной активности отдельных компаний. Впрочем, пока они обращены только к одной из них. В своём обращении областной парламент призвал «принять неотложные меры по устранению нарушений природоохранного законодательства и приступить к модернизации производства» на ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» (входит в «Мечел-Энерго», энергетическое подразделение группы «Мечел»). Обеспокоенность законодателей вызвали «многочисленные обращения граждан о постоянных выбросах сажи из труб» станции.

Обращение депутатов к собственникам ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» «об устранении нарушений природоохранного законодательства и принятии неотложных мер по модернизации производства» представил депутат из Калтана Сергей Конюхов, председа-

тель комитета по вопросам аграрной политики, землепользования и экологии облсовета. Ссылаясь на данные Ростехнадзора, он сообщил, что ГРЭС (это сокращение, принятое ещё в эпоху ГОЭЛРО означает «государственная районная электростанция») была построена в начале 50-х годов прошлого века и выработала свой ресурс около двадцати лет назад. Тем не менее, оборудование эксплуатировалось без надлежащего ремонта и практически не обновлялось, а с 2000 года собственники вообще перестали вкладывать средства в модернизацию станции, выделяя средства только на ремонт. По его оценке, все агрегаты станции находятся на последней стадии износа, при их эксплуатации нарушаются требования промышленной безопасности. В облсовет поступают «многочисленные обращения граждан, проживающих в городе Калтане, о постоянных выбросах в атмосферу сажи из труб ЮК ГРЭС, и, несмотря на неоднократные предписания контролирующих органов и наложение штрафных санкций, нарушения природоохранного законодательства станцией продолжаются».

Документ облсовета стал реакцией на обращение, которое приняли депутаты калтанского горсовета 31 марта в адрес совета народных депутатов Кемеровской области и депутата Госдумы Александра Фокина, зама председателя комитета по природным ресурсам, природопользованию и экологии (представляет в Думе Кузбасс). Городские депутаты назвали ситуацию вокруг станции «критической». Вредные выбросы при этом названы следствием главной причины – «сильного износа основных средств, требующих капитальной реконструкции»

Нынешние претензии совета народных депутатов Кемеровской области к ЮК ГРЭС уже не первые. Причем только к ней, станции других генерирующих компаний (их работает в регионе ещё четыре) такого внимания законодателей Кузбасса не удостаивались ни разу, как, впрочем, и некоторые другие предприятия региона с экологическими, инвестиционными проблемами, или с проблемами занятости. В прошлом году депутаты выказывали недовольство выветриванием золошлаковых отходов ЮК ГРЭС на близлежащие дачи. Кроме того, в мае прошлого года комиссия по предупреждению и ликвидации чрезвычайных ситуаций при администрации Кемеровской области вынесла предупреждение собственникам Южно-Кузбасской ГРЭС, а также Западно-Сибирской ТЭЦ (принадлежит «Евраз Груп») и обязала их на 100% выполнить ремонты оборудования, обеспечить станции качественным топливом, подготовить силы и средства на случай аварий. Это было связано с тем, что обе станции резко увеличили число «технических нарушений» в отопительный сезон. Тогда Виктор Гвоздев, гендиректор ООО «Мечел-Энерго», пообещал за летний сезон 2009 года отремонтировать все восемь турбин станции, 8 из 11 котлов, всё электрическое оборудование, направив на ремонтную кампанию 190 млн рублей. По поводу последнего обращения облсовета в «Мечеле» отказались от комментариев в связи с размещением на бирже привилегированных акций компании.

В письме президенту России Николай Шатилов предложил «заменить аукционы при получении лицензий на конкурсы, которые обяжут разработчика недр заниматься не только добычей, но и глубокой переработкой полезных ископаемых»

В своё время руководство «Мечел-Энерго» объявляло о планах модернизации ЮК ГРЭС, но кризис вызвал задержку в реализации этих намерений. Кроме того, по данным источника в энергетике Кузбасса, станция, как и другие производители тепла и электроэнергии испытывает нехватку средств не только на капитальные вложения из-за огромных и растущих долгов потребителей. На конец апреля ЮК ГРЭС имела 185 млн рублей долгов потребителей, в основном, неплатежей коммунальных компаний Калтана и соседних Осинников, 5,5 млн рублей должен тепличный комбинат, который до своего назначения в облсовет возглавлял депутат Сергей Конюхов (причем 12,5 млн рублей долга комбинат погасил только в апреле). Год назад задолженность потребителей перед станцией была только 90 млн рублей меньше. Впрочем, на апрельской сессии председатель совета Николай Шатилов сообщил, что «президент компании Зюзин» встречался с губернатором Кузбасса Аманом Тулеевым и «заверил, что будут приняты все необходимые меры» на Южно-Кузбасской ГРЭС.

Напомним, что время от времени власти региона и муниципалитетов оказывают давление на предприятия с экологическими проблемами. Так после требования губернатора Амана Тулеева с июля 2008 года по май 2009 года за загрязнение окружающей среды был остановлен завод «Кузнецкий цемент» в Новокузнецке, принадлежащий казахстанской группе «Каспийские ресурсы». А заводу «Технониколь-Сибирь» в Юрге российской компании «Технониколь» пришлось в прошлом году строить дополнительную установку по очистке запахов, когда жители окрестных кварталов выразили недовольство ими, а городская власть поддержала юргинцев.

ДОРОГИ, КОТОРЫЕ МЫ ВЫБИРАЕМ

Мощением дорог человечество начало заниматься со времён в буквальном смысле незапамятных. Историки древности напрямую связывали появление каменных, ровных и прочных дорог с появлением колеса. Люди же, которые создают историю современности – строители и дорожники знают другую истину – дороги становятся удобными только тогда, когда материал для их постройки идеален. Такой материал сегодня есть, и он вполне доступен. Так, во всяком случае, считает заместитель директора ООО «СибТСК» Полторан Игорь Михайлович.

– Игорь Михайлович, ваше предприятие занято выпуском тротуарной плитки, бортового камня, стеновых блоков. Продукция вполне стандартная, если можно так сказать. Что же в этих материалах может быть улучшено?

– Вы знаете, чтобы говорить об улучшении чего-либо, надо хорошо знать свойства и качества материалов, о которых идёт речь. А для этого, в свою очередь необходим собственный опыт в производстве. В нашей компании опыт накоплен немалый. Ещё в начале 2001 года «СибТСК» очень уверенно заявила о себе и быстро вышла в лидеры среди производителей строительных материалов – и особенно тротуарной плитки. Я говорю о лидерстве не просто из амбиций, а опираясь на факты. 80 тысяч квадратных метров тротуарной плитки и более 90 тысяч метров бортовых камней в год – это только то, что компания производила раньше. А оценить качество нашей продукции может каждый житель областного центра, ведь именно нашей плиткой вымощены площади и дорожки у Областного драмтеатра, Государственной филармонии Кузбасса, Часовни памяти шахтёров, проспекту Советскому, улице Весенней. Эта география постоянно расширяется – и не только в Кемерове, продукция «СибТСК» используется при благоустройстве в других городах Кузбасса.

Что же касается новизны и отличительных качеств нашей продукции, то об этом лучше всего говорят хорошо понятные профессионалам технические характеристики. Марка прочности нашей брусчатки – М400, морозостойкость – F200, истираемость – не более 0,7 г/кв.см., водопоглощение – не более 6% по массе. Срок эксплуатации – не менее 15 лет. Выпускается как обыкновенная, так и двойная или «двухслойная» брусчатка с более прочным верхним слоем. Стоит, конечно, обратить внимание и на расцветку нашей продукции, цветовая гамма представлена десятью различными оттенками: от белого и чёрного до жёлтого, зелёного или терракотового.

– Качество всегда – естественный продукт технологий. Ваша компания владеет особыми профессиональными секретами?

– Наш главный технологический «секрет» в сотрудничестве с ведущей германской фирмой HESS – признанным лидером в европейском строительном машиностроении. В прошлом году мы инвестировали в технологическое переоборудование предприятия более 150 миллионов рублей. Это дало возможность уже в апреле запустить в эксплуатацию новый завод, оборудованный технологической линией Multimat-1500 RH по производству бетона и вибропрессованных изделий. Завод выпускает тротуарную плитку, бортовой камень, стеновые блоки и блоки перегородок. На сегодняшний день это – первое и пока что единственное за Уралом предприятие, оснащённое оборудованием такого уровня и производительности.

– В чём же его реальное преимущество перед отечественными аналогами, и как применение современных западных технологий сказывается на качестве выпускаемой продукции?

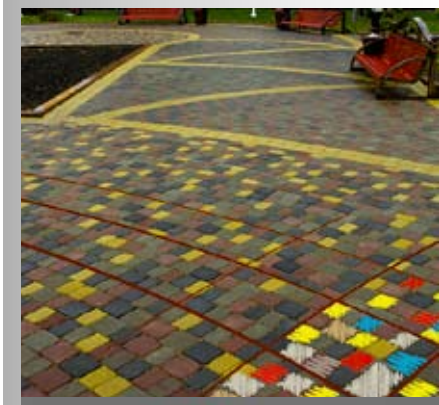
– Дело в том, что точное изготовление пресс-форм – а это одно из главных преимуществ нового оборудования, буквально филигранная подгонка сопрягаемых сторон, позволяют выдерживать самую строгую геометрию форм выпускаемой продукции. А это – не только эстетика, но и практичность при укладке, позволяющая избегать каких-либо отклонений.

Другое преимущество – возможность оперировать с цветами. Высококачественные пигменты позволяют нам получать практически любые тона. И конечно же возможность производства двухслойной плитки с тонким цветным слоем и более гладкой и стойкой к истиранию поверхностью.

– Говоря о качестве продукции, вы не забывали и о количестве. Насколько быстро будут окупаться вложения, и оправдан ли такой прирост производства?

–Наши возможности теперь действительно резко выросли. Сегодня «СибТСК» способно выпускать за смену до 1500 кв.м. тротуарной плитки, до 8000 метров бордюрного камня и до 380 куб.м. стеновых и перегородочных блоков. Это – объёмы, которые раньше мы осваивали за месяц. Да, реализация продукции – особенно в кризисный период – всегда заставляет просчитывать каждый ход и активнее двигаться. Благо у нас есть главный козырь – неоспоримое качество, которого не может дать другой производитель. Есть и ощущение востребованности нашей продукции – города области день ото дня улучшают своё благоустройство. А для расширения продаж мы сейчас заняты открытием в городах Кузбасса своих филиалов – в роли торговых представителей – и приглашаем к сотрудничеству в этом всех потенциальных партнёров.

СибТСК



г. Кемерово, ул. Западный проезд, 3А.
тел./факс: (3842) 37-71-28, 57-08-99,
тел. (3842) 28-94-54 www.sibtsk.ru

БОЛЬШАЯ РАСПРОДАЖА

Оживление в экономике обычно приводит к активизации инвесторов в сфере слияний и поглощений. Весной 2010 года заметно улучшилась конъюнктура в угольной отрасли Кузбасса, особенно, в добыче угля коксующихся марок. Цены на него резко выросли, хотя и не до рекордных докризисных уровней. В определённой степени это способствовало некоторым сделкам, но далеко не всем. Что-то продавалось или передавалось в управление под сильным давлением неблагоприятных обстоятельств, будь то экономический кризис, или экономические трудности вкупе с политическим давлением. Так или иначе, весна 2010 года отметилась большой распродажей непрофильных активов, промышленных и медиа.

ПРОДАЖИ «БЕЛОНА»

Первым об избавлении от непрофильных активов объявила беловское (с января 2010 года, до того новосибирское) ОАО «Белон». Его новый гендиректор Виталий Бахметьев заявил в конце февраля, что с переходом компании под контроль ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат» (ММК) у неё появилась «основная идеология», которую уже в октябре 2009 года сразу после сделки по приобретению контроля над «Белоном» озвучил председатель совета директоров ММК Виктор Рашников. Её главная цель – обеспечить потребности Магнитки в коксующемся угле на 70% против нынешних 35-40%. Сроки достижения данной цели не определены. По оценке Виталия Бахметьев, на это может потребоваться до пяти лет при условии осуществления очень существенных вложений, а также приобретения дополнительных запасов.

В то же время новый собственник позаботился о предоставлении в полном объёме средств на развитие компании. По данным Виталия Бахметьева, Магнитка перекредитовала «Белон» на 11 млрд рублей, что даст возможность сэкономить на обслуживании долга, т.к. проценты по банковским займам были выше. Кроме того, собственник предоставил компании возможность инвестировать в 2010 году в развитие все её доходы за минусом расходов на обслуживание долга перед ММК – всю планируемую в этом году чистую прибыль (3,8 млрд рублей), ожидаемую экономию от переноса головного офиса «Белона» из Новосибирска в Белово (200 млн рублей) и доходы от продажи непрофильных активов (1,8 млрд рублей).

Виталий Бахметьев, сообщил, что завод строительных материалов в Ленинске-Кузнецком «по договорённости акционеров», отойдёт по рыночной цене к прежнему собственнику и гендиректору «Белона» Андрею Доброву

Для получения таких немалых доходов от распродажи непрофилей на торги уже зимой были выставлены такие активы как металлотрейдинговая сеть «Белона» и недостроенный завод лёгких металлоконструкций в Липецке. Завод строительных материалов в Ленинске-Кузнецком, как сообщил Виталий Бахметьев, «по договорённости акционеров», отойдёт по рыночной цене к прежнему собственнику и гендиректору «Белона» Андрею Доброву. В апреле компания сообщила, что покупателем этого предприятия стала «зарубежная компания, имеющая бизнес-интересы в Сибирском федеральном округе». Вероятнее всего, как и в случае с самим «Белоном», российский собственник оказался представлен каким-нибудь оффшором. Тогда же стало известно, что сеть по торговле металлопродукцией «Белона» приобрело ООО «Торговый дом ММК», т.е. за пределы группы Магнитки она не ушла.

Кроме того, объявил в конце февраля Виталий Бахметьев, на продажу выставлено ООО «Ресурс-Уголь» (в 2005 году приобрело лицензию на участок «Поле шахты «Ерунаковская-2» с запасами 82,8 млн тонн). По его данным, там не оказалось коксующегося угля, как ожидалось. И по этой же причине обсуждается возможность продать и участие в совместном с компанией «Южкузбассуголь» проекте по освоению участка «Куреинский» (район города Мыски на юге Кузбасса).

Зато нет у ММК планов продавать комплекс шахты «Листвяжная» и одноименной обогатительной фабрики, хотя слухи об этом, как сообщил гендиректор компании, действительно были. Они появились после того, как холдинг «Сибирский деловой союз» предложил создать на базе комплекса совместный проект. Но пока компания намерена развивать его самостоятельно. Интерес же к ООО «Ресурс-Уголь», по данным Виталия Бахметьева, проявили компании «Мечел» и «Кузбассразрезуголь»

«КУЗНЕЦКИЙ ДОМ МЕДИА» СТАНЕТ ОБЛАСТНЫМ МЕДИА

Другой сделкой, формально направленной на избавление от непрофильных активов, стала смена собственника у крупного медиа-холдинга Новокузнецка, ООО «Управляющая компания «Кузнецкий Дом Медиа» (КДМ). От новокузнецкого ЗАО «Строительная компания «Южкузбасстрой» эта компания отошла к Кемеровской области. Новый информационный ресурс оказался весьма кстати к проводимым в октябре выборам нового главы Новокузнецка. Именно представителей «Южкузбасстроя» считали в городе основными оппонентами прежнего мэра Сергея Мартина.

Сергей Черемнов, начальник управления по СМИ и связям с общественностью администрации региона, сообщил, что инициатива продажи исходила от собственников КДМ – «строители решили избавиться от медиа-активов как непрофильных». Тем не менее, сделка с комитетом по управлению имуществом Кемеровской области «пока окончательно не оформлена» (на конец апреля – прим. ред.), и не решено даже будет ли это купля-продажа, или дарение. Генеральный директор ООО «Управляющая компания «Кузнецкий Дом Медиа» Татьяна Тренина сообщила, что компанию уже уведомили о смене собственника. По её данным, потенциальная аудитория телевидения и радиостанций компании заметно превышает 1 млн человек, «десятка» каждый день выпускает новости, еженедельно – программу интервью с гостем в студии «Прямой доступ», производит также коммерческие программы.

По данным маркетинговых исследований, размещенных на сайте «Новокузнецкого независимого телевидения, доля зрителей «десятки» в возрасте 25-55 лет достигает 20%. Радиостанции КДМ лидируют среди 11 станций, работающих на рынке FM-вещания в Новокузнецке с долями в разных сегментах аудитории от 20 до 35%. Для сравнения доля Радио «Кузбасс-FM», крупнейшего медиа-ресурса, созданного областной властью в 2000 году, среди слушателей Новокузнецка составляет от 0 до 6% в зависимости от пола и возраста. Возможно, в этом секрет предвыборной «привлекательности» КДМ.

Сергей Черемнов сообщил, что инициатива продажи исходила от собственников КДМ – «строители решили избавиться от медиа-активов как непрофильных»

Курировать работу КДМ от областной собственности поручено руководителю ГТРК «Кузбасс» Тамаре Алиевой. Она уже посещала компанию в Новокузнецке, но сообщила, что пока каких-либо конкретных планов совместного развития двух компаний нет. По её мнению, КДМ и «Кузбасс» «будут работать рядом, но не вместе», «идти параллельными курсами». В то же время возможен информационный обмен и сотрудничество в рекламной сфере.

В журналистских кругах Новокузнецка говорят, что собственники вынуждены были передать КДМ под областной контроль. С учётом того, что общественное мнение города и представители прежней горадминистрации именно акционеров считали главными оппонентами мэра Новокузнецка Сергея Мартина, подавшего в отставку 6 апреля. Областная власть ясно дала понять, что не намерена уступать кому-либо контроль над крупнейшим городом региона. В том числе, и на информационном поле.

*В составе **КДМ «Новокузнецкое независимое телевидение»** (10 канал, два часа собственного вещания в день, остальное – трансляция НТВ), две радиостанции «Кузнецкий экспресс» (собственный программный продукт) и «Милицейская волна» (ретрансляция), дизайн-студия. Компания была учреждена 15 лет назад акционерами строительной компании «Южкузбасстрой». Вещание осуществляет из Новокузнецка, но в зону действия сигнала попадают также соседние города на юге Кузбасса, – Прокопьевск, Киселевск, Мыски и др.*

«СИСТЕМА «РЕГИОНМАРТ» ДОБАВИЛА «ЭЛИС»

В сфере розничной торговли знаковой сделкой начала 2010 года стал объявленный в апреле переход под управление крупнейшего ритейлера Кузбасса, ООО «Система «РегионМарт», магазинов кемеровской сети «Элис». Как пояснила Зинаида Жук, представитель «Системы «РегионМарт», компания «взяла в управление все имеющиеся у сети «Элис» 20 магазинов». На каких условиях это было произведено, она не раскрыла. За счёт данного расширения ООО «Система РегионМарт», работающая под марками «Чибис» и «Поляна», сможет увеличить число своих магазинов примерно на 12,5%. В конце прошлого года компания располагала 161 магазином в 6 регионах Сибирского

федерального округа от Иркутска до Новосибирска, в том числе, 17 гипермаркетами. В 2009 году её оборот составил 15,1 млрд рублей против 10,8 млрд рублей в 2008 году.

Выступая на конференции для поставщиков в ноябре прошлого года, гендиректор ООО «Система РегионМарт» Сергей Колесник заявил, что компания намерена в 2010 году стать ритейлером №1 за Уралом, и планирует увеличить товарооборот в этом году до 25 млрд рублей, а число магазинов на 27. При этом подразумевалось, что расширение произойдет путём покупки или аренды торговых объектов других компаний, а не за счёт нового строительства. Основную часть данной прибавки может дать как раз сделка по управлению объектами сети «Элис».

По данным временного управляющего «Элис-Компани» Анатолия Раскина, за время наблюдения выяснилось, что у должника 377,6 млн рублей кредиторской и 158,26 млн рублей дебиторской задолженности. Из активов осталось на 4,5 млн рублей оборудования и на 91 млн рублей товарных запасов, но на самом деле их уже нет, это всего запись на балансе, ранее не списанные потери на хищения и порчи. По оценке Анатолия Раскина, «Элис-Компани» утратила платежеспособность и финансовую устойчивость в конце 2008 – в начале 2009 года, о чём свидетельствует все показатели ликвидности и отсутствие собственных оборотных средств. С этого времени персонал компании стал сокращаться, и к моменту введения наблюдения в ней числилось только четыре руководителя. Где при этом оказались магазины сети «Элис» и предприятия общепита, Анатолий Раскин не сообщил, но уточнил, что гендиректор Валерий Хомиченко был по его заявлению отстранён от должности решением суда, т.к. пытался заключить недопустимую в ходе наблюдения сделку – погасить задолженность перед одним из кредиторов. Восстановить платежеспособность невозможно, и поэтому следует признать компанию банкротом и открыть конкурсное производство на полгода, – сделал окончательный вывод временный управляющий.

Однако с ним согласились не все кредиторы, тем самым поставив под сомнение и сделку о передаче магазинов «Элис» в управление «Системы «РегионМарт». Представитель кемеровского ООО «Компания «Фруктовый рай» Владимир Цыганков пытался выяснить у управляющего, насколько законно были проведены реорганизация, в ходе которой из ООО «Элис-Компани» два года назад были выведены ООО «Бейс» и ООО «Капитал», и сделки с имуществом должника, и что предпринимало руководство компании по восстановлению своей платёжеспособности? Анатолий Раскин сообщил, что «Бейс» и «Капитал» в ходе выделения из «Элис-Компани» не получили каких-либо активов, а только договоры аренды помещений двух магазинов, а из сделок, которые в будущем можно оспорить, указал на передачу по отступным «УРСА-Банку» (ныне МДМ-Банку) весной 2009 года двух зданий в Кемерове и Белово на 64 млн рублей по кредиту, который банк потребовал погасить досрочно. О действиях руководства компании, он ничего сказать не смог, поскольку как у временного управляющего у него нет на это полномочий.

Ранее в этом году Геннадий Козовой заявлял, что компания может ввести в строй в конце этого года новую шахту «Распадская-Коксовая» с проектной мощностью 3 млн тонн угля коксующихся марок в год

Тем не менее, представитель ещё трёх небольших кредиторов «Элис-Компани» Иван Артюшин также выразил сомнение в чистоте банкротства компании, ссылаясь на четырёхстороннюю сделку с участием должника, «УРСА-Банка», ООО «Колыванская сельскохозяйственная компания» и ООО «Терон», в результате которой последняя компания получила на 354 млн рублей требований к «Элис-Компани» (ранее это были долги перед банком) и стала контролировать кредиторскую задолженность, а вместе с ней и процедуру банкротства. По его данным, ООО «Терон» возглавляет брат Валерия Хомиченко Юрий, а деятельность магазинов «Элис» была переведена в две другие компании – ООО «Гермес» и ООО «Альфа», также руководимые родственниками Валерия Хомиченко. Другой представитель компании «Фруктовый рай» Марк Данилин попытался ходатайствовать об отстранении Анатолия Раскина от должности временного управляющего, но было поздно, это нужно было заявлять до отчёта.

Розничная сеть «Элис» *работает в разных городах Кузбасса, одно время её сайт сообщал о наличии в сети 27 торговых объектов, а также пиццерии, гриль-бара и ресторанов. Основным владельцем ООО «Элис-Компани» представители кемеровского ритейла называет гендиректора компании Валерия Хомиченко. В ноябре 2009 года в ООО «Элис-Компани» была введена процедура банкротства, наблюдение. В апреле 2010 года арбитражный суд Кемеровской области признал компанию несостоятельной и ввёл в ней конкурсное производство.*

Гендиректор ООО «Система РегионМарт» Сергей Колесник через пресс-службу сообщил, что сделка по передаче в управление его компании магазинов сети «Элис» находится в стадии оформления (на конец апреля – прим. ред.), и он пока не может комментировать её параметры и с каким лицом она заключается.

УГОЛЬНАЯ ЩЕДРОСТЬ «ЕВРАЗА»

В начале апреля группа «Евраз» объявила, что передаст ОАО «Распадская» междуреченскую шахту «Томусинская 5-6» в составе «Южкузбассугля» (на 100% контролируется «Евразом»). Причины такой неожиданной щедрости не только в том, что «Распадская» является дружественной и аффилированной структурой, но и в том, что эта шахта, очевидно, уже не является ключевым угольным активом для группы. Как и некоторые другие, с которыми она готова расстаться. Это уже не будет для неё чем-то критическим с учётом недавнего приобретения лицензии на разработку Межегейского месторождения высококачественного коксующегося угля в Республике Тыва, заключения с «Распадской» долгосрочного контракта на поставку угля с «Томусинской 5-6» и внедрение технологии пылеугольного топлива.

Как сообщил на пресс-конференции 1 апреля Алексей Иванов, вице-президент ООО «Евразхолдинг» – руководитель дивизиона «Сибирь», после встречи с техническими специалистами в «Евразе» решили, что отработку полей шахты «Томусинской 5-6» и соседней шахты «Распадская-Коксовая» лучше объединить. В конце апреля группа «объявило о сделке по продаже ЗАО «Коксовая» (в него входит «Томусинская 5-6») ОАО «Распадская», в котором «Евраз», по словам Алексея Иванова, «является одним из мажоритарных акционеров». Одновременно был заключён долгосрочный десятилетний контракт на поставку угля с «Томусинской 5-6» на металлургические предприятия «Евраза». Ранее в этом году гендиректор «Распадской» Геннадий Козовой заявлял, что компания может ввести в строй в конце этого года новую шахту «Распадская-Коксовая» с проектной мощностью 3 млн тонн угля коксующихся марок в год. «Томусинская 5-6», по данным госстатистики, работает с производительностью порядка 600 тыс. тонн угля в год.

Алексей Иванов также признал, что к двум шахтам «Евраза» действительно есть интерес со стороны транснационального металлургического холдинга ArcelorMittal (ему в Кемеровской области принадлежит угольная компания «Северный Кузбасс» и ОАО «Шахтоуправление «Анжерское»), и группа готова рассматривать предложения о покупке со стороны этой компании. Но «пока конкретных предложений нет». По оценке Алексея Иванова, «Евраз» не ожидает большой активности в 2010 году на рынке слияний и поглощений, хотя одно крупное приобретение группа уже произвела, купив в марте лицензию на право разработки Межегейского угольного месторождения в Республике Тыва. Объёмы запасов коксующегося угля марки Ж данного месторождения составляют 213 млн тонн. «Евраз» планирует построить на этом участке недр не только крупную шахту, но и железнодорожную ветку в 49 км до Кызыла, а также рабочий поселок, создав в целом 3 тыс. рабочих мест.

Кроме этого проекта, который бы сократил потребности группы в кузнецком угле, но который будет реализован ещё не скоро, группа планирует внедрение технологии использования пылеугольного топлива (ПУТ) в доменных печах ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» и ОАО «Нижнетагильский металлургический комбинат» в Свердловской области. В этом случае используется мелко измельченный уголь обычной энергетической марки Т. Как пояснил Алексей

ЛИЗИНГ
НЕДВИЖИМОСТИ•ОБОРУДОВАНИЯ•СПЕЦТЕХНИКИ•ТРАНСПОРТА
АльянсРегионЛизинг
г. Кемерово, ул. 50 лет Октября, 12 «а», офисы 204, 209. телефон/факс: (3842) 39-09-98
Сайт www.arleasing.ru Электронная почта ska@arleasing.ru

Иванов, внедрение ПУТ позволит сократить расход кокса при выплавке чугуна на 21% и полностью отказаться от использования в плавках природного газа. По данным вице-президента – руководителя дивизиона группы «Урал» Дмитрия Сотникова, проект утвержден к реализации, поставщики оборудования выбраны, и строительство установок по вдуванию пылеугольного топлива компания планирует завершить к концу 2012 года.

НЕУДАЧИ И НАМЕРЕНИЯ

Не все сделки заключаются гладко и без возражений заинтересованных лиц. В случае с ООО «Беловнеруд», владевшего крупнейшей лицензией на недропользование по добыче известняков в Беловском районе, недовольным остались учредители компании и потенциальный инвестор. Будет ли освоен участок недр после перехода лицензии к новому собственнику, – ООО «Басщебень», – тоже пока неясно.

Как сообщил Александр Демиденко, работавший с марта 2005 года конкурсным управляющим ООО «Беловнеруд», в прошлом году он несколько раз выставлял на торги остатки имущества «Беловнеруда» (15 тыс. тонн известнякового щебня и 250 тыс. тонн некондиционного известняка), но на аукционы не было подано заявок. В конечном счете, ему удалось продать известняк ООО «Басщебень», зарегистрированному в Киселёвске. После того, как имущества у предприятия не осталось, ему ничего не оставалось, как ходатайствовать перед арбитражным судом Кемеровской области о закрытии конкурсного производства. Представитель ФНС Анна Попова это ходатайство поддержала, и суд завершил процедуру банкротства.

По данным конкурсного управляющего, попытки КРОВА «Ива» найти инвестора, который наладил добычу известняка по договору подряда и, таким образом, вывел бы предприятие из банкротства, никакого результата не дали. В августе прошлого года таким привлечённым инвестором и будущим директором «Беловнеруда» Николай Садовой представлял на заседании суда предпринимателя Александра Лущинова, гендиректора ЗАО «Грант-Сервис» и руководителя «ещё ряда предприятий». Но тому так и не удалось проявить себя в этом качестве. Как он пояснил, из-за больших рисков, с которыми было связано освоение участка недр.

Потом были ещё попытки, но «всё так и осталось разговорами, как только я просил предполагаемого инвестора произвести предоплату в счёт договора подряда» – сообщил Демиденко. Он отверг обвинения представителей организации «афганцев», что допускал вывоз с территории «Беловнеруда» известняка и щебня, принадлежащего предприятию. По его данным, вывоз производился с «территории давно существующего карьера», которую площадка «Беловнеруда» не перекрывает.

Другой версии придерживается председатель правления «Ивы» Николай Садовой. Он сообщил, что организация ветеранов-афганцев неоднократно пыталась привлечь внимание правоохранительных органов Беловского района к незаконной предпринимательской деятельности, которая велась на площадке «Беловнеруда». По его данным, в прошлом году милиция неоднократно задерживала и описывала грузовики, на которых вывозились десятки тонн известняка. Впрочем, уголовные дела в отношении Александра Демиденко не были возбуждены, и в настоящее время, как сообщил Николай Садовой, в производстве следователя ГУВД по Кемеровской области находится дело, возбуждённое по статье «незаконное предпринимательство» по одному из фактов вывоза известняка.

Так или иначе, вернуть обратно к жизни ООО «Беловнеруд» «афганцам» будет очень трудно, предприятие уже ликвидировано и вычеркнуто из единого реестра юридических лиц. Новым владельцем лицензии на 300 млн тонн известняков стало ООО «Басщебень», расположенное в Краснобродском. Оно переоформило её на себя после приобретения имущества банкрота. Как новый недропользователь намерен воспользоваться запасами Баскусканского месторождения, неясно, в «Басщебне» не ответили на запрос, о планах освоения участка.

