АВАНТ ПАРТНЕР РЕЙТИНГ

К ЧИТАТЕЛЯМ!

Начало 2010 года, которому посвящен очередной наш обзор, выдалось сравнительно оптимистичным для экономики – вырос спрос на уголь и цены на него, по крайней мере, на коксующиеся марки, холодная зима способствовала росту энергопотребления, начала наращивать производство и металлургическая отрасль. Однако подводить итоги этой новой экономической тенденции ещё предстоит в будущем, тем временем, общие финансовые результаты ушедшего 2009 года для ведущих отраслей и предприятий Кузбасса, понятны уже сейчас. Они показывают значительное сокращение доходов крупных компаний, на фоне которого произошло падение бюджетных доходов всего региона, и в таких обстоятельствах, когда спрос со стороны крупных партнёров и государства «схлопнулся», обанкротилось большое число предприятий, преимущественно, средних размеров. На рынке труда Кузбасса эти негативные тенденции проявили себя в сокращение рабочих мест, росте безработицы и снижении спроса на работников в первую очередь в базовых отраслях экономики (см. обо всём этом «Когда меньше денег»).

Весьма противоречиво складывалось развитие в прошлом году одной из таких базовых отраслей, – строительства. На первый взгляд благополучные статистические результаты её работы в такой сфере как возведение нового жилья сочетались с глубоким падением в производстве строительных материалов, которое, как нетрудно понять, следовало за спросом со стороны собственно строителей. Другим противоречивым результатом работы этой отрасли в условиях кризиса стало серьёзное перепроизводство на рынке жилья, приведшее к появлению тысяч и сотен, не проданных квартир (подробнее «Требуется продолжение стройки»).

Пожалуй, только телекоммуникационную отрасль можно сегодня отнести к тем секторам экономики России и Кузбасса, который развивается успешно в любых внешних условиях уже около двадцати лет подряд. И этому развитию не мешают ни общие экономические неурядицы в мире и в стране, ни падение доходов населения в отдельные трудные годы. Почему, как и куда растет эта отрасль в Кузбассе? Чего ждать от неё пользователям мобильной и фиксированной связи? Об этом читайте в обзоре «Рост и объединения».

Надо отметить, что самый конец 2009 года и начало 2010 года несколько изменили унылую картину на рынке слияний и поглощений, «нарисованную» кризисом. Он оживился, и хотя сделок покупки/продажи различных активов пока немного, это всё же лучше их почти полного отсутствия в течение прошлого года. Что также в определённой степени свидетельствует об улучшении дел в экономике региона и оживлении инвестиционной активности (подробнее см. рубрику СДЕЛКИ).

На законодательном поле политической деятельности в начале нынешнего года мы отметили законы, которые были направлены на поддержку экономики Кузбасса и на защиту интересов его жителей, но которые, в последнем случае, вызвали резонные протесты прокуратуры. Поскольку оказались приняты с нарушением федеральных законов (см. рубрику ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО).

Кадровые перестановки, которые мы сочли необходимым отметить, интересны тем, что отражают с одной стороны, кризис отдельных предприятий (пример, «Кузбассэлектромотор»), так и новые повышенные требования к руководству даже в том случае, когда формально дела шли хорошо. Это относится к кемеровскому «Азоту», получившему от своей головной компании «Сибур», назначение нового гендиректора Виктора Казачкова. Как и оживившийся рынок слияний и поглощений, новые назначения в компаниях региона могут стать заделом лучшего будущего, ведь к новым менеджерам – новые повышенные требования.

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

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

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

СПОРНОЕ ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО

Начало года обычно не обещает каких-либо примечательных событий на законодательном поле области. Позади ноябрь и декабрь с активным бюджетным процессом, принятием законов о налоговых льготах, целевых программ. Однако январь-март 2010 года оказался исключением. 4

ИННОВАЦИИ

ЕЛЕНА РУДНЕВА:
«ВУЗОВСКИЕ ИННОВАЦИИ – НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ УГЛЯ» 8

ИРИНА СВИРИДОВА:
«ПРИ СОЗДАНИИ ВУЗОВСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В СОТРУДНИЧЕСТВЕ СО СРЕДНИМ И КРУПНЫМ БИЗНЕСОМ» 11

СДЕЛКИ

БОЛЬШЕ ПРОДАЖ, МЕНЬШЕ ПОКУПОК

Угольная промышленность сильнее других, наряду с металлургией и машиностроением, почувствовало негативное влияние мирового кризиса. Но она же первой стала выходить из кризиса, и вновь стала привлекательной, относительно, конечно, для сделок, слияний и поглощений. 12

КАДРЫ

ВЫСТРАИВАНИЕ ПО ВЕРТИКАЛИ

Минувшие три месяца не принесли каких-либо сенсаций в кадровой политике бизнеса и власти. Практически все перемещения на предприятиях области были заранее объявлены. А власть в кадровых вопросах лишь следовала своей социальной политике. 16

РМ

ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕР
ТЕЛЕМЕТРИЯ

347-000

www.rusmedved.ru

УСПЕШНО **СОЕДИНЯЕМ**

СОДЕРЖАНИЕ

ТЕНДЕНЦИИ

КОГДА МЕНЬШЕ ДЕНЕГ

Нынешний кризис в первую очередь ударил по отраслям экономики Кузбасса, ориентированным на экспорт.

18

РЫНКИ

ТРЕБУЕТСЯ ПРОДОЛЖЕНИЕ СТРОЙКИ

Несмотря на кризис, в прошедшем 2009 году строительная отрасль Кузбасса вновь, уже третий год подряд, преодолела рубеж в миллион квадратных метров нового жилья.

26

БАНКИ ЗАЙМУТСЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ

Получить кредит в банке малому бизнесу было непросто и на фоне активно растущей экономики – высокие процентные ставки, невозможность получить кредит на открытие бизнеса и слишком высокие требования банков к залогам. В кризис политика кредитных учреждений стала ещё более консервативной.

32

РОСТ И ОБЪЕДИНЕНИЯ

Телекоммуникационная отрасль в России заслуженно пользуется репутацией едва ли не самого быстро растущего сектора экономики. Кризис не испортил это реноме, вопреки общей тенденции сокращения производства товаров и услуг в телекоме рост продолжился.

36

ЛИЦА БИЗНЕСА

ВАЛЕРИЙ ИГНАТЬЕВ: «ЭТА РАБОТА МНЕ БЕЗУМНО НРАВИТСЯ»

44

Срочная доставка документов и грузов по Кемерово, России и всему миру!

CITY EXPRESS
экспресс-доставка

588 405
588 696
www.cityexpress.ru

РЕКЛАМА

СПОРНОЕ ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО

Начало года обычно не обещает каких-либо примечательных событий на законодательном поле области. Позади ноябрь и декабрь с активным бюджетным процессом, принятием законов о налоговых льготах, целевых программ. Однако январь-март 2010 года оказался в этом смысле исключением. Хотя бы потому, что сразу несколько законов Кемеровской области были опротестованы прокуратурой.

ЛЬГОТЫ ДЛЯ ГАЗА

Объявив в конце прошлого года о сохранении различных льгот и госгарантий для предприятий, предоставленных в кризисный 2009 год, областная администрация продолжила выдвигать новые проекты и в январе. На первую после Нового года сессию облсовета был представлен законопроект «О налоговых льготах резидентам технопарков и субъектам инвестиционной деятельности, осуществляющим деятельность по добыче природного газа (метана) из угольных месторождений на территории Кемеровской области».

По словам заместителя губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрия Исламова, цель законопроекта – стимулировать развитие нового для региона вида экономической деятельности – добычи метана из угольных пластов в соответствии с приоритетами развития Кемеровской области, обозначенными в стратегии социально-экономического развития Кемеровской области до 2025 года. Областные власти решили поддержать льготами новую подотрасль в расчёте на то, что она «может стать одним из ключевых направлений модернизации экономики региона». Впрочем, пока речь идёт о поддержке конкретного предприятия-резидента кузбасского технопарка – дочерней структуре ОАО «Газпром» ООО «Газпром добыча Кузнецк». Закон был принят как раз накануне официального открытия первого метанового промысла компании в Кузбассе во время февральской рабочей поездки президента РФ Дмитрия Медведева в Кузбасс.

Председатель правления «Газпрома» Алексей Миллер, также присутствовавший на церемонии запуска промысла, заявил «Авант-ПАРТНЕРу», что «перспективы добычи «угольного» газа будут нарастать. К 2020 году компания планирует заместить полностью поставки газа для Кемеровской области, которые сейчас идут с месторождений Северо-Западной Сибири. Объём добычи к этому времени составит 4 млрд кубометров в год. А дальше будем наращивать объёмы добычи с выходом на планку 20-21 млрд куб. метров газа. И это значит, что газ из Кемеровской области будет поставляться в другие регионы». Напомним, сейчас Талдинская площадка эксплуатируется в режиме геолого-разведочных работ. Здесь пробурено 7 скважин глубиной 600-960 метров. В среднем на промысле добывают 10 тыс. кубометров газа в сутки.

Организация добычи метана для внутренних потребностей и на экспорт, по расчётам областных властей, приведёт к значительному увеличению валового регионального продукта. Ожидаемая выручка от проекта уже в 2013 г. превысит 1,6 млрд рублей; в 2014 г. – 4 млрд рублей; в 2015 г. – 7 млрд рублей; а к 2021г. после выхода на проектную мощность – 17,6 млрд рублей в год.

Компания «Газпром добыча Кузнецк», благодаря принятому закону, получит льготы по налогам на прибыль (ставка снижена с 18 до 13,5%) и имущество (ставка в 2,2% обнуляется). За период реализации проекта до 2030 года по вновь созданным объектам налогообложения, как пояснил Дмитрий Исламов, будут предоставлены налоговые льготы в размере 4,6 млрд рублей, при этом доход областного бюджета составит 35,3 млрд рублей. В частности, предполагаемый объём льгот по налогу на имущество организаций в 2010 году составит 20,88 млн рублей, по налогу на прибыль организаций – 0 руб. При этом планируемое поступление средств в консолидированный бюджет Кемеровской области в 2010 году составит 29,06 млн рублей.

Теперь, считает сенатор от Кузбасса Сергей Шатиров, метановому проекту требуется и помощь в виде налоговых преференций на федеральном уровне: «Мы просим убрать налог на добычу полезных ископаемых на федеральном уровне. Но сначала, конечно, нужно внести метан в классификатор полезных ископаемых, иначе его нельзя продавать. И, безусловно, крупные проекты требуют налоговых преференций. Это НДС. Мы говорим об инновациях, модернизации экономики. Но без серьёзного стимула никто модернизировать не будет. Чтобы был стимул, чтобы была инвестиционная привлекательность, для этого нужен механизм».

Такую позицию разделяют и в «Газпроме». По словам Олега Аксютина, начальника департамента транспортировки и подземного хранения газа ОАО «Газпром», нужно «пересмотреть отношение к налогу на добычу полезных ископаемых, наверное, нужно посмотреть на снятие таможенных платежей для оборудования, которое уникально, и именно нацелено на решение этой задачи, и поставляется из-за рубежа». Сам же «Газпром», по его заверению, гарантирует, что «реализация этого проекта будет продолжена». В текущем году на проект «Газпром» направит более 1 млрд рублей. Называть же размер дальнейших инвестиций Олег Акстютин воздержался, сославшись на то, что цифры «могут быть подвергнуты корректировке». Общий объём инвестиций по проекту за период с 2009 по 2030 годы, по данным обладминистрации, составит 84,8 млрд рублей.

ВПЕРЕДИ РОССИИ ВСЕЙ

Как и в случае с льготами для метанового проекта Кузбасс пошёл впереди федеральной власти и в не столь однозначных законодательных инициативах. В январе по представлению обладминистрации областной совет принял закон «Об усилении ответственности владельцев, эксплуатирующих объекты недвижимости с массовым пребыванием людей». Ссылаясь на прошлогодние трагические события в ночном клубе «Хромая лошадь» и общую ситуацию и с пожарной безопасностью, власти, как пояснил Дмитрий Исламов, предложили применить рыночный механизм – страхование ответственности и «заставить владельцев рублём отвечать за безопасность людей».

Под действие закона, который вступил в силу с 30 января, попали владельцы предприятий розничной торговли площадью свыше 1 тыс. кв. м и общественного питания с количеством посадочных мест свыше 50 человек; ночных клубов, танцевальных залов; театров; филармоний; центральных государственных библиотек; центров и домов творчества, дворцов и домов культуры с количеством зрительских мест не менее 500 человек; кинотеатров, кинозалов;

цирков; стадионов с количеством зрительских мест не менее 1500 человек; дворцов спорта и спортивных комплексов (физкультурно-оздоровительных, спортивно-развлекательных, спортивно-оздоровительных, спортивно-туристических). То есть кузбасские власти, на первый взгляд, решили одинаково спрашивать как с бизнеса, так и самих с себя: ведь те же театры или филармония – областные учреждения, а кинотеатры или ДК – в большинстве своём муниципальные.

Однако же, согласно закону, если финансовым обеспечением ответственности частных владельцев объектов недвижимости за причинение вреда жизни, здоровью и имуществу третьих лиц (потерпевших) является страхование гражданской ответственности владельцев, то для области или муниципалитета финансовым обеспечением должны стать средства соответствующего бюджета. Как пояснили в обладминистрации, это означает, что в случае пожара, взрыва, затопления, поражения электрическим током; ожогов переохлаждений, отравлений, разрушения конструктивных элементов объектов, нападения животных (всё это в законе отнесено к страховым рискам) страховые суммы пострадавшим будут выплачиваться из бюджета. Сами же страховые суммы определены в 2 млн рублей за причинение вреда жизни и здоровью одного потерпевшего и 100 тыс. рублей – за причинение вреда имуществу одного потерпевшего.

В страховом сообществе области в целом поддержали закон, как способствующий продвижению страховой культуры. Однако многие представители страховых компаний указывали на несовершенство документа в части определённых страховых рисков и сумм выплат. А сами владельцы заведений с массовым пребыванием людей не спешили страховать свою ответственность. К марту в области лишь единицы приобрели полисы. Основные объяснения бизнеса сводились даже не к стоимости страховки (по различным предлагаемым программам на один и тот же объект премии могли составлять от десятков до сотен тысяч рублей и более), а к тому, что на федеральном уровне сейчас обсуждается возможность принятия закона «Об обязательном страховании гражданской ответственности за причинение вреда в результате пожара». «Вот будет это обязательно, как в своё время ОСАГО, тогда и будем страховаться», – такое высказывание было типичным.

А через месяц после вступления закона в силу областная прокуратура вынесла на него протест. По мнению прокуратуры, закон противоречит федеральному законодательству, принят с превышением компетенции, предоставленной совету народных депутатов Кемеровской области. «В Российской Федерации устанавливать нормы гражданского права, в том числе гражданскую ответственность дозволяется исключительно на уровне всего государства федеральному законодателю (п. «о» ст. 71 Конституции, ст. 3 Гражданского кодекса). Только на основании федерального, но не регионального закона могут вводиться ограничения гражданских прав – чтобы защитить основы конституционного строя, нравственность, здоровье, права и законные интересы других лиц, обеспечить оборону страны и безопасность государства (ч. 3 ст.55 Конституции РФ, ч. 2 ст. 1 Гражданского кодекса Российской Федерации). Страховое законодательство – часть гражданского законодательства, и также является предметом исключительной компетенции Российской Федерации. И лишь федеральным законом на физических и юридических лиц могут возложить обязанность страховать риск гражданской ответственности», – говорилось в сообщении прокуратуры.