Ещё одна подобная сделка с имуществом, самой ценной частью которого также выступает лицензия на пользование недрами, срывается уже третий раз за полгода. Можно сказать, что это было вполне ожидаемо, с учётом того, что две предыдущие попытки продать имущественный комплекс разреза на аукционах закончились неудачей. Дважды – в ноябре прошлого года и в феврале нынешнего – имущество обанкроченного ООО «Разрез «Черемшанский» выставлялось на продажу на открытых аукционах. Победителем первых торгов с предложением заплатить 901,3 млн рублей (при стартовой стоимости 25,5 млн рублей) было признано ООО «Разрез «Уропский», контролируемое Александром Поляковым, собственником ООО «Разрез «Черемшанский». Основную конкуренцию ему составили две структуры, представлявшие интересы Михаила Абызова, владельца группы RU-COM, в том числе, московское ООО «Логистик Трейд».

Но «Уропский» не оплатил покупку, и в феврале 2010 года имущественный комплекс «Черемшанского» был продан повторно. За предложенную цену в 1,004 млрд рублей победителем второго аукциона было признано кемеровское ООО «Стройсибресурс», но и в этом случае победитель торгов не оплатил покупку. Реального имущества на «Черемшанском» почти не осталось, но победитель торгов получает право переоформить на себя лицензию на недропользование банкрота. Она была получена в 2005 году на участок «Инской-2» в Беловском районе с запасами энергетического угля марки Д около 73 млн тонн.

После этого попытка новой продажи была блокирована судебным разбирательством. По данным конкурсного управляющего «Черемшанского» Евгения Лазаревича, инициативу вновь проявила компания Miroseno Investments Ltd, зарегистрированная на Кипре, и представляющая интересы Михаила Абызова. Она вновь оспорила сделку, по которой 50% задолженности разреза оказалось у новосибирского ООО «Прогресс» (ранее попытки признать эту сделку недействительной проваливались). В рамках нового спора истец в обеспечение своего иска добился запрета на продажу имущества банкрота. Если Miroseno Investments Ltd удастся добиться в суде исключения «Прогресса» из реестра кредиторов «Черемшанского», контроль над кредиторской задолженностью разреза перейдёт к компаниями Михаила Абызова (сейчас им принадлежит около 40% требований к разрезу).

Впрочем, рано или поздно судебные разбирательства завершатся, или какая-то из сторон пойдет на уступки, и лицензия «Черемшанского» обретет нового владельца, который наладит на участке «Инской-2» промышленную добычу угля. Другое дело, что, как показывает случай с «Черемшанским», блокировать процесс продажи имущества банкрота нетрудно и недорого. Хотя и не приносит никому какой-либо пользы.

ООО «Беловнеруд» *в ноябре 2000 года выиграло конкурс на право добычи флюсовых известняков на Баскусканском участке известняков на территории Беловского района с запасами в 300 млн тонн. Лицензия была выдана на 20 лет. В марте 2005 году предприятие было признано несостоятельным, после чего процедура конкурсного производства на нем неоднократно продлевалось. Основными заимодавцами должника выступали Сбербанк, Федеральная налоговая инспекция (ФНС) и новокузнецкое ООО «Бизнес Маркет». Персонала, оборудования и имущества, за исключением запасов уже добытого известняка, у предприятия к моменту банкротства не было.*

ДубльГИС®
Городской Информационный Справочник
Спешите на встречу?
Оптимизируйте маршрут
вместе с ДубльГИС!
СКАЧИВАЙТЕ БЕСПЛАТНО!
WWW.2GIS.RU

НАЗНАЧЕННОЕ ВРЕМЯ

Весна 2010 года ожидаемо стала эпохой крупных назначений и кадровых перестановок в Кузбассе.

Часть из них оказалась вполне «штатной» для сложившейся системы правления в регионе и в крупных компаниях, часть произошла под давлением общественного мнения, как в Новокузнецке. Несколько месяцев его игнорирования ничего не дали, оно не ослабло, а городская власть только растеряла остатки доверия к себе. В итоге, глава крупнейшего города Кемеровской области ушёл в отставку, а кризисом власти в Новокузнецке пришлось заняться губернатору. Обстоятельства смены руководства в ОАО «Кузбасский технопарк» были совсем иными, однако, они тоже оказались несколько скандальными. Едва ли накануне отставки второго гендиректора технопарка выяснилось, что финансирование из областного бюджета крупнейшего и широко разрекламированного объекта развития инновационной и инвестиционной инфраструктуры в регионе практически отсутствует, и не хватает средств даже на выдачу зарплату сотрудникам технопарка. В бизнесе в это время также прошли крупные назначения, однако, как сугубо внутренние перестановки компаний, их произведших.

ЧЕТВЁРТЫЙ СРОК

Главным кадровым решением текущего года и предстоящего пятилетия стало назначение губернатором Кемеровской области Амана Тулеева. Оно произошло в марте, хотя ожидалось намного раньше, а о том, что состоится, стало ясно после визита президента Российской Федерации Дмитрия Медведева в Кемерово 12 февраля. Через две недели после этого партия «Единая Россия» (ЕР) в соответствие с действующим российским законодательством предложила президенту России три кандидатуры на должность губернатора, включая Амана Тулеева. Но сразу было ясно, какая из них действительно является таковой. Кандидатуры первого заместителя губернатора Валентина Мазикина и депутата Госдумы, новокузнечанина Сергея Неверова были чисто номинальными. Никаких дискуссий в региональных средствах массовой информации по этому поводу не было. Ни до выдвижения кандидатов, ни после. Не обсуждались публично эти кандидатуры и в кемеровской территориальной организации «Единой России».

Сергей Неверов сообщил, что с ним предварительно проводились консультации, а выдвижение в качестве кандидата он расценил как «определенное доверие партии и показатель того, что у него есть опыт работы в Кузбассе». По оценке руководителя отделения «Справедливой России» в Кемеровской области Елены Ямщиковой, «Тулеев, конечно, – самая сильная кандидатура из трёх предложенных», в то же время президент России «мог бы и воспользоваться предоставленной ему законной возможностью и предложить альтернативу этим кандидатам».

О том, что ЕР рекомендовала на пост главы Кузбасса действующего губернатора, его первого заместителя и депутата Госдумы Сергея Неверова, объявил лидер партии, председатель Госдумы Борис Грызлов на встрече с Дмитрием Медведевым в конце февраля. Он отметил, что «все три кандидата имеют отношение к партии: Мазикин является сторонником партии, а Тулеев и Неверов её членами», и «все кандидатуры абсолютно равнозначные». Президент пообещал определиться с кандидатом на пост губернатора Кемеровской области в соответствии с законодательством, что и сделал уже через две недели. И уже 18 марта на внеочередной сессии областной совет народных депутатов Кузбасса утвердил в должности губернатора 66-летнего Амана Тулеева, действующего главу исполнительной власти Кузбасса с июля 1997 года. Это – уже четвёртый срок губернаторства Тулеева, два из которых он прошел, будучи избранным губернатором, не считая короткого периода назначения президентом Борисом Ельциным с июля по октябрь 1997 года.

Аман-Гельды Молдагазеевич Тулеев

родился 13 мая 1944 года в городе Красноводске Туркменской ССР в семье служащего. В советское время почти вся карьера Тулеева была связана с железной дорогой, где он прошел путь от стрелочника на железнодорожной станции Краснодар-1 и дежурного по станции Мундыбаш в Кемеровской области, куда он приехал работать в 1964 году после окончания Тихорецкого железнодорожного техникума до начальника Кемеровской железной дороги. В 1990 году Тулеев был избран в Верховный Совет РСФСР по Горно-Шорскому национально-территориальному избирательному округу и в областной совет народных депутатов. Первые десять лет своей российской политической карьеры Аман Тулеев – союзник КПРФ и других левых движений и в оппозиции первому президенту РФ Борису Ельцину. При поддержке местной организации КПСС он был избран председателем кемеровского областного Совета и одновременно председателем облисполкома. В октябре 1993 выступил на стороне мятежного Верховного Совета и создал оппозиционное региональное движение «Народовластие. Блок Тулеева». В декабре 1993 года был избран по одномандатному округу в первый состав Государственной Думы, в марте 1994 года – в Законодательное собрание Кемеровской области, где его сторонники составили большинство, а сам он был избран его председателем. Трижды Аман Тулеев баллотировался в президенты РФ (1992,1996 и 2000). В 1996 года он снял свою кандидатуру на завершающем этапе предвыборной кампании, призвав своих избирателей голосовать за лидера КПРФ Геннадия Зюганова. На выборах 2000 года набрал большинство голосов в Кемеровской области. В федеральном списке КПРФ на выборах в Госдуму в 1995 и в 1999 гг. Аман Тулеев стоял на третьем и четвёртом местах, соответственно. В 1999 году, будучи в избирательном списке КПРФ, на региональном уровне поддержал также кандидатов межрегионального движения «Единство» (затем партия «Единая Россия»). С этого времени его сотрудничество с коммунистами стало сворачиваться, последний раз он поддерживал на местном уровне кандидата от КПРФ Нину Останину на выборах в Госдуму в 2003 году. После президентских выборов 1996 года Аман Тулеев был назначен министром по делам СНГ, а через год – указом Бориса Ельцина главой администрации Кемеровской области. В 1997 был избран губернатором Кузбасса, в апреле 2001 года – переизбран на эту должность, в 2005 году – вновь назначен губернатором региона указом президента Владимира Путина.

Его кандидатуру поддержали все 36 депутатов регионального парламента. Лидер фракции «Единой России», заместитель председателя облсовета Александр Микельсон сообщил, что накануне сессии фракция ЕР в совете единогласно поддержала кандидатуру Амана Тулеева. По его оценке, только под руководством действующего губернатора можно будет произвести перестройку экономики Кузбасса, её модернизацию, перевести на инновационные рельсы. Депутат Алексей Маслов заявил, что в 1997 году Аман Тулеев «принял Кузбасс на развалинах», а затем восстановил экономику региона, и также призвал утвердить кандидатуру, предложенную президентом. Сам Аман Тулеев сообщил, что за годы его правления валовой региональный продукт Кузбасса вырос в 1,5 раза, промышленное производство на 46%, налоговые поступления в бюджет в 7,5 раза, расходы областного бюджета в 12 раз.

20 апреля на внеочередной 22-ой сессии кемеровского областного совета народных депутатов Аман Тулеев вступил в должность губернатора Кемеровской области уже в четвёртый раз, став, таким образом, одним из долгожителей российской политики. Присутствовавшие на церемонии поздравляли его, называя «храбрым из храбрых», а Кузбасс под его руководством «лучшим регионом» страны.

Сессия проходила в филармонии Кузбасса. Поскольку утверждение кандидатуры Амана Тулеева было уже произведено, заседания как такового не было, и всё свелось к церемонии принятия присяги и поздравлениям вступившего в должность. Перед началом был продемонстрирован 15-минутный фильм «Преодоление» (первый его вариант был показан при утверждении 18 марта). Из него следовало, что возвращение Амана Тулеева в Кузбасс из российского правительства в июле 1997 года было устроено таким образом, чтобы остановить «рельсовые войны» и предотвратить кровопролитие, т.к. «правительство Кириенко всерьёз рассматривало ввод войск в регион». Правда, «рельсовые войны» начались в мае 1998 года, т.е. спустя год после возвращения Тулеева в регион, а о планах российского правительства пролить кровь горняков ничего неизвестно, и в фильме не приведено ни одного факта, свидетельствующего о таком намерении. Киноитог почти 13-летнего правления Амана Тулеева был подведён двумя ключевыми данными – «валовой кузбасский продукт за это время вырос в полтора раза, и рождаемость тоже выросла в полтора раза».

После фильма председатель областного совета народных депутатов Николай Шатилов пригласил на сцену Амана Тулеева для принятия присяги. Затем ведущая церемонию, начальник областного департамента культуры Лариса Зауэрвайн прочитали «высшие правительственные телеграммы» с поздравлениями вступившему в должность от президента России Дмитрия Медведева, председателя правительства Владимира Путина и его первого заместителя Игоря Шувалова. Простой правительственной телеграммой поздравил Тулеев полпред президента по Сибирскому федеральному округу Анатолий Квашнин, после чего последовали многочисленные поздравления собравшихся – главы епархии РПЦ, архиепископа Новокузнецкого и Кемеровского Аристарха, руководителя Западно-Сибирской железной дороги Александра Целько, местного поэта (от ветеранов) – Геннадия Юрова, «студентов и воспитанников губернаторских учебных заведений».

От председателя Госдумы Бориса Грызлова и председателя Совета Федерации Сергея Миронова выступила заместитель последнего, представитель в СФ кемеровского областного совета Светлана Орлова. Она сообщила, что «Кузбасс – это лучший регион России», и «у неё мороз по коже и гордость оттого, что она его представляет», и заявила в итоге, что «Тулеев – это много, и это опора России». Уроженец Кемеровской области космонавт Алексей Леонов назвал Амана Тулеева «достопочтимым» и подарил ему свою картину «Фрегат» с изображением парусника, символизирующего губернатора, выводящего регион

Страхование жизни
Пенсионное обеспечение

GENERALI PPF
Финансовые услуги

Под защитой крылатого льва

г. Кемерово, ул. Д.Бедного 6, оф. 47. Тел.: (3842) 34 96 28
г. Кемерово, ул. Дзержинского 4а, оф. 211. Тел.: (3842) 45 20 13
г. Ленинск-Кузнецкий, пр. Ленина 45а, оф. 209. Тел.: (38456) 30 693
г. Белово, ул. Советская 8, оф. 20а. Тел.: (38452) 28 860
г. Мариинск, ул. Ленина 81. Тел.: 905 902 3700

ООО «Дженерали ППФ Страхование Жизни»
Лицензия ФССН С № 3609 77 от 22.03.2007
НПФ «Дженерали ППФ»
Лицензия ФСФР № 66/2 от 20.09.2007
www.generalippf.ru

на «голубые просторы счастливой жизни». По его оценке, только «храбрый из храбрых» мог взяться за дело вывода Кузбасса из кризиса в конце 90-х гг. прошлого века. От акционеров ОАО «Уральская горно-металлургическая компания» и ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь», и от бизнеса, работающего в регионе, выступил Искандар Махмудов, поблагодаривший Тулеева за поддержку его компаний и отметивший, что «Кузбасс выстоял в мировой кризис».

Аман Тулеев в ответной речи заявил, что необходимо сделать Кемеровскую область удобной, комфортной и привлекательной и для проживания, и для ведения бизнеса, что экономика региона должна быть основана на новейших технологиях, и важно то, что «оставляешь после себя другим».

СЕРГЕЙ ШАТИРОВ ВНОВЬ СТАЛ СЕНАТОРОМ ОТ ТУЛЕЕВА

Назначение Тулеева ожидаемо означало ещё одно кадровое решение – в конце апреля вновь, уже на третий срок, членом Совета Федерации от исполнительного органа власти региона был назначен 61-летний Сергей Шатиров, давний соратник губернатора Кемеровской области. 28 апреля на очередной сессии совет народных депутатов Кузбасса единогласно одобрил его кандидатуру, представленную губернатором. Он назвал Сергея Шатирова опытным специалистом, настоящим профессионалом, отметил его хорошую работу в Совете Федерации (сейчас он занимает должность первого заместителя председателя комитета по промышленной политике) в интересах Кузбасса и угольной отрасли России. Аман Тулеев напомнил о том, что именно Сергей Шатиров готовил заседание президиума Госсовета по угольной отрасли под председательством президента Владимира Путина в Междуреченске в августе 2002 года. При непосредственном участии Сергея Шатирова в Кузбассе был подготовлен и принят в 2007 году областной закон «Об усилении ответственности за нарушение условий безопасности и охраны труда на предприятиях угольной промышленности», в котором предусмотрены самые серьёзные меры за халатность и нарушение трудовой дисциплины от рядовых горняков до руководителей и специалистов. По словам Тулеева, «14 лет совместной работы убедили его, что трудно найти лучшего представителя» исполнительной власти региона в Совете Федерации.

Сергей Шатиров поблагодарил губернатора за доверие и поддержку, заявил, что «гордится таким руководителем», пообещал и дальше работать в Совете Федерации над решением проблем Кузбасса и угольной отрасли. По его мнению, инвесторам должны быть обеспечены два главных условий в их работе – неприкосновенность собственности и гарантия возврата вложенных средств. Он также пообещал и дальше работать в сфере законодательства в области промышленной безопасности.

Сергей Владимирович Шатиров *родился в 1949 году в Тбилиси, в семье инженера-радиоэлектронщика. В 1974 году закончил с отличием Московский горный институт по специальности «горный инженер-строитель», прошёл путь от проходчика до руководителя государственной угольной компании. В угольной отрасли проработал 25 лет, в Госгортехнадзоре СССР – 4 года. В 90-е гг. прошлого столетия руководил Международной горной ассоциацией «Интермин». С 1996 года работает в «команде» Амана Тулеева (тогда министра РФ по делам СНГ), в 1997-2001 гг. заместитель губернатора Кузбасса, глава представительства администрации Кемеровской области в Москве, с 2001 года – работает в Совете Федерации.*

СЕРГЕЙ МАРТИН ПОКИНУЛ ПОСТ ГЛАВЫ НОВОКУЗНЕЦКА

В начале апреля ушёл в отставку Сергей Мартин, правивший крупнейшим городом Кузбасса, Новокузнецком, с апреля 1997 года. На его отставке настоял губернатор Аман Тулеев, посчитавший «недопустимым, когда и родственники, и друзья главы города замешаны в фактах хищения денежных средств» и предложивший в качестве и.о. мэра своего недавнего заместителя по промышленности, транспорту и связи Валерия Смолего. Городской совет народных депутатов Новокузнецка на внеочередной сессии согласился с отставкой Сергея Мартина, ведь к этому моменту общественное мнение города оказалось настроено негативно по отношению к муниципальной власти.

Отставка Сергея Мартина была давно ожидаемой и неожиданной одновременно. О проведении внеочередного заседания горсовета Новокузнецка было объявлено только утром в день его проведения, а на самом заседании докладчиком в основном был губернатор Кемеровской области Аман Тулеев. Он сообщил депутатам, что у него был «тяжелый разговор» с Сергеем Мартиным, после которого тот и принял решения об отставке. Когда это происходило, губернатор не сообщил, чиновники городской администрации также были мало информированы о происходящем. Тогдашний пресс-секретарь городской администрации Александр Горбуль сообщил, что о предстоящей отставке Сергея Мартина в администрации стало известно только накануне, при этом сам отставник накануне ушел в отпуск и уехал из города.

В сообщении пресс-службы городской администрации об отставке акцент сделан именно на уходе по состоянию здоровья, однако, губернатор в своём выступлении очень долго излагал депутатам хорошо известные, благодаря СМИ, перипетии скандала вокруг ОАО «Новокузнецкая управляющая компания» (НУК). Его совладельцами, сообщил Аман Тулеев, являются сын главы города Максим Мартин (через ООО «Центр инженерных систем), сын бывшего начальника отдела по развитию ЖКХ горадминистрации Евгений Демин (через ООО «Новокузнецкая инвестиционная компания») и Алексей Васильев (через ООО «Домосеть-76»). Гендиректором НУК с 2007 по 2009 гг. работал Евгений Белый, избранный также от «Единой России» и депутатом областного совета народных депутатов.

Пресс-служба областной администрации сообщила, что в августе прошлого года Сергей Мартин обратился к губернатору с заявлением о том, что в НУК идут хищения денег, собранных с населения, и бюджетных средств. По другим сведениям, данные об этом стали известны после текущей проверки областного департамента жилищно-коммунального хозяйства, после чего компанию стала проверять уже областная прокуратура и милиция. В сентябре Евгений Белый, уволенный акционерами из НУК, сложил с себя полномочия депутата облсовета и члена партии «Единой России», хотя оспорил свое увольнение в суде. По итогам проверок, как сообщил на сессии новокузнецкого горсовета Аман Тулеев, «в отношении руководителей компании», по данным губернатора, «было возбуждено шесть уголовных дел по фактам хищения денежных средств в особо крупных размерах». По его оценке, в результате деятельности компании «общая сумма присвоенных средств за 2008-2009 гг. по документам составляет почти 90 млн рублей». В связи с этим глава Новокузнецка Сергей Мартин написал заявление об отставке.

Областные власти долго не реагировали на события в Новокузнецке. Заме-

ститель председателя горсовета Андрей Кузнецов поинтересовался на сессии 6 апреля у губернатора, почему вопрос об отставке возник только сейчас, на что Аман Тулеев ответил, что по этому делу долго разбирались следственные и надзорные органы и никак не могли прийти к согласию. Между тем, реакция правоохранительных органов на скандал

Валерий Георгиевич Смолего

родился 22 мая 1951 в городе Берёзовский, в 1973 году окончил Кузбасский политехнический институт, тогда же начал работать на Кузнецком металлургическом комбинате в Новокузнецке, где прошёл путь от рядового газовщика до руководящего работника коксового производства. В 1986 году был переведён на работу в обком КПСС, с 1988 года возглавлял предприятия вторчермета, в рыночную эпоху работал в частном бизнесе. С 2001 года работал в администрации Кемеровской области, где в июле 2002 года возглавил департамент промышленности, транспорта и связи, затем работал и.о. заместителя губернатора области по промышленности, транспорту и связи, с 2004 по 2008 гг. В 2008-2009 гг. возглавлял региональную энергетическую комиссию, затем вновь вернулся в обладминистрацию на должность заместителя губернатора по промышленности, транспорту и связи.

в Новокузнецке была скорой и чёткой. Органы прокуратуры отреагировали на жалобы жителей Новокузнецка ещё в ноябре прошлого года. Тогда после обращения депутатов Госдумы РФ Владимира Жириновского (ЛДПР) и Бориса Никонова (ЕР) в связи с коллективной жалобой жителей Новокузнецка прокуратура провела проверку действий городских чиновников, связанных с созданием и деятельностью НУК.

Прокуратура, «установив», что учредителями НУК являются три ООО, учреждённых Максимом Мартиным, Евгением Деминым и Алексеем Васильевым, усмотрела в этих фактах нарушение п.11 ч.1 ст.12 Федерального закона «О муниципальной службе в Российской Федерации». Поскольку «Максим Мартин является сыном главы Новокузнецка Сергея Мартина, а Евгений Демин – сыном Владимира Демина, начальника отдела развития новых форм управления в жилищно-коммунальном хозяйстве городской администрации». Соответственно, последний не сообщил городской администрации, об имеющейся личной заинтересованности своего сына в получении дохода от деятельности НУК, «в отношении которой отдел осуществляет организационно-распорядительные функции». А глава города Сергей Мартин, «достоверно зная о сложившейся ситуации, не принял мер к урегулированию конфликта интересов в отношении Деминых в соответствии с ч.3 ст.11 Федерального закона «О противодействии коррупции».

Пришлось по итогам проверки прокурору Новокузнецка Михаилу Платову вносить Сергею Мартину представление об устранении нарушений законодательства о муниципальной службе и противодействии коррупции, в результате чего Владимир Демин был уволен. Тогда-то проверка установила, что гендиректор НУК Евгений Белый перечислил сторонним организациям свыше 280 млн рублей за выполнение работ по капитальному ремонту жилых домов, а работы фактически не проводились.

Несмотря на острое неприятие общественного мнения сложившегося положения в системе муниципальной власти Новокузнецка, депутаты городского совета так и не решились на дискуссию по поводу отставки Сергея Мартина. Председатель совета Валерий Нефедов сообщил, что фракция «Единой России» приняла решение провести открытое голосование по отставке. За отставку члены горсовета высказались единогласно. По мнению новокузнецкого депутата Сергея Еремина, решение Сергея Мартина было вызвано объективными обстоятельствами, поскольку «мэр города – должность выборная, основанная на поддержке избирателей, и любая тень, падающая на его репутацию, не может не создавать оснований для отставки».

И.о. главы Новокузнецка депутаты назначили 58-летнего Валерия Смолего, занимавшего до этого пост заместителя губернатора Кузбасса по промышленности, транспорту и связи, а накануне сессии назначенного первым замом главы Новокузнецка. Примечательно, что распоряжение о его назначении в горадминистрацию подписал не Сергей Мартин, а оставленный исполнять обязанности главы на время его отпуска заместитель мэра Сергей Зыков. Аман Тулеев представил Валерия Смолего как руководителя, которому в последнее время пришлось решать много кризисных вопросов.

ТРЕТИЙ ДИРЕКТОР

Апрель 2010 года оказался «урожайным» на отставки и назначения в Кузбассе. Так 12 апреля прошла давно ожидавшаяся отставка генерального директора ОАО «Кузбасский технопарк» Петра Акатьева по его просьбе, сделанной ещё в конце прошлого года. Совет директоров технопарка отставку принял и утвердил новым руководителем Сергея Муравьева, до того работавшего заместителем губернатора Кемеровской области по вопросам образования и культуры.

Сергей Александрович Муравьев

родился в 1958 году в Прокопьевске, окончил Кузбасский политехнический институт по специальности «технология машиностроения, металлорежущие станки и инструменты», кандидат технических наук. В 1988-1995 гг. работал в Кузбасском политехническом институте, в 1995-2007 гг. в Кемеровском институте коммерции Московского коммерческого университета (последняя должность – первый проректор), с июля 2007 года зам губернатора Кемеровской области по вопросам образования и культуры.

Как было сказано в сообщении технопарка, председатель совета директоров, первый вице-губернатор Кузбасса Валентин Мазикин заявил при назначении Сергея Муравьева, что он рекомендован на должность губернатором Аманом Тулеевым, «и это высокое доверие необходимо оправдать, технопарк прошёл большой путь за годы своего становления, пришло время конкретных результатов». Удастся ли новому гендиректору показать эти «конкретные результаты», покажет время, но очевидно, что «становление» технопарка происходит весьма непросто. Это показало выступление Петра Акатьева на слушаниях «Уровень экономической политики и обеспечение роста инвестиционной привлекательности Кемеровской области в 2010-2011гг.» в облсовете 24 марта. На них законодатели Кузбасса пытались выяснить, в каком состоянии находится инфраструктура инноваци-

онной и инвестиционной деятельности в регионе, и в какой поддержке она нуждается. Выяснилось, что один из центров этой инфраструктуры – Кузбасский технопарк – не получает необходимого финансирования из регионального бюджета и вынужден даже задерживать зарплату своим сотрудникам.

Как сообщил тогда ещё гендиректор ОАО «Кузбасский технопарк» Пётр Акатьев, технопарк строится в Кемерове с сентября 2007 года, полным ходом идёт возведение первого крупного объекта парка, бизнес-инкубатора, однако, регионального финансирования явно не хватает. В основном, создание технопарка в Кузбассе финансируется из федерального бюджета, хотя изначально предполагалось, что оно будет на паритетных началах с областным. На этом и был основан проект, и получена его поддержка федеральным правительством. Между тем, в 2008-2009 гг. на развитие технопарка было получено 200 млн рублей из российского бюджета и лишь 35 млн рублей из бюджета Кемеровской области, причём, только в 2008 году. На 2010 год запланировано только 100 млн рублей из федерального бюджета, а нужно на весь года 265 млн рублей. При этом Пётр Акатьев привёл примеры из деятельности технопарков и других подобных объектов инновационной и инвестиционной инфраструктуры в других регионах России, когда местное финансирование на их развитие составляет сотни миллионов рублей ежегодно.

По оценке гендиректора технопарка, в случае его успешной постройки он станет настоящим центром науки и техники Кузбасса, но для этого нужны дополнительные средства. А на начальной стадии технопарк – это некоммерческое предприятие, он не может зарабатывать средства для своего существования: «Мы уже сократили людей, все расходы, но то, что зарабатываем, хватает только, чтобы не отключили тепло и электроэнергию, и на уплату налогов». «Мне стыдно признаться, но с нового года я не платил зарплату своим сотрудникам», – сообщил Петр Акатьев депутатам 24 марта. В прошлом году технопарк получил 5 млн рублей из запланированных 10 млн рублей субсидий из областного бюджета, в этом году – «ни рубля из 2,5 млн рублей субсидий 2010 года». Заместитель губернатора Кузбасса по экономике и региональному развитию

Дмитрий Исламов заявил в ответ, что проблемы с бюджетным финансированием «характерны для бюджета и страны, и области», а все возможные по законодательству льготы субъектам инвестиционной и инновационной деятельности в Кузбассе уже предоставлены.

На место заместителя губернатора по вопросам образования и культуры, освободившееся после перехода в технопарк Сергея Муравьева, была назначена Елена Руднева, до этого три года возглавлявшая областной департамент образования.

ПЕРЕСТАНОВКИ В УГЛЕ И МЕТАЛЛЕ

В конце марта по решению управляющей компании «УГМК-Холдинг» новым директором ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ) был назначен 52-летний Олег Литвин. Как сообщили в пресс-службе КРУ, он – потомственный угольщик, его отец, Иван Литвин двадцать лет возглавлял Бачатский угольный разрез (ныне в составе КРУ).

Василий Якутов, предыдущий директор КРУ, вернулся на работу директором Талдинского угольного разреза, филиала КРУ. Данное предприятие он возглавлял до своего назначения руководителем компании в 2007 году.

А в начале апреля компания «Русал» вернула на Новокузнецкий алюминиевый завод (НКаЗ) в качестве управляющего директора Виктора Жирнакова.

Сергей Ермак, ранее работавший в этой должности, назначен директором по производству предприятия. Как сообщила пресс-служба НКаЗа, «данные назначения проведены с целью разделения полномочий и улучшения производственной и управленческой деятельности, за счёт большого опыта работы Виктора Жирнакова в регионе и управляющей компании, и подчеркивают значение НкАЗа в производственной деятельности Сибирских алюминиевых заводов».

Елена Леонидовна Руднева

родилась в Кемерове в 1971 году, окончила КемГУ, по специальности «историк», доктор исторических наук, профессор. В 1992-1998 гг. работала педагогом-психологом кемеровского классического лицея, в 1998-2001 гг. – доцент КемГУ, затем два года докторант этого же университета, в 2002-2005 гг. – проректор по науке Кузбасского регионального института повышения квалификации и переподготовки работников образования. С 2005 года работает в обладминистрации – первым заместителем начальника департамента образования, и.о., а затем начальником этого же департамента (с января 2007 года).

Олег Литвин

в 1979 окончил Кузбасский политехнический институт по специальности «технология и комплексная механизация открытой разработки месторождений полезных ископаемых», а в 1997 году Кузбасский политехнический университет по специальности «экономика и управление на предприятии». Вся его карьера связана с работой на предприятиях данной компании, где он прошёл путь от горного мастера до заместителя гендиректора по экономике на Кедровском угольном разрезе (в составе КРУ), а затем – от заместителя начальника департамента стратегического планирования до заместителя директора по перспективным вопросам в головном офисе КРУ.

Виктор Сергеевич Жирнаков

родился в 1950 году, в 1972 году окончил Сибирский металлургический институт. Трудовую деятельность начал в 1974 году на Новокузнецком алюминиевом заводе, где прошел путь от рабочего электролизного цеха до управляющего директора. В должности управляющего директора НкАЗа работал с 2003 по 2005 год, затем в течение трех лет возглавлял Алюминиевый дивизион РУСАЛа.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

КУЗБАССЛЕГПРОМ

ТЕНДЕНЦИЯ – БЕЗОПАСНОСТЬ

Обеспечение работников удобной и комфортной спецодеждой – необходимое условие безопасности труда её сотрудников. Однако продукция, разработанная и произведённая лидерами отрасли, позволяет достичь куда более амбициозных задач: сберечь здоровье работников, повысив при этом производительность их труда и оптимизировав расходы на средства индивидуальной защиты (СИЗ). Законодателем мод в этой области, а также инициатором разработки ряда типовых и отраслевых стандартов в Кузбассе является ООО «Кузбасслегпром». Вот уже 10 лет компания не только производит самую современную спецодежду и СИЗ для ведущих отраслей местной промышленности, но и активно занимается её разработкой и внедрением инноваций.

То, что расходы на качественную спецодежду – лишняя трата денег, сегодня может сказать лишь непрофессионал, далёкий от технологического процесса. Экономика здесь проста: дешёвый костюм дает усадку выше любой нормы, быстро становится непригоден и уже через несколько недель или месяцев надо покупать новый. В большинстве случаев виновниками профессиональных заболеваний и травм становится именно некачественная рабочая одежда. А значит, снижается эффективность труда, нужно искать замену ушедшему на больничный сотруднику, растут расходы компании по страховым выплатам и больничным листам.

Помимо практичности, качественный защитный костюм должен отвечать специфике труда: быть удобным, согревать в холод и в то же время не стеснять движений человека при выполнении производственных задач. Современные разработки позволяют защитить человека от самых разных вредных факторов. В числе собственных новаторских предложений компании «Кузбасслегпром» – две коллекции корпоративной спецодежды шахтерский серии «Проходчик» и «Горняк», разработанные специально для работников подземной группы. Эти коллекции отвечают не только всем требованиям ГОСТа, но и обладают дополнительными защитными свойствами: исключают переохлаждение позвоночника, а в комплектации с профилактическим поясом – защищают нижний отдел позвоночника от динамических и статических нагрузок. Обязательным элементом этих коллекций является наличие световозвращающих материалов первого класса защиты. Ещё одна угроза здоровью шахтёра под землёй – это влага. Ранее используемые материалы и технологии защищали от неё недостаточно надёжно, главной причиной пропуска влаги была негерметичность швов. Эта опасность полностью исключена «Кузбасслегпром» за счёт использования новых материалов с полимерным покрытием и новой технологии соединения ткани – ультразвуковой сварки.

Положительная динамика по снижению случаев заболеваемости у горняков лучше всяких слов свидетельствует об эффективности этих разработок.

Кстати, профилактический поясничный пояс, защищающий опорно-двигательноый аппарат, подходит для всех профессий не только под землёй, так и на поверхности: водителей, машиностроителей, химиков… Заболевания опорно-двигательного аппарата предупреждать особенно важно, поскольку диагностировать их на ранних стадиях невозможно. Благодаря деятельности «Кузбасслегпром» сегодня он прописан в типовых отраслевых нормах для угольщиков всей России.

Ещё одна интересная разработка – костюм электролизника для металлургической отрасли, защищающий от брызг расплавленного металла и служащий как минимум 6 месяцев. Ранее применяемые повсеместно костюмы служили максимум 2 недели и фактически не обеспечивали никакой защиты: при попадании на него брызг металла работник получал неминуемый ожог.

Секрет успеха продукции «Кузбасслегпром» прост – прежде чем выполнить заказ и разработать комплект одежды, специалисты компании изучают специфику труда на производстве, наблюдают, какие движения и действия выполняет работник, проверяют совместимость костюма с другими видами средств защиты или инструментом. Затем одежда проходит опытно-промышленные испытания, и только после этого начинается её серийное производство.

Безопасности труда людей на потенциально опасных производствах уделяется всё больше внимания, как со стороны собственников, так и государства. В законодательстве РФ о Средствах Индивидуальной Защиты ежемесячно регулярно появляется множество поправок к законам об охране труда, так что даже специалистам бывает непросто их вовремя отследить и понять. Специально созданный «Кузбасслегпром» Центр по изучению и внедрению современных средств защиты не только занимается разработкой документов и стандартов на спецодежду и СИЗ, но и обучает и консультирует промышленные предприятия по правилам выбора и эксплуатации средств защиты и вопросам охраны труда. В нём же можно получить консультацию о том, какие льготы государство предоставляет предприятиям, которые за счёт снабжения сотрудников современной спецодежды и средствами защиты снижают уровень производственного травматизма и профзаболеваний.

г. Кемерово, улица Совхозная, 127а
т.: (3842) 34-56-60, 34-56-61, 34-56-64
e-mail: info@klp.ru www.klp.ru

«ДЖОЙ ПИЭНДЭЙЧ»: В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ, РУКА ОБ РУКУ С КЛИЕНТОМ

На кузбасском рынке машиностроения сегодня складывается особая ситуация. Умеренный рост угольной отрасли, наметившийся в первом квартале 2010 года, вполне может повлечь за собой и постепенный рост спроса на горно-шахтное оборудование. Однако пока растут не столько объёмы поставок ГШО, сколько требования покупателей оборудования к качеству сервисного обслуживания горнодобывающей техники.

РЕПУТАЦИЯ ВЫСОКОЙ ПРОЧНОСТИ

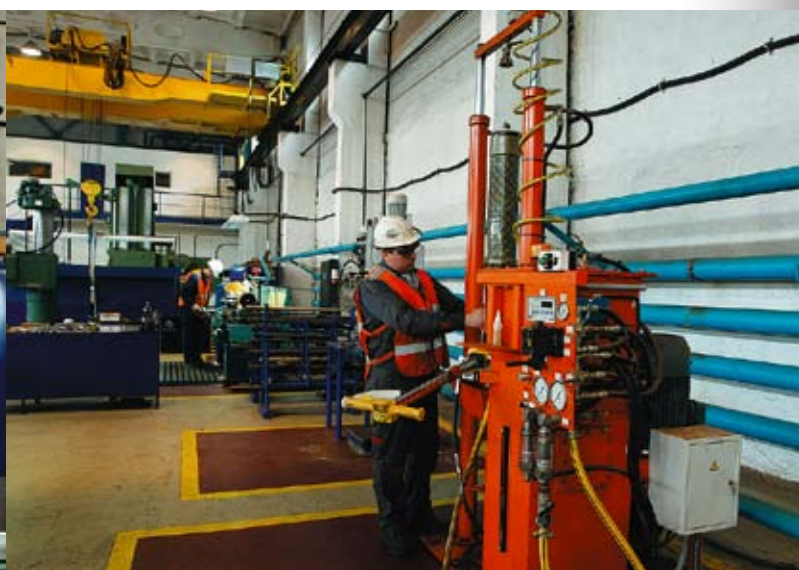
Кризисный год сурово прошёлся по крупным машиностроителям, в полной мере ощутивших на себе и сокращение ликвидности, и свёртывание инвестиционных программ, а, следовательно, прекращение со стороны банков выдачи кредитов и резкое сокращение портфеля заказов на их продукцию. Местным производителям помогали кузбасские власти, как в случае с «Юрмашем», получившим в феврале 2009 года льготный кредит на 50 млн рублей из областного бюджета. Иностранные компании делали ставку на собственный запас прочности. «В нашем случае ключевую роль сыграла серьёзная репутация наших брендов во всём мире, – пояснил Александр Лихопуд, генеральный директор ООО «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент». – Компания «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» является официальным дилером двух мировых производителей – «Joy Mining Machinery», занимающегося производством подземного горно-шахтного оборудования, и «P&H Mining Equipment», специализирующегося на производстве оборудования для открытых горных работ. Доверие банков, много лет сотрудничающих с этими компаниями, дало возможность получить необходимые средства».

Надо сказать, что «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» в 2009 не потеряла ни одного крупного заказа. И это в то время, когда компании-покупатели техники были готовы отказываться от контрактов, и нести в соответствии с их условиями убытки за неустойку. В отношении своих клиентов ООО «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» использовало очень гибкий подход. Из трудной ситуации нужно было выходить рука об руку со своими потребителями, и компания оказала своим партнёрам значительную поддержку. «Мы получили займы у американских и английских банков благодаря своей хорошей репутации. И смогли поддержать своих покупателей, которые попросили у нас поддержки. Таким образом «кризиса отказов от закупок» у компании не было. «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» вела себя очень лояльно по отношению к клиентам», – подытоживает Александр Лихопуд.

Сегодня цены на уголь уже приблизились к докризисным, цены на металл идут в этом же направлении. Тем не менее, среда стала более конкурентной. В связи с этим изменилась стратегия компании «Джой Пиэндэйч». Теперь перед производителями горно-шахтного оборудования и сервисными центрами стоят новые задачи. Они определены двумя основными факторами: повышением запросов к качеству и новым возможностям оборудования (высокая производительность при низкой стоимости на тонну, безопасность, надёжность), и высокими требованиями клиентов к сервисному обслуживанию техники.

До кризиса разрезы и шахты стремились накапливать большие объёмы запчастей для горной техники на своих складах. Средств на содержание таких запасов хватало, и, в случае необходимости, текущий ремонт оборудования осуществлялся своими силами. С сокращением же финансовых возможностей содержание складов обернулось тяжёлым бременем и стало непозволительной роскошью. Вследствие этого крупные потребители горно-шахтного оборудования начали сокращать складские запасы деталей. И обязанность держать нужный запас на складе стало одним из условий быстрого и качественного гарантийного обслуживания для сервисных центров производителя оборудования.

«Все наши партнёры в России, в том числе такие крупные как ОАО «Распадская», ОАО «СУЭК», двигаются в сторону сокращения складских остатков после кризиса, – говорит Александр Лихопуд. – Наши потребители хотели, чтобы мы взяли на себя большую часть ноши по складским запасам, и наша компания начала работу по оптимизации своих остатков, пойдя навстречу клиентам. Сегодня, кстати, клиенты настоятельно требуют от сервисных центров, чтобы те содержали на своих складах необходимый запас частей для ремонтов их оборудования, и мы в этом направлении делаем всё воз-



можное – оптимизируем наши склады. Наш склад, конечно, подрос, но это реалии рынка, с которыми мы считаемся».

Требования к поставщикам оборудования резко возросли: сегодня они должны гарантировать покупателю сервисную поддержку оборудования на ближайшие 10-20 лет, в том числе, замену запасных частей, обслуживание с помощью высококвалифицированного персонала, ремонт и т.д. Другими словами, поставка оборудования сегодня неотделима от сервиса.

650991, Россия, Кемеровская обл., г. Кемерово, ул. Весенняя, 24а.
654041, Россия, Кемеровская обл., г. Новокузнецк, ул. Сеченова, 28А, оф. 307
Тел.: 8(3843) 77-78-46, 77-93-54, 92-01-87, 92-01-88, 92-01-89.
e-mail: joykuzbass@joy.co.uk www.joy.com

ПОЖИЗНЕННОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

«В прошлом году у многих угольщиков произошло смещение фокуса с приобретения нового оборудование на продление жизни уже работающему у них, – рассказывает Дмитрий Жуков, руководитель отдела продаж сервиса ООО «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент». – Так как наш сервисный центр был к этому готов, это нам сильно помогло, и в плане продаж сервиса в 2009 году по отношению к 2008-му падения не было. Это была и общемировая тенденция. Люди не покупали, а ремонтировали».

Сегодня «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» предлагает гарантийное и послегарантийное обслуживание полного цикла. Эта услуга в нынешней ситуации остро востребована: покупатели горно-шахтного оборудования хотят продлить срок эксплуатации приобретаемой техники. Это возможно лишь при условии профессионального обслуживания и качественного ремонта. Самостоятельное же выполнение такой работы требует содержания собственной сервисной службы с квалифицированными специалистами и наличия необходимого запаса деталей на складах, что достаточно накладно. Но только всё это вкупе даёт то качество и те гарантии, которое обеспечивает «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» при ремонте и обслуживании машин «Joy» и «P&H».

Послегарантийное обслуживание на таком высоком уровне является первым шагом на пути к Life Cycle Management (LCM) – индивидуальному обслуживанию каждой машины в течение всего жизненного цикла. Такой подход не только значительно увеличивает срок её эксплуатации, но и сокращает до минимума вынужденные аварийные простои оборудования. За каждой машиной закрепляется профильный специалист, он «ведёт» эту технику на протяжении всего срока её службы – проводит плановые осмотры, прогнозирует износ деталей. В случае необходимости, по вызову клиента, буквально в любое время суток, он может выехать «на место» для выявления и устранения неисправностей. Даже если на складе не оказывается нужной запчасти, её доставка осуществляется авиарейсом из страны-производителя. Конечно, LCM довольно дорогостоящая услуга. На западе она давно имеет свою практику, в России же пока не применяется.

Технически сервисная служба «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» готова выполнять такие контракты и, по сути, уже сегодня занимается обслуживанием полного цикла. Можно прогнозировать, учитывая, что повышение эффективности – одна из основных задач, стоящая в посткризисный период перед бизнесом, что, выбирая между покупкой нового комбайна и обслуживанием уже действующего, выбор будет чаще происходить в сторону последнего.

«Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент», являясь не на словах, а на деле клиентоориентированной компанией, чутко улавливает эти изменения и строит свою дальнейшую работу, исходя из требований рынка. И в этом году планирует инвестировать $1 млн в развитие своего сервисного центра для приобретения дополнительного современного оборудования: горизонтально-расточного и токарно-винторезного станков, пресса, горизонтальной пилы и др. Такое дооснащение – ещё один шаг навстречу ужесточившимся запросам клиента к качеству и срокам ремонта.

Гибкий подход позволил компании «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» пройти 2009 год без значительных потерь. Сказался хороший менеджмент и опыт компании на рынке машиностроения. С каждым клиентом был найден свой путь выхода из сложившейся сложной ситуации – это позволило сохранить всех партнёров и не потерять большие заказы. Реструктуризации подверглись долги почти всех клиентов, и эта мера оправдалась – все выплаты, в конечном счёте, были сделаны. «В период экономического спада на рынке упала стоимость акций всех компаний, – рассказал генеральный директор компании Александр Лихопуд. – И наши головные компании – «Joy» и «P&H» – не стали исключением, поэтому все наши оптимизационные процедуры, в том числе и временное сокращение численности работников, выполнялись именно с целью восстановления котировок акций компаний. Попутно шла работа по выполнению годового плана работы компании на 2009 год, составленного ещё до кризиса. И теперь мы можем с гордостью констатировать: план на 2009 год нам удалось в полном объёме выполнить»

САМЫЕ БЛИЗКИЕ К УГЛЮ

Угольная промышленность – давно и надолго главная отрасль экономики Кузбасса. В неё вкладывается больше всех инвестиций, здесь строится больше всех новых мощностей и реконструируется старых, здесь занято самое большее количество работников и продолжается создание новых рабочих мест. С угледобычей тесно связаны коксохимия и металлургия, промышленные и магистральные железные дороги, проектирование и строительство, образование и наука, строительство и, конечно же, машиностроение. Современная угольная промышленность – высокомеханизированная отрасль, насыщенная разнообразным оборудованием, машинами и механизмами.

Ежегодно угольщики Кузбасса потребляют машин и техники на десятки миллиардов. Часть этого поставляют отечественные производители, как местные, так и остальной России, часть уже давно приходит из-за рубежа. Как и другие производители, угольные компании стремятся оснастить свои производства самой современной, надежной и производительной техникой. Кто-то выбирает по производительности, кто-то по надёжности, кто-то предпочитает более низкую цену. Так или иначе, сегодня на кузбасском рынке горно-шахтного оборудования (ГШО) присутствует множество поставщиков из-за рубежа, часть из них пришли в Кузнецкий угольный бассейн весьма основательно, создав на месте собственные сервисные центры, склады запчастей, офисы, обслуживающую инфраструктуру. Сегодня обороты этой сферы деятельности сравнимы с деятельностью крупных машиностроительных заводов, в сервисных центрах работают десятки высококвалифицированных специалистов, инвестиции в развитие становятся заметными вложениями в экономику Кузбасса. Мы попытались показать самые крупные в регионе сервисные центры ГШО зарубежных производителей, выстроить их рейтинг по размеру годового оборота, отметить основные производственные характеристики.

В рейтинг попали только дилеры и сервисные центры зарубежных производителей горно-шахтного оборудования – от самых известных марок до менее популярных брендов. Главным критерием распределения мест в рейтинге стал годовой оборот сервисных центров в 2009 году. На первых местах – по порядку – сервисные центры, раскрывшие данные о выручке от основного вида деятельности – продажи горно-шахтного оборудования и оказания услуг. Второстепенным критерием можно считать открытость компании для СМИ, в силу которого все сервисные центры, не раскрывшие информацию о своём обороте, расположены в таблице только после тех, кто занял более открытую информационную позицию. Пять из десяти участников рейтинга, не предоставивших данных о выручке, расположены в порядке, определённом такими факторами, как размер рынка сбыта, география присутствия в Кузбассе, а также численность сотрудников.

Также надо отметить, что представленные в рейтинге сервисные центры не однородны по ассортименту реализуемого горно-шахтного оборудования. Наряду с дилерами широкого профиля, занимающимися продажей и обслуживанием огромного спектра горно-шахтной техники, присутствуют в рейтинге и представители узкоспециализированных брендов, ограничивающихся лишь одним или двумя направлениями горно-шахтного оборудования.

К таким сервисным центрам можно причислить, например, ООО «Айкхофф Сибирь», сосредоточенное на реали-

зации очистных комбайнов, или ООО «ЛАТС-Сиб», занимающееся реализацией и обслуживанием дробильно-сортировочных комплексов. Соответственно, узким профилем объясняется и их невозможность опередить в рейтинге коллег, работающих в широком спектре направлений горно-шахтного оборудования.

Первое место в рейтинге занимает ООО «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» с заявленным оборотом в 38 млн долларов в прошлом году. Сервисный центр является официальным представителем двух производителей горно-шахтного оборудования – «Joy Mining Machinery» (техника для подземных горных работ) и «P&H Mining Equipment» (оборудование для открытой выработки). ООО «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» представлено: двумя офисами – в Новокузнецке и Кемерове, центром обслуживания и ремонта в Ленинске-Кузнецком, а также двумя складами – в Ленинске-Кузнецком и в Междуреченске. Основными клиентами компании в регионе являются ОАО «Распадская» и ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК). Для сохранения выручки в 2009 году и удержания основных заказчиков этот центр предложил своим клиентам кредитную поддержку, снижение цен и расрочки оплаты, расширил ассортимент услуг. В результате, компании удалось сохранить все контракты, выполнить план на 2009 год и занять первое место в рейтинге. Главную роль, по словам руководителя сервисного центра, сыграл большой запас прочности мировых производителей, представителем которых является сервисный центр, а также – хорошая репутация брендов на мировом уровне, позволившая воспользоваться услугами банков и получить необходимое количество займов для оборотных средств.

На втором месте оказался представитель всемирно известной фирмы «Caterpillar» – ООО «Восточная техника». Сервисный центр представляет на кузбасском рынке весь спектр продукции компании «Caterpillar» – не только горную и карьерную, но также – строительную технику и машины для дорожного строительства. Всего – более 350 моделей – бульдозеры, трубоукладчики, тракторы, колесные погрузчики, гидравлические экскаваторы, самосвалы, а также газо-поршневые и дизельные генераторы и многое другое. ООО «Восточная техника» располагает двумя сервисными центрами – в Междуреченске и Белово, главный офис находится в Кемерове. В прошлом году компания расширила набор своих услуг, предложив клиентам бесплатное обучение технического персонала для самостоятельного обслуживания оборудования. Среди потребителей продукции и услуг центра – крупнейшие представители угледобывающей отрасли Кузбасса.

«Бронзовый призёр» рейтинга – также официальный представитель известной марки горно-шахтного оборудования в Кузбассе. ООО «Либхерр-Русланд» занимается реализацией и обслуживанием техники семейной фирмы из Швейцарии «Liebherr-International AG». Профиль компании – экскаваторы, бульдозеры, погрузчики и перегружатели. Главный офис ООО «Либхерр-Русланд» находится в Кемерове, дополнительный офис – в Новокузнецке. Сервисный центр, в котором в стационарных условиях осуществляется ремонт узлов и компонентов гидравлики, расположен в Прокопьевске. Компания, по данным руководства, обладает самым крупным в Кузбассе складом запчастей в Краснобродском городском округе. Этот склад насчитывает более 6 тыс. наименований запасных частей на сумму более 10 млн евро. Клиентами ООО «Либхерр-Русланд» выступают в основном компании открытой добычи угля – ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», группа «Стройсервис», ООО «ХК «СДС-Уголь» и другие. Единственный слу-

СП ЗАО "КУЗБАСС-БЕЛАЗ-СЕРВИС"

Сервисное обслуживание
и сертифицированный ремонт
агрегатов карьерной техники БелАЗ

Оригинальные запасные части
(в наличии и под заказ)

г. Кемерово, пр. Советский, 17.
тел.: (3842) 75-68-74, 75-48-06, 75-38-41, 75-49-39
e-mail: belaz@spictelecom.ru, kbs@spictelecom.ru
www.belazkemerovo.ru

КУЗБАСС БЕЛАЗ СЕРВИС

чай роста выручки в 2009 году показал сервисный центр ООО «Бьюсайрус Сервис» – представитель американского производителя техники для подземной и открытой горной выработки «Bucyrus International», в состав которого, кстати, недавно вошла известная в Кузбассе немецкая фирма DBT. Сервисный центр не ограничивается только продажей фирменного оборудования, но также выполняет расширенный набор услуг. ООО «Бьюсайрус Сервис» предлагает своим клиентам (помимо стандартного набора услуг по ремонту и обслуживанию реализованных горно-шахтных машин) разработку месторождений, планирование и создание проектов по добыче полезных ископаемых, а также управление, ремонт, обслуживание, транспортировку, хранение и оказание консультационных услуг. В компании один из самых крупных штатов сотрудников – 66 человек (уступает только лидеру рейтинга) – и разветвлённая сеть клиентов, насчитывающая около 10 разрезов и шахт. ООО «Бьюсайрус Сервис» представлено центром продаж, сервисным центром, а также офисом в Новокузнецке и складами. Годовой оборот компании удалось увеличить на 27% – с 280 млн рублей в 2008 году до 380 млн рублей – в прошлом.

Пятёрку лидеров, предоставивших данные о своей выручке за 2009 год, замыкает ООО «ЛАТС-Сиб». Компания является региональным представителем совместного Латвийско-американского предприятия «Latvian-American Trade Co». ООО «ЛАТС-Сиб» – официальный дистрибьютор трёх компаний, лидеров в производстве оборудования для сортировки и промывки природных материалов, Terex Pegson (Великобритания), Emil Gisler AG (Швейцария), Powerscreen (Северная Ирландия). Компания обеспечивает полный набор услуг: разработку дробильно-сортировочных комплексов в соответствии с техническим заданием заказчика, доставку оборудования до дверей заказчика, пуско-наладочные работы, обучение персонала, гарантийное и послегарантийное техническое обслуживание, а также поставку запасных частей и комплектующих к предлагаемому оборудованию. Главный офис, сервисный центр и склад компании расположены в областном центре. Снижение выручки «ЛАТС-Сиба» в 2009 году оказалось не таким значительным, в сравнении с другими сервисными центрами. Годовой оборот компании, упав на 32%, составил в прошлом году более 5 млн долларов.

Крупнейший из сервисных центров, не предоставивших свои данные о годовой выручке, находится на шестой строке рейтинга – Сибирский филиал ООО «Сумитек интернешнл» – представитель японского производителя горнодобывающего оборудования «Komatsu». ООО «Сумитек интернешнл» осуществляет продажу, гарантийные ремонт и обслуживание, а также послегарантийные ремонт и обслуживание фирменного оборудования «Komatsu» – бульдозеров, грейдеров, фронтальных колёсных погрузчиков, колёсных бульдозеров, экскаваторов и самосвалов. В этом году сервисный центр «Комацу» прирастёт новым объектом – центром технической поддержки в Полысаево, строительство которого уже началось. Пока же сервисный центр японской фирмы представлен в Кузбассе тремя отделениями – в Кемерове, Новокузнецке и Белово. Новый центр обслуживания будет расположен в непосредственной близости к главной транспортной артерии области – автодороге «Ленинск-Кузнецкий–Прокопьевск–Новокузнецк», что сделает одинаково доступной доставку узлов и агрегатов техники «Комацу», как с севера, так и с юга региона. Инвестиции в создание этого проекта составят более 10 млн долларов. Планом предусмотрено возведение здания площадью 6 тыс. кв. метров, куда войдут цех ремонта узлов и агрегатов, склад запасных частей и офис для сотрудников. Открытие намечено на 3 квартал 2010 года.

Строчкой ниже в нашем рейтинге расположен представитель шведского производителя горной техники – «Sandvik Mining and Costruction». Сервисный центр этой фирмы представлен филиалами компании ООО «Сандвик Майнинг энд Констракшн СНГ» – в Кемерове и «южной столице» Кузбасса. Кемеровский филиал открылся совсем недавно – в 2008 году – и не успел за это время набрать большой клиентской базы. Его специализация – горно-шахтное оборудование для подземной добычи – проходческие комбайны избирательного и непрерывного действия, подземные электрические и дизельные машины, лавные анкероустановщики, а также конвейерные компоненты. Новокузнецкий филиал работает на рынке с 2002 года, занимаясь продажей горного оборудования Sandvik для разрезов и его сервисным обслуживанием. Там же расположен склад запчастей, а в Междуреченске – дополнительный офис компании, относящийся к кемеровскому филиалу. ООО «Сандвик Майнинг энд Констракшн СНГ» сотрудничает с такими клиентами как ЗАО «Разрез Распадский», ОАО «Южный Кузбасс», ОАО «УК «Куз-

ДИЛЕРЫ И СЕРВИСНЫЕ ЦЕНТРЫ ЗАРУБЕЖНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ГОРНО-ШАХТНОГО ОБОРУДОВАНИЯ, РАБОТАЮЩИЕ В КУЗБАССЕ

№	Название	Год создания	Штат сотрудников	Услуги и оборудование	Основные клиенты	Присутствие в регионе	Годовой оборот в 2008 году	Годовой оборот в 2009 году	Изменение в %
1	ООО «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент»	1998	69	Техника для подземных и открытых горных выработок компаний «Joy» и «P&H» – проходческие и очистные комбайны, поворотные редукторы, приводы конвейера, маслостанции, бурилки, ручные анкероустановщики Wombat и др. Капитальные, а также поузловые ремонты оборудования «Joy» и «P&H», а также полный цикл обслуживания техники.	ОАО «Распадская» (шахты Распадская, Распадская-Коксовая, МУК-96), ОАО «Белон» (шахты Листвяжная, Костромовская), ОАО «СУЭК» (шахты 7 Ноября, Кирова, Котинская, Комсомолец, Красноярская, Талдинская-Западная 2), ОАО ОУК «Южкузбассуголь» (Алардинская, Грамотеинская, Томусинская 5-6, Есаульская, Ульяновская), ОАО «Южный Кузбасс» (шахты Ленина, Сибиргинская).	Новокузнецк – офис «Джой», Кемерово – офис «Пиэнд Эйч», Ленинск-Кузнецкий – склад, сервисный центр, Междуреченск – склад «Пиэнд Эйч».	135 млн долларов	38 млн долларов	-72
2	ООО «Восточная техника»	1999	48	Бульдозеры, трубоукладчики, тракторы, колесные погрузчики, гидравлические экскаваторы, самосвалы, а также газо-поршневые и дизельные генераторы фирмы «Caterpillar» и др. Поставка оригинальных запчастей «Caterpillar», проведение полного сервисного обслуживания оборудования.	ОАО «Междуречье», ОАО «СУЭК», ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Кузбассэнерго», ОАО «Кемвод», ОАО «УК «Южный Кузбасс» (разрезы Томусинский, Сибиргинский, Красногорский), ОАО «Шахта Распадская», ХК «СДС-Уголь» (Черниговец), ООО «Стройдорэкспорт»	Главный офис в Кемерове, сервисные центры в Междуреченске (включая цех по ремонту двигателей и агрегатов Caterpillar) и Белово.	70 млн долларов	17 млн долларов	-76
3	ООО «Либхерр-Русланд»	2006	32	Экскаваторы, бульдозеры, погрузчики, перегружатели «Liebherr»; ремонт узлов и компонентов гидравлики, полное сервисное обслуживание техники «Liebherr».	«Кузбассразрезуголь, ЗАО «Стройсервис», СДС-Уголь (разрезы Киселёвский и Черниговец), ЗАО «Талтранском» и др.	Главный офис – в Кемерове, доп. офис – в Новокузнецке, склад в – посёлке городского типа Краснобродский, сервисный центр – в Прокопьевске	30 млн долларов	15-18 млн долларов	-50
4	ООО «Бьюсайрус Сервис»	2002	66	Техника для открытой добычи угля, руд, нефтеносного песка и др. фирмы «Bucyrus», оборудование для подземной добычи угля. Обучение персонала шахт, гарантийное и постгарантийное обслуживание оборудования, поставки запчастей, ремонты.	ОАО «СУЭК», ОАО «Угольная компания «Северный Кузбасс», ООО «Торговый дом «СДС-Трейд», ОАО «Воркутауголь».	Центр продаж, сервисный центр, офис и склады в Новокузнецке.	9 млн долларов	13 млн долларов	44
5	ООО «Латс-Сиб»	2006	24	Оборудование для сортировки и дробления угля, камня, гранита и др. компаний Emil Gisler, Powerscreen, Terex Pegs on. Наладка и пуск в эксплуатацию оборудования, гарантийное и послегарантийное обслуживание, обучение персонала заказчика, поставка запчастей.	УК «Южный Кузбасс», УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК), компания «Русский уголь».	Офис, сервисный центр и склад в Кемерове,ремонтные работы производят на территории заказчика.	8 млн долларов	5,5 млн долларов	-31,25
6	Сибирский филиал ООО «Сумитек интернешнл» (Красноярск)	2006	40	Бульдозеры, грейдеры, фронтальные колёсные погрузчики, колёсные бульдозеры, экскаваторы, самосвалы «Komatsu». Гарантийные и послегарантийные ремонт и обслуживание.	УК «Кузбассразрезуголь», ЗАО «Стройсервис» (СП «Барзасское товарищество», разрезы Шестаки, Пермяковский, Берёзовский), ООО «Торговый дом «СДС-Трейд», «Русский уголь» (разрезы Задубровский и Евтинский), КТК (разрез Виноградовский), УК «Южный Кузбасс» (разрезы Сибиргинский, Ольжерасский), ОАО «Междуречье», ОАО «Распадская» (разрез Распадский).	В Новокузнецке – склад запасных частей и цех по ремонту двигателей, ходовой части, гидроцилиндров, коробок передач, трансмиссии. В Кемерове и Белово – склады с запчастями для срочного ремонта и обслуживания техники.	Нет данных	Нет данных	
7	Филиалы ООО «Сандвик Майнинг энд Констракшн СНГ»	2002	22	Проходческие комбайны избирательного и непрерывного действия, подземные электрические и дизельные машины, лавные анкероустановщики, конвейерные компоненты фирмы «Sandvik». Поставка запчастей, сервисное обслуживание и ремонт всей номенклатуры оборудования компании.	УК «Южный Кузбасс», «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Евразруда», ОАО «Кокс», ОАО ОУК «Южкузбассуголь», ОАО «СУЭК», ОАО «Распадская» (разрез Распадский).	Офисы в Кемерове, Новокузнецке и Междуреченске. Центральный склад в Новокузнецке и небольшой, пополняемый из Новокузнецка склад в Кемерове.	Нет данных	Нет данных	
8	ООО «Айкхофф Сибирь»	2000	24	Очистные комбайны. Поставка запчастей, проведение полного сервисного обслуживания оборудования «Eickhoff»	ХК «СДС-Уголь», ОАО «СУЭК», ОАО «ОУК «Южкузбассуголь», ОАО «Распадская» (разрез Распадский).	Офис, сервисный центр и склад запчастей в Киселёвске.	Нет данных	Нет данных	
9	ООО «Немецкое горношахтное оборудование»	2004	7	Вентиляционные трубы, мобильные дегазационные станции, обеспыливатели, электрокалориферы, дробилки, пылесвязующие добавки фирмы «Lennetal». Монтажно-демонтажные работы и последующее техобслуживание мобильных дегазационных установок «Lennetal», а также техническое обслуживание оборудования фирмы CFT.	УК «Южный Кузбасс» (шахта Сибиргинская), ОАО «ОУК «Южкузбассуголь» (шахты Алардинская, Юбилейная 2-ой район (бывшая Ульяновская)).	Офис, сервисный центр и склад в Новокузнецке.	Нет данных	Нет данных	
10	ООО «Дайльманн-Ханиель Рус»	2000	2	Самоходные буровые установки для проходки горных выработок и дегазации угольных пластов, штрекоподдирочные машины, погрузчики с боковой разгрузкой ковша и навесным оборудованием, туннелепроходческое оборудование фирмы «DH Mining System GmbH». Сервис оборудования.	«Распадская угольная компания», УК «Южный Кузбасс», ОАО «Белон», ХК «СДС-Уголь», ОАО «СУЭК-Кузбасс».	Офис и склад в Новокузнецке.	Нет данных	Нет данных	

Источник: данные компаний

бассразрезуголь», ОАО «Евразруда», ОАО «Кокс». Продажи оборудования в 2009 году, по данным компании, сократились, а количество услуг, как и у всех сервисных центров, увеличилось.