Кроме того, прокуратура отметила, что заключение договора страхования ответственности влечёт для владельцев объектов недвижимости значительные финансовые издержки (уплата страховой премии), что, в свою очередь, влияет на увеличение себестоимости оказываемых услуг. Данное обстоятельство является нарушением Федерального закона «О защите конкуренции», который запрещает органам государственной власти субъектов Российской Федерации принимать акты, необоснованно препятствующие деятельности хозяйствующих субъектов, в том числе требованиями, которые не предусмотрены законодательством Российской Федерации. Прокуратура потребовала отменить закон.

26 февраля совет народных депутатов Кузбасса рассмотрел протест прокурора и поручил комитету по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов подготовить к очередной сессии проект постановления о решении законодательного органа. При этом депутаты обратились к главе МЧС Сергею Шойгу с просьбой ускорить «работу по разработке и совершенствованию проектов федеральных законов, направленных на усиление противопожарной безопасности, а

Закон «О налоговых льготах резидентам…» был принят как раз накануне официального открытия первого метанового промысла в Кузбассе во время февральской рабочей поездки президента РФ Дмитрия Медведева в Кузбасс

По словам Дмитрия Исламова, власти предложили применить рыночный механизм – страхование ответственности и «заставить владельцев рублём отвечать за безопасность людей»

главное – на сохранение здоровья и жизни населения нашей страны».

Сходным образом развернулись события и вокруг областного закона «О запрете оборота отдельных видов курительных и некурительных изделий», которым на территории области был введён запрет на оборот отдельных видов курительных и некурительных изделий. Под запрет попали курительные изделия, представляющие собой смесь табачных изделий с добавлением нетабачного сырья и иных ингредиентов либо состоящих из нетабачного сырья, а также так называемый «насвай» – «некурительные табачные изделия, предназначенные для сосания, и изготовленные из табака, извести и другого нетабачного сырья».

Как было сказано к пояснению к законопроекту, «в настоящее время вещества (шалфей, семена гавайской розы и голубой лотос), отнесённые к наркотикам и запрещённые к обороту согласно постановлению Правительства РФ от 31.12.2009 № 1186, получают распространение в составе курительных изделий, представляющих собой смесь табачных изделий с добавлением нетабачного сырья и иных ингридиентов либо состоящих из нетабачного сырья (курительных смесей)». Кроме того, в торговом обороте под другими названиями появились многочисленные аналоги смесей, комбинирующие высушенные травы с другими синтетическими добавками. Состав данных смесей не печатается на их упаковке, в связи с этим отнесение данных смесей к наркотическим веществам без проведения специальной экспертизы невозможно.

«Указанные курительные изделия являются опасными для здоровья населения, а их потребление приводит к наркотической зависимости и становится первым шагом к потреблению сильнодействующих наркотиков. А у некурительного табачного изделия – насвая пока нет официального статуса наркотического вещества, что мешает эффективной борьбе с его распространением. Однако, его потребление также опасно для здоровья, приводит к ухудшению памяти и неуравновешенности, а в целом, к изменению личности и нарушению психики», – такие доводы использовали депутаты, рассматривая и принимая данный законопроект.

Однако прокуратура Кемеровской области посчитала, что принятый региональный закон противоречит Конституции Российской Федерации и федеральному законодательству. «Введением запрета депутаты вышли за пределы своей компетенции, поскольку деятельность по обороту курительных и некурительных изделий является предпринимательской, регулируется нормами гражданского законодательства и находится в исключительном ведении Российской Федерации (ст. 71 Конституции РФ, ст. 3 Гражданского кодекса РФ)», – пояснили в прокуратуре. Фактически на территории области ограничили свободу субъектов предпринимательской деятельности, гарантированную Конституцией Российской Федерации. Вводить же такие ограничения допустимо только на федеральном уровне в исключительных случаях. Запрет, по оценке прокуратуры, нарушает требования Федерального закона «О защите конкуренции».

Кроме того, в областном законе не раскрывается, какие именно курительные и некурительные изделия запрещаются для оборота, что размывает критерии правонарушения и служит коррупциогенным фактором – «позволяет чиновникам произвольно определять, кто и за что виноват». При этом перечень запрещённых к свободному обороту наркотических средств или психотропных веществ утверждается Правительством Российской Федерации, а не региональными органами власти. Ответственность за их употребление и оборот предусмотрена административным и уголовным законодательством.

Но, как и с «противопожарным» законом облсовет решил не торопиться отменять «курительный запрет», отложив рассмотрение вопроса на конец марта. На начало марта решение депутатов по обоим законам не было принято. Напомним, что последний протест прокуратура выносила в адрес коллегии обладминистрации, принявшей прошлой осенью постановление «Об активизации работы по взиманию транспортного налога». Протест сначала не был удовлетворён, но после обращения прокуратуры в суд власти вынуждены были отменить постановление. Тем не менее, оно действовало в течение нескольких месяцев, доставив немало неудобств автовладельцам. В начале же 2009 года аналогичным образом по протесту прокуратуры совету народных депутатов пришлось отменять региональный закон о запрете сбора лома цветных металлов на территории Кемеровской области.

ОАО «СИБИРЬТЕЛЕКОМ»
ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

http://kem.sibirtelecom.ru

Компания «Сибирьтелеком» удерживает лидирующие позиции на сибирском рынке услуг местной и внутризоновой связи, является ведущим региональным Интернет-провайдером. Разветвленная инфраструктура сетей позволяет компании предоставлять услуги на всей территории Сибири, и приходить даже в отдалённые регионы и населенные пункты. Главная ставка сделана на современные услуги и технологии, развитие качественного сервиса.

В Кемеровской области компания «Сибирьтелеком» располагает 630 тысячами номеров монтированной телефонной ёмкости, из которых 570 тысяч используются, обслуживает более 70 тыс. абонентов широкополосного доступа. В настоящее время доля компании в Кузбассе – 77% рынка фиксированной телефонии, 95% – рынка внутризоновой междугородней связи, 52% – рынка услуг доступа в интернет по всем видам, 22% – IP-телефонии, около 1% – рынка платного телевидения.

Как подчёркивает директор Кемеровского филиала ОАО «Сибирьтелеком» Александр Рейхерт, сегодня компания стремится стать оператором самых разнообразных услуг, включая интеллектуальные услуги, комплекс Triple Play, когда по стандартной медной паре абоненты филиала получают сразу три услуги – телефонию, широкополосный доступ в Интернет и интерактивное телевидение. Причём, в последнем случае, уже не только на специальную приставку, но непосредственно на персональный компьютер. Эта услуга уже предложена абонентам. Для неё разработаны очень интересные и привлекательные безлимитные тарифы под маркой «Всё включено», когда абонент за все три услуги может платить одну плату, по Кемерову и Новокузнецку всего 777 рублей в месяц. Такой подход, конечно же, очень удобен для абонента, не надо заказывать услуги у трёх разных операторов, потом платить в трёх разных местах, когда всё это можно приобрести в едином пакете.

Для продвижения такой комплексной услуги «Сибирьтелеком» внедряет новую технологию доступа GPON, т.е. прокладки оптоволоконного кабеля в квартиру. Чтобы абонент получил высокоскоростной практически неограниченный доступ в сеть Интернет наряду, естественно, с обычным телефоном и телевидением. Внедрение GPON производится на нескольких площадках в Кемерове, Новокузнецке и Ленинске-Кузнецком. Кроме этого, продолжает развиваться и технология FTTH, когда стекловолокно доходит до дома, а внутри до абонента идёт витая пара.

В прошлом году компания «Сибирьтелеком» ввела в строй сразу несколько крупных мощностей в сфере обработки данных. В частности, мощный call-центр с пропускной способностью до 300 тысяч обращений в день на территории всей Сибири. С выходом его на такие параметры в компании рассчитывают, что доступ абонентов к информационно-справочной службе будет упрощен, и моменты, когда нельзя дозвониться до справки или сервисной поддержки, уйдут в прошлое. Другим прорывом на рынке интеллектуальных услуг стал мощный data-центр, построенный в прошлом году в Новосибирске, который позволит активно продвигать на рынке услуги хостинга и «Colocation», предоставлять корпоративным клиентам площади под размещение серверов, оказывать услуги ИТ-аутсорсинга. В этом случае сибирским компаниям не нужно нести затраты на ИТ-инфраструктуру, обслуживающий персонал и другие издержки.

Сегодня ОАО «Сибирьтелеком» в Кемеровской области делает ставку на современные технологии, – на развитие интеллектуальных услуг и услуг передачи данных. По мнению директора Кемеровского филиала ОАО «Сибирьтелеком» Александра Рейхерта, за этим большое будущее.

Построенный в прошлом году в Новосибирске data-центр, позволит активно продвигать на рынке услуги хостинга и «Colocation»

ЕЛЕНА РУДНЕВА: «ВУЗОВСКИЕ ИННОВАЦИИ – НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ УГЛЯ»

Федеральный закон № 217 от 2 августа 2009 года «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации по вопросам создания бюджетными научными и образовательными учреждениями хозяйственных обществ в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности», которым учреждениям образования и науки было предоставлено право создавать малые предприятия, Кузбасс довольно быстро взял на вооружение. На сегодня практически во всех вузах области ведётся работа по созданию условий для организации хозяйственных обществ, вносятся соответствующие изменения в уставы образовательных учреждений. О результатах этой работы «Авант-ПАРТНЕРу» рассказала начальник областного департамента образования и науки Елена РУДНЕВА.

– Елена Леонидовна, сколько и каких предприятий уже создано в Кузбассе по указанному федеральному закону?

– По состоянию на 1 марта текущего года в вузах Кемеровской области созданы 4 малых предприятия. Подчеркну, что речь идёт об инновационных предприятиях. Это принципиально важно, поскольку хозяйственные общества, исходя из положений федерального закона, должны носить инновационный характер, поскольку их главная цель – коммерциализация результатов научной и научно-образовательной деятельности, то есть развитие инноваций. Ведь это факт, что связи между научно-исследовательской работой и реальным рынком не достаточно сильны, поэтому возникла острая необходимость во внедрение инновационных разработок и результатов научно-исследовательской деятельности.

Так, в Кемеровском технологическом институте пищевой промышленности создано предприятие по выпуску полуфабрикатов из картофеля и овощей в регулируемой газовой среде.

В современных условиях пристальное внимание к проблемам агропромышленного комплекса закреплено национальным проектом «Развитие АПК». И важнейшее место в его реализации отводится проблеме производства и переработки сельскохозяйственной продукции, в частности картофеля. При реализации проекта, как мы считаем, решаются следующие социальные задачи: обеспечение качественными

овощными полуфабрикатами детских учреждений и школ; улучшение качества и культуры питания за счёт использования экологически чистого сырья, инновационных технологий производства и хранения; повышения уровня заработной платы работникам предприятия; обеспечения высокого уровня санитарно-гигиенического и производственного контроля; производство импортозамещающего продукта; создание малого инновационного предприятия по выпуску высококачественной продукции в широком ассортименте. Замечу, что этот проект получил одобрение на экспертном совете в ОАО «Кузбасский технопарк».

В Юргинском технологическом институте (филиале) Томского политехнического университета совместно с ТПУ создано ООО «НПО СварПро» по выпуску функциональных покрытий защиты изделий от брызг расплавленного металла и ООО «НПО Вектор» по программному обеспечению автоматизации разработок технологических процессов сварочного производства.

Основной целью ООО «НПО Вектор» является разработка и внедрение программного обеспечения «Систем автоматизированного проектирования», конструкторской и технологической документации в области сварочного производства. В настоящее время здесь разрабатывается «Система автоматизированного проектирования технологического процесса сборки и сварки металлоконструкций «Вектор»». Результатом разработки является получение универсального инструмента проектирования технологической документации для предприятий, занимающихся производством сварных металлоконструкций. Это позволит сократить сроки и трудоёмкость подготовки производства. Комплекс может найти широкое применение, как в мелко, так и в крупносерийном производстве благодаря своей простоте и надёжности. Система может быть использована в учебном процессе как наглядное пособие для будущих инженеров-технологов, позволяющая получить базовые знания и основные методы разработки технологических процессов. На данный момент над проектом работают один к.т.н., один аспирант и один студент. В течение 2010 года планируется создать дополнительно 3 рабочих места.

Основной целью деятельности предприятия ООО «НПО СварПро» является практическое применение (внедрение) результатов интеллектуальной деятельности – научных исследований и разработок в области естественных и технических наук. В настоящее время предприятие ведёт исследования, разработку и внедрение в производство нескольких видов функциональных покрытий для дуговой сварки плавлением «Идеал», применение которых существенно снижает затраты на производство и повышает качество сварных соединений, что является актуальной задачей при производстве горно-шахтного оборудования и других видов металлоконструкций. Экспериментальные образцы функциональных покрытий уже были применены на крупных промышленных предприятиях Кузбасса (ОАО «Металлургмонтаж», ООО РТЦ «Сибирь»).

Ещё одно предприятие – ООО «Контроллинг» было создано в Кемеровском институте (филиале) Российского государственного торгово-экономического университета. Оно планирует реализацию инновационного проекта «Модернизация систем жизнеобеспечения предприятий и организаций Кузбасса» для повышения эффективности использования топливно-энергетических ресурсов в Кузбассе путём внедрения современных энергосберегающих систем и технологий в условиях реализации государственной энергосберегающей политики России. В основу проекта положен принцип внедрения автоматизированной энерго-теплосберегающей системы контроля, учёта и управления за инженерными системами здания на основе диагностики проблемных зон эксплуатируемого помещения с использованием информационных технологий. В результате внедрения такой системы снизится потребление электро-, теплоресурсов до 40% и эксплуатационных затрат до 25%; значительно повысится производительность труда сотрудников предприятий и учреждений за счёт создания высокого уровня комфорта и отличных условий комфорта; рационально перераспределятся энергоресурсы в Кузбассе в пользу промышленных предприятий региона в критических условиях.

– Работа в вузах ещё продолжается. Что ещё можно ожидать от вузовской науки в плане создания инновационных предприятий?

– По нашим оценкам, в течение 2010 года планируется открытие ещё 12-ти малых инновационных предприятий. И практически во всех вузах области. Отмечу при этом, что спектр направлений вузовских инноваций очень широк. Для нашего угольного региона особенно важно, что вузы реально могут предложить разработки, позволяющие развивать различные сферы деятельности.

К примеру, Кемеровская государственная медицинская академия планирует открыть два предприятия по производству наборов композиций для фиксации и окраски мазков крови, костного мозга и цитологических препаратов и городской центр коррекции дисбактериоза кишечника.

Учитывая, что для фиксации и окраски мазков крови и других цитологических и гистологических препаратов в нашей стране и за рубежом до сих пор используют растворы по рецептам 1901 и 1902 годов, а составляющие для изготовления красителей ввозятся в нашу страну в основном из-за рубежа, здесь разработаны новые поколения реагентов для окраски клеток крови и других тканей в цитологических и гистологических препаратах и новый способ изготовления гистологических препаратов. Они проще и быстрее традиционных. В результате повысится диагностическая информативность метода в связи с лучшим прокрашиванием клеток крови. Стоимость исследования удешевляется. Все исходные материалы будут российские.

Также два предприятия будет создавать Сибирский государственный индустриальный университет». Здесь ориентир на информационные технологии и энергосбережение.

Сразу три предприятия создаёт Кемеровский государственный сельскохозяйственный институт. «Рекультиватор» – по внедрению технологий биологической (лесной и сельскохозяйственной) рекультивации земель, нарушенных в результате добычи полезных ископаемых, «Цеолит» – по разработке и использованию кузбасских месторождений цеолитов в животноводстве и растениеводстве, «Агротехнологии» – по использованию изобретений, полезных моделей в сельскохозяйственном машиностроении и агротехнологических процессах.

Кузбасский государственный технический университет тоже намерен открыть три предприятия. НТЦ «Энергия» будет предлагать следующую продукцию:

– Микропроцессорное устройство для диагностики и защиты главных электроприводов карьерных экскаваторов.

– Компьютеризованный испытательный стенд для определения действительных значений параметров и переменных величин асинхронных электродвигателей после их изготовления или ремонта.

– Устройства защиты бытовых приборов от перепада напряжения с функцией вольтметра и измерителя мощности.

– Устройства электронной защиты асинхронных двигателей на широкий диапазон мощностей (от 0.1 до 300 кВт) от аварийных режимов.

Предприятие «Геофизический центр» планирует проводить мониторинг и анализ сейсмодинамических и техногенных взрывных работ, контроль геомеханического состояния и прогноз устойчивости участков выработок шахт и рудников, контроль за состоянием экологически опасных промышленных производств и использование их отходов с применением инноваций в области геофизики. Предприятие будет ориентировано на осуществление исследовательской и проектно-документальной деятельности в области геофизики, геодезии и геологии; привлечение новых наукоёмких технологий и повышение эффективности научной работы в области знаний о земле, экологии и рациональному природопользованию; повышение качества предоставляемых услуг в области геофизических исследований в Кузбассе.

Добыча полезных ископаемых имеет свои особенности в каждом регионе. Именно поэтому разработанные технологии и методики в условиях Кузбасса наиболее результативны именно в этом регионе. Патенты и изобретения, которые планирует использовать в работе «Геофизический Центр», были в основном разработаны как для угольных шахт, разрезов Кузбасса.

Кроме того, в угледобывающей промышленности всегда актуальным остаётся вопрос безопасности горнорабочих. Об этом говорит печальная статистика травматизма. Не мало важны и вопросы безопасности жилых и промышленных строений ввиду техногенных воздействий на массив горных пород. Именно такие задачи как прогноз землетрясений и оценка сейсмоопасности, укрепление горных выработок в сложных гидрогеологических и горно-геологических условиях, контроль состояния природных и техногенных массивов горных пород планирует решать «Геофизический Центр».

По информации областного департамента потребительского рынка и предпринимательства, в этом году инновационным предприятия будет оказываться следующая поддержка:

– предоставление субсидий на компенсацию части затрат субъектов малого и среднего предпринимательства, связанных с развитием производственных и инновационных малых и средних предприятий (размер субсидии – 50% от фактически произведённых и документально подтверждённых затрат субъектов малого и среднего предпринимательства на развитие инновационных малых и средних предприятий за предшествующий календарный год, но не более 1000 000 рублей на одного субъекта малого, среднего предпринимательства);

– гранты субъектам малого и среднего предпринимательства, созданным бюджетными и научными и образовательными учреждениями в целях практического применения (внедрения) результатов интеллектуальной деятельности (грантовая поддержка предоставляется субъектам малого или среднего предпринимательства на условиях софинансирования. Доля софинансирования в общей сумме расходов составляет: за счёт средств областного бюджета – не более 3 млн рублей; за счет средств субъекта малого или среднего предпринимательства – не менее 10% от суммы гранта);

– на инновационные предприятия также распространяются все 20 мер поддержки субъектов малого и среднего бизнеса, действующие в регионе.

С начала 90-х годов, большое количество отраслевых институтов угольной промышленности и шахтостроительной отрасли были ликвидированы или перешли в руки частных компаний. На сегодняшний день в Кузбассе многие проектные организации остались монополистами. В некоторых вопросах, связанных с экспериментально-исследовательской деятельностью предложение услуг полностью отсутствует.

И это предприятие, в основном будет ориентировано на угольную отрасль.

Два предприятия – ООО «Инновационно-консалтиноговый центр «Импульс» для выделения высокосимметричных подрешёток в сложных кристаллических соединениях и их визуализации в прямом и обратном кристаллических пространствах и анализа экспериментов в пористой среде и получения величины относительной проницаемости и кривых капиллярного давления и ООО «Кемерон» для разработки полимерного гидрофильного материала для мягких контактных линз (МКЛ) Кемерон-1 – создаст Кемеровский государственный университет». Их уставы регистрируются в органах юстиции, точнее эти действующие предприятия проходят перерегистрацию.

ООО «Кемерон» проводит исследования по созданию новых полимерных материалов медицинского назначения с заданными практическими свойствами. А результатом работы ООО «Инновационно-консалтинговый центр» станет внедрение оптических датчиков газов, повышающее безопасность предприятий химической промышленности и транспортировки токсичных и легковоспламеняющихся компонентов в суровых условиях Сибири.

– Елена Леонидовна, при массе одобрительных отзывов на федеральный закон, есть и критики документа. Основные их претензии – непроработанность многих вопросов, связанных с арендой помещений, собственностью, налогами. Какова позиция кузбасских властей по данному вопросу?

– С целью обеспечения реального внедрения в производство результатов научно-технической деятельности мы предлагаем внести изменения в ФЗ №217-ФЗ для устранения противоречий в нормативной базе, регламентирующей деятельность бюджетных организаций. На наш взгляд, действительно, требуется внесение поправок в Налоговый кодекс, «легализующих» доходы вузов от предпринимательской деятельности. Требует решения и вопрос с арендой помещений – как самого предоставления, так и величины арендной платы. Для поддержки развития инноваций, на наш взгляд, нужны и дополнительные субсидии на федеральном уровне. Область же со своей стороны уже готова оказывать поддержку инновационным предприятиям грантами, субсидиями. Уже есть пример размещения инновационных предприятий, созданных по федеральному закону в бизнес-инкубатор на льготных условиях.

ИРИНА СВИРИДОВА: «ПРИ СОЗДАНИИ ВУЗОВСКИХ ИННОВАЦИОННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ МЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В СОТРУДНИЧЕСТВЕ СО СРЕДНИМ И КРУПНЫМ БИЗНЕСОМ»

С августа 2009 года в России действует закон, разрешающий вузам и НИИ создавать малые наукоёмкие компании. Считается, что это позволяет в полной мере использовать инновационный потенциал науки и высшей школы. Об опыте и проблемах коммерциализации вузовских разработок рассказывает ректор Кемеровского государственного университета Ирина Альбертовна СВИРИДОВА.

– Даёт ли новый закон ощутимый импульс развитию вузовских инноваций?

– Как показывает мировая практика, инновации преимущественно рождаются в центрах университетской науки, где сосредоточены интеллектуальная молодежь и учёные. Высшие учебные заведения являются собственниками интеллектуальных продуктов и заинтересованы в их широком внедрении, коммерциализации. И новый закон позволяет вузам легально продвигать на рынок свои научные разработки. И в этом его главный плюс. Но при открытии университетских производств мы уже столкнулись с рядом проблем…

– Да, в СМИ неоднократно обсуждались сдерживающие факторы, среди которых наличие уставного капитала малых предприятий, поиск и аренда площадей, оборудования….

– Я опускаю эти вопросы, они общеизвестны и вполне преодолимы. На мой взгляд, самый главный фактор сдерживания – неразвитость инновационного рынка. Давайте честно ответим на вопрос, готов ли сегодня бизнес и промышленный сектор закупать вузовские инновации, высокотехнологичную продукцию для дальнейшего массового производства. Опыт показывает, что в очень ограниченных объёмах. Соответственно, должны быть ещё какие-то экономические стимулы расширения инновационного рынка, прежде всего, за счёт отечественных разработок. Одной инициативы со стороны вузов – мало. Нужен инновационный заказ и от бизнеса, и от общества, и от государства. Уверена, стратегический ресурс ближайшего десятилетия – повышение инновационной культуры, заинтересованность на всех уровнях в улучшении качества продуктов, услуг и технологий. Это и должно быть толчком к научно-технологическому перевооружению и инновационному прорыву региона и страны.

Пока же вузы самостоятельно ищут рынки сбыта и предприятия-резиденты, убеждают собственников и менеджеров в преимуществах своих разработок.

– Может быть, поэтому и не так быстро создаются малые предприятия при вузах?

– Для их открытия необходимо, чтобы было три условия: первое – инновация должна быть получена в результате научных исследований (часто идёт подмена содержания работы таких предприятий просто услугой населению), второе – продукт должен быть востребован на рынке, и третье – иметь высокую конкурентоспособность (при относительно низкой рентабельности). Без этого – создавать предприятия, тратить на это средства и усилия – бессмысленно.

– Тем не менее, в университете действуют 3 малых инновационных предприятия…

– Ещё в 90-ые годы их было 15. Но в силу законодательных запретов они отпочковались: некоторые не выдержали конкуренции, поменяли направление деятельности, перестав быть инновационными. Поэтому данный опыт был учтён. Внимательно изучены потребности регионального и российского рынков инноваций. Мы смогли определить, в каких сферах наша продукция востребована и насколько велика ёмкость спроса. В настоящее время у нас три малых предприятия, два студенческих конструкторских бюро по проблемам компьютерной автоматизации и по разработке программного обеспечения, несколько проблемных исследовательских лабораторий, которые взаимодействуют с наукоемкими производствами.

– Чем занимаются инновационных предприятий вуза?

– Научно-производственная фирма «СилиКем» разрабатывает полимерные материалы, которые обладают уникальными свойствами и могут использоваться как защитные и антикоррозийные покрытия в строительной и химической отраслях, электротехнической промышленности. Технологии относительно дешёвые, с низкой себестоимостью изделий.

ООО «Кемерон» разрабатывает материалы медицинского назначения. В октябре 2009 года получен патент на изобретение способа изготовления мягких контактных линз. В отличие от аналогов такие линзы могут использоваться для лечения ожогов глаз. Они обладают способностью быстрого поглощения обжигающих веществ (кислоты, щелочи), токсинов, вирусов с поверхности и полости глаза. Это позволяет сохранить зрение пострадавшим в различных авариях.

ООО «Инновационно-консалтинговый центр «Импульс» работает над созданием оптических датчиков для обнаружения и определения концентрации различных газов. По ряду параметров они превосходят широко используемые сейчас приборы. Тем самым они могли бы повысить безопасность химических предприятий, а также использоваться при транспортировке легковоспламеняющихся и токсичных компонентов. При этом вузовские изделия по себестоимости дешевле импортных аналогов.

– Ирина Альбертовна, планируется ли еще открытие в университете инновационных производств?

– Да, потенциал наших учёных достаточно большой. Каждый год создаются объекты интеллектуальной собственности – патенты на изобретения, полезные модели, программные продукты. Сейчас у университета более 200 патентов на изобретения. Так что перспективы неплохие. И в создании вузовских инновационных предприятий мы заинтересованы в сотрудничестве с предприятиями среднего и крупного бизнеса.

БОЛЬШЕ ПРОДАЖ, МЕНЬШЕ ПОКУПОК

Угольная промышленность, основа экономики Кузбасса, сильнее других, наряду с металлургией и машиностроением, почувствовало негативное влияние мирового кризиса. Но она же первой стала выходить из кризиса, восстанавливать добычу, и вновь стала привлекательной, относительно, конечно, для сделок, слияний и поглощений. Хотя основная часть угольных продаж сегодня, за определённым исключением приходится пока на небольшие активы, или даже банкроты. И желающие на их покупку находятся с трудом, намного сложнее, чем желающие продать. Другой отраслью, оказавшейся относительно привлекательной для покупок в нынешней непростой обстановке, стала энергетика. На фоне сокращения энергопотребления и откладывания объявленного строительства новых объектов в отрасли действующие, уже построенные активы привлекли покупателей своей доступностью.

В ЗАПАС «ЗАРЕЧНОЙ»

Уже в конце года стало известно, что ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК) продаёт шахту «Октябрьская» из состава ОАО «СУЭК-Кузбасс», «дочки» СУЭК, украинской группе «Донецкуголь», которой в Кузбассе принадлежит угольная компания «Заречная». Эта сделка оказалась одной из самых странных в последней время с точки зрения мотивов продавца и обстоятельств продажи. Неудивительно, что представители её участников никак не комментируют условия купли-продажи.

В «СУЭК-Кузбасс» первоначально просто подтвердили предстоящую с нового, 2010 года, продажу «Октябрьской». В ЗАО «МПО «Кузбасс» (управляет активами «Донецкстали» в Кузбассе) сообщили, что поскольку сделка не завершена, никаких заявлений от покупателя не будет, дескать, всё будет объявлено в новом году, после завершения сделки. Однако с 1 января 2010 года «Октябрьская» перешла под управление «Заречной», в официальной государственной отчётности её добыча перестала учитываться в составе «СУЭК-Кузбасс», но никаких заявлений ни стороны покупателя, ни стороны продавца не последовала.

Эксперты-угольщики указали, что УК «Заречная» нуждается в новых угольных запасах, поскольку на двух действующих предприятиях компании – на шахте «Заречная» и на шахте «Алексиевская» – они подходят к концу. Последний раз ОАО «Шахта «Заречная» приобрела новые запасы – участок «Шахта «Заречная-2» – в ноябре 2004 года. На нём залегает порядка 43 млн тонн угля, но 6 млн тонн разрабатывать нельзя, так как они находятся под железной дорогой Новокузнецк-Новосибирск. По оценке гендиректора ООО «Недропользование» Леонида Кечкина, с нынешними темпами добычи угля, порядка 5 млн тонн в год, запасов на данном участке и на старом поле, начатом ещё в советскую эпоху, шахте «Заречная» хватит на 10-12 лет работы.

«Кузбассразрезуголю», по словам Андрея Козицына, участки Ленинский-1 и -2 нужны для расширения шахты «Байкаимская», пущенной в августе прошлого года

Что касается шахты «Алексиевская», то на ней, как ранее признавал гендиректор УК «Заречная» Виталий Харитонов, также осталось мало запасов, около 4 млн тонн угля, и компания вынуждена сокращать персонал шахты. По его оценке, при сегодняшних темпах добычи 50-60 тыс. тонн в месяц судьбу «Алексиевской» нужно решить не позднее марта 2010 года, иначе придётся закрывать. В мае 2009 года «Заречная» инициировала проведение конкурсов по участкам Ленинский-1 и -2 с совокупными запасами в 110 млн тонн, чтобы расширить ресурсы шахты «Алексиевская». Но в начале июня приказом Федерального агентства по недропользованию (Роснедра) торги были отменены.

В декабре их вновь выставили на продажу, и «Заречная» снова направила свои заявки, а основным её конкурентом стала угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ). Ей, как заявил в феврале гендиректор ООО «УГМК-Холдинг» Андрей Козицын, эти участки нужны для расширения шахты «Байкаимская», пущенной в августе прошлого года. Впрочем, в начале марта стало известно, что Роснедра вновь отменят продажу этих участков.

Конечно, в состав УК «Заречная» входит еще ООО «Шахтоуправление «Карагайлинское» в Киселёвске, а в конце сентября ОАО «Шахта «Заречная», главное добывающее предприятие компании, выиграло конкурс на разработку участка Серафимовский в Промышленновском районе с запасами угля 163 млн тонн коксующихся и энергетических марок Г, ГЖ и ГЖО. Однако на строительство шахты и обогатительной фабрики на новом участке потребуется около пяти лет и не менее 6,4 млрд рублей вложений, а строительство шахты в составе «Карагайлинского» в связи с кризисом было приостановлено. Оно так и не возобновилось, и когда цены на коксующийся уголь за последние 12 месяцев выросли в 2 раза. А на шахтоуправление в течение прошлого года кредиторы дважды подавали заявления о признании несостоятельным, но процедура банкротства не вводилась в связи с погашением долгов.