На восьмом месте рейтинга – ООО «Айкхофф Сибирь», официальный дилер немецкого производителя «Eickhoff». Компания занимается продажей и обслуживанием очистных комбайнов немецкой фирмы. В Киселёвске расположен и довольно крупный склад запчастей, где содержится около 5 тысяч деталей. Замыкают список два небольших представительства зарубежных производителей техники – ООО «Немецкое горношахтное оборудование» и ООО «Дайльманн-Ханиель Рус», находящиеся на девятом и десятом местах соответственно.

ООО «Немецкое горношахтное оборудование» было создано в 2006 году в Новокузнецке для проведения монтажно-демонтажных работ и последующего технического обслуживания мобильных дегазационных установок фирмы «Lennetal». В настоящее время сервисная служба компании осуществляет также и техническое обслуживание оборудования фирмы «CFT». На территории Кузбасса работает 5 мобильных дегазационных установок фирмы «Lennetal», три из которых находятся на сервисном обслуживании ООО «Немецкое горношахтное оборудование» – на шахте «Сибиргинская» (ОАО «УК «Южный Кузбасс»), в филиалах «Шахта «Алардинская» и «Шахта «Юбилейная второй район» (бывшая «Ульяновская»), принадлежащих ОАО «ОУК «Южкузбассуголь».

ООО «Дайльманн-Ханиель Рус» – самый маленький из представленных сервисных центров. Компания специализируется на продаже и обслуживании оборудования фирмы «ДХ Майнинг Систем» (DH Mining System GmbH) – самоходных буровых установок для проходки горных выработок и дегазации угольных пластов, штрекоподдирочных машин, погрузчиков с боковой разгрузкой ковша и навесным оборудованием и мн. др. Сервисный центр находится в Новокузнецке, и его основными клиентами являются ЗАО «Распадская угольная компания», ОАО «Южный Кузбасс», ОАО «Белон», ОАО ХК «СДС-Уголь» и ОАО «СУЭК-Кузбасс».

В прошлом году в связи с экономическим кризисом угольщики резко сократили свои заказы на машиностроительную продукцию. У местных производителей сложилось впечатление, что оно затронуло только их поставки, но не сказалось на импортных поставках. Это не так, хотя у поставщиков ГШО из дальнего зарубежья в кризисном 2009 году дела шли немного лучше, чем у производителей из стран СНГ. По данным Кемеровской таможни, импорт продукции машиностроения из стран дальнего зарубежья в прошлом году сократился на 40,4%, в то время как из стран СНГ – на 81,1%. В то же время производство машин и оборудования на кузбасских заводов снизилось на 17%, а в целом по машиностроению снижение составило 23%, но в значительной части за счет сильнейшего падения в вагоностроении и электротехнической отрасли (см. РЫНКИ «Проверка на живучесть»). Что же касается сервисных центров зарубежных поставщиков ГШО, то у большинства из них сокращение объёмов реализации продукции и услуг превысило 50%. В таких обстоятельствах всем без исключения участникам этого рынка пришлось предпринимать ряд антикризисных мер, в числе которых непременные послабления клиентам в графиках платежей, дополнительные сервисные услуги, снижение цен.

Крупнейшие сервисные центры Кемеровской области (два первых лидера рейтинга – ООО «Джой Пиэндэйч Майнинг Эквипмент» и ООО «Восточная техника») оказались также и лидерами по падению оборота в 2009 году (если не учитывать компании, не раскрывшие данные о своём годовом обороте). Спад их годового оборота превысил 70%. Однако в провальном 2009 году оборот каждой из этих компаний оказался выше, чем обороты остальных участников рейтинга в более удачном 2008 году (за единственным исключением – ООО «Либхерр-Русланд»). Безусловным чемпионом по росту выручки в 2009 году стал сервисный центр ООО «Бьюсайрус сервис», который не просто удержал уровень своего годового оборота, но и значительно увеличил его по сравнению с 2008 годом. Рост выручки «Бьюсайрус Сервис» в прошлом году составил 27% – с 280 млн до 380 млн рублей. Представители компании такой успех объясняют просто: «В 2009 году потребительский рынок нашего предприятия был расширен за счёт сервисного обслуживания оборудования для открытых горных работ».

Для всех сервисных центров горношахтного оборудования общей тенденцией в 2009 году стала смена главного источника дохода: с продажи техники – на обслуживание и ремонты. Если в 2008 году основной объём выручки приносила реализация оборудования, то в прошлом году клиенты сервисных центров переключились на ремонты уже поставленного оборудования. Угольщики резко сократили свои инвестиционные затраты и, соответственно, спрос на новую технику, но добычу не остановили, и потребовалось больше ремонтировать уже имеющееся оборудование. Подход к оказанию сервисных услуг тоже изменился – центры стали предлагать всевозможные виды послегарантийного обслуживания и ремонта техники. Появилась необходимость оперативного устранения аварий, быстрой доставки деталей и запчастей, оказания услуг на территории заказчика.

Кризисный год позволил сервисным центрам продемонстрировать гибкость и мобильность, как в своей деятельности, так и по отношению к потребителю. Проверку на оперативность прошли все крупные участники рынка горношахтного оборудования. С новым багажом опыта работы большинство компаний планируют успешнее, чем в прошлом, отработать и в этом году.

Посетите наш стенд на выставке «Уголь России и Майнинг-2010» с 1 по 4 июня 2010, г. Новокузнецк

Ощутите прогресс

ООО ЛИБХЕРР-РУСЛАНД
Россия, 121059, г. Москва, ул. 1-ая Бородинская, д.5

Москва:	тел.: (495) 645 63 40, факс: 645 78 05
С.-Петербург:	тел.: (812) 448 84 10, факс: 448 84 11
Сочи:	тел.: (8622) 68 21 73, факс: 68 21 74
Н.Новгород:	тел.: (831) 433 20 69, факс: 433 52 16
Пермь:	тел.: (342) 217 92 30, факс: 217 92 28
Екатеринбург:	тел.: (343) 345 70 50, факс: 345 70 52
Тюмень:	тел.: (3452) 62 30 83, факс: 62 30 84
Новосибирск:	тел.: (383) 230 10 40, факс: 230 10 41
Кемерово:	тел.: (3842) 49 61 95, факс: 49 61 97
Красноярск:	тел.: (3912) 28 83 74, факс: 28 83 79
Иркутск	тел.: (3952) 78 09 08, факс: 78 09 08
Хабаровск:	тел.: (4212) 74 78 47, факс: 74 78 49
Владивосток:	тел.: (4232) 70 44 07, факс: 70 44 07
Магадан:	тел.: (4132) 67 70 02, факс: 60 97 55
Ю.-Сахалинск:	тел.: (4242) 46 33 33, факс: 46 33 34

office.lru@liebherr.com

www.liebherr.com

LIEBHERR
Группа компаний

«КЕМЕРОВСКИЙ АВТОЦЕНТР КАМАЗ»: ОПЫТ И СОВРЕМЕННЫЙ ПОДХОД

В сегодняшних непростых экономических условиях развитие отечественного автомобилестроения выступает одним из показателей стабильности страны и перспектив её процветания. Компания «КАМАЗ», несмотря на сложности кризиса, продолжает оставаться одним из ведущих производителей грузовых автомобилей и автобусов не только в России, но и в мире. Её представителем в Кузбассе выступает «Кемеровский автоцентр «КАМАЗ», крупнейший за Уралом.

Роман Брылев, заместитель генерального директора ООО «Кемеровский автоцентр КАМАЗ» по коммерции, подчёркивает, что торговая территория центра представлена не только Кемеровской областью, но и соседними и даже удалёнными регионами. Сегодня в неё входят Республики Алтай, Тыва, Бурятия и Хакасия, Новосибирская, Томская, Иркутская, Омская и Читинская области, Красноярский и Алтайский края. В этих регионах «Кемеровский автоцентр КАМАЗ» выступает продавцом продукции ОАО «КАМАЗ», производит её предпродажную подготовку и последующее обслуживание (за исключением тех случаев, когда это неоправданно по географическим причинам).

Для компании «КАМАЗ» Кузбасс был и остается одним из самых активных регионов продаж в России. Ещё в 1979 году был создан «Кемеровский автоцентр «КАМАЗ». А с 2004 года взаимодействие с регионом производится в рамках соглашения о социально-экономическом сотрудничестве, заключённого с администрацией Кемеровской области. «КАМАЗ» активно развивает отношения со многими крупными промышленными компаниями региона, включая угольные ОАО «Южкузбассуголь», ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания», ОАО «УК «Южный Кузбасс», ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», ОАО «Кокс», ООО «Юргинский машиностроительный завод» и многие другие. Всего с «Кемеровским автоцентром КАМАЗ» сотрудничает более 200 различных предприятий и компаний Кузбасса.

В марте прошлого года в составе «Кемеровского автоцентра «КАМАЗ» открылся новый торгово-сервисный центр – региональный комплекс по гарантийному и сервисному обслуживанию автомобилей КАМАЗ и автобусов НЕФАЗ. Его строительство было вызвано необходимостью повышения уровня обслуживания клиентов компании, предоставления им более качественных услуг, отвечающих современным требованиям. Возведение торгово-сервисного комплекса длилось два года, инвестиции ОАО «КАМАЗ» в него составили около 540 млн рублей, в результате чего он стал одним из крупнейших инвестиционных проектов Кузбасса в 2009 году.

Новый комплекс включает в себя станции технического обслуживания автомобилей на 12 постов с линиями диагностики и мойки автомобилей, склад запасных частей, торговую площадку на 100 автомашин, административно-бытовой комбинат с выставочным залом, магазином и столовой. По сравнению с прежним помещением сервисного центра площадь нового увеличилась в 5 раз и составила 10 тысяч кв. метров.

Запуская комплекс в эксплуатацию, генеральный директор ОАО «КАМАЗ» Сергей Когогин отметил, что это «открытие в довольно непростой экономической ситуации свидетельствует» об уверенности компании в собственных силах, и необходимости именно в такое время «заявлять о себе, как об ответственном партнёре». «Качество предоставляемых вами услуг должно быть настолько безупречно, чтобы посетитель, попав к вам однажды, становился вашим постоянным клиентом» – заявил он, обращаясь к сотрудникам центра.

Роман Брылев поясняет, что в центре есть всё необходимое для обеспечения таких качественных услуг, ведь обустроен он по самым последним европейским стандартам. Сегодня автоцентр располагает мощной мойкой грузовиков, включающей мойку днища автомобилей современными средствами, участками диагностики с эффективным выявлением всевозможных неисправностей любой машины и любой его части, шиномонтажа и линию технического обслуживания. Кроме того, имеются участки ремонта автомобилей, тормозной аппаратуры и электрооборудования, агрегатный, механический и сварочные участки, участки зарядки аккумуляторов и обкатки двигателей.

Участок ремонта автомобилей «Кемеровского автоцентра «КАМАЗ» располагает современным оборудованием, обслуживается подготовленным персоналом, и может принять на ремонт любой сложности любой автомобиль, как российского, так и зарубежного производства. Мощности центра позволяют ремонтировать до 10 автомобилей в день.

Агрегатный участок центра с высококвалифицированными специалистами и современным оборудованием – прессом, сборочными и проверочными стендами, станками, – может ремонтировать до 12 двигателей, 14-16 коробок переключе-

ния передач (КПП) и столько же редукторов в месяц. Он располагает установкой для мойки агрегатов, которая идеально очищает их от смолистых и масляных отложений, позволяя затем произвести идеальную дефектовку. Участок обкатки двигателей позволяет производить приработку и испытания различных двигателей внутреннего сгорания, – дизельных, инжекторных, карбюраторных, – причём в трёх режимах: холодной обкаткой, горячей без нагрузки, и горячей под нагрузкой. Процесс обкатки производится автоматизировано на обкаточном универсальном стенде.

К преимуществам центра, по мнению Романа Брылева, следует отнести наличие на его территории крупнейшего регионального склада запасных частей – порядка 3 тысяч наименований на общую стоимость более 40 млн рублей. Это позволяет работать с самыми требовательными клиентами, использующими технику марки «КАМАЗ» по всему Сибирскому федеральному округу. Более того, подчеркивает он, сегодня «Кемеровский автоцентр КАМАЗ» может предложить заказчику сразу же поменять по гарантии целый двигатель на его автомобиле, если ремонт может затянуться, и клиент будет терять деньги на простое.

Торговые и сервисные возможности «Кемеровского автоцентра КАМАЗ» можно описывать ещё долго, ведь они не только обширны, но и постоянно развиваются. Вместе с головной компанией. Например, такое событие в жизни ОАО «КАМАЗ» как заключение альянса с немецкой компанией Daimler имеет немаловажное значение и для «Кемеровского автоцентра КАМАЗ». В результате развития сотрудничества двух крупнейших мировых производителей грузовиков создано совместное предприятие «Мерседес Бенц Тракс Восток», которое будет производить и реализовать грузовые автомобили Mercedes-Benz на российском рынке. В этом году на заводе в Набережных Челнах уже запланировано начать крупноузловую сборку грузовых «Мерседесов». «Кемеровский автоцентр КАМАЗ», по данным Романа Брылева, также примет участие в этом процессе, станет официальным дилером совместного предприятия и будет обслуживать выпускаемую им продукцию – тяжёлые грузовые автомобили Mercedes-Benz.

«Кемеровский автоцентр «КАМАЗ» активно участвует и в других формах развития своей материнской компании, например, в поставках автомобилей по крупным государственным программам, таким как поддержка сельскохозяйственных производителей, коммунального хозяйства и других. Именно благодаря включению продукции «КАМАЗа» в эти программы в прошлом году, удалось сохранить производственные мощности заводов компании, научно-технический и маркетинговый потенциал. И в этом году он раскрылся вновь во всю свою мощь – головной завод ОАО «КАМАЗ» в Набережных Челнах восстановил докризисные мощности и перешёл на пятидневную рабочую неделю. Новый старт «КАМАЗа» – это и новый старт «Кемеровского автоцентра КАМАЗ».

KAMAZ
г. Кемерово, ул. Терешковой, 76
т. (3842) 31-95-05 - отдел продаж
т. (3842) 62-63-34 - отдел комплектации и запасных частей
т. (3842) 31-95-04 - розничная продажа запасных частей

ПРОВЕРКА НА ЖИВУЧЕСТЬ

Машиностроение Кузбасса никогда не выделялось своими размерами и значением для экономики региона. Для горно-металлургического комплекса, химии, транспорта и строительства оно играло в первую очередь вспомогательную, «прикладную» роль. В период рыночных реформ этой отрасли пришлось пережить немало трудностей, однако, в последние пять лет она стала развиваться быстро, и появилась надежда, что машиностроение станет одним из лидеров регионального развития, основой для роста угольной индустрии, энергетики, химии, автодорожного строительства и железнодорожных перевозок. Нельзя сказать, что ситуация изменилась коренным образом в противоположную сторону, но кризис ударил по машиностроению сильнее всего.

ЛИДЕР ПАДЕНИЯ

«Основные производства сохранены, но есть пострадавшие», – так охарактеризовал положение дел в отрасли после кризисного 2009 года Валерий Смолего, до апреля этого года курировавший отрасль в качестве заместителя губернатора Кемеровской области. Самый серьёзный спад в промышленности – это машиностроение. Остановки производства, высвобождение людей, резкое сокращение и без того невысоких зарплат – это машиностроение. Так, по оценке Валерия Смолего, падение цен и спроса на кузбасский уголь ударило по машиностроителям. И когда наметилось оживлением в угольной промышленности, именно с ним областные власти связывают надежды на стабилизации ситуации и в «прикладной» отрасли.

По данным обладминистрации, объём производства в отрасли в 2009 году составил 20,8 млрд рублей. Это 77% к уровню 2008 года. В том числе машин и оборудования было произведено на 16,7 млрд рублей (снижение на 17%), электрооборудования – на 3,1 млрд рублей (снижение на 31%), транспортных средств – на 1 млрд рублей (снижение на 67%). Падение производства в машиностроении, согласно отчётности территориального управления Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостата), было самым глубоким среди всех обрабатывающих отраслей. Так, если в целом в обрабатывающей промышленности индекс производства в 2009 году составил 80,1% к 2008 году (в ряде отраслей он был существенно выше, например, в химии – 92,3%, или тоже в той же кризисной металлургии – 87,4%), то в машиностроении индекс составил от 33,5% (выпуск машин и оборудования) до 75,5% (выпуск транспортных средств и оборудования).

Валерий Смолего: «Основные производства сохранены, но есть пострадавшие»

Машиностроители из лидеров промышленного роста в 2008 году стали аутсайдерами. Теми, кто напрямую почувствовал всю тяжесть проблем кузбасских угольщиков. «До 2008 года машиностроение развивалось достаточно динамично. Это было связано с тем, что это отрасль у нас прикладная к деятельности других отраслей. Угольной, металлургической, химической. Но с 4 квартала 2008 года, когда начался кризис, все угольные, металлургические, химические компании оказались в сложном финансовом положении и начали экономить. Резко сократились заказы у машиностроителей. Если взять 4 квартал 2008 года, то к 4 кварталу 2007 года падение составило 25%. Четверть заказов была потеряна для наших машиностроителей», – говорит Валерий Смолего.

Такое положение, сохранялось почти весь 2009 год. В числе «особо пострадавших», бывший заместитель губернатора называет «самую молодую» отрасль – вагоностроение: «Новый вагоностроительный завод в Новокузнецке стоял. Для нас это был удар, потому что мы рассчитывали, что производство вагонов – приоритетное направление,

связанное с вывозом угля. Отсутствие заказов вымыло оборотные средства на предприятии. Банки, чего греха таить, отказывались, и по сей день отказываются кредитовать машиностроительные предприятия. А без оборотных средств машиностроение работать не может. Надо закупить металл, оплачивать электроэнергию, тепло и т. д.».

Впрочем, отсутствие оборотных средств, сокращение возможностей кредитования на фоне резкого падения заказов, прежде всего, от угольных компаний, обострившаяся конкуренция с иностранными производителями – это то, о чём говорили директора почти всех машзаводов в Кузбассе. Как показал кризис, выходили из такой ситуации все по-разному.

ОБЛАСТЬ – В ПОМОЩЬ

В отличие от главных кузбасских налогоплательщиков – угольщиков, энергетиков, металлургов и химиков, машиностроительную отрасль в самом начале кризиса государство «не заметило»: её предприятия не попали в правительственный список стратегически важных предприятий. Зато почти все машзаводы были тут же включены в областной перечень. «Списочникам» было обещано особое внимание к их проблемам: отсутствию оборотных средств, сложностям с получением банковских кредитов, поиску новых рынков сбыта, истребованию дебиторской задолженности и пр. Но с каждым месяцем 2009 года (особенно в первом полугодии) область, казалось, исчерпывает все возможные ресурсы для такой поддержки. Антикризисные меры в Кузбассе всё чаще сводились к «пожарным» – не-

По мнению Андрея Гребенникова, программа «Сибирское машиностроение» не антикризисная, а призвана стимулировать инновационную активность предприятий

допущению глобального роста долгов по зарплате и налогам. Наиболее действенным способом здесь стали заседания областного антикризисного штаба, куда приглашались руководители предприятий-должников, в том числе машиностроительных. Областные чиновники в довольно жёсткой форме добивались от них составления графика выплаты долгов перед коллективами и бюджетами. Впрочем, область хватило и на прямую поддержку машиностроителей. Правда, выборочную.

Самым ярким примером антикризисной помощи машиностроительному производству было и остаётся решение о выделении ООО «Юргинский машиностроительный завод» льготного кредита из областного бюджета. В феврале прошлого года по решению губернатора Амана Тулеева и с санкции областного совета народных депутатов предприятию выдели 50 млн рублей под 6,5% годовых на 2 года. Средства были предназначены на производство новой продукции – двух проходческих комбайнов. Чиновники обладминистрации, готовившие документацию для выделения кредита, признавались, что такая помощь, может «и капля в море», но в начале прошлого года завод остался почти без заказов, и важен сам факт обеспечения загрузки мощностей.

За Юрмаш как за крупнейшее машиностроительное производство в Кузбассе область просила и федеральные власти. В рамках правительственной программы господдержки предприятий обладминистрация предложила предоставить госгарантии по кредитной линии для предприятия почти на 6 млрд рублей. Однако из-за организационных сложностей и изменений в подходах федерального центра к господдержке, обращение так и осталось без ответа. «Мы не успели под ту формулировку, которая была заложена по господдержке. На 6 млрд рублей выходили по господдержке. Государство могло выступить гарантом за это предприятие при получении кредитов. Сегодня методика изменилась. Можно брать кредиты только под крупную инвестпрограмму… Мы немножко опоздали с ним», – поясняет Валерий Смолего.

Но не только за Юрмаш ходатайствовала областная администрация перед российским правительством. По оценке руководителей машиностро-

ООО «КУЗНЕЦКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ МЕХАНИЧЕСКИЙ ЗАВОД»

КЭМЗ

- **Изготовление горно-шахтного оборудования** (насосы шламовые НШВ; клапана редукционные КР 12,5-2; приспособления тягальные ПТ-1, станки для бурения шпуров СБШ и др.);
- **Ремонт горно-шахтного оборудования;**
- **Разработка и изготовление нестандартного оборудования**

10 лет на рынке горно-шахтного оборудования!

Продукция сертифицирована и разрешена к применению Ростехнадзором

654000, г. Новокузнецк, ул. Воробьева, 1а
Тел./факс: (3843) 72-23-73, тел.: (3843) 72-23-43
e-mail: gsho3843@mail.ru

ительных предприятий, несмотря на сокращение финансовых возможностей угольщиков, которое сузило рынок заказов для всех – как российских, так и иностранных производителей машин и оборудования, – положение отечественного машиностроительного производства ухудшилось сильнее. По данным Кемеровской таможни, в прошлом году импорт продукции машиностроения (большая часть в этом традиционно «угольная») в прошлом году сократился на 44,7% по сравнению с 2008 годом до 274,9 млн долларов. Однако иностранные производители чувствовали себя в Кузбассе вполне «надёжно». Игорь Александров, гендиректор Юрмаша, рассказывает, что в прошлом году на тендере угольной компании «Белон» конкурентами его завода были «немцы, поляки и китайцы»: «Всё было сделано для того, чтобы создать предпосылки для поставки импортной техники. Условия поставки импортной техники – большие сроки кредита – 5-10 лет под мизерные проценты – 5% годовых. Мы себе такого позволить не можем. Максимум – рассрочка на 10 месяцев». Естественно, что в условиях кризиса, угольщики предпочитали даже не самое дешёвое оборудование. Благоприятные условия расчёта – это стало основным критерием выбора поставщика.

Валерий Смолего считает, и машиностроители его поддерживают, что другая причина проигрыша отечественного производителя – неравные условия для иностранных и российских машиностроителей: импортное оборудование ввозится в Россию беспошлинно. «Мы направили в правительство РФ предложения о том, чтобы на то оборудование, которое производиться в России, в том числе в Кузбассе, установить таможенную пошлину для импортного оборудования. Сегодня действует беспошлинный режим. Это мешает тем, что импортное оборудование получается дешевле. Крепи, очистные комбайны, скребковые транспортеры, проходческие комбайны и пр. При этом наши производители вынуждены приобретать комплектующие с таможенной надбавкой. На наш взгляд, нужно поставить всех в равные условия», – говорит Валерий Смолего. По данным обладминистрации, с момента отмены таможенных пошлин в конце 2006 года объём импорта горно-шахтного оборудования возрос более чем в 2,5 раза.

С прошлого года по этому вопросу идёт переписка между областной администрацией и федеральными министерствами, но какого-либо конкретного ответа Кузбасс пока не получил. Как не получил и помощи по линии программы «Сибирское машиностроение», разработанной на уровне федерального округа. Кузбассу в ней отводится основная роль в развитии угольного машиностроения. Впрочем, начальник отдела машиностроения областного департамента промышленности Андрей Гребенников не относит «Сибирское машиностроение» к антикризисным моментам: «Эту программу нельзя понимать в традиционном смысле, что откуда-то «упадут» деньги, кто-то их принесёт на блюдечке. Эта программа призвана стимулировать инновационную активность предприятий. И, конечно, очень хорошо, что на уровне государства, на уровне «Сибирского соглашения», это направление курирует сам полпред президента РФ Анатолий Квашнин. Россия есть Россия. Пока административным путём формируются эти программы. Мы выбрали угольное машиностроение. Почему? Сегодня это наиболее перспективное направление по сбыту. Да, закупают западное, но закупают и наше. Два вида оборудования, которые конкурентны и продаются. Крепи «Юрмаша» и транспортёры «Анжеромаша». Но эта программа пока имеет только контуры мероприятий инновационного характера. Никто не обещал денег, деньги будут только на возвратной основе. Хотя сегодня главная проблема – финансирование под доступный процент. Это 7-8%».

«Кузбассэлектромотор» лихорадило весь 2009 год

ЛЮДИ – ИСКЛЮЧЕНИЕ

Машиностроение, действительно, не так сильно, как угольные компании или меткомбинаты привлекали к себе внимание общественности в кризис. Хотя и было понятно, что за всеми сводками о сокращении добычи угля «сидело» снижение портфеля заказов на производство и ремонт оборудования. Практически все машзаводы столкнулись с «аварийным», по выражению одного из директоров-машиностроителей, режимом работы угольщиков: «Если раньше всё шло в штатном режиме, то с конца 2008 года угольщики стали заказывать нам оборудование только в самом крайнем случае. Сжатие инвестпрограмм привело к тому, что заказы размещались только, если что-то выходило из строя».

Такова была общая ситуация. Но на отдельных предприятиях, по словам Валерия Смолего, добавились и просчёты владельцев и руководителей. Ленинск-кузнецкое ЗАО «Кузбассэлемент» вообще стало самым драматичным кризисным производством в Кузбассе. В июне прошлого года события вокруг предприятия напомнили о возмущениях в моногороде Пикалёво Ленинградской области, «разруливать» которые приехал премьер-министр Владимир Путин. В Ленинске-Кузнецком рабочие завода, который к тому времени был объявлен банкротом (второй раз за последние годы), перекрыли центральную улицу города, требуя выплаты зарплаты, которую они не получали несколько месяцев. Инцидент урегулировали областные и местные чиновники за несколько часов, губернатор принял решение погасить долги перед коллективом из областного бюджета. Чрезвычайная сессия облсовета санкционировала «заход» на предприятия «команды наблюдателей» во главе с Валерией Смолего. Во всех проблемах предприятия было обвинено руководство (была обнародована информация об уголовных делах в отношении руководителей завода) и кредиторы, основной из которых БТА банк из Казахстана. Фактически, предприятие находилось под контролем банка: в счёт выданных кредитов было заложено имущество. И ещё до выхода людей на улицу обладминистрация пыталась договориться с банком о новых кредитах для завода. Но безуспешно.

В итоге, «Кузбассэлементу» предоставили ссуду из областного бюджета, которая была получена через фонд поддержки предпринимательства Ленинска-Кузнецкого и направлена на погашение долгов по зарплате работникам. А ещё через пару месяцев, получив расчётные, все заводчане были уволены. Производство, простаивавшее с осени 2008 года, официально было закрыто. Предполагалось, что через схему замещения активов кредиторы получат завод в «чистом» виде и займутся развитием производства. Но от этой схемы в итоге отказались. И конкурсный управляющий «Кузбассэлемента» Геннадий Купцов выставил имущество на торги. За счёт выручки от них планировалось рассчитаться и с областным бюджетом, причём до конца 2009 года – таковы были условия выделения этих средств. Но пока они не возвращены. По данным Валерия Смолего, сейчас завод должен области 63 млн рублей. Планируется, что эти средства будут получены после продажи подстанции завода электросетевой компании «МРСК Сибири-Кузбассэнерго РЭС», о чём была достигнута договорённость между обладминистрацией, конкурсным управляющим и сетевой компанией.

Самим же производством в этом году заинтересовались кузбасские бизнес-структуры и уже получили производственные помещения завода в аренду. По словам Геннадия Купцова, договор аренды «технологической части завода» был согласован с кредиторами предприятия. Арендатор уже ведёт подготовительные работы к запуску производства. Подбирается и коллектив, главным образом из бывших работников завода. По данным Валерия Смолего, компания-арендатор (по сведениям «Авант-ПАРТНЕРа», структура известного своими связями с КПРФ предпринимателя Дмитрия Кочадзе, бывшего кандидата в депутаты облсовета на мартовских довыборах) хочет не только возобновить выпуск тех типов аккумуляторов (в основном для нужд железнодорожников), которые и ранее производил «Кузбассэлемент», но и попытаться запустить производство новых видов аккумуляторов, в частности, необслуживаемых.

История с «Кузбассэлементом» наделала много шума не только из-за пикета на проспекте Ленина в Ленинске-Кузнецком. После него в Кузбассе был создан резервный фонд специально для помощи предприятиям, находящимся в самой критической ситуации. Из этого фонда впредь и было решено выделять средства на поддержку таких предприятий, точнее их коллективов. Но до сих пор о таких шагах области ничего не известно. Между тем, опять же в машиностроении, было ещё одно предприятие – кемеровское НПО «Кузбассэлектромотор» (КЭМЗ), которое испытывало схожие с «Кузбассэлементом» проблемы. Здесь так же, как на ленинск-кузнецком заводе несколько месяцев не выплачивали зарплату. Кроме того, в конце года из-за структурных и кадровых изменений в московской компании «ЭДС-Холдинг» гендиректор предприятия покинул свой пост.

В принципе, лихорадило КЭМЗ весь 2009 год. Резкое падение производства, нехватка оборотных средств, задержка с расчётами за поставленную продукцию. В итоге накопленные долги по зарплате, налогам. Существенные долги у предприятия были и перед энергетиками, которые вводили в отношении завода режим ограничений. После назначения новым руководителем завода Андрея Рачина в январе этого года социально-экономическая ситуация на заводе обострилась, коллектив, по данным «Авант-ПАРТНЕРа» готов был к предупредительной забастовке. Но, по словам гендиректора, при «содействии областной администрации было быстро продано административное здание завода». Средств – более 20 млн рублей хватило на расчёт с коллективом. Впрочем, это дало лишь небольшую передышку предприятию. Объём заказов на заводе к весне нарастал, Андрей Рачин заявлял о возобновлении программы по запуску на кемеровских площадях производства двигателей московского завода «Динамо Плюс», однако стабилизировать обстановку не удавалось. Задержки зарплаты в апреле вынудили коллектив не выйти на работу. В инцидент вновь пришлось вмешиваться чиновникам.