В таких обстоятельствах мотивы приобретения «Донецкуглём» шахты

«Октябрьская», давно построенного предприятия с налаженной добычей, вполне понятны. На предприятии занято более 1000 человек. Она добывает порядка 2,3 млн тонн угля энергетической марки ДГ, располагает запасами около 120 млн тонн. Неясно, зачем понадобилось продавать такое предприятие СУЭК, уменьшая стоимость своих активов. Ведь вскоре после этой сделки компания объявила о предстоящем первичном размещении акций, и для будущих покупателей бумаг крайне важно высокая стоимость компании.

ДРУГИЕ УГЛИ

Две другие сделки в угольной отрасли – по продаже ООО «Шахта «Зеленогорская-Новая» и имущественного комплекса разреза «Черемшанский, – оказались не намного более понятными и мотивированными, чем сделка по шахте «Октябрьская». Хотя эти активы куда менее привлекательны, «Черемшанский» ещё не достроен, а «Зеленогорская-Новая» затоплена в июне прошлого года.

Имущество обанкроченного ООО «Разрез «Черемшанский» (Прокопьевский район) выставлялось на торги еще в конце ноября прошлого года. Первоначально имущественный комплекс «Черемшанского» был оценен независимым оценщиком в 25,5 млн руб. и по этой цене был выставлен на аукцион в рамках конкурсного производства. Победителем первых торгов с предложением заплатить 901,3 млн рублей было признано беловское ООО «Разрез «Уропский», контролируемое Александром Поляковым, собственником ООО «Разрез «Черемшанский». Основную конкуренцию ему составили две структуры, представлявшие интересы Михаила Абызова, владельца группы RU-COM. Реального имущества на «Черемшанском» почти не осталось, но победитель торгов получает право переоформить на себя лицензию на недропользование банкрота.

Александр Поляков, по его словам, «не успел оплатить» приобретение, а в новых торгах в феврале разрез «Уропский» не смог принять участие, т.к. представители следственного комитета в ходе обыска изъяли с предприятия всю документацию. По данным владельца предприятия Полякова, дело возбуждено по факту незаконного предпринимательства, поскольку «Уропский» пытался наладить добычу угля после победы на аукционе в ноябре 2009 года. Соответствующую жалобу в следственные органы и в милицию направил конкурсный управляющий «Черемшанского» Евгений Лазаревич. Одновременно он предложил купить имущественный комплекс «Черемшанского» ООО «Логистик Трейд», эта фирма, представлявшая интересы группы RU-COM, предложила цену на один шаг ниже, чем разрез «Уропский», и по условиям аукциона могла быть признана его победителем. Однако по адресу, указанному в регистрационных документах аукциона, почтовая служба не нашла данную фирму, и конкурсному управляющему пришлось объявлять новые торги.

Они прошли в феврале, и на этот раз победителем было признано кемеровское ООО «Стройсибресурс», неизвестное участникам рынка. Оно предложило за имущественный комплекс «Черемшанского» 1 млрд 3 млн 862 тыс. рублей.

Кроме победителя на втором аукционе соревновались два участника – ООО «Разрез «Пермяковский» (входит в группу «Стройсервис») и вновь ООО «Логистик Трейд», которые предложили, соответственно, третью и вторую цену после победителя. Евгений Лазаревич по итогам торгов выразил надежду, что на этот раз победитель оплатит своё приобретение (срок на это дан до конца марта), и полученные средства удастся направить на погашение задолженности по зарплате перед 130 работниками «Черемшанского» и на погашение налоговой задолженности. Чем занимается ООО «Сибстройресурс», конкурсный управляющий сообщить не смог, указал только, что оно зарегистрировано в Кемерове и возглавляет его Максим Сорокин. По сведениям представителя фирмы, проводившей торги, «Сибстройресурс» занято проектированием в угольной отрасли.

ООО «Шахта «Зеленогорская-Новая», расположенная в Крапивинском районе, такого ажиотажа как имущество «Черемшанского» не вызвало. Это и понятно, запасов у предприятия немного, порядка 2 млн тонн, поставлять продукцию в другие места затруднительно, т.к. железнодорожного сообщения с «внешним миром» нет.

В июле прошлого года на «Зеленогорской Новой» была введена процедура банкротства, наблюдение, которую планировалось завершить в конце декабря 2009 года, но арбитражный суд отложил рассмотрение дела для заключения мирового соглашения. Его предложил владелец шахты Валерий Зубарев, заверивший, что привлечёт на предприятие инвестора. В конце января нынешнего года временный управляющий Андрей Протодьяконов сообщил на заседании суда, что собрание кредиторов не успело рассмотреть подготовленные к мировому соглашению документы, но инвестор на шахту нашёлся, это – кемеровский предприниматель Сергей Чернов, согласившийся выделить «Зеленогорской-Новой» средства для расчета с кредиторами и для запуска производства. Как пояснил тогда Валерий Зубарев, взамен этой помощи «он отдал шахту инвестору».

Однако, по данным временного управляющего, новому владельцу так и не удалось уговорить основных кредиторов предприятия, банк ВТБ 24 и Федеральную налоговую службу (ФНС), заключить мировое соглашение. В итоге, на предприятии открыто конкурсное производство, конкурсным управляющим «Зелегорской Новой» назначен Михаил Путинцев. Как сообщил Андрей Протодьяконов, для восстановления предприятия был подготовлен «очень толковый бизнес-план», Сергей Чернов представил кредиторам данные счета его фирмы, а условия мирового соглашения предполагали погашение долгов шахты уже в течение нескольких месяцев. Но кредиторы стали выдвигать различные дополнительные условия мира, и договориться с ними Сергею Чернову не удалось.

Как было установлено в ходе наблюдения, задолженность шахты – около 27 млн рублей, в том числе, перед Банком ВТБ 24 – 22,9 млн рублей. До апреля прошлого года, когда производство на предприятии было остановлено, «Зеленогорская-Новая» добывала ежегодно до 60 тыс. тонн энергетического угля (использовался в основном для нужд коммунального хозяйства и частного сектора Крапивинского района). Затем областные власти обвинили руководство шахты и Валерия Зубарева в нарушении законодательства о безопасности и в задержках зарплаты, и

ООО «Разрез «Черемшанский» (пгт Трудармейский Прокопьевского района) учреждено в октябре 2001 года частными лицами, в апреле 2005 года за 157,5 млн рублей приобрело лицензию на участок «Инской-2» в Беловском районе с запасами энергетического угля марки Д около 73 млн тонн. После получения лицензии разрез начал строиться, планами его развития предусматривалось ввести в строй первую очередь производственных мощностей в 2010 году. В мае 2007 года на предприятии по собственному заявлению было введено внешнее управление на полтора года, в сентябре нынешнего – конкурсное производство. По данным конкурсного управляющего, кредиторская задолженность составляет 939,87 млн рублей, более половины из которых контролирует ООО «Прогресс» (Новосибирск), а около 40% – структуры предпринимателя Михаила Абызова, скупившие задолженность «Черемшанского» во второй половине 2008 года.

в июне прошлого года её закрыли при участии чиновников обладминистрации и милиции. Выработки были затоплены вместе с оборудованием. По оценке Андрея Протодьяконова, реального имущества у «Зеленогорской Новой» нет, только небольшой административный корпус, подземные выработки затоплены вместе с оборудованием, поэтому выручить что-либо в ходе конкурсного производства будет маловероятно.

СДС ОБЗАВЕЛСЯ ГЕНЕРАЦИЕЙ, А МРСК СИБИРИ – ПОДСТАНЦИЕЙ

В феврале ООО «Холдинговая компания «СДС-Энерго» (отраслевое подразделение кемеровского ЗАО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз») объявило о приобретении своего первого генерирующего актива – теплоэлектроцентрали в городе Яровое в Алтайском крае. В «СДС-Энерго» объяснили мотивы покупки стратегией СДС, направленной на то, чтобы стать энергоугольной компанией. Власти Ярового положительно оценили сделку.

Установленная электрическая мощность ТЭЦ в Яровом – 32,5 МВт, установленная тепловая мощность – 277 ГКал/час. Станция расположена на общей промплощадке с ОАО «Алтайхимпром», снабжает теплом и электроэнергией это предприятие, а также город с населением 22 тысячи жителей. Численность персонала ТЭЦ – 370 человек.

Электростанция в Яровом была построена в составе химического комбината (ныне ОАО «Алтайхимпром»), однако, в ходе экономических преобразований в 90-е гг. прошлого столетия была выведена из его состава и стала собственностью Алтайского края. В 2003 года на базе ТЭЦ и одного из цехов «Алтайхимпрома» было создано ОАО «Алтайские гербициды», основным видом деятельностью которого стало производство тепла и электроэнергии. По данным заместителя гендиректора этого предприятия Владимира Мороза, энергетика обеспечивала до 96% выручки «Алтайских гербицидов». Согласно отчетности предприятия, 51,6% его акций находятся в собственности Алтайского края, 41,4% – ООО «Русьэнерго», а до середины 2009 года – ООО «АлтайИнвестГрупп» предпринимателя Сергея Хачатурова, бывшего до прошлого года партнером СДС в ОАО «Алтайвагон».

В начале прошлого года имущественный комплекс станции был выведен из состава «Алтайских гербицидов» и продан. Кому, на предприятии отказались сообщать, в прошлом году оно использовало ТЭЦ на правах аренды. Как и в случае со сделками в угольной промышленности, обстоятельства приобретения ТЭЦ также оказались неясными. В пресс-службе СДС отказались сообщать, кто продал станцию и за сколько. Однако в марте администрация Алтайского края сообщила о заключении соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с СДС, по которому, в частности, холдинг взял на себя обязательства по развитию предприятия «Алтайские гербициды» в своём составе. Тогда же появились сведения, что ТЭЦ (возможно, только контроль над ней) был приобретен всего за 20 млн рублей.

Разъяснения покупателя были даны только по поводу целей приобретения. Как пояснил гендиректор «СДС-Энерго» Сергей Моисеев, «это было стратегической целью для холдинга «Сибирский деловой союз» стать энергоугольной компаний, а выбор ТЭЦ в Яровом был обусловлен тем, что эта станция работает как раз на угле марки СС, который добывают предприятия СДС». Впрочем, серьёзного рынка сбыта ТЭЦ в Яровом для продукции «СДС-Угля» не создаст, в прошлом году угольные предприятия СДС добыли около 16 млн тонн угля, а годовая потребность ТЭЦ всего 117 тыс тонн. Не исключено, что холдингу интересны рекреационные возможности озера Яровое, и приобретение стало способом войти в одноименный город и наладить сотрудничество с местными властями.

Последние одобрительно отнеслись к покупке ТЭЦ частным инвестором. Заместитель главы администрации Ярового по экономике и финансам Татьяна Болванова положительно оценила приобретение ТЭЦ холдингом «СДС-Энерго»: «Покупка компанией, которая входит в большой холдинг с собственной добычей угля, мы надеемся, обеспечит станцию надежным снабжением качественным топливом и позволит сдерживать рост тарифов». По её оценке, станция является неплохим активом, поскольку у города хорошие перспективы развития рекреационной деятельностью, строительства нового жилья и курортных объектов, которые станут новыми потребителями для ТЭЦ. Убытки, показанные отчетностью 2008 года (22,63 млн рублей), по данным Татьяны Болвановой, были вызваны дополнительными затратами на приобретение новой турбины.

Другой сравнительно крупной сделкой в энергетике стала продажа высоковольтной подстанции обанкроченного ЗАО «Кузбассэлемент» в Ленинске-Кузнецком. Торги по имуществу завода были объявлены в конце декабря, но заявок на них не поступило. После этого разбитое на лоты оборудование и недвижимость предприятия стало продаваться в форме публичного предложения. Как сообщил конкурсный управляющий «Кузбассэлемента» Геннадий Купцов, ОАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания Сибири» (МРСК Сибири) стало единственным претендентом на этот лот и внесло 7,5 млн рублей предоплаты (10% стартовой стоимости подстанции). Впрочем, договор о покупке не был заключен, как объяснили в пресс-службе «Кузбассэнерго – РЭС» (филиал МРСК Сибири), для оформления сделки необходимо одобрения совета директоров МРСК Сибири и головного ОАО «Холдинг МРСК», которые потребуют немало времени. Впрочем, в компании подтвердили, что заинтересованы в приобретении подстанции для оптимизации электроснабжения Ленинска-Кузнецкого и в том, чтобы развивать данный актив, уже взятый филиалом в аренду.

КЕМЕРОВСКОЕ ДРСУ ЕДВА НЕ ОПОЗДАЛО НА ПРОДАЖУ

Непросто в сегодняшних условиях проходят и сделки по продаже государственного имущества. Так 100-процентный пакет акций ОАО «Кемеровское дорожное ремонтно-строительное управление» (38036 штук номинальной стоимостью 1 тыс. рублей каждая), выставленные фондом имущества Кемеровской области на аукцион в январе, продать не удалось. На торги так и не поступили полностью оформленные заявки, хотя в фонде признали наличие интереса к акциям.

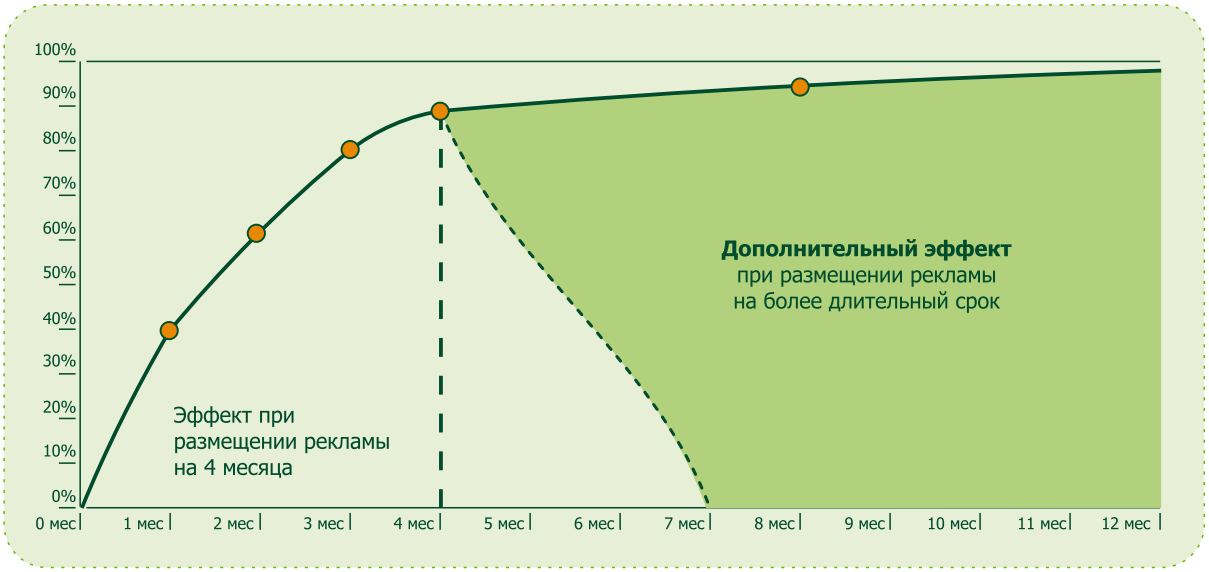
В составе Кемеровского ДРСУ, специализирующемся на проектировании, строительстве, ремонте и содержании автодорог, – несколько крупных земельных участков, недвижимость, дорожно-строительная техника и оборудования. За 9 месяцев прошлого года выручка управления составила 101 млн рублей, задолженность по налогам и сборам почти 36 млн рублей.

Именно значительная задолженность стала большой проблемой предприятия и помехой на пути его приватизации. Как раз накануне первого аукциона налоговая служба направила в арбитражный суд заявление о признании Кемеровского ДРСУ банкротом. Впрочем, процедуры банкротства удалось избежать, и со второй попытке в конце февраля акции были проданы. За стартовую цену в 45 млн рублей их решилось купить киселевское ООО «Лель», также занятое в строительстве и обслуживании дорог, в рекультивационных работ и т.п.