Для нас «главное – люди», не раз с начала кризиса подчёркивал Валерий Смолего. Между тем, власть делала не только «социально оправданные» шаги.

РОЛИКИ ЗА ШАРИКИ

Прокопьевский шарикоподшипниковый завод остановил своё основное подшипниковое производство в декабре 2008 года. «Наш шарнирный подшипник, который идёт на автозаводы, никто не брал. Примерно на 50 млн рублей продукции лежало на складе. А в месяц мы делали на 10-11 млн рублей.

LINCOLN®
АВТОМАТИЧЕСКИЕ ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ СИСТЕМЫ СМАЗКИ
СИБ ЛИНК СЕРВИС

ПРОЕКТИРОВАНИЕ
ПОСТАВКА
МОНТАЖ
СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

НАШ ОПЫТ – ВАША ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ!

Применение данных систем:
- карьерная техника
- металлургическая промышленность
- пищевая промышленность

650055, г. Кемерово
ул. Автозаводская, 1
тел.: +7 (3842) 28 18 84
тел./факс: +7 (3842) 21 18 29
e-mail: siblincservis@mail.ru

Стали накапливаться долги. Группа «ГАЗ» задолжала большие деньги, Белоруссия (туда наши подшипники шли на БелАЗ, на МАЗ, завод тяжёлых тягачей). Продолжать работу было бессмысленно, да и не на что. Не было оборотных денег», – объясняет причины остановки гендиректор завода Вениамин Якимчук. Из 400 занятых сейчас на заводе осталось менее 150. Работают они в основном на производстве полимерных роликов для шахтовых конвейеров. Эту продукцию, которая считается инновационной (в отличие от традиционных стальных роликов они более износостойки и безопасные), здесь начали производить в кризис. В сентябре 2008 года купили в Китае оборудование – восемь термопластавтоматов. «Мы первыми в России начали это делать. Разработка у нас была, готовились к запуску до кризиса. Но кризис нас подстегнул», – говорил Вениамин Якимчук.

Сергей Магазов: «Сегодня состояние подшипниковой отрасли неконкурентное по причине технологической отсталости по сравнению с западными производителями»

Владимир Вялов называет банкротство «способом защиты» от недружественного кредитора – новокузнецкой компании «Красо»

Но инновационные ролики, спрос на которые, по словам Вениамина Якимчука, растёт, завод не спасли. Долги по налогам стали основанием для власти поднять вопрос о банкротстве завода. «Завод находится в сложном положении. И мы его обанкротим. Вы поймите правильно. Что такое банкротство? Никто не собирается его уничтожать. Нам нужно привлечь внимание, выдать людям деньги, зарплату и т.д. Там есть светлые головы, у них продукция, которая востребована сегодня. Но опять же у них нет оборотных средств. А думаю, пусть 50-100 человек останется. Под этим или под другим брендом будет производить новую продукцию – ролики полимерные», – поясняет Валерий Смолего позицию властей, которая во многом сформировалась из-за отношения к шагам основного собственника завода кемеровского предпринимателя Сергея Магазова. Он в течение всего кризисного года продвигал проект глубокой модернизации подшипникового производства. «Сегодня состояние подшипниковой отрасли неконкурентное по причине технологической отсталости по сравнению с западными производителями. И сегодня ни один наш завод не поставляет продукцию на многочисленные автосборочные заводы, которые открываются в России. Не проходим по качеству, в итоге теряем рынок, который растёт. Без комплексной модернизации производства не обойтись. 1,5-2 года наши специалисты ездили по всему миру, смотрели уровень оборудования и производства. И мы сейчас скомпоновали весь проект, подобрали оборудование для заводов в Томске, которым моя компания тоже владеет, и в Прокопьевске. Упор при подготовке проекта идёт на томской площадке. Тут будет кузница. Отсюда в Прокопьевск будет заходить заготовка для дальнейшей обработки и выпуска шарнирных подшипников. Новое оборудование – совершенно иной уровень производства. Затраты на производство подшипника после реализации проекта снижаются в среднем на 40%. Производительность растёт в 8-10 раз. Для сравнения, вместе заводы в России сделали меньше 120 млн подшипников в прошлом году. После реконструкции

Из 400 занятых сейчас на Прокопьевском шарикоподшипниковом заводе осталось менее 150

«Сибтензоприбор» до сих пор считается «народным», т.е. основные акционеры – его работники

наши два завода смогут выпускать 40 млн. И качество будет лучшее в мире. Весь проект стоит порядка 10 млрд рублей. Есть договорённость о финансировании от западных банков. Есть поддержка от Министерства промышленности и торговли РФ. В конце прошлого года в рамках антикризисной помощи было принято решение выделить нам субсидии на техперевооружение и решение текущих проблем в сумме 183 млн рублей. Этого хватит на первом этапе. Рассчитываю, что деньги поступят скоро», – рассказал Сергей Магазов «Авант-ПАРТНЕРу». В областной администрации на это лишь заметили, что «денег до сих пор нет».

На деньги или инвестора, который «включил бы завод в свою структуру и загрузил бы его заказами» рассчитывает и гендиректор топкинского ЗАО «Сибтензоприбор» Владимир Вялов. Сократив выпуск продукции (60% доходов завода – это горно-шахтное оборудование) в 2009 году на 55%, лишившись оборотных средств и возможностей нового кредитования (предприятие не справлялось с обслуживанием имеющихся кредитов), завод в этом году подал заявление о своём банкротстве в арбитражный суд. «В 2008 году мы работали на максимальных нагрузках, думали здесь о развитии, модернизации, закупили новое оборудование, брали на это кредиты. И никто не предполагал, как всё изменится», – говорит Владимир Вялов. Но банкротство он называет «способом защиты» от недружественного кредитора – новокузнецкой компании «Красо», которая не соглашаясь с условиями завода о погашении долга, угрожала банкротством. «Сейчас мы получили передышку на урегулирование всех вопросов с основными кредиторами – Сбербанком РФ и налоговыми органами. Процесс одобрен областными властями», – поясняет гендиректор. Ещё одну проблему, которую намерено решить руководство завода – изменение «статуса» предприятия. До сих пор оно считается «народным», т.е. основные акционеры «Сибтензоприбора» – его работники. В мае на собрании акционеров планируется снять ограничения на владения акциями (сейчас 1% для физлиц, 20% – для юрлиц). После этого, полагает Валерий Смолего, завод может быть интересен инвестору: «В «народном» виде предприятия никому не интересно. Нужно вывести его под какого-то инвестора хорошего, убрать, извините, за выражение «колхоз». В мире нет такого». По словам Владимира Вялова, он уже ведёт переговоры с рядом структур, заинтересовавшихся предприятием.

РОЖДЁННЫЕ И ВЫЖИВШИЕ

Особым достижением кризисного года в областной администрации называют рост инвестиций в машиностроительную отрасль. По данным Валерия Смолего, капвложения выросли на 6% с 876 млн рублей в 2008 году до 928 млн рублей в 2009 году. Не последнюю роль в это сыграл запуск двух новых машиностроительных производств: часть инвестированных в строительство средств пришлась на 2009 год.

В декабре прошлого года в Прокопьевске компания «Новотранс» (холдинг «Сибирский деловой союз») сдала в эксплуатацию ООО «Кузбасское вагоноремонтное предприятие «Новотранс» (КВРП «Новотранс»). Стоимость проекта составила 1,071 млрд рублей, в том числе 217,5 млн рублей было направлено на приобретение оборудования. Мощность предприятия по проведению деповского и текущего ремонтов — 5,05 тыс. вагонов в год.

Строительство завода было начато ещё в ноябре 2007 года. В разгар кризиса — с декабря 2008 года по май 2009 года — стройка была остановлена, но затем руководство холдинга пришло к выводу, что «дешевле и выгоднее её завершить».

Это второе ремонтное предприятие в составе «Новотранса», первое аналогичной мощности начало работать 1 января 2009 года в поселке Тайтурка (Иркутская область).

Необходимость строительства завода в Кузбассе в компании обосновывают тем, что только на перевозке кузбасского угля компания «Новотранс» использует ежемесячно около 5 тыс. собственных вагонов. При этом ремонтные мощности компании будут работать не только для удовлетворения своих нужд, но и по заказам других владельцев подвижного состава.

А в середине апреля этого года в Ленинск-Кузнецком районе компания «МаррТЭК», принадлежащая сенатору от Республики Алтай Ралифу Сафину, запустила в Кемеровской области завод «КузбассАвто» по сборке автобусов и грузовиков Hyundai под российской маркой KUZBASs. В строительство автосборочного завода было вложено 420 млн рублей. «КузбассАвто» будет собирать автобусы Hyundai среднего класса под маркой Hyundai County KUZBASs, Hyundai Aero Town KUZBASs и грузовики Hyundai HD-78 KUZBASs, Hyundai HD-120 KUZBASs. До конца года предприятие планирует выпустить 700 автобусов и 300 грузовиков. Сборка автомобилей будет производиться из готовых шасси и загрунтованных кузовов, поставленных Hyundai Motor Company. В планах

ОАО «КЕМЕРОВСКИЙ ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЙ ЗАВОД СРЕДСТВ БЕЗОПАСНОСТИ»

40 лет
на страже безопасности горных работ!

- **ПРОИЗВОДИТ:**
- Пожаротушащую технику;
- Средства предупреждения самовозгорания угля, выбросоопасности;
- Электроприборы;
- Соединители и разветвители кабельные;
- Средства пылеподавления;
- Средства защиты электрооборудования для разрезов;
- Горноспасательное оборудование;
- Энергокомплексы МТЭУ-ВНУ для:
  - теплоснабжения и вентиляции подземных горных выработок;
  - отопления производственных зданий и помещений, в том числе для ремонта карьерной техники

Имеются разрешения Ростехнадзора

ИЗГОТАВЛИВАЕТ НЕСТАНДАРТНОЕ И ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, МЕТАЛЛОКОНСТРУКЦИИ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ;

ПРИНИМАЕТ ЗАКАЗЫ НА ТОКАРНЫЕ, СЛЕСАРНЫЕ , ГАЛЬВАНИЧЕСКИЕ (ЦИНКОВАНИЕ), МАЛЯРНЫЕ (ПОЛИМЕРНАЯ ПОКРАСКА ПО МЕТАЛЛУ) РАБОТЫ

650002, Кемерово, ул.Институтская, 3А
т./ф.: 8-3842-643039, 642482
kezsb.dar@mail.ru, kezsb@kuzbass.net
www.kezsb.ru

нового предприятия в течение трёх следующих лет расширить мощности, чтобы к 2014 году собирать из комплектующих, поставленных Hyundai, 2 тыс. грузовиков и 2 тыс. автобусов в год. Для этого потребуется 1,5 млрд рублей новых инвестиций. Пока на заводе занято 140 работников, до конца года их численность планируется увеличить до 250.

Примечательно, что изначальный план «МаррТЭКа» был – организовать сборку китайских автобусов. Но в прошлом году инвестор остановился на Hyundai, мотивируя это более «выгодными условиями». Между тем, наблюдатели говорят о том, что автобусы и грузовики Hyundai, собранные в Кузбассе могут стать дороже аналогичных машин, имеющихся на свободном рынке.

Пока новым производствам ещё предстоит «обкатка», основные предприятия кузбасского машиностроения пытаются выстроить посткризисные планы. Глава Юрмаша Игорь Александров говорит, что сейчас портфель заказов на этот год сформирован на 3,5 млрд рублей, что в 1,5 раза больше, чем в прошлом году. «Мы, действительно почувствовали оживление у угольщиков. С нами все работают. Кроме компании «Заречной», так же как и мы входящей в МПО «Кузбасс», это СУЭК, разместивший у нас заказ на производство и ремонт оборудования на 2 млрд рублей, предприятия «Сибуглемета», «Южкузбассуголь», «Южный Кузбасс», Талдинская угольная компания», – говорит Игорь Александров. Но, по его словам, неотъемлемое условие выживания – новая техника: «Работа ведётся в очень многих направлениях. Основа – горно-шахтное оборудование, грузоподъёмная техника, транспортное машиностроение, металлургическая продукция. Сейчас, например, мы начали делать автоспеццистерны для перевозки светлых нефтепродуктов. Три опытных образца делаем. Потенциальные покупатели – нефтяники, строители. Проходческий комбайн, уже модернизированный, готовим новый очистной комбайн, расширена линейка крепей, конвейеры, перегружатели, дробилки». По данным Валерия Смолего, сегодня «Юрмаш» разработал крепи для маломощных пластов – 0,7 метров: «Собственник завода хочет, чтобы в Донбассе на малых пластах добывать комбайном. Хотят сделать безлюдный комплекс. Заканчивают разработку». Игорь Александров отмечает, что нынешние новшества – достижения прошлых лет, когда на предприятии начала реализовываться программа модернизации производства. И в этом смысле, по его словам, основная забота сейчас «не текущий год, а 2011»: «Без новинок нельзя, и главное – заложить основы на 2011 год, а с этим пока сложно».

На другом крупном производстве – ОАО «Анжеромаш», где прошлый год был относительно стабильным (паде-

Евгений Денисенко полагает, что предстоящий год может стать даже сложнее, чем 2009-й, поскольку внутренние ресурсы и «запасы» многие предприятия исчерпали, и существенных изменений в общей экономической ситуации нет

ние производства здесь по сравнению с другими заводами был незначительным – всего 11%) тоже не склонны к слишком оптимистичным прогнозам. Коммерческий директор завода Владимир Шелепов говорит, что завод загружен заказами на май-июнь, а дальше «надо работать, ситуация пока не улучшается». С 5 июля, раньше, чем обычно, работники «Анжеромаша» будут отправлены в отпуск (уже несколько лет здесь есть правило всем коллективом уходить в отпуск на месяц). В это время руководство завода будет стараться обеспечить коллектив работой.

«Мы хотим удержаться на уровне прошлого года – 1 млрд рублей выручки в год. Но пока с заказами сложно. Не видно, чтобы угольщики опять развернулись. К тому же иностранные конкуренты ведут себя очень активно. Пытаемся искать заказы не только в Россиии – в Казахстане, на Украине, во Вьетнаме. Поставки уже были. Рассчитываем на продолжение сотрудничества. Пытаемся работать и над новой продукцией», – поясняет Владимир Шелепов. В прошлом году на заводе начались испытания бункер-перегружателя с дробилкой, предназначенного для работы в транспортных системах при отработке угольных месторождений. Это оборудование было специально разработано совместно с московским институтом «ЦНИИподземмаш» по заказу шахты «Распадская». Сейчас оно готово к отгрузке на шахту. В арсенале у завода есть и другие разработки, но как отмечает Владимир Шелепов, «говорить о них пока рано, вот сделаем, расскажем».

Валерий Смолего такую осторожную позицию объясняет тем, что кузбасские машиностроители в последнее время уже сталкивались с тем, что их новые разработки уже становили «достоянием» конкурентов, прежде всего китайских производителей: «Конкуренция жёсткая! Не каждый же хочет сразу светиться. Есть коммерческие дела. Это и правильно».

Что же до прогнозов на 2010 год, то, по оценке Валерия Смолего, до апреля курировавшего отрасль в качестве замгубернатора, «он пока позитивный»: «Юрмаш загружен на 100%. Вагоностроительный на 100% загружен. Это те предприятия, которые в прошлом году лежали на боку, а в этом году у меня чёткий прогноз, что будут работать. У«Анжеромаша», я тоже думаю всё будет нормально. Это самые крупные, продвинутые предприятия. А к ним уже будут подтягиваться и другие. У нас же ещё кооперация есть». При этом основные ставки на такой расклад у Валерия Смолего на посткризисный рост в угольной отрасли. Но, несмотря на то, что пока уголь, действительно «растёт» и по объёмам добычи, и в цене, машиностроители не склонны обольщаться. Глава клуба директоров машиностроительных предприятий Кузбасса, гендиректор калтанской ПК «Завод КВОиТ» Евгений Денисенко полагает, что предстоящий год может стать даже сложнее, чем 2009-й, поскольку внутренние ресурсы и «запасы» многие предприятия исчерпали, и существенных изменений в общей экономической ситуации нет. Кроме того, в Кузбассе есть и заводы, которые почти не зависят от угольных заказов. Тот же «Завод КВОиТ» вполне благополучно переживший прошлый год благодаря «большим заказам» Росатома на изготовление элементов хранения ядерных отходов, сейчас сокращает производство. «Большие заказы закончились, загрузка упала в 2 раза. Ищем всё, что можно. Выходим на энергетиков, металлургов. Посмотрим, что получится», – говорит Евгений Денисенко. – Насколько мне известно, сейчас этим же самым занимаются все мои коллеги».

АЛЕКСАНДР РЕЙХЕРТ:
«РАЗВИТИЕ ПОЙДЁТ В СТОРОНУ НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ»

http://kem.sibirtelecom.ru

Ко Дню Радио, который сегодня считают своим праздником и все современные операторы связи, директор кемеровского филиала ОАО «Сибирьтелеком» Александр Рейхерт рассказал о достижениях компании в Кузбассе и о ближайших планах её развития в регионе. Их выполнение, безусловно, затронет большинство жителей Кемеровской области, пользователей фиксированной и мобильной телефонной связи, междугородней связи, Интернета и других услуг, станет ещё одним этапом поступательного развития телекоммуникационного комплекса в регионе.

По мнению Александра Рейхерта, ОАО «Сибирьтелеком» сохраняет серьёзные конкурентные преимущества, которые позволяют гарантировать абонентам компании стабильно высокое качество получаемых услуг связи. Во-первых, компания работает по всему региону, и в самых крупных городах, и в самых отдалённых и небольших сёлах. В этом есть и свой минус, ведь в удалённых и малонаселённых территориях доходы на одного абонента ниже, что снижает и общую доходность компании. В то же время именно к «Сибирьтелекому» обращаются абоненты за новыми услугами, поскольку другие операторы не спешат в эти территории. Во-вторых, подчеркивает Александр Рейхерт, ОАО «Сибирьтелеком» всегда строит свои сети основательно, в полном соответствии со стандартами строительства и монтажа, с государственной приёмкой выполненных работ и т.д., что гарантирует надёжность сетей и, естественно, качество предоставляемых услуг.

В последнее время компания уделяет огромное внимание улучшению сервиса обслуживания. Так уровень доступности сервисной службы 062 за последний год удалось поднять за счёт установки нового программного обеспечения почти в 2 раза, с 45-50% до 85-90%. В прошлом году в Новосибирске ОАО «Сибирьтелеком» запустило новый центр обслуживания вызовов, который также призван улучшить обслуживание клиентов компании.

Очередным улучшением качества обслуживания и очевидной выгодой для абонентов, по оценке Александра Рейхерта, стал переход на новый тарифный план «Все включено!», который компания внедрила весной нынешнего года. Он предусматривает плату в 777 рублей для жителей Кемерова и Новокузнецка и в 888 рублей для жителей других городов Кузбасса на получение двух базовых услуг – фиксированной телефонии на безлимитной основе и такого же безлимитного широкополосного доступа (ШПД) в Интернет на скорости в 512 кб/сек или 1 Мб/сек, а также просмотра 60 каналов цифрового телевидения. В случае, если последняя услуга невостребована, абонент получает пакет услуг IP-телефонии на 50 рублей.

Кстати, новые виды услуг, такие как ШПД, IP-телефония и IP-телевидение завоёвывают всё большую популярность. По данным Александра Рейхерта, традиционные услуги голосовой телефонной связи постепенно уступают свои позиции, а на долю новых услуг приходится уже до 30% всего оборота компании. Поэтому их развитию она намерена уделять всё возрастающее внимание, в первую очередь, своими инвестициями.

Экономический кризис в прошлом году скорректировал инвестиционные планы «Сибирьтелекома», но не сократил их существенно. Как поясняет Александр Рейхерт, пришлось приостановить реализацию ранее принятой программы полной замены аналоговых телефонных станций на цифровые. Но уровень «цифры» и так уже составил 85% по всем АТС в Кузбассе, а замена тех нецифровых станций, что остались в работе, экономически мало оправдана из-за их низкой загрузки. В то же время общий размер инвестиций ОАО «Сибирьтелеком» в

Кемеровской области сохраняется на высоком уровне – за 2009 год компания вложила в развитие связи региона 280 млн рублей, на 2010 год предусмотрено вложение 370 млн рублей.

Вложения текущего года направляются в первую очередь в развитие новых технологий. Это и понятно, потребности населения в фиксированной связи практически полностью удовлетворены, спрос на этот вид телефонии уже не растёт, зато активно развиваются технологии ШПД, в том числе, в зоне непосредственной близости к абоненту, на «последней миле». Поэтому, чтобы обеспечить своих клиентов качественным и скоростным доступом во всемирную сеть, компания планирует начать в этом году активное строительство технологически новых сетей GPON (оптическое волокно в квартиру). Они позволят увеличить скорость доступа до 1 Гб в секунду. Наряду с крупнейшими городами Сибири, такими как Красноярск, Омск, Новосибирск, «Сибирьтелеком» будет строить сети GPON в Кемерове и в Новокузнецке. В этом году в Кузбассе будет оснащено 8500 портов таких сетей, в развитие этой новой технологии, представляющей «революционный шаг в широкополосном доступе», будет вложено более 130 млн рублей.

ВАДИМ СЕВАСТЬЯНОВ:
«ПОЛИТИКА РАЗВИТИЯ «МЕГАФОНА» ПРЕДУСМАТРИВАЕТ ВНИМАНИЕ КО ВСЕМУ НАСЕЛЕНИЮ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ»

Компания «МегаФон» поставила себе задачу стать лидером телекоммуникационного рынка Кузбасса. В начале года она запустила сеть связи «третьего поколения» (3G) и активно её расширяет, постоянно улучшает покрытие и качество связи в сети «второго поколения», развивает сеть фирменных салонов, расширяет предложение гаджетов, позволяющих использовать мобильную связь. О том, какую стратегию реализует компания в Кемеровской области, на что могут рассчитывать пользователи мобильной связи и мобильного Интернета в регионе, и зачем компании социальные проекты, рассказывает Вадим СЕВАСТЬЯНОВ, директор Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон».

– Запуск сети 3G в Кузбассе стал для «МегаФона» важнейшим событием нынешнего года, крупнейшим реализованным проектом. Как дальше будет развиваться компания в этом направлении?

– Строительство сети третьего поколения – это часть глобальной стратегии развития «МегаФона». Компания ставит себя задачу стать продвинутым оператором, лидером рынка 3G, и первый важный шаг на этом пути сделан – сеть построена, получена первая отдача. Опыт показал, что данный вид услуг востребован на рынке, в первую очередь в тех территориях, где нет высокого уровня конкуренции в области фиксированной телефонии. Поэтому компания ставит себе задачу развивать сеть 3G и дальше, и построить её во всех городах и территориях региона, а не только в самых крупных городах, таких как Кемерово и Новокузнецк. Наша политика развития предусматривает внимание ко всему населению Кемеровской области, включая и самые отдалённые территории. Да, мы понимаем, что на первом этапе мы недостаточно покрываем новой сетью населенные пункты второго и третьего уровня, но к середине лета нынешнего года мы планируем обеспечить это покрытие. Дальше мы ставим себе задачу покрыть те населенные пункты, где отсутствие сети сдерживает развитие нашей транспортной сети. Как известно, «МегаФон» строит собственные оптоволоконные магистрали для обеспечения свободного пропуска большого объёма данных по сети 3G, также развивает радиорелейную транспортную систему для сети второго поколения.

– Насколько важны эти транспортные магистрали для потребителей?

– Сегодня мы располагаем магистралями, которые обеспечивают свободную передачу данных и, соответственно, хорошее качество связи в сетях второго поколения. Но для 3G необходима передача больших объёмов данных мобильного Интернета и пропускная способность магистралей намного большего размера. Там, где у компании такие магистрали уже выстроены, например, от Кемерова до Красноярска, в Анжеро-Судженске, скорости передачи очень высоки, полностью соответствуют параметрам сети третьего поколения, 3,5 Мб в секунду и выше, соответственно, возможности у наших абонентов гораздо больше.

– И где планируется развивать магистрали для сети третьего поколения?

– Теперь наша задача – обеспечить высокую скорость передачи данных в сети на участке от Кемерова до Новокузнецка. Мы ведём очень большую работу в этом направлении, можно сказать, на это направлены наши главные усилия.

– А помимо этого?

– Мы продолжаем развивать и сеть второго поколения. На это выделено достаточно инвестиций. При этом «МегаФон» идёт в те районы, где отсутствуют другие операторы.

– Это где такое возможно в нынешнее-то время?

– Сегодня по договорённости с Междуреченским районом, с администрацией территории мы серьёзно прорабатываем возможность телефонизации Тебы и Лужбы, где вообще отсутствует всякая телефонная связь. Власти района в этом заинтересованы, но для нас, конечно, этот проекты и другие ему подобные не несут прямой коммерческой выгоды. Там немного пользователей, и «МегаФон» идёт на расширение сети на эти территории сознательно с социальными целями. Мы даём возможность спасателям и другим службам без необходимости не использовать спутниковую связь. Такие же проекты есть у нас в Мариинском районе, где некоторые удалённые места лишены связи. Там люди только слышали о существовании мобильной связи, а мы хотим, чтобы люди везде жили в 21 веке. Хотя мы признаём, что с экономической точки зрения это очень долгосрочные проекты. Здесь необходимо также отметить, что наши акционеры приняли принципиальное решение развивать сеть «МегаФона» в Сибири, несмотря на то, что здесь выше удельные затраты и ниже отдача, чем в Европейской части России. Там выше концентрация населения, там нет необходимости покрывать огромные территории. Тем не менее, компания последовательно следует плану покрыть всю территорию Сибири, все крупные города сетью третьего поколения до конца нынешнего года. В Кузбассе же до конца года сетью 3G будут охвачены 24 города и районных центра. На это выделены все необходимые инвестиции. Но, как я уже говорил, не только на это.

– На что ещё?

– Продвинутый оператор, каким мы стремимся быть, это ещё и качественный оператор, поэтому большое внимание «МегаФон» уделяет улучшению качества обслуживания, расширению сети фирменных салонов и секций, нашей отдельной компании «МегаФон-Ритейл». В этом году почти в три раза запланировано увеличение этой сети монобрендового обслуживания. Эти салоны буду не только специализироваться на продаже оборудования и аксессуаров, но и на обслуживании абонентов, решении каких-то проблем. Мы намерены также значительно улучшить работу нашего колл-центра, максимально уменьшить число предъявляемых претензий, повысить его доступность с 25% до 70%. Это показатель сокращения времени дозвона и сброса звонков. Соответственно, у абонентов расширятся возможности получения сервисной поддержки и качественной связи. Это один из этапов решения задачи повышения качества обслуживания. «МегаФон» поставил для себя цель, стать лидером рынка мобильной связи, и стратегия её достижения состоит из двух основных частей – расширение сети и улучшение качества обслуживания.

– А насколько подошло к своим пределам развитие сети второго поколения?

– На самом деле сеть второго поколения связи ещё далеко не исчерпала себя, в ней происходит рост оборотов, в том числе, в сфере передачи данных. Мы постоянно стремимся к расширению этой функции сети, – меняем программное обеспечение, переходим с технологии GPRS на технологию EDGE. Последняя при наличии хорошо развитой транспортной сети позволяет абонентам существенно расширить возможности передачи данных. Понятно, что в первый год своего существования сеть 3G не может дойти до каждого уголка Кузбасса, и тут мы стремимся удовлетворить потребности всех абонентов доступа в Интернет существующей сетью. Конечно, в таких местах и потребителей с такими запросами немного, зато и удовлетворить их запросы «МегаФон» сможет лучше. Особенно в малых населенных пунктах и при близости к транспортным магистралям передачи данных.

– Развитие сети 3G невозможно без предложения соответствующих приспособлений. Что предпринимает «МегаФон» для формирования такого предложения?

– Мы понимаем, что связь третьего поколения не сможет войти в жизнь каждого абонента без надлежащего оборудования. Поэтому последовательно развиваем его продажу. Один из показателей востребованности новой сети – это продажи 3G-модемов, но ведь они всего лишь дополнительное оборудование к компьютеру. Вот основная, так сказать, материальная база для Интернета. И мы постоянно продвигаем возможности Интернета, и в образовательных учреждениях, стремимся, чтобы люди не боялись сети. А еще предлагаем в продаже нетбуки, компактные ноутбуки с уже встроенным 3G-модемом и гнездом для сим-карты, вполне доступные по цене, не дороже многих видов телефонов, компьютеры с возможностью мобильного выхода в Интернет. Кроме того, в продаже есть такие гаджеты, дающие дополнительные возможности сети 3G, как MMC-рамки, передающие изображения с телефонной камеры по сети, охранные камеры наблюдения и другое.

– Насколько быстро развивается этот рынок аксессуаров для сети третьего поколения?

– Понятно, что в первый день их предложения спрос себя сильно не проявляет. Но продажи начались, и они растут. Мы ожидаем их увеличения с началом дачного сезона. Эти продукты «раскручиваются» постепенно, кто-то попробовал, понравилось, поделился со знакомыми и друзьями. В другом случае срабатывает эффект приобретения услуг и аксессуаров в комплексе, когда покупают сразу и нетбук и подключение, и не надо идти в два магазина. Кроме того, активно идут в фирменных салонах «МегаФон» продажи 3G-модемов, а также роутеров (устройств коллективной связи третьего поколения) покупателям из корпоративного сектора. В малом и среднем бизнесе преимущества новой связи оценили очень быстро, поняли, что можно организовать широкополосный доступ в Интернет, да ещё мобильный, не озабочиваясь поиском оператора фиксированного доступа, кабельного или телефонного. А такой доступ – это и гарантированная скорость, и уверенный приём, и все те услуги, которые нужны бизнесу в Интернере: почта, доступ на собственный сайт, проведение собственных мероприятий on-line.

– А если говорить о простых потребителях, в том числе, не самого высокого достатка. Что им может предложить «МегаФон»?

– Хорошо и стабильно идут у нас продажи такого доступного продукта, как тариф «Выгодный». Он реализуется как продукт первой необходимости в продовольственных сетях «Чибис», «Поляна», «Спутник». Некоторым абонентам именно так, можно сказать, на ходу, удобнее приобрести подключение. И сегодня «МегаФон» – единственный из операторов, предлагающий рынку такой продукт. Определенный спрос на него есть, поэтому и предложение будет. Летом мы планируем начать продажи так называемого «мини-фона», простой модели мобильного телефона всего за 1 рубль. Такой телефон удобен для покупки его детям. Он полностью снимает проблему безопасности, т.к. его не будет смысл отбирать грабителям, у него не будет замены сим-карты, а звонить злоумышленнику или даже просто держать такой телефон включенным будет нельзя – сразу же будешь обнаружен милицией. Мини-фон – это тоже социально ориентированный продукт. Часть того, что мы делаем, как оператор для людей, вообще не относится к коммерческой деятельности. В прошлом году компания провела акцию «Позвони однополчанину», в ходе которой ветераны, труженики тыла и участники боевых действий бесплатно звонили своим однополчанам по всей России. В этом году она продолжится и в Кемерове, и в Новокузнецке. Помимо этого сотрудники «МегаФона» по всему Кузбассу уже начали прямо на дому вручать мобильные телефоны, разработанные специально для пожилых людей. Они позволяют общаться людям, которые пользуются слуховым аппаратом. Кроме того, на обратной стороне устройства есть клавиша экстренного вызова, при нажатии на которую телефон будет издавать звуковой сигнал и последовательно набирать до четырех заранее запрограммированных номеров, родственников или скорой помощи. Такие телефоны уже есть в пользовании ветеранов различных территорий Кузбасса.