Почему реклама в ДубльГИС работает ?

при размещении на 4, 8 и 12 месяцев

- Без обновлений ДубльГИС работает 4 месяца. Значительная часть пользователей обновляет его ежемесячно, однако, остаются и те, кто делают это раз в 2, 3 или 4 месяца. Поэтому, чтобы все пользователи ДубльГИС увидели Вашу рекламу, необходимо разместить ее минимум на 4 месяца.
- Три раза в год ДубльГИС выходит на тиражном диске, общим количеством около 240 000 копий – это обеспечивает дополнительную аудиторию справочнику. Для того, чтобы Вы попали хотя бы на один тиражный диск и получили дополнительный эффект от рекламы, необходимо минимум четырехмесячное размещение.



В первый месяц размещения обновят справочник и увидят Вашу рекламу около 40% аудитории ДубльГИС – это самая активная ее часть. Во второй месяц справочник обновит еще одна категория пользователей, и Вы получите внимание уже 60% потенциальных клиентов. Далее число людей, увидевших вашу рекламу, достигнет 80 и 90% от аудитории ДубльГИС, к 3-му и 4-му месяцу соответственно.

Таким образом, размещая рекламу на 4 месяца, вы приблизитесь к пику ее эффективности в последние два месяца. Затем в 5-й и 6-й месяцы эффект будет спадать (ежемесячно обновляются порядка 40% аудитории, соответственно, в пятый месяц они уже не увидят вашей рекламы, в шестой ее не увидят еще около 20% от общей аудитории справочника и т.д.).
При размещении рекламы на 8 или 12 месяцев, Вы:

- Закрепляете эффект от размещения рекламы на пике 4-го месяца, а далее получаете внимание максимального процента аудитории (см. график).
- Попадаете на 2 или 3 выхода тиражных дисков, что дает дополнительный эффект от рекламы.
- Имеете возможность получить лучшие условия размещения (фиксация цены на долгий срок, участие в рекламных акциях для постоянных клиентов и т.д.)

По вопросам размещения рекламы обращаться по т. 496-700

АКЦИЯ для рекламодателей

Выгодные покупки с ДубльГИС
дисконтная система

Распространяется бесплатно,
Обновляется ежемесячно!

www.2GIS.ru

ВЫСТРАИВАНИЕ ПО ВЕРТИКАЛИ

Минувшие три месяца не принесли каких-либо сенсаций в кадровой политике бизнеса и власти. Практически все перемещения на предприятиях области были заранее объявлены. А власть в кадровых вопросах лишь следовала своей социальной политике.

ДЕ-ФАКТО НА ДЕ-ЮРЕ

В начале февраля компания «Сибур», контролирующая кемеровское ОАО «Азот», сменила на предприятии гендиректора. Новым руководителем стал 53-летний Виктор Казачков, в начале декабря прошлого года назначенный первым заместителем гендиректора предприятия, а ранее работавший руководителем проекта строительства производства бензола на ОАО «Куйбышев-Азот» (Тольятти, Самарская область). Олег Елин, исполнявший с начала декабря обязанности гендиректора кемеровского «Азота» и совмещавший их с работой первого замгендиректора отраслевого холдинга «Сибур - Минеральные удобрения», вернулся к своей основной работе. Александр Проскурин, работавший гендиректором «Азота» до декабря прошлого года, перешёл на работу в центральный офис «Сибура».

За два месяца после ухода Александра Проскурина в должности первого заместителя директора Виктор Казачков знакомился с предприятием. Этого времени, как посчитали в управляющей компании, вполне хватило. Теперь, по сообщению пресс-службы завода, новый гендиректор в числе приоритетных и первоочередных направлений своей работы называет «стабилизацию функционирования производственного комплекса завода, а также работу, связанную с повышением промбезопасности и эффективности «Азота». Продолжение программы модернизации предприятия, в том числе мероприятий по снижению энергопотребления, тоже потребуют, по его мнению, особого внимания.

В конце января был «легализован» и новый глава компании «Белон» Виталий Бахметьев. После того, как в октябре прошлого года Магнитогорский металлургический комбинат стал основным владельцем компании, а гендиректор «Белона» Андрей Добров покинул свой пост, Виталий Бахметьев был назначен и.о. гендиректора. Официально гендиректором он стал после внеочередного собрания акционеров и заседания совета директоров компании 26 января.

В феврале после знакомства с компанией г-н Бахметьев озвучил «идеологию» управления угольным бизнесом Магнитки. «Во-первых, Магнитка хотела бы со временем до 70% необходимого угольного концентрата получать от «Белона». Для сравнения: сейчас объёмы, которые поставляются на комбинат, составляют порядка 35-40%. Во-вторых, мы хотим нарастить добычу угля на 40% по отношению к сегодняшнему уровню. Коксующегося угля мы планируем добыть 5,1 млн тонн, энергетического – 3,1 млн тонн (в 2009 году было добыто 3,4 млн тонн коксующегося и почти 2,5 млн тонн энергетического угля). Конечно, быстро это сделать не получится. И мы понимаем, что нужны серьёзные вложения, чтобы добиться таких результатов. Но мы же в Кузбасс пришли всерьёз и надолго», – сказал он.

В январе же сменился руководитель кемеровского НПО «Кузбассэлектромотор». Прежний гендиректор Сергей Юнгблюдт был отстранён от работы ещё в прошлом ноябре. Собственник предприятия – московское ЗАО «ЭДС-Холдинг» не обнародовало претензии к руководителю предприятия. Однако назначенный на должность гендиректора Андрей Рачин пояснил «АвантПАРТНЕРу», что он был привлечён как «антикризисный менеджер». Именно после назначения г-на Рачина, в адрес предприятия кузбасские власти обрушили все претензии, связанные с невыплатой зарплаты коллективу и налоговых платежей. Впрочем, в течение февраля при содействие же властей долги по зарплате были погашены. А Андрей Рачин заявил об увеличении загрузки мощностей завода (в кризисный 2009 год она упала до минимума) и про-

Виктор Александрович Казачков *имеет почти 30-летний стаж работы в химической промышленности. В Кемерово он приехал из Тольятти, где он был руководителем проекта по строительству агрегата по переработке бензола ОАО «Куйбышевазот». А до этого он работал на «Тольяттиазот»: прошёл путь от мастера аммиачного цеха до первого заместителя управляющего директора завода.*

Виталий Викторович Бахметьев *родился в 1961 г. в Магнитогорске. Первая специальность – в 1978 г. – электрослесарь в тресте «Магнитострой». Окончил МГМИ по специальности «Литейное производство черных и цветных металлов». На Магнитке с 1984 г. Прошёл путь от формовщика в фасонно-литейном цехе до коммерческого директора меткомбината по материально-сырьевым ресурсам. В 2001-2002 гг. работал в Кузбассе. Был заместителем гендиректора «Кузбассугля»-гендиректором Торгового дома «Северный Кузбасс».*

Андрей Рачин *генеральный директор НПО «Кузбассэлектромотор».*

должении программы по переезду на кемеровскую площадку производства московского завода «Динамо-Плюс», начатой при Сергее Юнгблюдте.

Андрей Рачин пояснил «АвантПАРТНЕРу», что в настоящее время его основной задачей является решение острых текущих проблем предприятия (загрузка мощностей и реструктуризация долгов перед поставщиками услуг и бюджетом) и завершение проекта по переезду производства «Динамо-Плюс».

По его словам, он уже имеет опыт антикризисного управления на ОАО «Инвертор» в Оренбурге.

ПО МЕДИЦИНСКИМ ПОКАЗАНИЯМ

Во властных же структурах области самые заметные перестановки произошли в конце минувшего года. 21 декабря губернатор отправил в отставку главного врача областной клинической больницы Михаила Ликстанова. В приказе об увольнении говорилось, что несмотря на то, что в последнее время в этом главном лечебном учреждении Кузбасса проведена большая хозяйственная и организационная работа, отсюда не прекращается поток жалоб от пациентов на увеличение количества платных медицинских услуг, завышение расценок. «Имеют место неоправданные закупки дорогостоящего медицинского оборудования, а также его неэффективное использование. Поступает много нареканий на качество лечения. Так, губернатор возмущён, что до сих пор ему не представлено заключение о гибели пациента областной больницы Ильи Латиева, к которой, возможно, привело неправильное лечение. По мнению губернатора, идёт затягивание разбирательства, не исключено, что это делается для того, чтобы вывести виновных из-под ответственности», сообщила пресс-служба обладминистрации.

Кроме того, в официальном сообщении об отставке Михаила Ликстанова было сказано, что в больнице «нет контроля за объёмами работ строительных организаций и их расценками на строительстве областного перинатального центра, возводимого на территории больницы».

Напомним, Михаил Ликстанов, тогда главный врач Кемеровской городской клинической больницы №3, возглавил областную больницу летом 2007 года. Губернатор Кузбасса, как сообщалось, поставил перед новым руководителем задачу вывести областную больницу на уровень медучреждения с современными технологиями, а также обеспечить его работу в качестве главного консультативного, лечебного и диагностического Центра специализированной медицинской помощи сельскому населению области. «Медицинская помощь в областной клинической больнице должна стать доступной, высококачественной и бесплатной для всех кузбассовцев», – подчеркнул губернатор.

Примечательно также, что после отставки Михаил Ликстанов стал курировать именно финансовое направление детского городской клинической больнице №5 г. Кемерово.

Вместо Михаила Ликстанова облбольницу возглавил Вадим Новиков, работавший заместителем губернатора по вопросам социальной политики. А на должность заместителя губернатора назначен Алексей Сергеев, до этого возглавлявший департамент охраны здоровья населения Кемеровской области. А на место Сергеева был назначен Валерий Цой, ранее возглавлявший ресурсный отдел этого департамента.

Практически незаметной на этом фоне осталась отставка начальника областного департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Анатолия Батагова в январе этого года. Как сообщили в обладминистрации, он «ушёл на заслуженный отдых». Его место занял Олег Третьяков, до этого первый заместитель начальника департамента.

Цой Валерий Константинович

родился 21 апреля 1969 года в городе Талды-Курган Казахской ССР. Образование – высшее, в 1995 году окончил Кемеровский Государственный медицинский институт по специальности педиатрия. После прохождения интернатуры с 1997 года работал детским врачом-хирургом в многопрофильной детской больнице, детской городской клинической больнице №5. Воспитывает сына и дочь.

Сергеев Алексей Станиславович

родился 21 ноября 1963 г. в селе Салтымаково Крапивинского района Кемеровской области. Образование – высшее, в 1987 г. окончил кемеровский государственный медицинский институт по специальности педиатрия. С 1987 по 1989 гг. работал в детских медицинских учреждениях Кемерова. 1989-1991 гг. – и.о. ассистента, ассистент кафедры детской хирургии Кемеровского государственного медицинского института. В 1991-1992 гг. – заведующий судмедэкспертизой, врач Центральной медико-санитарной части № 51, г. Красноярск-26, в 1992-1997 гг. – ассистент-стажёр, стажёр кафедры детской хирургии Кемеровской государственной медицинской академии, в 1997-2007 гг. – врач-эндоскопист, врач-дежурант, врач-детский хирург Муниципального учреждения здравоохранения «Детская городская клиническая больница № 5», г. Кемерово, в 2007 – 2009 гг. – главный врач Государственного учреждения здравоохранения «Областной клинический онкологический диспансер», г. Кемерово, с 18.03.2009 – начальник департамента охраны здоровья населения Кемеровской области, г.Кемерово.

Третьяков Олег Борисович

родился в 1967 году в Прокопьевске. Имеет два высших образования с квалификацией «горный инженер-электромеханик» и «экономист». С 1998 года работает в органах государственной власти Кемеровской области. Работал консультантом, начальником отдела временной чрезвычайной комиссии администрации области, затем инспектором, аудитором Контрольно-счётной палаты. С 2002 года занимал различные должности в департаменте сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности. Был заместителем начальника отдела, заместителем и первым заместителем начальника департамента.

КОГДА МЕНЬШЕ ДЕНЕГ

Нынешний кризис в первую очередь ударил по отраслям экономики Кузбасса, ориентированным на экспорт. Во времена экономического подъёма они росли быстрее других, опираясь на растущий спрос зарубежных потребителей, к тому же нередко подкрепленный выгодным курсом рубля по отношению к доллару, евро, юаню. Впрочем, нередко и на внутренний рынок эти производства поставляли свою продукцию по ценам мирового, или даже выше, зарабатывая огромные прибыли.

Но именно эти отрасли сильнее всех почувствовали падение спроса на свою продукцию и, соответственно, доходов, что не замедлило сказаться на сокращении их прибылей и инвестиционной активности. Другие, такие как пищепром и телеком, ориентированные на внутренний спрос, пережили кризис намного лучше, практически не сократив объёмы выпуска продукции и оказания услуг, и даже увеличив доходы. Однако, пока структура экономики Кемеровской области такова, что ни эти отрасли, ни другие альтернативы традиционным углепрому, металлургии и химии, не определяют основные параметры развития региона – уровень занятости и доходов населения, со всеми вытекающими из них социально-экономическими последствиями.

В УБЫТКЕ

Металлургия Кузбасса получила удар кризиса прямо «под дых» – отрасль больше других сократила и производство, и занятость, и понесла самые большие финансовые потери. По данным территориального органа Федеральной службы государственной статистики (Кемеровостата) по Кемеровской области, за 11 месяцев 2009 года (полных данных за весь год пока нет), сальдированные убытки предприятий металлургии региона составили 979 млн рублей против 46,13 млрд рублей прибыли за аналогичный период 2008 года. Взлетев на самую вершину в позапрошлом году, отрасль затем упала в глубокую финансовую пропасть. При этом доля убыточных производств в отрасли выросла в 2,2 раза и составила 45% против 20,7% год назад.

Как отметил вице-президент «Евраз Груп» Алексей Иванов, 2008 был периодом исторически максимальных цен на сырье, и на уголь, и на железную руду. Но с конца 2008 года цены на металлопродукцию упали, рынок сжался: спрос сократился в 2 раза, цены на металлопрокат упали, в зависимости от сортамента, – на 50-70%. За ним упал спрос на сырьевые продукты, на уголь и железорудное сырьё, и цены на них тоже пошли вниз и достигли минимума». На этом уровне они простояли значительную часть года, что не могло не сказаться и на результатах деятельности и угольщиков, и на такой отрасли экономики, важной для Кузбасса, как добыча железной руды. Кемеровостат приводит данные, что в «добыче полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических», за 11 месяцев прошлого года было получено 839 млн рублей убытков против 1,7 млрд рублей прибыли. А основную часть этой отрасли составляет как раз добыча железной руды в Таштагольском районе.

Металлургическая отрасль больше других сократила и производство, и занятость, и понесла самые большие финансовые потери

Самое прибыльное предприятие Кузбасса 2008 года – ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» (входит в «Евраз Груп»)– потеряло в прошлом году почти 30 млрд рублей чистой прибыли. За 9 месяцев прошлого года этот показатель – 590 млн рублей, – оказался меньше в 53 раза (!) такого же показателя годом ранее при снижении за это время выручки всего в 2,2 раза. В последнем квартале 2009 года положение комбината несколько улучшилось, спрос на металлопродукцию стал расти, предприятие запустило все ранее остановленные агрегаты, но с учётом большой долгов нагрузки «Евраз Груп» на преодоление последствий кризиса потребуется ещё немало времени.

В отличие от Запсиба ОАО «Кузнецкие ферросплавы» сумело сохранить докризисный уровень доходов. За 9 месяцев прошлого года выручка предприятия составила 6,165 млрд рублей против 6,13 млрд рублей годом ранее. Но вот чистая прибыль всё равно сократилась – до 27,3 млн рублей против 473,2 млн рублей за 9 месяцев 2008 года, а прибыль от продаж – с 906,4 млн рублей до 402,56 млн рублей. В отчёте предприятия это объясняется увеличением себестоимости проданных товаров, хотя, по данным отчёта, она практически не увеличилась, и, самое главное, на общие показатели отрасли относительно неплохие финансовые результаты «Кузнецких ферросплавов» решающего влияния не оказали.

Впрочем, таким оказался для предприятия прошлый год, в то время как в самое начало кризиса, в конце 2008 года, «Кузнецкие ферросплавы» останавливали 3 плавильные печи из 16 на новокузнецкой площадке завода, что привело к снижению производства на 20%. При этом треть персонала была переведена на 4-дневную рабочую неделю. Но к сокращениям персонала и вынужденным отпускам на предприятии не прибегали, а затем «Кузнецкие ферросплавы» отметились постройкой второй плавильной печи на своей площадке в Юрге. Правда, введена в строй она была уже в начале нынешнего года, но основные расходы – 410 млн рублей – на её строительство были произведены в 2009 году.

Среди других убыточных отраслей кузбасской экономики статистика отмечает машиностроение. Так производство электрооборудования в Кузбассе понесло за 11 месяцев 2009 года 190 млн рублей убытков против 18 млн рублей прибыли годом ранее, выпуск транспортных средств отработало с убытками в 311 млн рублей против 27,4 млн рублей убытков годом ранее. Ещё 197 млн рублей убытков было получено в операциях с недвижимым имуществом, т.е. в их продажах, которые собственно и обеспечивают финансовые результаты жилищному и коммерческому строительству. Годом ранее здесь было зафиксировано 6,56 млрд рублей сальдированной прибыли. Это значит, что строительство перестало быть привлекательным для инвесторов, и в начале 2010 год от своих проектов в этой области отказались акционеры угольной компании «Кузбассразрезуголь». Как объяснил этот поворот Андрей Козицын, гендиректор ООО «УГМК-Холдинга» (управляющая компания «Кузбассразрезугля»), новые квартиры всё равно стоят не проданными, и возврат вложений не просматривается.

Убытки металлургии и сокращения прибыльности в тех отраслях, что сохранили положительный результат, привели не только к изменениям в планах компаний и к сокращению инвестиционной активности, но и к заметным потерям бюджетных доходов Кузбасса (см. об этом ниже).

ОТНОСИТЕЛЬНАЯ СТАБИЛЬНОСТЬ

А вот угольная промышленность, несмотря на существенное падение цен на коксующийся уголь с конца 2008 года, работала прошлый год безубыточно: за 11 месяцев получено 11,11 млрд рублей сальдированной прибыли. Правда, этот почти в 7 раз ниже, чем годом ранее, но в любом случае намного лучше, чем в смежных отраслях. К тому же именно угледобыча обеспечила две трети всей прибыли, – 18,59 млрд рублей, – полученной в экономике Кузбасса за этот период. Во многом такой результат был получен опять же за счёт зарубежных потребителей, на внешних рынках, несмотря на кризис и падение цен на кокс, сохранились относительно высокие цены на энергетический уголь.

Наряду с угледобычей и на фоне общего падения прибыльности выделяются лишь несколько «островков» относительной стабильности или даже положительных изменений, в частности, пищевая промышленность, химпром и связь. Первая увеличила за 11 месяцев сальдированную прибыль в 2,2 раза, до 1,18 млрд рублей, и хотя до углепрома в нынешнее время и до металлургии в прежнее время ей далеко, с другими отраслями экономики она вполне может соревноваться. Например, с химической промышленностью, прибыль которой выросла в 2,7 раза, до 816 млн рублей. Значительную часть этого результата обеспечил кемеровский «Азот». За первые три квартала это предприятие увеличило на 23% выручку (до 8,35 млрд рублей) и на 35% чистую прибыль (до 370 млн рублей). И имеет неплохие перспективы в этом году. Телекоммуникационная отрасль получила за 11 месяцев 659 млн рублей сальдированной прибыли против 450 млн рублей год назад, но эта отрасль вообще выбивается из общей тенденции развития, она растет уже многие годы подряд (см. РЫНКИ Рост и объединения) со своими внутренними мотивами и причинами.

А вот недавний лидер роста последних лет – торговля – заметно сбавила обороты. На фоне общего спада в отрасли сальдированная прибыль 11 месяцев сократилась почти в 8 раз, с внушительных 6,26 млрд рублей до 824 млн рублей. Что вполне объяснимо, учитывая значительное, на 21%, падение розничного товарооборота в прошлом году. В итоге, резко сократилась инвестиционная активность, всё меньше торговых центров открылось в течение кризисного года, часть магазинов закрылась, а некоторые сети оказались в процедуре банкротства. Конечно, в основе сокращений в рознице было падение реальных доходов населения Кузбасса – на 14% по итогам прошлого года, но в первую очередь, оно ударило как раз по торговле, причем, в основном, по покупкам непродовольственных товаров, и по приобретению жилья. Но совсем не затронуло покупку услуг связей.

Несмотря на заметное сокращение прибыльности именно собственные средства составили почти две трети всех капитальных вложений по крупным и средним предприятиям Кемеровской области – 47,45 млрд рублей из 76,15 млрд рублей. Правда, из прибыли на инвестиции было направлено только 15,9 млрд рублей, а 31,06 млрд рублей пришлось на амортизацию, но тенденция показательна – бизнес старался развиваться за свой счёт, на крайний случай, за счёт головных компаний или займов внутри бизнеса. А банковские кредиты обеспечили всего 1,8 млрд рублей вложений в основной капитал, 2,4% инвестиций крупных и средних предприятий. В то время как займы самого бизнеса друг другу обеспечили 7,3% вложений в основной капитал крупных и средних предприятий (5,57 млрд рублей), а от вышестоящих холдингов –5% (3,8 млрд рублей), т.е. дали развитию экономики Кузбасса намного больше кредитной сферы.

Конечно, общий объём выданных банковских кредитов предприятиям региона намного больше, но в основном, они были направлены на погашение ранее полученных кредитов и пополнение оборотных средств. Зато, очевидно, что сокращение доходов и появление убытков привело к несостоятельности множества предприятий Кузбасса. Правда, в отличие от конца 90-х гг. прошлого века заметных, резонансных банкротств отмечено не было, практически все крупные предприятия сохранили свой статус, не произошло и крупных столкновений бизнес-группировок и большого передела собственности, но для этого в нынешний кризис не было необходимых политических предпо-

«Гурьевскому металлургическому заводу» удалось заключить в январе нынешнего года мировое соглашение с кредиторами

сылок. В то же время по сугубо экономическим причинам немало предприятий среднего размера, как промышленных, так и торговых, а также строительных, сферы услуг, и даже телекоммуникаций пережить кризис не смогли.

ПЕРЕЖИТЬ И ВЫЖИТЬ

Перечисление обанкротившихся в 2009 году предприятий займёт несколько страниц. Даже правоохранительные и налоговые органы отметили рост банкротств. По подсчётам заместителя начальника главного управления внутренних дел по Кемеровской области по экономической безопасности Алексея Иванова, число банкротств в регионе в прошлом году увеличилось в 1,5 раза. И это несмотря на то, что специально созданный в обладминистрации антикризисный штаб целенаправленно добивался погашения долгов по налогам и по зарплате на множестве предприятий, рассмотрев таковых 338 на 54 заседаниях. Но тем, кто оказался в процедуре банкротства, такую поддержку так и не заметили.

В итоге, в трудной ситуации, которую нужно пережить и выжить, оказалось множество самых разных предприятий, современных и уже довольно старых, в традиционных для региона отраслях, таких как углепром и металлургия, строительство и выпуск стройматериалов, и в новых отраслях, таких как пищепром и телеком.

Например, всю вторую половину прошлого года сопротивлялся признанию несостоятельным ОАО «Новокемеровский пиво-безалкогольный завод», некогда крупнейший производитель пива и минеральной воды в Кузбассе. Заявление о признании завода банкротом направила Федеральная налоговая служба, призыв вообще закрыть предприятие из-за долгов по зарплате прозвучали на одном из заседаний антикризисного штаба. С большим трудом заводу удалось отсрочить рассмотрение заявления ФНС о введении банкротства, а акционерам – найти инвестора, согласившегося помочь предприятию.

Куда меньше в аналогичной ситуации повезло ЗАО «Осинниковский винодельный завод» (ОВЗ), в котором, несмотря на попытки предприятия сопротивляться, в начале января 2010 года была введена первая процедура банкротства, наблюдение. Заявление опять подала в суд налоговая служба, дважды рассмотрение дела откладывалось по ходатайству должника, обещавшего погасить задолженность по обязательным платежам. Но на третьем заседании представитель завода Сергей Ткачёв признал, что, «к сожалению, оплатить задолженность перед ФНС не удалось, т.к. не получили кредит в банке».

Правда, после заседания суда он заявил, что предприятие (оно было построено в октябре 2006 года с годовой мощностью 700 тыс. дал крепленых вин в упаковке «тетрапак») рассчитывает в первом квартале 2010 года возобновить остановленное в мае прошлого года производство и вывести его на платежеспособный уровень к окончанию процедуры наблюдения. Но не исключено, что, как и с погашением задолженности перед ФНС, кстати, весьма незначительной, около 1 млн рублей, у ОВЗ не получится задуманное.

Также под давлением требований ФНС, но уже по собственному заявлению вынуждено было стать банкротом и прокопьевское ООО «Зиминские строительные материалы», крупный производитель кирпича в регионе. Уже к концу первого квартала 2009 года активы ООО оказались заметно ниже обязательств – 5,33 млн рублей против 7,4 млн рублей, и кредиторы предприятия высказались за признание его несостоятельным. Правда, в этом случае производственная деятельность была переведена в новое предприятие, и регион может надеяться на сохранение кирпичного завода, которых весьма немного в Кузбассе.

Сходным образом развивались события и на многих других предприятий стройиндустрии, металлургии, пищевой промышленности и даже углепрома. Так были признаны несостоятельными прокопьевские ООО «Завод металлоконструкций» и ООО «Горное управление «Кузбассшахтопроходка», старейшее горнопроходческое предприятие региона, кемеровское ОАО «Асфальтобетонный завод», больше известное как разрез «Губернский» в Прокопьевском районе, новокузнецкое ООО «Горнопроходческое управление Н», ОАО «Завод шахтного пожарного оборудования» в Ленинске-Кузнецком и многие другие предприятия. Во многих случаях их подвели основные заказчики из числа крупных предприятий и компаний, разом отказавшиеся от прежних заказов, да ещё задержавшие оплату уже выполненных работ или поставок. В других случаях оказались неподъёмны кредиты банков, которые вдруг разом потребовали их возврат или увеличили процентные ставки. Именно по этой причине, к примеру, едва не оказался в банкротах недавно построенный «Новокузнецкий вагоностроительный завод», в сентябре прошлого года предприятия даже само направило заявление в суд, но, к счастью, подоспели заказы на вагоны от «Российских железных дорог». Конечно, в некоторых случаях были допущены ошибки со стороны менеджмента, выданы гарантии или взяты кредиты, что оказались не под силу. Как в случае с «Гурьевским металлургическим заводом», которому, к счастью, удалось заключить в январе нынешнего года мировое соглашение с кредиторами

БЮДЖЕТНЫЕ ИСПЫТАНИЯ

Всё, что происходило в экономике региона с конца 2008 года – снижение объёмов производства и падение цен на основные товары кузбасской экономики, естественно, отбросило область «назад» и в бюджетном отношении. По выражению заместителя председателя совета народных депутатов Кемеровской области, председателя комитета по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов Александра Микельсона, к 2010 году регион подошёл, как «по Ленину – шаг вперёд, два назад». Министерство финансов РФ ещё в сере-

Александр Микельсон объясняет относительную успешность бюджетного года «профессиональной» работой с федеральным центром, эффектом от работы антикризисных штабов и сокращением расходов

дине 2009 года включило Кемеровскую область в число самых пострадавших от кризиса регионов. К июню налоговые и неналоговые поступления в бюджет региона снизились по сравнению с январём-маем 2008 года на 37%. Такой же низкий показатель был только в Челябинской области. Основная причина такого падения – резкое снижение поступлений в областную казну налога на прибыль организаций. По данным Минфина РФ, оно составило 88%, и хуже ситуация оказалась только в Челябинской и Архангельской областях (минус 90%).

И несмотря на то, что во втором полугодии 2009 года спрос и цены на уголь и металл (основные индикаторы благополучия Кузбасса) начали выправляться, ситуация с наполняемостью бюдже-

та оставляла желать лучшего до конца года. По данным начальника управления Федеральной налоговой службы по Кемеровской области Светланы Андрющенко, в целом в бюджетную систему в 2009 году было мобилизовано 102,9 млрд рублей налогов и сборов, что на 32% меньше, чем в 2008 году (см. схему). В том числе поступления в областной бюджет снизились на 40,4% до 26,9 млрд рублей, а в федеральный – на 59,7% до 19,7 млрд рублей. Поступления по налогу на прибыль (ранее главного бюджетного дохода) в консолидированный бюджет составили всего 9,9 млрд рублей. Это на 38,2 млрд рублей, или почти в 5 раз меньше, чем в 2008 году.

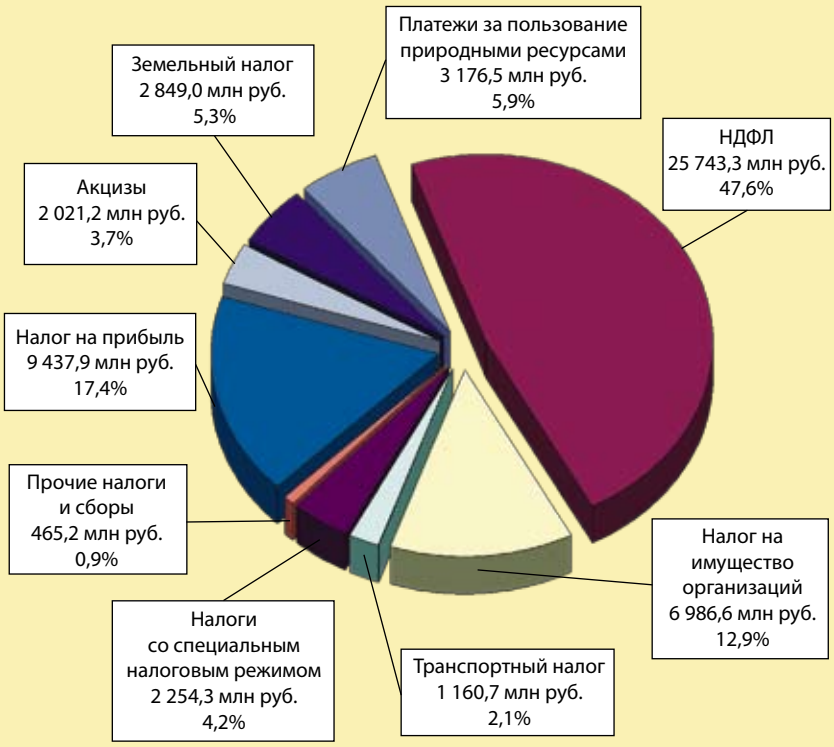
Впрочем, исполнение основных параметров областного бюджета 2009 года не выглядело катастрофично. В частности, к ноябрю доходов бюджета было получено 83% от плана, расходов – 79,1%. В консолидированном бюджете региона, т.е. с учётом бюджетов территорий, исполнение плановых параметров составило 76,2% и 72,7% соответственно. Как пояснили в комитете по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов облсовета, за 2009 год было восемь поправок в областной бюджет, в результате которых доходная часть областного бюджета увеличилась на 9,3 млрд рублей, а расходная – на 8,7 млрд рублей. По предварительным данным главного финуправления области, в итоге за 2009 год доходная часть бюджета была исполнена почти на 97% от плановых параметров, расходная – на 96%. Напомним, что с учётом всех изменений (последние были в декабре 2009 г.) доходная часть областного бюджета составила 76,4 млрд рублей, расходная – 81,9 млрд. рублей. Иначе говоря, в конце 2008 года, когда кризис грянул, бюджетные «пояса» были изрядно подзатянуты, а затем несколько ослаблены, причём изменения вносились несколько раз, после чего бюджет оказался исполнен почти на 100% установленных параметров.