МегаФон
Будущее зависит от тебя

НАСТРОЕНИЕ РОСТА

Промсвязьбанк отмечает 15-летие. На годы его становления пришлось немало экономических потрясений, но сегодняшние бизнес-результаты банка обнадеживают. Не случайно, что по итогам работы в 2009-м информагентство «Банки.ру» – крупнейший банковский ресурс Рунета – назвало его «Банком года». Как добиться успеха даже в условиях неблагоприятной внешней среды? Насколько банк уверен в том, что к 2015 году достигнет поставленной стратегической цели: стать частным банком №1 в России? Мы беседуем с управляющей Кемеровским филиалом ОАО «Промсвязьбанк» Ольгой ГАЙНЕТДИНОВОЙ.

– Поздравляем Промсвязьбанк с 15-летием и с тем, что вы сумели пережить кризис без особых потрясений. Кстати, как это удалось?

– Пережили потому, что не растерялись, сумели вовремя собраться. Поставили перед собой такие задачи: усовершенствовать систему управления рисками, контроль за ростом проблемной задолженности, вести работу по диверсификации ресурсной базы и поддержанию достаточной ликвидности. И в основном с ними справились.

– Ольга Викторовна, ваш банк уже находится на 10-м месте среди всех банков страны по активам. Зачем вам ещё какая-то «борьба за лидерство», желание стать в перспективе частным банком № 1, как это заявлено в стратегии Промсвязьбанка? Зачем банку постоянно наращивать капитал?

– Чтобы нормально работать. Размер капитала – это один из основных параметров любого банка, который жёстко регулируется законодательством. Норматив достаточности капитала должен составлять 10% активов, не меньше. Поэтому банк, если он хочет активно работать на рынке, кредитовать корпорации, крупные и мелкие фирмы, граждан, должен постоянно наращивать капитал. Арифметика простая: 1 рубль активов обходится в 10 копеек капитала. А в неустойчивое время, когда число проблемных кредитов растет, свежий капитал нужен, чтобы покрывать убытки и резервы, созданные по этим ссудам. Вот такая простая логика.

– Видимо, главным образом вы говорите о клиентах корпоративных?

– Исторически Промсвязьбанк – банк корпоративный. Но и розничный блок у нас сильный. В пик кризиса мы запустили программу реструктуризации для частных клиентов, что позволило многим из них снизить долговую нагрузку. В Промсвязьбанке этой программой воспользовались около 6 тысяч заемщиков. Благодаря этому мы смогли приостановить рост резервов во втором квартале, а из портфеля проблемных кредитов банк реструктурировал до трети – в зависимости от вида кредитов. При этом ожидали, что на повторную просрочку по реструктурированным кредитам выйдет около половины заемщиков, а оказалось гораздо меньше: всего 10% не смогло вписаться в новый график платежей.

– В прошлом году – это данные Агентства по страхованию вкладов – объем частных вкладов в банки прирастал со средней скоростью 2,9 миллиарда рублей в день…

– Действительно, россияне в прошлом году положили рекордное количество денег на депозиты. В нашем банке депозиты демонстрировали позитивную динамику весь год. А итоговые цифры (по банку в целом рост на 80%, по Кемеровскому филиалу – более чем в 2,5 раза) существенно превысили средний показатель роста вкладов по банковскому сектору РФ, который

составил около 27%. Промсвязьбанк стабильно входит в десятку лидеров по объёму депозитов населения, хотя мы не предлагаем никаких заоблачных ставок, условия – абсолютно рыночные.

– И всё-таки вернемся к истокам – к вашему сотрудничеству с корпоративными клиентами. Многим в кризис пришлось не сладко…

– Действительно, в наибольшей степени от кризиса пострадали региональные предприятия. Взять хотя бы статистику собираемости налога на прибыль – в ряде краев и областей в прошлом году её снижение составило до 50%. Однако везде есть свои «точки роста». Их поиск и поддержка – как раз и есть задача нашего филиала. Кризис заставил банк по-новому взглянуть на отраслевую структуру своего портфеля, приоритетами текущего года остаются связь и телекоммуникации, транспорт, информационные технологии, фармацевтика, АПК, энергетика, газовая промышленность и розничная торговля.

Согласно отчетности по международным стандартам по итогам 2009 года объём корпоративного кредитного портфеля увеличился до 183,2 млрд рублей (с учётом резервов). Основной прирост объема корпоративных кредитов в прошлом году пришелся на третий квартал. Кемеровский филиал в минувшем году выдал кредитов на 6 млрд рублей.

– Последние два года вы активно развивали сотрудничество с малым бизнесом. И самое удивительное, что эти предприятия в кризис оказались, наверное, самыми «живучими»…

– Совершенно верно, поэтому наш банк не останавливал сотрудничество с МСБ даже в самый напряженный период кризиса, и в целом за прошлый год по объему кредитного портфеля «вырос» существенно выше рынка. Выдача новых кредитов МСБ составила порядка 22 млрд рублей. По итогам прошлого года Промсвязьбанк занял 5-е место среди банков России по объёмам выданных кредитов – это рейтинги агентств «РБК. Рейтинг» и «Эксперт РА». Наш филиал за прошлый год выдал 210 кредитов малому и среднему бизнесу на сумму почти 600 млн рублей, что превышает показатель 2008 года на 14%. Уверена, что такой результат достигнут, в том числе, благодаря нашей партнёрской работе с предпринимателями и организациями, которые оказывают им поддержку. Например, мы с июля прошлого года мы уже шесть раз снижали стоимость кредитных ресурсов и проводили корректировки по условиям в пользу клиентов. Сегодня под любую потребность МСБ мы поможем подобрать банковский продукт.

– Как банк строит отношения с региональными властями?

– Мы видим большой потенциал в привлечении депозитов, в зарплатных проектах, в работе с подрядчиками и поставщиками в рамках государственного заказа. Нам очень интересны федеральные целевые программы, механизм частно-государственного партнёрства, проекты развития инфраструктуры. С появлением в составе акционеров Европейского банка реконструкции и развития наши возможности в таких проектах расширяются. Так, наш банк подписал с ЕБРР соглашение о кредите для рефинансирования проектов по энергоэффективности на сумму 60 млн долларов США. Программа ЕБРР позволила привлечь в Россию средства для осуществления проектов, повышающих эффективность использования энергии, как на отдельных предприятиях, так и на территории страны в целом. Финансирование проектов сопровождается комплексом бесплатных услуг технической поддержки для компаний, в том числе энергетическим аудитом, что играет важную роль в выявлении рентабельных инвестиционных проектов и продвижении решений, основанных на лучшей мировой практике в области энергоэффективности. Эксперты также помогают оценить экономический и экологический эффект от реализации мероприятий по энергоэффективности.

Согласно международным стандартам финансовой отчетности за 2009 год, активы Промсвязьбанка выросли на 2% и составили 471 млрд рублей. Капитал, рассчитанный в соответствии с Базельским соглашением, увеличился на 4% до 51,8 млрд рублей. Средства на депозитах и текущих счетах клиентов выросли на 26% и практически достигли уровня 290 млрд рублей. Операционный доход превысил 34 млрд рублей (+ 20,6%). Эффективный контроль над административными расходами способствовал росту прибыли до формирования резервов и налога на прибыль (+ 32%). Также банк продемонстрировал существенное улучшение показателя операционной прибыли на одного сотрудника (+ 24%).

Мы полагаем, что возможность привлечения финансирования на реализацию проектов в сфере энергоэффективности через RUSEFF, безусловно, вызовет интерес у предприятий Кузбасса. Сегодня на рассмотрении находится три заявки из Кемеровской области на сумму более 5 млн долларов США, в ближайшее время мы планируем осуществить финансирование.

– А как вы расцениваете позицию, которая формулируется так: «кризис надо переждать»?

– Пережидать – не наш метод. Когда понимаешь, для чего работаешь, отсиживаться странно. А вот суетиться не стоит, это правда. Главное, какие уроки ты сможешь извлечь из ситуации. Один из них состоит в том, что к «докризисной скорости» банки уже не вернутся, поэтому на текущий год поставили перед собой умеренно-консервативные планы.

Мы развиваем правильные, можно даже сказать «модные» продукты. Например, все большую популярность завоевывают банковские карты с дополнительными услугами и сервисами. У нас есть совместная карта «Промсвязьбанк-Трансаэро», которую мы запустили в прошлом году – она позволяет накапливать бонусы, которыми можно «оплатить» полет на самолетах компании Трансаэро. Новинка этого года – социальный проект с фондом «Линия жизни». На Западе реальной альтернативой вкладам стали дебетовые карты с начислением процентов на остаток средств на счете – мы в 2009 году внедрили свою «Доходную карту». Есть свои «изюминки» и у нашей кредитной карты – помимо льготного периода предусмотрена такая опция, как cash-back, то есть возврат части стоимости покупки обратно на счет. Клиенты заинтересованы в дистанционном доступе к банковским услугам – мы постоянно совершенствует нашу систему PSB-Retail (кстати, пользователи уже неоднократно называли одной из лучших на российском рынке интернет-банкинга). Кроме того, буквально на днях внедрили новую программу кредитования для всех желающих. Так что приходите, узнавайте условия, оценивайте свои возможности – а банк постарается подобрать для вас оптимальные условия.

В апреле мы объявили о завершении интеграции в структуру Промсвязьбанка двух дочерних банков – волгоградского Волгопромбанка и городского банка «Нижний Новгород». К концу года планируется объединение с ярославским Ярсоцбанком. Таким образом Промсвязьбанк одним из первых выступил консолидатором отечественного банковского рынка. В результате слияния клиенты Волгоградской, Нижегородской и Ярославской областей получат возможность обслуживаться в одной из самых широких и комфортных сетей банковских офисов в своем регионе. Произойдет укрупнение банка на всех позициях – увеличится доля присутствия Промсвязьбанка на рынке, расширится сеть дополнительных офисов.

Все это и есть настроение роста.

ПЕРЕШАГНУТЬ КРИЗИС

Банковская система региона, пережив первый кризисный год, понемногу приступила к решению накопленных за это время проблем и возвращению к прежним докризисным параметрам работы. Пусть потребности клиентов в кредитных ресурсах ещё скромны, а перспективы текущего года неясны, либерализация условий кредитования и снижение процентных ставок позволяют надеяться на лучшее.

ГОД КОРОТКОГО КРЕДИТОВАНИЯ

В течение нескольких лет подряд ожидания большинства действующих банков связывались исключительно с ростом кредитного портфеля, увеличением доли привлечённых средств, равно как и ростом рыночной доли, эффективности и размера прибыли. В конце 2008 года ситуация резко изменилась – гигантское сокращение ликвидности, свёртывание кредитных программ, закрытие внешних рынков заимствования, при том что потребность в заёмных средствах у предприятий оставалась.

Как известно, кризисный 2009-й год прошёл под знаменем сжатия кредитных портфелей. Те же кредиты, которые выдавались, были использованы бизнесом на пополнение оборотных средств и были предельно «короткими», что, в общем-то, отвечало как запросам бизнеса, так и политике банков. «Если руководитель предприятия в условиях кризиса приходил и говорил «а я хочу кредит на 3 года», возникал вопрос об адекватности его подхода», – рассказывает управляющий филиалом ОАО ВТБ в Кемерове Вячеслав Лебедев. С октября 2008 по октябрь 2009, по данным Центробанка, ресурсная база региональных банков сократилась на 10 млрд рублей.

По некоторым оценкам, сегмент корпоративного кредитования в 2009 году существенно не сократился, но и не вырос. Как отмечает заместитель председателя правления Альфа-Банка, соруководитель блока «Корпоративно-Инвестиционный Банк» Владимир Татарчук, «основная причина, которая объясняет стагнацию корпоративного кредитного портфеля на фоне более чем 10-процентного падения розничного портфеля – это реструктуризация проблемных кредитов крупных заемщиков на более поздние сроки. Иными словами, проблема не столько в динамике портфеля, сколько в ухудшении его качества». Также Владимир Татарчук обращает внимание на то, что нарастить кредитный портфель смогли только государственные банки, в то время как частные и иностранные его снижали.

Действительно, государственные оказались в лучшем положении, став одним из механизмов распределения средств государственной поддержки в региональную экономику. Так, по словам Вячеслава Лебедева, только в первые месяцы кризиса (4-й квартал 2008 года) ВТБ в Кемерове увеличил свой кредитный портфель практически в 2 раза: с 15 млрд рублей, которые были до кризиса, до 34 млрд к 1 января 2009 года. Однако, несмотря на серьёзный рост кредитного портфеля внутри 2009 года, к началу нынешнего года он также резко уменьшился: «Далее мы получили снижение нашего портфеля на 11 млрд и вышли на начало 2010 года в сумме 23 млрд рублей, – продолжает Вячеслав Лебедев. – Это снижение прошло в 4-м квартале, внутри 1, 2, 3 кварталов он особо не изменялся. Просто к концу года кризисные тенденции стали ослабевать, открылись внешние рынки заимствования, стал очевиден рост цен, как на металлургическую, так и угольную продукцию, и ряд клиентов вернули нам деньги, которые в связи с изменившейся экономической ситуацией уже им стали уже не нужны».

КОМУ НУЖНЫ КРЕДИТЫ

Что касается сегодняшней ситуации на рынке корпоративного кредитования, то, как утверждают представители банков, оживления инвестиционной активности в регионе пока не наблюдается. Сохраняется основная тенденция 2009 года: инвестиционные проекты, как правило, реализуют только крупные компании, причём стремятся финансировать их за счёт собственных средств, и лишь в крайнем случае обращаются за кредитными ресурсами. Малый бизнес также стремится сократить свои кредитные портфели: рост процентных ставок начала 2009 года убедил их в

СВЕДЕНИЯ ОБ ОБЪЁМАХ КРЕДИТОВАНИЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В РУБЛЯХ* В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (МЛН РУБ.)

Дата	Всего	В том числе:								
		добыча полезных ископаемых	обрабатывающие производства	производство и распределение электроэнергии, газа и воды	сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	строительство	транспорт и связь	оптовая и розничная торговля; ремонт автотранспортных средств, мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	прочие виды деятельности
01.01.2009	306 850,10	25 987,10	32 668,90	7 891,70	4 005,10	7 340,80	3 235,20	79 664,80	2 847,80	9 483,50
01.04.2009	45 468,20	5 253,50	7 106,00	80,00	1 229,60	927,00	170,20	9 199,40	547,90	1 029,00
01.07.2009	85 464,60	9 117,80	8 686,30	181,80	2 089,40	1 917,20	336,50	16 730,70	966,30	1 787,20
01.10.2009	125 386,40	13 664,30	11 117,90	714,70	2 895,90	3 334,20	712,90	25 428,70	1 640,00	3 837,40
01.01.2010	172 321,20	17 530,40	20 772,90	1 154,20	3 562,90	4 198,90	1 134,30	35 511,30	2 444,70	5 365,10

** С учетом данных по государственной корпорации «Банк развития и внешнеэкономической деятельности (Внешэкономбанк)»*
Источник: «Бюллетень банковской статистики. Региональное приложение»

необходимости снижения долговой нагрузки. «Малый бизнес сегодня более чем жив, – рассказывает управляющий Кемеровским отделением Сбербанка Анжелика Рогожкина. – Но предприниматели стали гораздо осторожнее с принятием на себя новых долговых обязательств и, хотя мы делаем условия всё лояльнее, стараются избегать кредитов».

Прогнозируя развитие ситуации в течение 2010 года, Владимир Татарчук не видит предпосылок для серьёзного роста рынка корпоративных кредитов: «Я считаю, что этот рынок вырастет не намного, прежде всего в связи с отсутствием фундаментальных прорывов в экономике. Перераспределение долей банков будет отражать, в первую очередь, перетекание портфелей и кредитов из менее эффективных банков в более эффективные. Абсолютно исключать возможность роста, особенно во втором полугодии текущего года, нельзя. Однако зависимость России от мировой экономики огромная, если начнётся замедление роста в азиатских странах, это может ударить по металлургическому сектору, и через падение его производства сказаться на состоянии всей экономики».

По-прежнему актуальной остаётся проблема внутреннего спроса и розничного кредитования. Уровень безработицы ещё не вернулся к докризисному, компании стараются оптимизировать издержки, что косвенно тормозит рост потребительского спроса. О том, что определяющую роль здесь играют психологические факторы (неуверенность в том, как дальше будет развиваться экономическая ситуация), говорит серьёзный рост объёма сбережений населения. Так, Анжелика Рогожкина говорит о росте этого показателя в Кемеровском отделении Сбербанка на 5% только в начале года: «За 1 квартал объём вкладов населения у нас вырос на 3,3 млрд рублей. Население продолжает откладывать. Год назад мы не фиксировали такого роста по вкладам: даже по итогам 4 квартала 2009 года рост этого показателя составил чуть более 800 млн рублей».

КОЛИЧЕСТВО ДЕЙСТВУЮЩИХ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ И ИХ ФИЛИАЛОВ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (ЕДИНИЦ)

Дата	Количество действующих кредитных организаций	Количество филиалов кредитных организаций других регионов
01.01.2009	8	40
01.04.2009	8	38
01.07.2009	8	38
01.10.2009	8	37
01.01.2010	8	35

Источник: «Бюллетень банковской статистики. Региональное приложение»

Средний размер кредита, который берут физические лица, по словам управляющего Кемеровским отделением Сбербанка, вырос со 130 тыс. рублей в 2009 году до 180 тыс. в настоящее время. 27% кредитов, по которым вынесено положительное решение кредитного комитета, приходятся на ипотеку (по сумме – это чуть более 30%). В целом кредитная активность населения, по оценке Анжелики Рогожкиной, возвращается к докризисной: «За два месяца в конце 2009 года мы выдали столько же кредитов, сколько за этот период было погашено. А уже в марте текущего года чуть больше, чем погасили. Из месяца в месяц происходит рост обращений. На некоторых предприятиях (в основном угольной и металлургической промышленности) зарплата возвращается к докризисному уровню, поэтому мы ожидаем всплеска спроса на кредиты».

НЕ КРЕДИТОМ ЕДИНЫМ

Обычно кризис ведёт к очищению системы от всего умершего и переходу рынка на качественно новый уровень. Последние полтора года были ознаменованы свёртыванием кредитных программ большинства коммерческих банков как по причине высокой рисковости размещения средств таких образом, так и на фоне снижения спроса со стороны бизнеса на кредитные ресурсы. Казалось, в этих условиях вполне логичным были бы разработка и внедрение новых услуг, на которых банки могли бы зарабатывать деньги. Однако на практике кредитование остаётся пока наиболее востребованным и самым предлагаемым продуктом.

По оценке Вячеслава Лебедева, один из наиболее значимых трендов в развитии банковского рынка на сегодняшний день – это преодоление крена в сторону кредитования и внедрение других услуг с целью гармоничного развития рынка в целом: «Для российского

РМ
ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕР
ТЕЛЕМЕТРИЯ
347-000
www.rusmedved.ru
УСПЕШНО СОЕДИНЯЕМ

Ольга Гайнетдинова: «Сегодня всё большей популярностью пользуются высокотехнологичные продукты»

Евгений Облов: «Расширение услуг в некредитном секторе – это будущее для банков России»

Вячеслав Лебедев: «Один из наиболее значимых трендов в развитии банковского рынка на сегодняшний день – это преодоление крена в сторону кредитования»

банковского сектора характерна ситуация, несвойственная Европе и Америке. Так, в доле доходов европейских и американских банков комиссионные доходы составляют значительно большую часть, чем процентные. «Живут» они главным образом на комиссиях, покрывают за счёт них свои административные и прочие расходы. Абсолютно иная ситуация у нас: основная доля – это процентные доходы, что не есть правильно. Все банки понимают сегодня необходимость увеличения комиссионных доходов, что нужно не только кредиты выдавать, а зарабатывать на массе услуг, оказываемых клиентам. Вариантов услуг, не связанных с кредитованием, масса – расчеты, инкассация, интернет-банкинг, дистанционное банковское обслуживания клиентов и так далее. Все банки будут вынуждены в ближайшие годы расширять свою продуктовую линейку путём внедрения продуктов и технологий, позволяющих увеличивать комиссионных доход».

По словам Евгения Облова, управляющего операционным офисом «Кемеровский» ОАО Альфа-Банк, «расширение услуг в некредитном секторе – это будущее для банков России». Задачу повышать свои комиссионные доходы ставят перед собой многие банки. К примеру, ВТБ намерен это делать, внедряя главным образом расчетные и трансакционные услуги, а также продукты, связанные с унифицированными моделями дистанционного банковского обслуживания, интернет-банкингом, схемы расчетного центра клиента, которые позволяют из одной точки управлять всем денежным потоком компаний, входящих в один холдинг. Над этим работает и ВТБ, и его конкуренты. Как отметил Вячеслав Лебедев, «кое-что новое в 2010 году мы ещё предложим».

И все же кредитование остаётся сегодня базовой банковской услугой, соперничать с ним по востребованности может разве что расчётно-кассовое обслуживание, и вряд ли ситуация изменится в ближайшее время, равно как и структура доходов российских банков. Однако специалисты отмечают заметный рост популярности и других банковских услуг. Так, Анжелика Рогожкина отмечает рост спроса на зарплатные проекты, причём в последнее время наблюдается рост интереса к ним даже со стороны небольших предприятий: «Сегодня уже буквально все организации начинают пользоваться зарплатными проектами. Мы продаём их и крупному, и среднему бизнесу, и бюджетным организациям, и даже компаниям с небольшим количеством работников». При этом эксперты практически не выделяют особенности спроса со стороны малого и среднего бизнеса. Как утверждает Анжелика Рогожкина, кроме кредитования малый бизнес пользуется сегодня всем тем спектром услуг, что и крупные компании: «Очень востребованы овердрафты. Также бизнесмены проявляют интерес к личному сервису и vip-обслуживанию, которое мы им предлагаем: индивидуальные процентные ставки на размещение их средств, условия пользования сейфовыми ячейками. Потребности малого бизнеса не отличаются от потребностей других предприятий».

МАЛ, ДА ДОРОГ

В то же время, банки, понимая, что крупный бизнес давно поделен, делают ставку на более тесное сотрудничество с малым бизнесом и, соответственно, продажу ему большего количество различных услуг. В прошлом году Сбербанк, к примеру, разработал 4 новых кредитных продукта для малого бизнеса – на приобретение недвижимости, автомобилей, кредитование сельскохозяйственных предприятий, а также ввёл единые процентные ставки для малого бизнеса. Два новых кредитных продукта запустил в конце 2009 года и «Промсвязьбанк»: карту для действующих клиентов банка с лимитом овердрафта и льготным периодом кредитования, и новый продукт из овердрафтной линейки, предполагающий лимит овердрафта в 50% от оборота по расчетному счету вместо стандартного в 30%. В текущем квартале в «Промсвязьбанке» обещают предложить своим клиентам еще одну овердрафтную новинку, экспресс-продукт с высокой степенью автоматизации расчёта лимита, упрощённым рассмотрением заявки и высокой скоростью предоставления. Банк запустил проект «Залоговая ярмарка», нацеленный на облегчение реализации залогового имущества банка, в его рамках

Анжелика Рогожкина: «Потребности малого бизнеса не отличаются от потребностей других предприятий»

кредиты на приобретение залогового имущества предоставляются по льготным процентным ставкам. К старту готовится и проект инвестиционного кредитования под залог приобретаемой коммерческой недвижимости, преимуществом которого будет возможность участвовать в муниципальном аукционе и реализовывать преимущественное право выкупа (для арендаторов).

Анжелика Рогожкина отмечает активную работу с Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области по кредитованию предпринимателей, имеющих проблемы с залоговым обеспечением, под поручительство фонда. По её словам, «каждый второй кредит, который мы сегодня выдаём – это кредит при поддержке фонда». Расширение сотрудничества с фондами поддержки предпринимательства и другими специализированными организациями называют в числе приоритетных направлений и представители некоторых других банков.

Вероятно, спровоцированное нестабильным состоянием экономики недоверие между участниками рынка повысило спрос на такие продукты, как банковские гарантии. Управляющий Кемеровским филиалом ОАО «Промсвязьбанк» Ольга Гайнетдинова отмечает высокую востребованность среди предприятий малого и среднего бизнеса тендерной банковской гарантии, т.е. письменного обязательства банка, выданного по просьбе участника тендера в пользу его организатора, о возмещении последнему суммы гарантии в случае отзыва заявки участником тендера после окончания даты приема заявок или неподписания контракта этим участником. Высокий спрос есть также на гарантии исполнения контракта и возврата платежа.

БЕЗ РЕВОЛЮЦИЙ

Несмотря на кризис и сокращение числа заемщиков, повысить лояльность клиентов банки стараются старыми проверенными способами – ускоренным рассмотрением заявок, снижением процентных ставок, увеличением сроков кредитования и другими льготами. Скорее всего, это и правильно. Как отметили в разговоре с «Авант-ПАПРТНЁРом» представители одного банка, финансовая грамотность большинства предпринимателей находится на невысоком уровне и даже принцип действия уже давно существующих на рынке продуктов им зачастую приходится разъяснять.

Возможно, поэтому о появлении принципиально новых продуктов на рынке речь пока не идёт. «К сожалению, наши клиенты не готовы к революциям, – поясняет Евгений Облов. – Поэтому мы идем по эволюционному пути, то есть появляется разнообразие в тарифах на рассчётно-кассовое обслуживание, мы предлагаем различное разнообразие овердрафтов, которых у нас три. Также мы активно ведем работу по продвижению розничных услуг среди корпоративных клиентов нашего банка».

Тем не менее, как отмечает Ольга Гайнетдинова, сегодня всё большей популярностью пользуются высокотехнологичные продукты. Так, например, на рынке корпоративного кредитования – это факторинг и кредитование на рынке международного финансирования. «Одним из самых динамично развивающихся финансовых инструментов в работе с предприятиями малого и среднего бизнеса» назвал этот продукт и Владимир Татарчук: «Факторинг – это продукт, в который мы верим. За более чем 10 лет с момента своего появления в России ежегодно факторинговый портфель увеличивается в 2-4 раза. Факторинг – это беззалоговое финансирование, позволяющее оперативно высвободить денежные средства, отвлеченные в дебиторскую задолженность клиента. Сейчас к факторингу обращаются компании не только малого и среднего бизнеса, как это было на первых этапах развития продукта в России, но и крупные торговые и производственные компании, т.к. факторинг является одним из самых эффективных инструментов финансирования цепочки продаж клиентов». Данный банковский бизнес набирает обороты, и дальнейший рост числа клиентов и объёма факторингового финансирования налицо. На сегодняшний день объём факторинга составляет порядка 1,5% от ВВП России, когда в европейской практике эта доля в среднем составляет 10% от ВВП, поэтому перспективы роста очевидны.

АНЖЕЛИКА РОГОЖКИНА:
«МЫ НАЧАЛИ ГОД С ХОРОШИХ НОВОСТЕЙ»

На пресс-конференции 20 апреля управляющий Кемеровским отделением Сбербанка Анжелика РОГОЖКИНА рассказала, каковы итоги работы в 1 квартале текущего года и какие изменения произошли в банке за этот период.

– Анжелика Рузалимовна, что сейчас происходит на банковском рынке? Каковы основные тренды в поведении клиентов?

– Статистика последних двух месяцев по Кузбассу показывает, что практически у всех коммерческих банков сохраняется тенденция снижения кредитного портфеля физических лиц. В целом, он уменьшился почти на 1 млрд рублей. Напомню, низкая покупательская способность наблюдалась весь 2009 год, что было вызвано сокращениями людей на предприятиях, снижением доходов. Сейчас мы видим стремление людей откладывать средства, а не тратить их. Об этом ярко свидетельствует тот факт, что в нашем банке только за первый квартал текущего года объём привлеченных ресурсов частных клиентов по области, составил 3,3 млрд рублей, что в 2,2 раза больше чем за аналогичный период прошлого года. Что же касается кредитных продуктов, несмотря на неустойчивый спрос на рынке розничного кредитования Сбербанком в Кемеровской области за 1 квартал 2010г. выдано порядка 11,3 тысяч кредитов физическим лицам на сумму более 2 млрд рублей. Как по сумме, так и по количеству это в 2 раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. Весь первый квартал Сбербанк наращивал темпы выдачи. Так в феврале 2010г. было выдано кредитов, в денежном выражении, в 1,8 раз больше, чем в январе, а в марте в 1,3 раза больше февральского показателя, и данная динамика сохраняется. Т.е. можно говорить о том, что тенденцию снижения кредитного портфеля по населению мы остановили. В конце прошлого - начале нынешнего года на многих предприятиях зарплата стала возвращаться к докризисному уровню, и в этом мы видим предпосылку для всплеска спроса на кредитные продукты.

– Буквально накануне было объявлено о существенных изменениях условий кредитования частных клиентов в Сберегательном банке, расскажите об этом подробнее?

– Самая приятная новость: с 19 апреля Сбербанк существенно улучшил условия кредитования частных клиентов. Прежде всего, изменения коснулись жилищных кредитов. Сбербанк, понимая важность развития жилищного кредитования и необходимость сделать приобретение жилья доступным широкому кругу клиентов, значительно снизил ставки, до 3-х % пунктов, в зависимости от выбранной кредитной программы, по кредитам «Ипотечный», «Ипотечный+», а также по кредиту «Уверенность», который предоставляется на рефинансирование долгов по ранее выданным кредитам.

Ещё одной хорошей новостью для тех, кто собирается взять кредит в Сбербанке, является отмена тарифов «за выдачу кредита» (ранее составлял до 3% от суммы кредита) и «за рассмотрение кредитной заявки» (составлял до 1,5% от суммы кредита).

Изменения коснулись и автокредитования. Процентная ставка по таким кредитам снижена на 0,5% пунктов, в зависимости от выбранной программы автокредитования. Теперь в сумму кредита возможно включить стоимость приобретения дополнительного оборудования, а также в качестве первоначального взноса может быть учтена стоимость имеющегося автомобиля, принимаемая автосалоном по системе trade-in. Подтверждением первоначального взноса может также являться свидетельство об утилизации автомобиля, вышедшего из эксплуатации.

2010 год Сбербанк начал с хороших новостей для своих заёмщиков. С 15 января были снижены процентные ставки по ряду кредитных продуктов для работников организаций – участников зарплатных проектов. Теперь для данной категории заёмщиков банком установлены ставки на уровне 90% от действующих. Это коснулось самых популярных кредитов: «На неотложные нужды», «Ипотечного», «На недвижимость», «Молодая семья», «Ипотечный стандарт», «На цели рефинансирования». Возобновлена работа в рамках Правительственной программы по субсидированию процентных ставок. Сбербанк начал работать и по программе «Автомобиль в утиль».

– Что делает банк в плане повышения качества обслуживания клиентов?