Александр Микельсон объясняет эти «секреты» относительно успешного бюджетного года несколькими факторами. Во-первых, «профессиональной» работой с федеральным центром. По его данным, за 2009 год из федерального бюджета привлечено всего почти 29 млрд рублей. В том числе почти 12 млрд рублей – дополнительно: «В среднем, почти миллиард рублей ежемесячно, дополнительно к первоначальным цифрам, пополнял областную казну». Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРу» в главном финансовом управлении (ГФУ), речь идёт не только о средствах федерального фонда реформирования ЖКХ, антикризисном финансировании регионов (средства на стабилизацию ситуации на рынке труда и пр.), но и о дополнительных дотациях и бюджетных кредитах (последние, естественно увеличили долг Кузбасса). Кроме этого Кузбасс одним из первых в России получил средства федерального Инвестиционного фонда по программам частно-государственного партнёрства – 212 млн рублей на строительство внеплощадочной подъездной дороги к полигону твёрдых бытовых отходов в Новокузнецке.

Во-вторых, по мнению Александра Микельсона, следует не забывать и о работе непосредственно в области. Это и эффект от работы антикризисных штабов, и сокращение расходов. По данным обладминистрации, только по итогам работы областного антикризисного штаба (на заседания приглашались лишь самые «тяжелые» предприятия – «А-П») в бюджет и внебюджетные фонды 133 предприятия перечислили долги на общую сумму 516,4 млн рублей. А работа муниципальных антикризисных штабов способствовала сокращению задолженности по платежам в бюджеты на сумму 1 млрд 186,6 млн рублей (в том числе за 2009 год – 1084,4 млн рублей). Хотя в сравнение с помощью из федерального центра эти доходы оказались весьма невелики. Что же до бюджетных расходов, то, судя по предварительным оценкам главного финуправления, в числе «пострадавших» от сокращений статей оказались такие как «общегосударственные расходы» и «национальная экономика». Уменьшились расходы на госаппарат, капитальные вложения по различным направлениям социальной сферы.

Едва ли не самой защищённой статьёй расходов стали межбюджетные трансферты городам и районам области. По данным ГФУ, они были исполнены почти на 98% от плана. «В трансфертах в основном «сидит» зарплата бюджетникам. Не выполнять эти обязательства с учётом того, что города и районы у нас дотационные на 70, а то и 80%, означало бы создать социальную напряжённость. Этого допускать было нельзя», – пояснил источник в управлении. Однако Светлана Андрющенко обращает внимание на то, что местные бюджеты практически не пострадали от кризиса. В бюджеты муниципальных образований в 2009 году поступило 14,5 млрд рублей, что всего на 115,8 млн рублей или на 0,8% меньше, чем в 2008 году. Причина лежит в источниках местных бюджетов, это – налоги, целиком или большей частью поступающие в местные бюджеты (налог на доходы физических лиц, единый налог на вменённый доход, земельный налог и налог на имущество физических лиц), которые оказались более стабильны и менее зависимы от кризиса по сравнению с тем же налогом на прибыль. Впрочем, в некоторых городах и районах в прошлом году был отмечен рост долгов по налогам и неналоговым поступлениям в бюджет.

СТРУКТУРА НАЛОГОВЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ В ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ БЮДЖЕТ В ЯНВАРЕ – ДЕКАБРЕ 2009 ГОДА



Источник: УФНС РФ по Кемеровской области

Этими обстоятельствами, собственно, и были продиктованы претензии к муниципалитетам, и ряд инициатив областных властей, в частности, – создание специальной комиссии по выявлению незарегистрированного жилья. Пожалуй, самым ярким примером «спроса» с глав городов и районов стало заседание коллегии обладминистрации по итогам комплексной проверки деятельности администрации Прокопьевска за прошлый год. Как пояснила председатель Контрольно-счётной палаты Кемеровской области Марина Воронина, «доля собственных доходов бюджета города по итогам девяти месяцев 2009 года составила всего 12%, остальные были получены из областного и федерального бюджетов, и по этим показателям город один из самых дотационных в Кузбассе». Поэтому на заседании встали вопросы, «насколько эффективно власть расходует имеющиеся средства? и что предпринимает для увеличения доходной базы?»

Неэффективные расходы городского бюджета были оценены 276,4 млн рублей. Сложилась эта сумма, по словам Марины Ворониной, из оценки эффективности использования бюджетных средств, проведенной с использованием показателей эффективности, утверждённых указом Президента РФ и постановлением Правительства РФ. Таких показателей всего 145. Они в комплексе учитывают направления деятельности органов исполнительной власти: территориальное планирование, развитие малого и среднего бизнеса, систем здравоохранения и образования, борьбу с безработицей, социальную защиту населения и пр. «Основная доля неэффективных расходов – в сфере жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ). Сложилось так потому, что поэтапное реформирование отрасли ещё продолжается. Область оказывает поддержку предприятиям ЖКХ, необходимость которой возросла особенно в кризисный период. Тем не менее, мы рекомендовали посмотреть и «почистить» экономически обоснованный тариф, разницу между которым и фактически установленным и компенсирует бюджет. Например, в системе ЖКХ у ресурсоснабжающих организаций есть услуги, тарифы, которые регулируются, а есть те, которые не регулируются. Если в части регулируемых идёт компенсация из бюджета, то в части нерегулируемых этого нет. И мы говорим о том, что организации, оказывающие услуги, должны вести раздельный учёт своих затрат по регулируемым и нерегулируемым видам деятельности», – пояснила председатель КСП.

Резервы местным властям (а проверки, подобные той, что была проведена в Прокопьевске, будут продолжены), предложено искать в недоимке по налогам, в повышении эффективности управления муниципальной собственностью и местных льготах (анализе их

Светлана Андрющенко обращает внимание на то, что местные бюджеты практически не пострадали от кризиса

эффективности). Это на местах. А сама же областная власть, будет продолжать искать дополнительные средства для региона на федеральном уровне. В числе приоритетных направлений этого года именно города – три монопрофильных территории по специальной федеральной программе – Прокопьевск, Ленинск-Кузнецкий и Таштагольский район.

РЫНОК ТРУДА: ПОТЕРИ И ПРОГНОЗЫ

Оценка положения, сложившегося за последний год на рынке труда, и прогнозы на новый год, были даны на состоявшейся 17 февраля Всероссийской интернет-конференции «Пути решения проблем трудоустройства безработного населения в 2010 году». Организаторами этого мероприятия выступали Торгово-промышленная палата РФ и Международный институт менеджмента для объединений предпринимателей.

Представители Министерства здравоохранения и социального развития Российской Федерации, Министерства экономического развития Российской Федерации, а также специалисты антикризисных центров территориальных ТПП, государственных учреждений и общественных организаций не нашли согласия в оценке ситуации по безработице. Так, по словам заместителя министра здравоохранения и социального развития Максима Топилина, расти безработица не будет, хотя ухудшения положения на рынке труда также не предвидится. Другой точки зрения придерживается Министерство экономического развития РФ, предсказывая дальнейший рост безработицы в нынешнем году. Мнение президента Медведева по этому поводу тоже мало кого обнадёживает: «Безработица будет одной из самых сложных проблем в России в 2010 году».

Один из путей решения проблемы, по мнению многих специалистов, связан с развитием малого предпринимательства. Они считают, что положительный опыт прошлого года (выделение грантов начинающим предпринимателям на открытие собственного дела – их за год получили 6194 предпринимателей; осуществление субсидирования процентной ставки по кредитам лизинговым договорам; развитие микрофинансирования малого и среднего бизнеса) следует развивать и в дальнейшем. Особое внимание в 2010 году будет оказываться содействию в создании и развитии малых инновационных компаний, в том числе малых инновационных предприятий при ВУЗах; поддержка экспертно ориентированных компаний.

На рынке труда ситуация начала заметно ухудшаться уже к концу 2008 года: в октябре-ноябре, занятость, как лучший индикатор моментально отреагировала на начавшийся экономический кризис. Однако резкий прирост количества безработных начался именно с наступлением 2009 года – двух «подготовительных» месяцев хватило тем предприятиям, которые, соблюдая нормы закона, начали сокращать численность своих работников. Своего пика безработица достигла к августу, когда количество официально зарегистрированных безработных достигло 68 тысяч человек. Это, впрочем, не отражает реальной картины состояния рынка труда, методики Международной организации труда позволяют предположить, что истинное количество безработных в тот же период достигало 142 тысяч.

Специалисты департамента труда и занятости населения Кемеровской области подходят к оценке рынка труда, рассматривая его как сферу формирования спроса и предложения на рабочую силу. По их данным в экономике региона в 2009 году было занято 1 миллион 318 тысяч человек. Кроме того, 142 тысячи заявляли о своей готовности работать. Из числа последних 40% стали клиентами службы занятости (в 2008 году таких оказалось

чуть более 30%). В результате сам рынок труда не потерял, а скорее приобрёл потенциальных работников.

Отрасли производства, работников которых наиболее задел кризис, далеко не равнозначны. В общем, с октября 2008 по декабрь 2009 года полторы тысячи предприятий заявили о высвобождении 20,4 тысяч человек. Более всего высвобождение коснулось угольщиков, металлургов и машиностроителей (см. таблицу).

Евгений Стёпин отмечает, что «текущий кризис совершенно не похож на предыдущий кризис 1998 года, поэтому прочной базы для построения решающих выводов пока нет»

Помимо этого существенные сокращения коснулись строительного рынка. Также, в связи с проводимыми структурными преобразованиями, существенные высвобождения отмечены в сфере образования и обеспечения безопасности жизнедеятельности. Если же брать в расчет географию, следует отметить то, что наиболее проблемными в плане роста безработицы стали в первую очередь крупные города с развитой промышленностью – Новокузнецк, Кемерово, Прокопьевск, Белово. Сельские территории с изначально высоким уровнем безработицы, напротив, улучшили свои показатели в связи с активным проведением здесь программ по трудоустройству.

Данные программы предусматривают выделение трёх основных категорий нуждающихся в работе. Во-первых, это те, кто не имеют профессионального образования и кто ранее трудился на неквалифицированных работах. Во-вторых, те, кто впервые трудоустраивается. И, наконец, те, кто нуждается в переподготовке ввиду потери квалификации или по состоянию здоровья. За 2009 года в Кузбассе 8800 человек завершили профессиональное обучение: 43% прошли профподготовку, 42% – переподготовку, 15% – повышение квалификации. Существующие сегодня на рынке труда вакансии на 70% представлены рабочими специальностями. Повышенный спрос имеется на профессии 90 наименований. Предприятия по-прежнему предъявляют спрос на водителей, электрогазосварщиков, продавцов, машинистов котельных установок, операторов компьютеров, поваров, пекарей, парикмахеров, машинистов бульдозера и другие подобные специальности. Из офисных профессий спрос есть на кадровиков, делопроизводителей и специалистов по документообороту.

Государственные органы считают самым эффективным методом борьбы с безработицей создание новых рабочих мест. За минувший год путём создания новых предприятий в угольной, металлургической, строительной и деревообрабатывающей промышленности в области появилось чуть более 20 тысяч новых рабочих вакансий. Это значительно повлияло на отток из служб занятости безработных. Наряду с традиционными мерами поддержки безработных и помощи им в трудоустройстве, в Кемеровской области в течение всего прошлого года шла реализация адресной целевой программы «Дополнительные мероприятия по содействию занятости населения, направленные на снижение напряжённости на рынке труда Кемеровской области». Она, по мнению начальника департамента труда и занятости населения Кемеровской области Евгения Стёпина, оказывает серьёзное влияние на улучшение ситуации на рынке труда. В 2009 году на её реализацию было выделено 1,324 млрд рублей, в том числе 66 млн из областного бюджета. Освоено 98% средств, оставшаяся часть пополнит бюджет программы нового 2010 года.

Программа 2009 года включала в себя организацию общественных и временных работ (охвачено 77395 человек), опережающее обучение работников, находящихся под риском увольнения (7184 человека), временное трудоустройство на стажировку выпускников учебных заведений (2858 человек), содействие развитию малого предпринимательства (2452 человека) и адресную безработных, переезжающих в другую местность (236 человек). Всего же за 2009 год удалось решить проблему занятости 74,4 тыс. человек. В результате оказанных службой занятости услуг уровень безработицы (по отношению к трудоспособному населению) на конец года составил 3%, вместо прогнозируемых службой ранее 7,2%.

Программа нового 2010 года разработана в продолжение предыдущей, на её реализацию выделено 1,008 млрд рублей, в том числе, 54 млн из областного бюджета.

Евгений Стёпин, прогнозируя развитие на рынке труда в 2010 году, отмечает, что «текущий кризис совершенно не похож на предыдущий кризис 1998 года, поэтому прочной базы для построения решающих выводов пока нет». Ухудшения на рынке труда не предвидится, если не произойдёт новых серьёзных экономических катаклизмов, и экономика пойдёт на подъём. В то же время он отмечает «важную особенность российского рынка труда»: «он моментально реагирует на любой спад в экономике, но чрезвычайно медленно восстанавливается при её подъёме». Тем более, что те работодатели, которые значительно сократили численность своего персонала, вряд ли будут вновь её увеличивать, и повышения эффективности производства будут добиваться за счёт его модернизации и, возможно, интенсификации труда. Поэтому стоит задача создания новых рабочих мест. В этом году их будет создано не менее 20 тысяч, в том числе, 6 тысяч за счёт организации самозанятости через поддержку предпринимательства. Планируется также продолжать развитие опережающего обучения и системы временной стажировки выпускников сроком уже до шести месяцев. Весь комплекс принимаемых мер, подчеркивает Евгений Стёпин, направлен на то, чтобы не допустить повышения среднегодового уровня безработицы выше 3,8% от численности экономически активного населения.

ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ТРУДА ПО ОСНОВНЫМ ОТРАСЛЯМ (ТЫС. ЧЕЛ.)

Вид деятельности	Прежняя численность	Высвобождены	Количество предприятий
Добыча угля	100	5	98
Металлургия	33,8	1,9	9
Машиностроение	27,2	2,2	48
Химпром	11,4	0,5	15

Источник: Департамент труда и занятости АКО

КЕМЕРОВСКИЙ «АЗОТ» БЬЁТ РЕКОРДЫ

Кемеровское ОАО «Азот» уверенно и стабильно работало весь прошлый год и столь же уверенно рассчитывает пройти и 2010 год. На первый взгляд, такой результат может показаться неожиданным, особенно если вспомнить, что именно предыдущий кризис 1998 года привел к введению внешнего управления на «Азоте». Крупнейшему предприятию кузбасской химии пришлось договариваться с кредиторами о мировом соглашении и отсрочке долговых расчетов. Однако к новому кризису предприятие подошло хорошо подготовленным, и за успехом прошлого года стоит упорная и последовательная работа предприятия по модернизации основного производства.