– Да, в этом направлении мы тоже развиваемся. Во второй половине этого года у нас заработает «Кредитная фабрика». Результатом станет рост количества точек продаж кредитных продуктов и сокращение срока рассмотрения кредитной заявки до двух-трёх дней. Хотелось бы отметить, что время рассмотрения ипотечных заявок у нас дольше лишь потому, что мы самым тщательным образом прорабатываем все юридические аспекты и риски, которым может подвергнуться наш клиент при совершении сделки. Я убеждена, что тут высокая надёжность оправдывает сроки. Помимо «Кредитной фабрики», мы делаем ставку и на повышение комфортности обслуживания. На сегодняшний момент 11 офисов Кемеровского отделения Сбербанка оборудованы электронными системами распределения очередей. Внедрение системы избавляет клиентов от утомительного стояния в «живой очереди», получив номерок, клиенты могут спокойно, удобно расположившись ожидать свою очередь, почитать в это время газеты, ознакомиться с рекламой, посмотреть видеоролики и пр. В апреле-мае банк планирует установить в своих подразделениях 25 информационных киосков, с помощью которых посетители смогут самостоятельно получить информацию об услугах банка, оставить свои отзывы и предложения.

– С 3 февраля продолжились компенсационные выплаты по вкладам граждан, открытым до 20 июня 1991 года. Как организована работа банка в этом направлении?

– За 1 квартал 2010 года Сбербанком на территории Кемеровской области произведены выплаты компенсации на сумму 814,2 млн рублей. Только Кемеровским отделением осуществлены выплаты компенсации на сумму свыше 152 млн рублей более чем по 58,3 тыс. счетов, что в 6 раз больше по сравнению с аналогичным периодом 2009 года. В 2010 году в Кемеровском отделении подать заявление о начислении компенсации можно в любом подразделении Сбербанка, независимо от места открытия вклада. Также с 15 марта у нас начал работу Центр начисления компенсации на пр. Молодежный, 9, он работает 7 дней в неделю, без обеда, причём в будние дни до 20 часов. В Центре выплаты компенсаций нет очередей (мы за этим внимательно следим), время обслуживания составляет не более 5 минут. Уверена, что создание этого Центра – важное решение и с точки зрения работы в будущем, поскольку это не последнее постановление правительства, в рамках которого Сбербанк выплачивает компенсации.

– Анжелика Рузалимовна, как обстоят дела в корпоративном секторе?

– В корпоративном блоке ситуация не особо изменилась по отношению к прошлому году, хотя положительные тенденции наметились. Не могу не отметить, что процентные ставки по кредитам уменьшились и для представителей корпоративного блока. За первый квартал 2010 года отделениями Кемеровской области выдано 569 кредитов на сумму более 7 миллиардов рублей. Ссудная задолженность по кредитному портфелю юридических лиц на сегодняшний день составляет 28 млрд рублей. По-прежнему большое внимание мы уделяем работе с малым бизнесом, его представителям за текущий период 2010 года мы выдали кредиты почти на 1 млрд рублей. Особым спросом у СМП пользуются кредитные продукты Сбербанка, предназначенные специально для них, – «Коммерческая недвижимость», «Бизнес-авто», «Приватизация».

ИЗДЕРЖКИ КРИЗИСА

По-прежнему высокий уровень безработицы, снизивший уровень платежеспособного спроса на страховые услуги, стремление бизнеса сокращать издержки, в том числе и за счёт сокращения страховых расходов – всё это привело к тому, что впервые за последние годы страховой рынок Кузбасса показал отрицательный прирост. Среди основных тенденций рынка – преобладание роста выплат над поступлениями.

РЕАЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ

Несмотря на некоторое улучшение ситуации в третьем квартале, по итогам 2009 года в целом страховая отрасль Кемеровской области показала сокращение сборов (без учёта обязательного медицинского страхования) на 9,68% по отношению к аналогичному показателю прошлого года. Это первый отрицательный прирост за последние годы. Что характерно, падение кузбасского рынка оказалось глубже, чем общероссийского – в целом по стране снижение составило лишь 7%. Впрочем, в целом по Сибирскому федеральному округу падение оказалось ещё более внушительным – почти 20%.

Стоит отметить, что сами страховщики отмечают повысившийся интерес к схемному страхованию, а значит, сокращение реального страхования предположительно произошло ещё значительнее, чем это показывает официальная статистика. Интерес бизнеса к схемам понятен – оптимизация финансовых потоков, снижение налогооблагаемой базы. По сведениям директора кемеровского филиала СК «Макс» Вячеслава Фёдорова, один из первых признаков того, что компания используем серые схемы работы – убыточность компании находится вне разумных пределов (слишком высокая, около 95%, или очень низкая, 3-4%). Ещё одним признаком является резкий скачок объёмов премии сразу после появления компании на рынке. По мнению экспертов, ситуация, которая складывается в настоящее время на страховом рынке, даёт возможности реализовать интерес бизнеса к схемному страхованию. Так, появляется возможность купить уходящие с рынка компании практически за бесценок и использовать их для своих внутренних целей.

Соответственно снижению премии, вырос в Кузбассе и коэффициент выплат, достигнув почти 60% (год назад он был на уровне 55,6%). Однако в денежном выражении выплачивать компании стали меньше, чем в 2008 году – по данным Федеральной службы страхового надзора (ФССН), размер выплат в 2009 году составил 97,3% от показателя предыдущего отчётного периода. Это также первое снижение уровня выплат за последние годы, в которые он стабильно рос.

КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ. ПОСТУПЛЕНИЯ ЗА 2009 Г. (ТЫС. РУБ.)

№	Название страховой организации	Итого (кроме ОМС)	Добровольное				Обязательное	
			Страхование жизни	Личное страхование (кроме страхования жизни)	Имущественное страхование (кроме страхования ответственности)	Страхование ответственности	ОСАГО	ОМС
	Всего по региону	**5 143 866**	**163 306**	**1 513 404**	**2 031 531**	**51 101**	**1 347 943**	**7 909 447**
1	Ингосстрах	560 561	0	77 397	403 927	6 602	72 635	0
2	Росгосстрах-Сибирь	555 983	198	35 031	156 054	5 434	357 980	0
3	Губернская страховая компания Кузбасса	462 811	0	17 084	117 522	1 996	326 209	0
4	Сибирский Спас	359 786	0	297 504	31 639	1 025	29 618	0
5	Жасо-М	313 542	0	33 408	240 451	688	33 294	0
6	Уралсиб	277 295	0	56 880	141 391	2 170	76 854	0
7	Коместра	209 510	0	174 212	34 305	993	0	0
8	Военно-страховая компания	188 796	0	49 339	105 282	8 738	25 437	0
9	Ресо-Гарантия	177 346	10 244	4 947	88 513	4 938	68 677	0
10	Сибирь	155 295	0	155 295	0	0	0	7 191 499
11	Куранты	140 917	0	0	140 917	0	0	0
12	Дженерали ППФ Страхование жизни	133 447	35 883	97 564	0	0	0	0
13	ГСМК	122 958	0	122 958	0	0	0	111 591
14	Бивита	107 282	18 226	89 056	0	0	0	0
15	Альфастрахование	101 237	0	6 482	48 565	1 116	18 157	0
16	БАСК	88 635	0	20 587	20 421	1 373	46 254	0
17	НСГ-Росэнерго	76 353	0	26 300	27 926	2 087	20 040	0
18	Региональный Альянс	75 911	0	0	0	0	75 911	0
19	СОГАЗ	63 911	0	19 771	36 774	458	6 908	0
20	Спасские ворота	59 823	0	5 200	6 172	1 236	47 031	0

Источник: Федеральная служба страхового надзора

Однако выплаты сократились не по всем видам. Так, на 10,34% вырос уровень выплат по имущественному страхованию, на 16% – по страхованию ответственности. Стоит отметить, что по последнему виду страхования коэффициент выплат у компаний совсем не высокий – всего 10,36%. Тем не менее, второй год подряд снижается объём выплат по страхованию жизни (по итогам 2009 года – 68,34% от уровня 2008 года), притом, что коэффициент выплат подводит данный вид к грани убыточности. Уровень выплат по этому виду страхования вырос до 95,4%, тогда как в 2008 году этот показатель составлял 81,85%. Причины такого плачевного положения понятны – свёртывание банками своих кредитных программ, за счёт которых рынок рискового страхования жизни активно рос в предыдущие годы. Особенно пострадало ипотечное страхование, по которому размер страхового взноса был больше. Однако, как утверждают эксперты, и накопительное страхование жизни заметно потеряло свою инвестиционную привлекательность на фоне повышения банковских процентов по депозитам и общей нестабильности в экономике, в том числе, непредсказуемости инфляции и курсов валют.

Уменьшились выплаты и по ОСАГО (94,47% от показателя прошлого года). Хотя сборы по данному виду страхования, не в пример многим другим видам, возросли – на 13,34% от уровня прошлого года, что объясняется увеличением регионального коэффициента страховки. Впервые за 5 лет уменьшился объём выплат по личному страхованию (кроме страхования жизни) – 94,16% от показателя прошлого года.

Можно предположить, что страховщики искусственно сдерживают выплаты. Не случайно ФССН констатирует резко увеличившееся количество жалоб страхователей на невыполнение страховыми организациями своих обязательств по размеру страховой выплаты или вообще отказ в выплате. Как отмечает в одном из своих интервью руководитель ФССН Александр Коваль, только за 1 квартал 2009 года жалоб в ФССН было столько же, сколько за 9 месяцев прошлого года. Согласно статистике на официальном сайте ФССН, Сибирь вошла в тройку лидеров по количеству граждан, пришедших на приём в региональную инспекцию (663 человека). Компании не просто отказываются платить, но и прекращают работы по разным причинам. По итогам 2009 года на страховом рынке Кемеровской области стало на 6 страховых компаний меньше, чем в 2008 году.

Характерно, что десятка лидеров на региональном рынке существенных изменений не претерпела. Возглавляет её, как и год назад, «Ингосстрах» и «Росгосстрах-Сибирь» (соответственно 1 и 2 места по объёму страховых сборов согласно данным ФССН), далее идет «Губернская страховая компания Кузбасса» (ГСКК), которая поменялась местами с компанией «Сибирский Спас» (теперь они занимают 3 и 4 места соответственно). «ЖАСО-М» с «Уралсиб» заняли 5-ое и 6-ое места, «Коместра» с «ВСК» – 7-ое и 8-ое. С 13 на 10 место переместилась страховая медицинская организация «Сибирь», сместив на 12 место «Дженерали ППФ Страхование жизни». Заметно в условиях кризиса увеличила свою долю в сборах «Сибирский Спас» (на 119,282 млн рублей). Рост наблюдается и у некоторых других компаний из «первой десятки» – «ГСКК», «ЖАСО-М» и других. Напротив, «Страховой дом «ВСК» потерял 44,357 млн рублей в премии.

МЕДИЦИНА В КРИЗИСЕ

Оценить точный объём страховой премии, собранной страховщиками в 2009 году по добровольному медицинскому страхованию (ДМС), непросто,

КЕМЕРОВСКАЯ ОБЛАСТЬ. ВЫПЛАТЫ ЗА 2009 Г. (ТЫС. РУБ.)

№	Название страховой организации	Итого (кроме ОМС)	Добровольное				Обязательное	
			Страхование жизни	Личное страхование (кроме страхования жизни)	Имущественное страхование (кроме страхования ответственности)	Страхование ответственности	ОСАГО	ОМС
	Всего по региону	**3 084 253**	**155 759**	**976 774**	**1 034 587**	**5 292**	**902 203**	**7 518 807**
1	Ингосстрах	365 196	0	70 594	239 710	102	48 207	0
2	Росгосстрах-Сибирь	329 460	1 588	14 464	76 285	347	236 776	0
3	Губернская страховая компания Кузбасса	258 027	0	13 815	53 554	117	190 541	0
4	Уралсиб	232 212	0	48 325	113 058	75	70 754	0
5	Сибирский Спас	205 483	0	184 391	4 906	4	16 182	0
6	Жасо-М	168 492	0	22 782	119 288	1	26 419	0
7	Коместра	132 848	0	112 135	20 615	98	0	0
8	Сибирь	112 260	0	112 260	0	0	0	6 831 473
9	Ресо-Гарантия	109 227	4 665	5 550	55 639	1 960	41 413	0
10	Военно-страховая компания	102 414	0	29 107	60 293	423	12 591	0
11	ГСМК	95 988	0	95 988	0	0	0	104 853
12	Бивита	87 331	26 195	61 136	0	0	0	0
13	Региональный Альянс	70 225	0	0	0	0	70 225	0
14	БАСК	64 575	0	15 689	11 561	8	37 317	0
15	СОГАЗ	55 822	0	32 668	17 994	92	5 068	0
16	Сибирская страховая компания	50 073	49 906	167	0	0	0	0
17	Д2 Страхование	43 675	0	4 249	15 317	133	23 930	0
18	Альфастрахование	42 275	0	7 620	20 210	1 058	10 402	0
19	Геополис	41 862	41 862	0	0	0	0	0
20	Куранты	40 298	0	0	40 298	0	0	0

Источник: Федеральная служба страхового надзора

Рафаил Авзалов: «Пока людям платят зарплату, рынок ДМС не упадёт»

По оценкам Ирины Якуповой, рынок медицинского страхования сузился на 50% в корпоративном сегменте

Галина Байбородова: «Уровень убыточности из года в год растёт постоянно на 13-15% в год, и страховщики вынуждены повышать цены на страховые программы»

т.к. официальная статистика считает сборы суммарно по всем личным видам страхования. Однако наличие полиса ДМС стало настолько значимо для страхователей при получении медицинской помощи, что, по мнению экспертов, рост этого сегмента страхового рынка уже не остановить. И, хотя в ряде регионов отмечается снижение сборов по ДМС из-за существенного сокращения корпоративными клиентами своих социальных пакетов, в Кузбассе, полагают местные страховщики, медицинское страхование за счёт средств предприятий занимало не столь серьёзную долю (максимум 20%). И сокращение расходов предприятий по этой статье не повлияло серьёзно на данный рынок. «Пока людям платят зарплату, этот рынок не упадёт, – утверждает Рафаил Авзалов, заместитель генерального директора по страхованию СК «Коместра». – В нашей компании сборы по этому виду выросли. Медицинская страховка становится жизненно важной вещью».

Однако, несмотря на такое значение для клиентов, и этот вид страхования не избежал влияния кризиса. По оценкам Ирины Якуповой, рынок медицинского страхования сузился на 50% в корпоративном сегменте: «Если в 2008 году за счёт средств предприятий по ДМС было оплачено 14% договоров нашего страхового портфеля, то по итогам 2009 года этот показатель снизился до 7%. 6% договоров были оплачены на условиях долевого участия, оставшиеся 87% – полностью за счёт средств граждан». Рост количества застрахованных по ДМС в Кузбассе в СМО «Сибирь» составил в 2009 году 20%.

Помимо роста числа желающих приобрести полис ДМС, растут на этом рынке и такие показатели, как убыточность, причём этот процесс стимулирован с нескольких сторон. Так, постоянно происходит рост цен на медицинские услуги в самих лечебных учреждениях. По данным Ирины Якуповой, в 2009 году медицинские услуги подорожали в среднем на 20%. Галина Байбородова, заместитель генерального директора по личному страхованию СК «Коместра» отметила, что уровень убыточности из года в год растёт постоянно на 13-15% в год, и страховщики вынуждены повышать цены на страховые программы.

Рост уровня выплат в СМО «Сибирь» на 15% отмечает Ирина Якупова, называя среди спровоцировавших этот рост, в том числе, и факторы, напрямую связанные с кризисом: «В кризис люди особенно подвержены стрессу и чаще болеют, обостряются хронические заболевания. Кроме того, неполная занятость, сокращения и отправление сотрудников в бессрочные отпуска сыграли свою роль: у людей появилось время ходить по врачам, заниматься своим здоровьем. Знаю случаи, когда работникам сообщили за два месяца о предстоящем увольнении, и они постарались в оставшееся время по максимуму использовать полис ДМС, купленный им ранее предприятием». В целом по рынку можно констатировать растущую убыточность ДМС в связи с резким ростом числа обращений застрахованных.

СЕГОДНЯ И ЗАВТРА

На массовое стремление людей сократить перечень рисков, включенных в договоры страхования, и сэкономить таким образом, рынок ответил более «простыми» продуктами и падением ставок. Причём необязательно речь идёт о демпинге – какие-то компании оптимизируют расходы за счёт отказа от рекламной активности, какие-то прекращают маркетинговые исследования, оптимизируют персонал.

Ещё одна тенденция рынка – сокращение в разы премиум-сегмента, который сейчас фактически исчезает. По словам участников рынка, сегодня даже вполне обеспеченные люди с престижными автомобилями ставят во главу угла оптимизацию затрат, а вовсе не наличие персонального юриста и личного менеджера. Конечно, этот сегмент будет восстанавливаться, но займёт это, по оценке Вячеслава Фёдорова, не меньше двух-трех лет.

Среди наиболее перспективных видов для страховщиков остаются страхование имущества физических лиц, страхование от несчастного случая. По КАСКО убыточность продолжает расти, причём динамика роста усилилась по причине изменения курса рубля и, соответственно, роста цен на запчасти для иномарок. По мнению Вячеслава Фёдорова, серьёзно повлияли на рост убыточности и участившиеся, как это обычно бывает в кризис, случаи страхового мошенничества: сегодня такие случае участились с 10-15% до 25% от

По мнению Вячеслава Фёдорова, серьёзно повлияли на рост убыточности и участившиеся случаи страхового мошенничества

числа поданных заявлений. Чтобы повысить объём премий по данному виду и как-то улучшить ситуацию, страховщики вынуждены бороться за каждого клиента. Несмотря на общее снижение количества продаж автомобилей в 2009 году, рынок понемногу начинает расти в сегменте бюджетных, экономичных моделей.

Определённые надежды страховщики связывают и со страхованием ответственности юридических лиц. Так, отмечается тенденция поиска крупными финансово-промышленными группами страхования за пределами кэптива. «От страхования всё равно никуда не деться, – утверждает Вячеслав Фёдоров. – Сейчас по отношению к экологическим проблемам наша страна переживает период, аналогичный 60-70 годам прошлого века в капиталистических странах. Именно тогда там начали задумываться о том, как эффективнее обезопасить от промышленных рисков природу и людей. Страхование – важный инструмент в решении этого вопроса». Рассчитывают страховщики здесь прежде всего на принятие нового закона о промышленной безопасности, в рамках которого должна будет повышена ответственность предприятий за причинение вреда здоровью человека и природе. Пока не определены тарифы, однако уже сейчас очевидно, что для такого промышленно развитого региона, как Кузбасс, этот закон может сыграть существенную роль и увеличить данный сегмент рынка на порядок.

ТРУДНЫЙ ГОД ЛИЗИНГА

Едва ли не самым сложным оказался прошлый год для лизинговой отрасли Кузбасса. Год назад, отвечая на вопрос «Авант-ПАРТНЕРа», что ожидает рынок лизинга в ближайшее будущее, большинство наших экспертов было практические единодушно в пессимистическом прогнозе: «Выживут немногие». И хотя прошло уже полтора года с начала экономического кризиса, до сих пор до конца неясно, какие потери понесла отрасль.

На начало декабря 2009 года в Кузбассе, по данным Владимира Поликарова, заместителя генерального директора лизинговой компании «Проминвест», было зарегистрировано 28 лизинговых компаний, в том числе, 15 местных и 13 филиалов федеральных и межрегиональных компаний. Сколько из них, действительно, «выжили» и продолжают вести деятельность (какую и в каком объёме), точно узнать сложно. Учитывая, что даже в хорошие времена отрасль была достаточно закрытой, и все исследования лизингового рынка, не только у нас в Кузбассе, но и по всей стране проводятся на основании экспертных опросов компаний. Но даже такой выборочный опрос (к сожалению, далеко не всех и даже не большинства компаний, до которых нам удалось дозвониться) позволяет судить о масштабах потерь, которые понесла отрасль со второй половины 2008 года.

ПРОВЕРКА НА ПРОЧНОСТЬ

Оценки того, какие факторы оказались решающими для такого падения рынка (а, по мнению Владимира Поликарова, он сократился в прошлом году в 7-9 раз) в общем сходятся – это резкое падение платёжеспособности клиентов и сокращение ликвидности, в связи с тем, что банки перестали кредитовать лизинговую отрасль. Однако в деталях эксперты несколько разнятся. София Мороз, генеральный директор «Сибирской лизинговой компании», в портфеле которой на начало 2008 года львиную долю (53,3%) занимал грузовой автотранспорт, сообщила, что проблемы в их компании начались задолго до того, когда вся страна заговорила о кризисе. А именно с постановления «Об ограничении движения транспортных средств по автомобильным дорогам общего пользования регионального или межмуниципального значения Кемеровской области», согласно которому с 31 мая 2008 года в Кузбассе был введён запрет на проезд гружёных большегрузов по дорогам общего пользования на территориях населенных пунктов. Этот запрет поставил в трудное положение предпринимателей и предприятия, которые использовали большегрузный транспорт китайского и американского производства, причём большинство этого транспорта было приобретено с помощью лизинга. Фактически потеряв работу, не имея возможности обслуживать долг, предприниматели начали разоряться, соответственно в трудную ситуацию попали и финансовые компании. А осенью 2008 года к этой проблеме добавился уже общий экономический кризис.

Владимир Побокин, генеральный директор «Лизинговой компании Сибири», традиционно работавшей в нише горно-шахтного оборудования, хотя с 2007 года начавший активно прибавлять в свой портфель сделки с недвижимостью, выделяет как основной негативный фактор для своей компании политику крупных компаний по отношению к малому бизнесу, обслуживавшему эти компании. Например, группа компаний «Кокс», по его данным, с августа 2008 года по март 2009 года просто заморозило все платежи своим контрагентам, в результате чего множество мелких предприятий за эти полгода либо разорились, либо оказались на грани выживания. Вообще, как заметил Владимир Поликаров: «Когда начался кризис, наш крупный бизнес поступил, с моей точки зрения, просто неэтично. Во всех маленьких городах, где сосредоточены основные угольные предприятия, угольные компания перестали платить. При этом конечно, у крупного бизнеса финансовый запас намного больше, чем у малого, у которого в основе своей нет никакого запаса. И мы попали в ситуацию, когда мы отбираем у человека последний инструмент для извлечения дохода, причём не забрать мы его тоже не можем, т.к. понимаем, что он не способен, ни долг обслуживать, ни найти в ближайшей перспективе какую-то работу. И вот эти люди реально пострадали».

Впрочем и малый бизнес, с точки зрения представителей лизингового рынка, показал себя не с лучшей стороны. Возможность не заплатить по долгам, когда для этого есть хотя бы малейшая лазейка, совсем не единичные случаи «сливания» долгов и фиктивных банкротств, неумение договариваться и совместно искать конструктивный выход из создавшегося положения, – всё это весьма характерные подходы, которые проявляет малый бизнес в отношениях с лизинговыми компаниями, по данным Ивана Молокитина, директора Кемеровского представительства «РТК-Лизинг». В конечном счёте, это, по его словам, «ударит именно по малому бизнесу, ещё более затруднив им доступ к финансовым ресурсам». По словам Владимира Побокина, «лизинговые компании растили клиентов для банка, лизинг им помогал встать на ноги», а на сегодняшний день и этот финансовый инструмент стал для малого бизнеса труднодоступен.

В прошлом году эксперты прогнозировали, что на рынке останутся компании, которые имеют хороший запас собственных ресурсов и стабильные отношения с банками, либо входят в финансовые холдинги или находятся в структуре крупных банков. А также компании, у кого политика рисков была наиболее взвешенной, портфель более дифференцирован, и разработаны подходы по работе с проблемными кредитами.

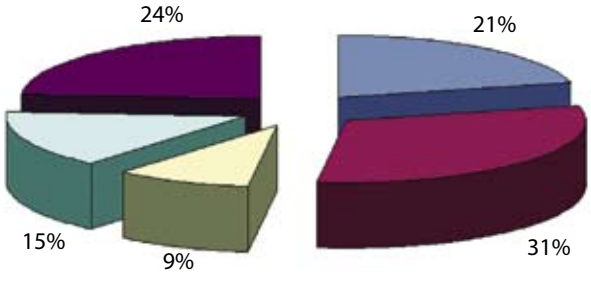
Но всё оказалось не так однозначно. «Лизинговая компания Сибири», которая с сентября 2009 года находится в процедуре банкротства, не смогла договориться с основными банками-партнёрами о реструктуризации кредитов, хотя более чем 8-летний положительный опыт сотрудничества с банками, количество и объёмы обслуженных кредитов, а также наличие собственных средств позволял руководству компании сначала на это надеяться. «Сибирская лизинговая компания», с апреля 2010 года находящаяся в процессе ликвидации, по словам Софии Мороз, «мирно разошлась со всеми внешними кредиторами», при этом оставив огромные долги перед своими основными кредиторами – учредителями.

Многие, казалось бы, прочно стоящие на ногах компании даже федерального уровня стали рушиться как карточные домики. «В том состоянии экономики, в том состоянии отношений власти и бизнеса, которое мы имеем сегодня, заниматься реальным бизнесом в стране крайне проблематично и очень рискованно. Нет стабильности ни в законодательстве, ни в политике, ни в отношении к бизнесу, как в масштабах региона, так и в стране», – говорит София Мороз. Подтверждая эту мысль, Владимир Поликаров отмечает, что больше всего пострадали те сегменты экономики, которые были ориентированы на государственное финансирование. « Мы ещё раз по полной программе убедились, что самый недобросовестный контрагент в нашей стране – это наше государство, – говорит он. – Это, на мой взгляд, самая большая проблема, и она осталась до сих пор».

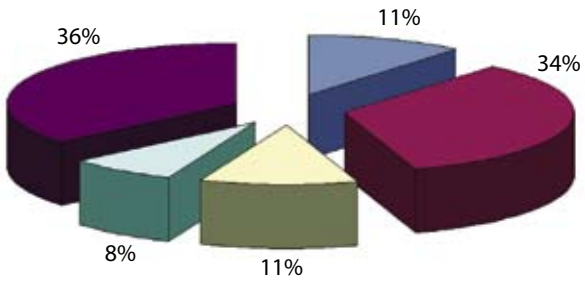
Кроме наличия собственного капитала, который позволял обслуживать кредиты даже в ситуации серьёзных неплатежей со стороны лизингополучателей и ликвидировать возникающие кассовые разрывы, а также дифференцированного портфеля, ведь не все отрасли пострадали в кризис одинаково, ещё одним фактором устойчивости лизинговой компании эксперты назвали умение быстро и эффективно реагировать на внештатные ситуации. Многие крупные компании пали жертвой именно своей неповоротливости. По мнению Владимира Поликарова: «Одно дело иметь капитал, другое – его не растратить». Когда центр принятия решения далеко, при возникновении нештатных ситуаций, скорость реакции на них очень низка. И компания, по сути, не успевает правильно и быстро среагировать, «и должник либо уже банкротится, либо в бега ударяется». Сюда же относится готовность компании к пересмотру условий договора: где-то надо перенести, где-то уменьшить платёж, где-то, даже возможно сделать пропуск платежа. «Выжили осторожные и быстрые», – замечает он.

ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ЛИЗИНГОВОГО ПОРТФЕЛЯ С КОНЦА 2008 ГОДА, НА ПРИМЕРЕ КОМПАНИИ «ПРОМИНВЕСТ»

СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ В ЦЕЛОМ НА 01.01.2009

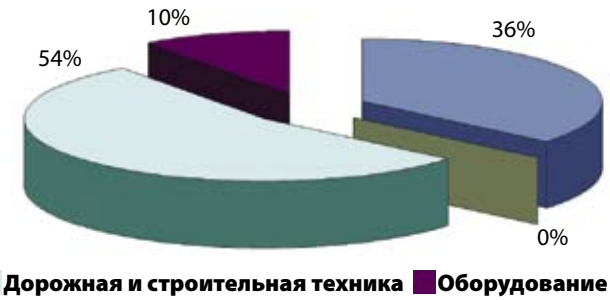


СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ ПО ДОГОВОРАМ, ЗАКЛЮЧЕННЫМ В 2008 ГОДУ



СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ В ЦЕЛОМ НА 01.04.2010

СТРУКТУРА ПОРТФЕЛЯ ПО ДОГОВОРАМ, ЗАКЛЮЧЕННЫМ В 1 КВАРТАЛЕ 2010 ГОДА



Автотранспорт **Ж/д транспорт** **Недвижимость** **Дорожная и строительная техника** **Оборудование**

Источник: данные компании «Проминвест»

Многие крупные компании, по мнению Владимира Поликарова, пали жертвой именно своей неповоротливости

По мнению Софии Мороз, проблемы в лизинговой отрасли начались задолго до того, когда вся страна заговорила о кризисе

Владимир Побокин не смог договориться с основными банками-партнёрами о реструктуризации кредитов

ЧТО ДАЛЬШЕ

Если к началу 2009 года, рынок, по словам Владимира Поликарова, «практически схлопнулся», а сам год «прошёл в плоскости борьбы за платежи, в судебных процедурах по изъятию залога и по поиску и реализации каких-то нетрадиционных схем», а новые сделки были практически единичны, то к концу года отрасль стала понемногу оживать. Пока представители лизинговых компаний относятся к этому с осторожным оптимизмом. Как сказал Иван Молокитин, «это временное оживление, кризис носит долгосрочный характер». Тем не менее, показатели такой компании, как «Проминвест» (объём нового бизнеса за 1-й квартал 2010 года составил порядка 125 млн рублей, против 201 млн за весь 2009 год) позволяют надеяться всё-таки хоть на какую-то стабилизацию ситуации и на небольшой рост. Тем более что и банки начали снова «поворачиваться лицом» к лизинговым компаниям.

По словам Владимира Поликарова, сейчас оживают отрасли экономики обслуживающие угольную отрасль и население. Но реально что-то прогнозировать довольно сложно: «Если будет рост экономики, соответственно будет спрос на финансирование. А если спроса такого не будет, то не будет и роста лизинга. И какой сегмент экономики «выстрелит» сегодня однозначно сказать нельзя». А вот Иван Молокитин связывает надежды на оживление отрасли всё-таки с реализацией крупных федеральных заказов на строительство, а значит и на возникновении потребности в финансировании всех тех, кто потребляет спецтехнику.

Конечно, лизинговые компании, пережив кризис неплатежей и проведя предыдущий год в переговорах и поисках решений по реструктуризации задолженностей, а также в судах по поводу возвратов залогов, существенно снизили свою лояльность к финансовым показателям клиентов. Кроме того, ужесточили условия договоров практически по всем параметрам. Как отметил Иван Молокитин «Стратегии всех финансовых институтов изменились». И, если раньше, например, средний срок лизингового договора был 5 лет, то сейчас – 3 года. Главный же урок, который извлекла лизинговая отрасль из кризиса, которая появилась и благополучно развивалась в России на волне всеобщего экономического роста, – это, как сказал Владимир Поликаров, «свои финансовые показатели мы должны строить с учётом всех вариантов, в том числе самых негативных». Или, как ещё жёстче выразился Владимир Побокин, «в бизнесе всегда надо быть готовым к большим неудачам, в том числе к банкротству».

Но поскольку в условиях кризиса ещё быстрее и заметнее происходит смена лидеров отраслей, замещение одних игроков другими, то соответственно у оставшихся лизинговых компаний появляются новые клиенты, вновь возникшие или те, кто до кризиса пользовались собственными ресурсами или напрямую работали с банками.

«Проминвест», исходя из оценочных позиций своей доли рынка, примерно спрогнозировал колебания ёмкости рынка лизинговых услуг в Кузбассе от 1,5-3 млрд рублей, если экономика будет развивать по худшему сценарию, до 20-30 млрд рублей при оптимистическом прогнозе. В этом случае работы хватит на всех, поэтому Владимир Поликаров считает не совсем обоснованным мнение, часто звучащее во время кризисного года о смерти независимых, не аффилированных с крупными финансово-промышленными холдингами, лизинговых компаний. «У каждого есть своё место на рынке. Нужно его только увидеть, понять. Вот, например, банковский сектор. Сколько лет идёт разговор о том, что мелкие банки нам не нужны. Но они всё равно существуют, работают, у каждого есть своя ниша, у каждого есть свои клиенты. То же самое и в лизинговом бизнесе. Есть транснациональные лизинговые компании, которые работают в разных странах, есть федеральные, есть региональные. Надо понимать, что чем больше становится компания, тем больше у неё стандартизируются, ужесточаются условия финансирования клиентов. А есть клиенты, к которым необходим нестандартный подход, либо нестандартные залоги, либо что-то ещё. Так что у каждого бизнеса есть свой клиент. Каждый строит свой бизнес так, как считает нужным. И выживает, по большому счёту в одиночку».

Возможно, для такого оптимизма есть определённые основания, но, насколько они смогут проявить себя в ближайшее время, пока неясно. В первую очередь всё будет зависеть от общего подъёма экономики Кузбасса.

ЕЛЕНА МАЗАНЬКО: «МЫ РЕАЛИЗУЕМ НОВЫЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО БИЗНЕСА»

Когда сегодня разговор заходит о проблемах малого бизнеса, а тем более – о способах его поддержки и о суммах, выделяемых на это государством, наша общественность размежёвывается. Одни считают эти траты безрезультатными, уверяя, что все дошедшие до самих предпринимателей деньги, будут ими же растранжирены. Другие смотрят на процесс оптимистичнее. С их точки зрения, только сфера малого и среднего бизнеса, индивидуального предпринимательства, сейчас может создать новые рабочие места для растущей армии безработных.

В Кузбассе ещё с июня 2007 года действует долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области», которая год от года развивается, пополняясь новыми инструментами поддержки. Рассказать о том, как это происходит на практике, мы попросили заместителя губернатора Кемеровской области по поддержке и развитию предпринимательства Елену МАЗАНЬКО.

– Елена Ивановна, прошедший 2009 год, который уже вошёл в историю как год борьбы с последствиями мирового экономического кризиса, многое изменил в подходах органов федеральной и региональных властей к развитию экономики и влиянию на него государства. А как это проявилось во взаимоотношениях структур власти с малым и средним бизнесом?

– Основные меры поддержки малого и среднего бизнеса в Кузбассе реализованы с учётом кризисных явлений в экономике и направлены на сохранение занятости и создание новых рабочих мест. Если же говорить о формах поддержки, то это налоговые льготы, гранты, льготные займы, кредитно-гарантийный механизм, льготная аренда и приватизация, субсидирование различных видов затрат.

Всего в 2009 году в малый бизнес Кемеровской области вложено 7,97 млрд рублей, а это на 4,6% выше уровня 2008 года. В том числе из областного бюджета на программу развития предпринимательства было направлено 103,3 млн рублей, что соответственно увеличило её объёмы на 66%.

Общая сумма федерального финансирования составила 264,1 млн рублей – это в 13 раз больше, чем в 2008 году (20,15 млн рублей).

Таким образом, только за счёт средств федерального и областного бюджетов на поддержку малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области в 2009 году выделено 367,4 млн рублей, то есть, в 4,5 раза выше уровня 2008 года (82 млн рублей).

– И какими же итогами можно проиллюстрировать действенность таких вложений?

– Принятые меры позволили в 2009 году создать на территории Кемеровской области около 2 тысяч новых субъектов малого и среднего бизнеса, организовать 5 тысяч дополнительных рабочих мест. Всего же в области во всех отраслях экономики в 2009 году было создано 20 тысяч новых рабочих мест.

Количество малых предприятий составило 19,8 тысяч (в 2008 году их было 19,3 тыс.), индивидуальных предпринимателей – 57,2 тыс.

Общая численность занятых в малом бизнесе составила 366 тысяч человек – а это – каждый четвертый житель Кузбасса, занятый в экономике.

То есть этот непростой 2009 год малый бизнес Кузбасса выдержал достойно.

– Чем характерен новый 2010 год? Можно ли говорить, что ситуация в сфере предпринимательства продолжает меняться? В какую сторону?

– 2010 год – год посткризисного развития и, поэтому, не менее сложный для малого бизнеса, чем предыдущий 2009. Ведь подниматься в гору тяжелее, чем спускаться с неё.

Для того чтобы помочь малому бизнесу, в текущем году запланирован ряд мер. Прежде всего, в 2010 году на региональную программу развития малого бизнеса предусмотрено обеспечение в размере 100 млн рублей. То есть, несмотря на известные сложности в экономике, финансирование малого бизнеса не уменьшилось.

Проводится работа по привлечению дополнительного федерального финансирования: на грантовую поддержку, развитие инноваций, микрофинансирование, строительство бизнес-инкубаторов, Евроинфоцентр, поддержку моногородов.

В организационном плане многое уже сделано. В текущем году проведены конкурсы:

– на предоставление грантовой поддержки для начинающих предпринимателей (сумма гранта до 300 тысяч рублей);

– по субсидированию части процентов по кредитам (2/3 ставки ЦБ РФ) и договорам лизинга (половина процентной части).

Объявлен приём документов на предоставление льготных микро-займов предпринимателям до 1 млн рублей под 10% годовых на срок до 1 года.

Работает Гарантийный фонд – с начала года предпринимателям уже выдано 28 поручительств, что позволило привлечь кредитов банков на сумму 73 млн рублей. При этом предусмотрено расширение кредитно-гарантийного механизма – объявлен конкурс среди банков, чтобы увеличить количество банков-участников. Уже сегодня к этой системе подключились семь банков: «Сбербанк», «Уралсиб», «Промсвязьбанк», «Альфа-банк», «МДМ-банк», «Росбанк», «БСТ-банк».

На капитализацию гарантийного фонда в декабре 2009 года из Минэкономразвития РФ дополнительно поступили 152 млн рублей, теперь общая капитализация фонда составляет 260 млн рублей, что позволит за 2009-2010 годы помочь предпринимателям привлечь кредитов на сумму до 1 млрд рублей.

Ведётся работа с предпринимателями по предоставлению субсидий в заявительном порядке, в том числе: на подключение к электросетям, компенсацию затрат по получению консультаций, ремесленникам.

С целью упрощения доступа к получению государственных услуг в 2009 году создан Региональный центр поддержки предпринимательства, а также центры поддержки предпринимательства во всех городах и районах, работающие по принципу «одного окна». И только с начала 2010 года в центры поступило более 5 тысяч обращений от предпринимателей.

– Хотелось, чтобы вы подробнее остановились на работе этой принципиально новой структуры – системы центров поддержки предпринимательства. Что вообще подвигло областную власть на их создание?

– Центры поддержки предпринимательства у нас в Кемеровской области организованы по инициативе Губернатора Амана Гумировича Тулеева. Мы открыли такие центры к 1 мая прошлого года, одни из первых в Сибирском Федеральном округе.

На сегодня спектр услуг центров чрезвычайно широк, начиная с регистрации нового бизнеса: это и всевозможные консультации, и оформление документов для получения разрешительной документации, господдержки, разработка бизнес-планов, одним словом весь комплекс вопросов, с решением которых сталкивается предприниматель в своём деле.

При этом, все услуги, оказываемые центрами предпринимателям в рамках этого проекта, бесплатны. И вот результат – менее чем за год работы центров поддержки в Кемеровской области такую бесплатную помощь смогли получить около 15,7 тысяч предпринимателей, то есть почти каждый четвёртый действующий бизнесмен Кемеровской области уже воспользовался услугами центров.

– Следовательно, все вопросы, связанные с работой центров поддержки можно считать решёнными?

– Конечно же, нет! Следующая наша задача состоит в том, чтобы работа муниципальных центров поддержки стала как можно более эффективной. Ведь именно от этого будет зависеть – захочет ли человек, только что зарегистрировавший свою предпринимательскую деятельность, заниматься бизнесом и дальше. Понимаете, ведь те люди, которые оказались высвобожденными с рынка труда в процессе оптимизации того или иного производства, и которым было предложено проявить себя в частном бизнесе, они ещё не предприниматели, они пока что совсем иначе смотрят на эту сферу деятельности. Переход их в новое качество может успешно состояться лишь при определённых условиях. И мы должны наглядно показать им, что есть обширная программа, направленная на развитие самозанятости, есть целая инфраструктура предназначенная именно для их становления и поддержки в малом бизнесе. Специалисты центров поддержки обязаны подсказать начинающим предпринимателям – какое именно направление наиболее перспективно для развития в той или иной местности, какая сфера бизнеса является конкурентоспособной. Именно при таком подходе к делу будет достигаться двоякая польза – как для граждан, решившихся заниматься собственным делом, так и для города, посёлка, района, который сможет получить новые, наиболее востребованные на сегодня товары и услуги. Поэтому миссия созданных центров на самом деле очень высока.

– С какими же вопросами предприниматели наиболее часто обращаются в центры поддержки?

– Круг основных вопросов, которые волнуют предпринимателей, уже достаточно чётко определён. Последовательность приблизительно следующая: регистрация бизнеса, получение господдержки, оформление имущественных отношений, выбор инвестиционного проекта, согласования при строительстве объектов, содействие в получении лицензий. И каждое направление требует особого, хорошо продуманного подхода. Взять, к примеру, давнюю проблему оформления земельных отношений, задавшись главным вопросом: откуда бе-

ИНФОРМАЦИЯ ОБ ОСНОВНЫХ РЕЗУЛЬТАТАХ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МУНИЦИПАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 01.04.2010

Наименование МЦПП	Общее количество обратившихся в центры		Консультации		Гос. регистрация		Имущественная поддержка		Финансовая поддержка		Гос. (мун.) заказ		Семинары, выставки, конкурсы и др.	
	С начала года	За март	*С начала года*	За март	*С начала года*	За март	*С начала года*	За март	*С начала года*	За март	*С начала года*	За март	*С начала года*	За март
Всего:	***5 186***	**1 848**	**4 413**	**1 525**	***780***	**258**	***94***	**20**	***553***	**218**	***45***	**18**	***120***	**48**
в том числе:														
города:														
Анжеро - Судженск	*312*	115	*312*	115	*24*	21	*5*	-	*21*	18	*3*	1	*7*	1
Белово	*142*	46	*112*	36	*13*	4	*1*	-	*24*	7	-	-	*2*	-
Краснобродский	*20*	9	*14*	7	*3*	2	-	-	-	-	-	-	*1*	1
Березовский	*151*	36	*136*	21	*51*	12	*11*	-	*3*	3	-	-	-	-
Калтан	*48*	12	*46*	10	*2*	-	*2*	-	*5*	3	-	-	-	-
Кемерово	*471*	209	*471*	209	*89*	21	*6*	5	-	-	-	-	*5*	4
Киселевск	*154*	45	*103*	30	*11*	4	*1*	-	*39*	11	*1*	-	*4*	2
Ленинск - Кузнецкий	*176*	36	*176*	36	*57*	15	*13*	3	*2*	2	*12*	3	*10*	1
Междуреченск	*291*	107	*257*	73	*44*	11	*3*	2	*40*	20	*1*	-	*3*	1
Мыски	*62*	19	*62*	19	*42*	15	*2*	-	-	-	*1*	-	*2*	1
Новокузнецк	*1 012*	330	*1 012*	330	*140*	13	*15*	-	*162*	30	-	-	*5*	-
Осинники	*59*	15	*44*	8	*12*	4	-	-	*12*	4	-	-	-	-
Полысаево	*63*	21	*48*	13	*2*	-	*10*	4	*7*	4	*4*	2	*10*	1
Прокопьевск	*582*	227	*318*	97	*65*	40	*2*	2	*60*	46	-	-	*4*	2
Тайга	*37*	10	*22*	7	-	-	-	-	*9*	3	-	-	*1*	1
Юрга	*60*	22	*60*	22	*29*	10	*6*	-	-	-	-	-	*5*	2
районы:														
Беловский	*77*	21	*75*	21	*2*	-	-	-	-	-	-	-	*6*	4
Гурьевский	*104*	40	*104*	40	*18*	10	-	-	-	-	-	-	*2*	2
Ижморский	*26*	15	*22*	13	-	-	-	-	*2*	2	*1*	-	*1*	-
Кемеровский	*194*	62	*102*	31	*1*	1	-	-	*3*	1	-	-	*1*	-
Крапивинский	*118*	37	*52*	25	*32*	14	*13*	1	*34*	18	*12*	7	*2*	1
Ленинск - Кузнецкий	*114*	38	*80*	38	*9*	3	-	-	*35*	17	-	-	*2*	2
Мариинский	*196*	62	*139*	54	*20*	4	*2*	2	*32*	1	*3*	1	*7*	2
Новокузнецкий	*62*	33	*39*	21	*7*	3	-	-	*5*	5	*2*	-	*2*	1
Прокопьевский	*52*	18	*49*	15	*3*	-	-	-	*3*	3	-	-	*2*	1
Промышленновский	*82*	37	*82*	37	-	-	-	-	-	-	-	-	*1*	-
Таштагольский	*72*	22	*72*	22	*25*	9	*2*	1	*11*	2	-	-	*2*	1
Тисульский	*59*	41	*49*	33	*13*	8	-	-	-	-	-	-	*1*	-
Топкинский	*80*	32	*72*	30	*8*	2	-	-	-	-	-	-	*24*	13
Тяжинский	*86*	29	*69*	12	*3*	-	-	-	*18*	17	-	-	*2*	2
Чебулинский	*74*	39	*74*	39	*33*	24	-	-	-	-	*3*	3	*3*	1
Юргинский	*57*	22	*51*	20	*10*	2	-	-	*6*	1	*1*	1	*3*	1
Яйский	*41*	22	*37*	22	*10*	6	-	-	-	-	*1*	-	-	-
Яшкинский	*52*	19	*52*	19	*2*	-	-	-	-	-	-	-	-	-

По состоянию на 10.04.2010 удаленные рабочие места созданы в 12 муниципалитетах (г. Березовский, а также Беловский, Гурьевский, Кемеровский, Крапивинский, Мариинский, Таштагольский, Тисульский, Тяжинский, Чебулинский, Юргинский и Яшкинский районы).
Из них в марте - в 4 муниципалитетах.

рутся эти огромные сроки? Ведь при детальном исследовании видно, что каждое ведомство, каждая структура вроде бы укладывается в отведённые законом сроки согласования.

Мы занялись этим вопросом, и не только в плане изучения причин, но, поставив себе задачу – согласовать действия всех участников процесса, максимально уменьшить сроки и составить электронные регламенты прохождения документов.

В результате, например, по земельным вопросам, в Кемерово сроки оформления земли в собственность сократились до 3-х раз – с 700 дней до 270!

Примерно таких же сдвигов нам удалось добиться в ускорении получения лицензий предприятиями малого бизнеса. Если раньше для получения лицензии на торговлю алкогольной продукцией уходило до четырёх месяцев, то теперь на ту же процедуру хватает одного. И чудес в этом никаких нет, просто нам удалось оптимизировать логистику прохождения документов по инстанциям. Конечно, это очень сложный процесс, ведь необходимо выявить взаимосвязь разнородных порой структур, составить регламенты, разработать специальные программы этих процессов. Но нам это удалось сделать! Новая задача, решением которой занимаемся сегодня – внедрение электронного документооборота в работу всех центров поддержки. Это позволит нам решать вопросы предпринимателей во всех городах и районах области на новом уровне – быстро, удобно, качественно и доступно!

– Что еще нового ждет предпринимателей в Центрах поддержки?

– Следующим этапом внедрения новых современных технологий в работу центров станет оснащение всей этой инфраструктуры системами видео-конференц-связи. Дело в том, что наряду с муниципальными центрами поддержки у нас создан мощный региональный центр – он действует на основе государственного фонда поддержки предпринимательства. Система конференц-связи (она будет установлена со всеми муниципальными центрами) позволит нам уйти от практики сбора предпринимателей со всего Кузбасса в областной центр для участия в очередном семинаре или проведения консультаций. А это сэкономит массу средств и времени наших предпринимателей.

– Если ситуация с развитием малого бизнеса в городах и даже в посёлках более-менее ясна, то как обстоят сегодня дела на селе?

– Задача, как наиболее эффективно решать проблемы малого бизнеса на селе, очень важна. Создавать самостоятельные отдельные центры, понятно, в каждом поселке нецелесообразно. Выход нашли в том, что создаются так называемые «удалённые рабочие места» центров поддержки предпринимательства. В каждом таком месте поселковая администрация изучает запросы населения и определяет, по каким дням, в какое время сюда будут приглашаться специалисты муниципального центра поддержки для проведения консультаций, обучения и решения конкретных вопросов предпринимателей. На сегодня в 12-ти муниципалитетах такие удаленные места уже начали работу.

Я думаю, что самом ближайшем будущем подобные «филиалы» Центров поддержки появятся у нас практически во всех населённых пунктах. Дело в том, что предпосылки к развитию малого бизнеса на селе сегодня немалые. Интерес к фермерству, к сельскохозяйственному производству у людей возрастает. Поэтому растут и наши задачи в развитии этих важных отраслей предпринимательства.

– Поддержка предпринимательства в конечном итоге должна повлиять на решение проблем занятости населения и сокращение безработицы. Какие тенденции в решении этих кардинальных вопросов – по отраслям – уже можно проследить?

– Безусловно, региональная программа нацелена как на организацию самозанятости, так и на создание новых рабочих мест. Всего в рамках региональной программы развития малого и среднего бизнеса, сейчас реализуется более 20 мер финансовой, имущественной, информационно-консультационной поддержки.

Есть и первые результаты: за январь-март 2010 года в городах и районах Кузбасса создано 947 новых субъектов малого бизнеса, в результате чего организовано 1632 рабочих места.

В том числе, создано по отраслям малых предприятий и индивидуальных предпринимателей:

в сфере производства – 154 (175 новых рабочих мест);

в строительстве – 52 (94 новых рабочих места);

на транспорте – 37 (42 новых рабочих места);

в сельском хозяйстве – 133 (146 новых рабочих мест);

наконец, в торговле, бытовом обслуживании населения, общепите – 571 (1175 новых рабочих мест).

– Появляются новые формы поддержки и развития малого и среднего бизнеса. Что нового уже принято на вооружение в Кузбассе?

– В 2010 году заработал целый ряд новых мероприятий поддержки. Перечислю основные:

Это поддержка малых инновационных предприятий при вузах (гранты, компенсация затрат по выводу продукции на рынок).

Компенсация затрат на внедрение энергосберегающих технологий, (разработка проектно-сметной документации, покупка оборудования и материалов, установка комплексных систем тепло-энергосбережения, монтаж и ввод в эксплуатацию).

Развитие внутреннего и въездного туризма (компенсация расходов по оснащению туристических объектов и развитию туристических маршрутов).

Развитие микрофинансирования (микро-займы до 1 млн рублей без залога по упрощённой схеме на срок до 1 года – на покупку оборудования и пополнение оборотных средств).

– Иногда встречаешься с убеждениями, что сегодняшние программы поддержки рассчитаны исключительно на «новоиспечённых» предпринимателей. Скажите, а те, кто в малом бизнесе уже не первый день, могут рассчитывать на господдержку?

– Право на поддержку имеет каждый, кто хочет заниматься собственным, полезным делом. Наши программы разнообразны, они рассчитаны как на начинающих, так и на тех, кто уже твёрдо стоит на ногах.

– Елена Ивановна, каких же результатов в развитии малого бизнеса вы планируете достичь в 2010 году?

– Несмотря на известные трудности, залог успеха – в упорной работе. А трудолюбия нашему малому бизнесу не занимать. Поэтому, с учётом реализуемых мер государственной поддержки, мы рассчитываем на позитивную динамику развития в этом году.

Всего в 2010 году в малом бизнесе планируется достичь следующих показателей:

– создать 7,5 тыс. новых рабочих мест на малых предприятиях;

– создать 2,5 тысячи новых субъектов малого предпринимательства;

– обеспечить рост не менее чем на 1,5% процента объёма производства товаров, работ, услуг в малом бизнесе (в реальном выражении оборот должен составить 365 млрд рублей).

СЕРГЕЙ НИКИТЕНКО:
«НУЖНА КООПЕРАЦИЯ, ОТ КОТОРОЙ ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ»

В конце апреля Инновационный научно-производственный центр (ИНПЦ) «ИННОТЕХ» в Москве в рамках III Всероссийского форума «Интеллектуальная собственность – XXI век» был награждён Дипломом Торгово-промышленной палаты РФ и Статуэткой «Фортуна» «За активную работу по продвижению результатов интеллектуальной деятельности сотрудников образовательных и научных организаций Кузбасса на региональные и международные рынки». Сергей НИКИТЕНКО, генеральный директор ИНПЦ «ИННОТЕХ» рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» о развитии и проблемах инновационного бизнеса (и не только) в регионе и о себе в этом бизнесе, которым он занимается уже почти 20 лет.

– Сергей Михайлович, скажите, как получилось, что Вы начали заниматься таким бизнесом, ведь в начале 90-х годов и слово-то такое – «инновации» не всем было знакомо.

– В 1991 году я работал коммерческим директором в производственном объединении «Кемеровостройматериалы». Когда вышел закон о кооперативах и законодательно стало разрешено заниматься частным бизнесом, то для меня – это была возможность самореализоваться. И первым моим делом, почти самостоятельным, была организация цеха по изготовлению керамических изделий, который, кстати, до сих пор работает. Этот первый удачный опыт, можно сказать, и открыл мне дорогу в самостоятельный бизнес.

Уже в 92-м году был организован цех для производства изделий из дерева. Когда мы запускали производство, то набрали специалистов, на тот момент – 12, профессионалов, работающих по дереву, которые принесли с собой уникальные технологии производства. На выставке товаропроизводителей, которая в то время проходила в ДК «Москва», со своими изделиями заняли первое место, а цех «Финестра» – с итальянскими технологиями – второе. Вот это уже и был опыт инновационного бизнеса, т.к. мы продемонстрировали не просто технологии, но продукцию с новыми потребительскими свойствами! И этот цех до сих пор работает, правда в составе другого предприятия, которому он позже был продан. И это, кстати, тоже не стандартный подход – продать действующий и успешный бизнес и двигаться дальше.

– Ведь именно в это время вы ещё занимались Центром поддержки предпринимательства в Кемерове?

– Да. Начав заниматься бизнесом, я понял, что необходима некоторая структура, которая бы помогала предпринимателям и защищаться, и раз-

виваться. Притом что Центр был коммерческой структурой (Товарищество с ограниченной ответственностью). Это был некий «холдинг» малых предприятий, под эгидой которого были собраны предприятия различных направлений бизнеса, у нас их было 12-14. Мы тогда уже начали активно заниматься услугами. Например, был организован авторизированный сервисный центр «Sony». Продукции этой компании было уже много в продаже, а сервисного обслуживания не было. Тогда мы и написали письмо лично президенту компании Sony с предложением открыть в Кемерове авторизованный сервисный центр. И, самое удивительное, – нам ответили. Через неделю пришла телеграмма о том, что начальник одного из департаментов фирмы летит в Москву, и по дороге хотел бы увидеться с нами. Мы здесь с ним переговорили и получили добро на организацию авторизированного сервисного центра. Конечно, там были условия к помещению к кадрам. Мы все требования компании Sony выполнили. И открыли сервисный центр, который, кстати, до сих пор тоже действует.

– А что стало с Центром поддержки предпринимательства?

– Он трансформировался в Фонд поддержки предпринимательства г. Кемерова, который и поныне существует, а я являюсь одним из его учредителей. Эти изменения были связаны с изменениями в законодательстве: органам власти запретили входить учредителями в коммерческие структуры, а Центр, как я уже говорил, был коммерческой структурой. В состав его учредителей входил Кемеровский горисполком, Кузбассоцбанк и Управление снабжения и сбыта Кемеровского облисполкома.

– Как вообще возникла идея организации такой структуры как «Иннотех»?

– Научно-производственный центр «Иннотех» был создан в 2001 году. Предложения о его создании рассматривались на Совете ректоров вузов Кузбасса, в областной администрации, которые и стали его учредителями. Главная идея Центра – продвижение научно-технических разработок вузов Кемеровской области на российский и международный рынки (в Кузбассе 60% патентов даёт вузовская наука). Своего рода толчком к созданию ИНПЦ «Иннотех» было, наверное, то, что в 2001 году в составе делегации Кузбасской ТПП я попал на всероссийскую конференцию предпринимателей в Москву, где первый раз увидел и услышал Ивана Бортника – генерального директора Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Сейчас Иван Михайлович уже не директор, но Фонд всё равно называют «Фонд Бортника». Он уникальный человек и практически заразил всех своим выступлением. Он говорил об инновациях и о программах поддержки. Тогда все эти структуры для нас были новы и малопонятны.

Но всё менялось, и я рос вместе с изменениями, поэтому и в кандидатской диссертации, которую я защитил в 2003 году, я обобщил всё, что было сделано за 10 лет мною в предпринимательской сфере. Она называлась «Формирование инфраструктуры поддержки инновационного предпринимательства в региональной экономике на примере Кемеровской области».

– И что же, по Вашему, нужно делать «для поддержки инновационного развития региона»?

– Вопрос достаточно многогранный. Надо помогать уже состоявшимся предпринимателям малого и среднего бизнеса, чтобы уже эти квалифицированные предприниматели осваивали новые виды продукции на основе научных разработок, а значит, становились более конкурентными. И нормальный предприниматель сможет сделать, чтобы преобразовать идею в продаваемый продукт, решающий проблему потребителя. Для выживания бизнеса осваивание новых технологий очень важно. Рынок меняется, появляется новый спрос, значит надо производить новые продукты, причём делать это постоянно, чтобы оставаться конкурентоспособным.

Надо активизировать сотрудничество крупного бизнеса с малым. Чтобы ни говорили, большой бизнес заинтересован в инновациях, особенно те, кто задумывается о конкурентности. Но, крупному бизнесу нужен понятный продукт, на котором можно заработать деньги, понятная экономика, понятный рынок сбыта. Научные отчёты и диссертации бизнесом не перевариваются…

Опыт практической работы показывает, с крупным бизнесом можно говорить об этом и реализовывать инновационные проекты. Вот он реальный аутсорсинг, о котором пока только много говорят, вот реальная взаимосвязь крупного и малого бизнеса. На малых предприятиях отрабатывается технология, крупный бизнес запускает эту технологию в промышленную сферу, зарабатывает дополнительную прибыль, часть из которой вновь запускает на финансирование новых технологий. А если есть ещё возможность разделить риски в рамках программ поддержки инновационных предприятий... За счёт этого и развивается наука. Мы как, компания, которая стягивает на себе и бизнес и науку, пытаемся увидеть запрос бизнеса и предложить для него подходящую научную разработку. Но с крупным бизнесом надо говорить на понятном им языке и на основе его интересов. Этим может заниматься любая консалтинговая структура, которая понимает суть бизнеса, которая на экономическом языке может объяснить бизнесу выгоды применения той или иной технологии. Понимает в продвижение товара на рынке. Кто-то должен научные разработки превращать в продукт. Сейчас денег в инновационной сфере много. Не хватает грамотно оформленных проектов, квалифицированных менеджеров проектов.

– А роль муниципальных фондов поддержки предпринимательства?

– Развитие предпринимательства как такового – удел «муниципалов». На сегодняшний день есть программы Минэкономразвития РФ поддержки предпринимательства, которых раньше не было. Причём программы, на мой взгляд, очень эффективные, и муниципальные фонды активно их осваивают вместе с Департаментом потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области. Мы в своей работе опираемся на помощь фондов. В основном – в части «ориентации» инновационных программ в рамках городов. Конечно, было бы хорошо, если бы в фондах работали специалисты, имеющие собственный предпринимательский опыт. Пусть даже негативный, но «ларёк держал». За одного битого двух не битых дают. Но этого практически нет, а сфере инноваций нужно ещё иметь какой-то научно-исследовательский опыт. Только два фонда – Новокузнецкий и Кемеровский – до недавнего времени возглавляли кандидаты наук. Ну, например, как структура поддержки может работать по программам «Фонда Бортника», если в её штате нет ни одного человека, который бы прошел сам программу «Старт», имеет личный опыт внедрения научно-технической разработки, т.е. – обмена знаний на деньги? Как можно консультировать других в такой ситуации? Здесь уже мы помогаем фондам и вузам освоить эти программы.

– Сегодня по закону ФЗ-217 вузам разрешили создавать малые инновационный предприятия (МИП)…

– …Но вузовские учёные не предприниматели, и, как правило, никогда ими не станут. Потому что человек либо предприниматель, либо учёный.

Можно обратиться (не комментируя) к статистике становления малых инновационных предприятий, созданных по федеральной программе «СТАРТ» Фонда Бортника: всего с 2004 г. по этой программе поступило на конкурс 10296 заявок, в результате было создано 2409 малых предприятий. На данный момент перешли на 2-й год финансирования проекта – 348, на 3-й год – 85 малых предприятий. Эта статистика, естественно, отображает состояние дел в регионах. В Кузбассе, например, в рамках Соглашения Администрации Кемеровской области с Фондом, благодаря совместной деятельности специалистов ИНПЦ «ИННОТЕХ» и сотрудников учредивших его вузов за шесть лет было подготовлено более 60 заявок по программе «СТАРТ». Всего за этот период на основе научных разработок сотрудников вузов и НИИ региона создано 21 малое инновационное предприятие. В настоящий момент на третий год работы перешло одно предприятие, два готовятся к переходу на второй год, одно продано иностранному инвестору. Реально работают не более одной трети созданных малых инновационных предприятий. Тем не менее, руководство Фонда, Правительство РФ считают, что результаты программы «СТАРТ» демонстрируют эффективность государственных интервенций в сфере посевного финансирования. Причём такой расклад считается хорошим не только по российским меркам, но и по международным. Следует отметить, что по программе «СТАРТ» предприятия первый год находятся «на полном финансовом пансионе»: зарплата сотрудникам, услуги сторонних организаций, услуги соисполнителей, приобретение материалов и элементов оборудования, командировочные расходы, услуги банков, канцелярские принадлежности, автоуслуги – всё это оплачивается из средств федерального бюджета. Достаточно сравнить условия финансирования по программе «СТАРТ» с положениями ФЗ-217 и станет ясной разница в стартовых условиях.

– Что же делать?

– Как я уже говорил, нужна кооперация, в которой выигрывают все. Идеальный вариант – когда МИП создаётся бюджетным научным или образовательным учреждением, средним или крупным предприятием, предприятием-«стартовиком» и консалтинговой организацией.

Предприятия-учредители, таким образом, делят свои риски по внедрению инноваций, вуз или НИИ обретают профессиональных партнёров, заинтересованных в новом продукте. А учёные должны сопровождать новое предприятие в плане модификации продукции, технологии и пр. И зарабатывать, естественно, на этом деньги, улучшать материально-техническую исследовательскую базу, готовить квалифицированных специалистов.

– А Вы ощущаете свою «сверхзадачу» в бизнесе?

– Прежде чем ставить сверзадачи, нужно сформировать мотивацию инновационного мышления в предпринимательской среде. Тогда совместно можно брать любые рубежи. Мы пока ещё стоим в самом начале пути, который должен привести к новой экономике, основанной на знаниях. Мы ещё концепции пока только пишем. А должны активно шагать вместе с развитыми странами. Ведь инновации границ не имеют. Инновация – это не то, что в деревню Гадюкино завезли карамельки, которых до этого в ней не было. Но если ваша инновационная идея реализована в пределах города, вы становитесь конкурентоспособным в городе, если в пределах страны – то в стране. А если это действительно уникальный продукт, то вы способны конкурировать и на мировом уровне.