Поэтому совсем по-иному, устанавливая рекорды производственной загрузки и выпуска продукции, прошёл кемеровский «Азот» 2009 год. Первый и самый большой рекорд был установлен в производстве аммиачной селитры, её было выпущено 906 тысяч 700 тонн. Два других продукта минеральной группы тоже не отстали – рекордные объёмы выпуска были отмечены в производстве карбамида, – 564 тысячи 200 тонн, и аммиака – 569 тысяч 400 тонн. По мнению генерального директора ОАО «Азот» Виктора Казачкова, таких результатов предприятие смогло добиться не только благодаря сохранившемуся спросу на азотные удобрения, но и за счёт высокой инвестиционной активности и поддержки компании «СИБУР-Минудобрения», в состав которой входит «Азот».

В отличие от многих других крупных предприятий «Азот» не отказался от масштабных планов обновления и не снизил инвестиционной активности, сохранив её высокие темпы, набранные еще в докризисном 2008 году. В итоге, на предприятии в течение 2009 года было реализовано 22 крупных инвестиционных проекта, а общий объём капитальных вложений, с учётом средств, затраченных на поддержание основных фондов, составил более 1 млрд рублей. Основными инвестиционными проектами 2009 года на «Азоте» стали реконструкция цеха ректификации производства капролактама, оснащение производства карбамида современной автоматизированной системой управления технологическими процессами (АСУТП), строительство и ввод в эксплуатацию новой воздухоразделительной установки. Кроме того, на заводе были построены наливной терминал для отгрузки угольным предприятиям Кузбасса жидкого раствора аммиачной селитры, что расширило ассортимент выпускаемой продукции, позволив выйти на новые рынки сбыта, и контейнерный терминал для отгрузки капролактама в морских контейнерах.

Реализованный масштабный инвестпроект 2009 года: новая воздухоразделительная установка (ВРУ) на КОАО «Азот»

Внедрение новой АСУТП на крупнотоннажном агрегате по выпуску карбамида позволило: организовать контроль всего технологического процесса на данном производстве, оперативно вносить коррективы в работу агрегата, увеличивать, таким образом, его эффективность. Во многом благодаря новой автоматизированной системе управления и удалось установить рекорд годового производства карбамида на «Азоте» в прошлом году, выпустив более 564 тысяч тонн данного продукта.

Завершение в июле 2009 года реализации крупнейшего инвестиционного проекта «Реконструкция цеха ректификации воздуха с монтажом воздухоразделительной установки», начатого в 2006 году, позволило существенно снизить себестоимость производства азота и кислорода, применяемых в большинстве технологических процессов на «Азоте». Кроме того, новая установка позволила сократить образование таких опасных отходов производства, как силикогель и шлаковата. А основной экономический эффект от ввода ожидается в производстве капролактама, для которого кислород, наряду с бензолом, является основным видом сырья. В то же время внедрение новой воздухоразделительной установки позволит снизить себестоимость и других видов продукции кемеровского «Азота».

На этот проект было направлено более 400 млн рублей в рамках программы модернизации и переоснащения производства, которую реализует компания «СИБУР-Минудобрения» (крупнейший акционер ОАО «Азот») в целях улучшений операционной эффективности. Современная и высокотехнологичная установка была спроектирована и сконструирована крупнейшей российской компанией в области технологий и оборудования разделения воздуха. Рабочие характеристики установки соответствуют всем требованиям в области промышленной безопасности и действующим экологическим стандартам. Поэтому неудивительно, что общий годовой экономический эффект от реализации данного инвестиционного проекта запланирован на «Азоте» в размере не менее 160 млн рублей. С выводом установки на проектную мощность, энергопотребление предприятия сократится на 30 млн КВт/ч в год, что принесёт заводу более 40 млн рублей годовой экономии.

В августе прошлого года «Азот» вышел на завершение ещё одного крупнейшего инвестпроекта – «Реконструкция цеха ректификации производства капролактама». На заводе началась опытно-промышленная эксплуатация второго потока технологической схемы – реконструируемый цех взял нагрузку двух ранее эксплуатируемых цехов ректификации. При выходе второго потока на проектные показатели предприятие сможет значительно снизить энергопотребление и эксплуатационные затраты производства в целом. За счет применения высокотехнологичного оборудования и внедрения многоступенчатых систем автоматизированного контроля существенно улучшится и экологическая безопасность производства.

Проект по реконструкции цеха ректификации стартовал в начале 2007 года. За два с лишним года на производстве капролактама была внедрена современная АСУТП, обеспечившая полностью автоматизированное компьютерное управление цеха ректификации. Кроме того, были построены две новые ректификационные колонны, а действующие колонны были переоснащены высокотехнологичными швейцарскими насадками. В цехе ректификации было заменено более 60 динамических насосов, установлены современные клапаны контрольно-измерительных приборов и теплообменное оборудование. Вложения ОАО «СИБУР-Минудобрения» в этот проект составили более 800 миллионов рублей.

Ожидается, что основной экономический эффект от его реализации будет получен за счёт снижения потребления пара – на 2,5 Гкал на 1 тонну производимого капролактама. При условии максимальной загрузки производства капролактама и выработки 10 тысяч готового продукта в месяц, экономия предприятия, по действующим тарифам на тепловую энергию, составит порядка 17 млн рублей ежемесячно.

Постоянное стремление снизить потребление энергоресурсов, сократить транспортные и другие издержки стало характерной чертой политики развития кемеровского «Азота» последних лет. В прошлом году заводу удалось получить 15-процентное снижение потребления тепла и электроэнергии. Таким курсом предприятие намерено двигаться и дальше. По-другому никак нельзя. Как объясняет Игорь Терещук, заместитель гендиректора ОАО «Азот» по экономике и финансам, значительные издержки на теплоэнергию, приобретаемую «Азотом» на рынке, давно уже не дают работать прибыльно производству капролактама, слишком уж высоки тарифы на тепло – 713 рублей за 1 Гигакалорию с 2010 года. В то время как уровень тарифов, необходимый для стабильно рентабельной выработки капролактама, должен быть не выше 450 рублей. «Азот» ведёт непростые переговоры с «Кузбассэнерго» и региональной энергетической комиссией о снижении тарифов в обмен на сокращение производства тепла на собственных котельных «Азота», но результата пока нет. Между тем, согласно рекомендации Федеральной службы по тарифам в Кузбассе стоимость тепла, поставляемого «Кузбассэнерго», промышленным потребителям не должен превышать 460,27 рубля за 1 Гкал. Именно по причине высокой стоимости покупного тепла в первые пять месяцев 2009 года «Азоту» пришлось работать с загрузкой производства капролактама в 50%.

Но при этом завод не сокращал персонал, все работники, включая и не полностью загруженные производства, исправно получали заработную плату. В течение всего года кемеровский «Азот» ни разу не дал повода для беспокойства областного и городского антикризисных штабов.

Не только модернизация основных производств «Азота» способствовало сокращению потребления тепла и электроэнергии. На снижение энергопотребления была направлена проведённая в прошлом году работа по установке на всех основных производствах преобразователей частоты к электродвигателям, конденсаторных установок и цифровых возбудителей на синхронных электродвигателях. Это позволило значительно сократить потери электроэнергии при условии работы оборудования в стабильном режиме. Кроме того, в прошлом году завод последовательно заменял лампы накаливания на энергосберегающие современные осветительные приборы. Как отмечает главный энергетик «Азота» Юрий Иванов, энергосбережение на протяжении нескольких последних лет является одним из приоритетов стратегии развития предприятия. Экономия на энергозатратах давно уже напрямую влияет на результат всей финансово-хозяйственной деятельности завода.

Другим направлением совершенствования производственного процесса на «Азоте» стал проект по сокращению временных издержек в работе грузовладельца и перевозчика. Он был реализован совместно с Кузбасским отделением Западно-Сибирской железной дороги ОАО «РЖД» и предусматривает информационно-технологическое взаимодействие автоматизированных систем управления станции «Заводская» ОАО «Азот» и станций «Предкомбинат» и «Ишаново» «РЖД». На сети железных дорог России подобный проект

Строительство контейнерного терминала на КОАО «Азот»

реализован впервые. Он позволяет организовать управление технологическими процессами перемещения подвижного состава, грузов, а также управление потоками технологических и коммерческих документов, существенно увеличить скорость управляемых процессов. Всё это с помощью взаимодействия АСУТП двух разных предприятий. Сокращение издержек участников перевозок при этом составит 3-5%.

Отработав 2009 год с рекордными показателями выпуска продукции и загрузки производственных мощностей, кемеровский «Азот» успешно завершил и первый этап программы по модернизации производственных мощностей и техническому переоснащению, в состав которой и вошли перечисленные проекты. Всё, реализованное в рамках программы по модернизации производства, позволит «Азоту» существенно сократить затраты на энергопотребление, повысить стабильность работы оборудования и уровень промышленной безопасности, а также снизить воздействие производственного комплекса на окружающую среду. Стабильная работа крупнейшего предприятия Кемерова оказывает положительное влияние и на социально-экономическую ситуацию в столице Кузбасса.

В 2010 году «Азот» продолжает двигаться прежним курсом, не снижая инвестиционной активности и не сокращая планы производственной деятельности. Ключевыми проектами при этом будут модернизация паровой турбины в цехе «Аммиак-2», модернизация газовой турбины ГТТ-12 в цехе слабой азотной кислоты и перевооружение погрузочного пункта сульфата аммония. Утверждённые компанией «СИБУР-Минудобрения» капитальные вложения 2010 года составят более 500 млн рублей, четверть из которых будет направлена на поддержание основных фондов предприятия.

ТРЕБУЕТСЯ ПРОДОЛЖЕНИЕ СТРОЙКИ

Несмотря на кризис, в прошедшем 2009 году строительная отрасль Кузбасса вновь, уже третий год подряд, преодолела рубеж в миллион квадратных метров нового жилья. План по вводу новых домов и квартир был выполнен на 103%, в итоге, было построено 1,036 млн кв. метров жилья. Конечно, основа для такого результата была сделана ещё в докризисные времена. А вот с заделом на предстоящие годы дела обстоят хуже – испытывая трудности с реализацией уже построенного жилья, компании в 2009 году не спешили начинать новое строительство, испытывая дефицит ресурсов. Однако областные власти не намерены снижать планку. На 2010 год план жилищного строительства даже увеличен и установлен на уровне 1,1 млн кв. метров.

ПЛАНЫ КРИЗИСУ ВОПРЕКИ

Показательно, что ни один из городов и районов области не отстал от плана – самый «отстающий» из городов, Ленинск-Кузнецкий, выполнил строительные планы на 100%, все остальные муниципальные образования области их перевыполнили. Лидерами из городов стали Краснобродский городской округ (164%), Мыски (111,7%) и Калтан (103,9%). Среди районов в лидерах оказались Мариинский (126,3%), Новокузнецкий (120,7%) и Крапивинский (116,7%). По данным департамента строительства Кемеровской области, всего в 2009 году строительных работ было выполнено на 27,7 млрд рублей. Из них на средства федерального бюджета – 6,9 млрд, областного – около 3,3 млрд, местных бюджетов – 232,26 млн, и на 17,3 млрд за счёт внебюджетных источников. Среди других регионов СФО ещё Алтайский край не уменьшил объёмы ввода в строй нового жилья по сравнению с 2008 годом. В Кузбассе планы не снижаются и в 2010 году, их установили на уровне 1,1 млн кв. метров, что немного превышает уровень 2009 года.

Однако сохранить объёмы вводимого жилья, как оказалось, недостаточно для обеспечения благополучия в отрасли – кризиса строительной сфере не удалось избежать из-за резкого снижения спроса. Особенно значительное число непроданных простаивающих квартир накопилось в самых крупных городах области, Кемерове и Новокузнецке. Там развито было строительство коммерческого жилья, причём большая доля приходилась на квартиры большой площади. Причины трудностей с реализацией жилья очевидны: значительное снижение доступности заёмных средств, за счёт которых этот рынок активно развивался в прошлые годы (по оценкам экспертов, в 2009 году приток ипотечных денег в строительство сократился в 7-8 раз), и снижение доходов граждан. Стоит отметить, что банки фактически заморозили в 2009 году и кредитование самих застройщиков.

ВСПОМОГАТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ

Вслед за строительством в тяжёлую ситуацию попала и индустрия строительных материалов, вынужденная искать новые рынки сбыта. По оценкам департамента строительства администрации Кемеровской области, в минувшем году индекс производства промышленности строительных материалов снизился и составил около 60% к 2008 году. Так, в 2009 году было произведено 59 млн условных строительных кирпичей (включая камни), что составляет лишь 43% от уровня 2008 года (137 млн условных кирпичей). Выпуск цемента составил 60% от уровня 2008 года (1,85 млн тонн против 3,09 млн тонн), 66% от уровня 2008 года – сборных железобетонных деталей и конструкций (315 тыс. куб. метров против 474 тыс. куб. метров в 2008 году). Менее заметно снижение производства панелей и других конструкций для крупного домостроения – их произведено в 2009 году около 202 тыс. кв. метров, что составляет 94% от уровня предыдущего года (215 тыс. кв. метров). Что было связано с вводом в действие новых домостроительных мощностей (см. ниже).

Не менее показательно и сокращение числа рабочих мест на предприятиях стройиндустрии. Так численность занятых в отрасли на конец 2009 года составила порядка 7,3 тыс. человек против 11,2 тыс. в 2008 году. У оставшихся с работой заметно снизилась средняя заработная плата – с 14,8 тыс. рублей в 2008 году до 12,8 тыс. рублей.

Падение в производстве строительных материалов стало естественным следствием резкого снижения спроса. Ещё свежи в памяти строителей времена дефицита цемента и кирпича, когда эти материалы можно было получить только по предварительному заказу и на условиях 100-процентной предоплаты, за «недобор» ранее заявленных объёмов поставщики стройматериалов применяли штрафные санкции.

Теперь же, по информации участников рынка, поставщики готовы отгружать свою продукцию даже не за деньги, а за квартиры. По словам Станислава Баранова, генерального директора ООО «КузбассИнвестСтрой», на таких условиях сейчас удаётся обеспечить собственное железобетонное производство (ООО «ТрансСибСтрой»), щебнем, песком, цементом и металлом. Однако радует это мало: из-за снижения спроса производство упало на 70%, пришлось сократить 350 работников.

Осложняет ситуацию то, что на фоне роста рынка в докризисные годы подавляющее большинство предприятий вкладывали серьёзные инвестиции в наращивание производства и закупку нового оборудования. В основном эти проекты реализовывались за счёт кредитных ресурсов, которые сейчас необходимо возвращать. Среди предприятий отрасли, которые не выдержали долгового пресса и оказались в банкротстве, необходимо отметить недавно построенное «Домостроительный комбинат» в Кемерове, ООО «Абагурский завод железобетонных конструкций» в Новокузнецке, ООО «Зиминские стройматериалы» в Прокопьевске и некоторые другие.

Не помогло стройиндустрии и индивидуальное жилищное строительство, которое в предыдущие годы стабильно занимало около 30% в структуре продаж. Всплеска заказов от индивидуальных застройщиков на фундаментные блоки, пустотные плиты, лестничные марши, и керамзитобетонные кирпичи в 2009 году не произошло, компенсировать сокращения спроса со стороны крупных застройщиков индивидуальные заказчики не смогли.

В результате, на основные материалы (кирпич, цемент, металл, кирпич) заметно упали цены. Если до кризиса цемент стоил порядка 5,5 тыс. рублей за тонну, то на 1 марта 2010,

НОВЫЙ ДОМ В 2010 ГОДУ

Коттеджи в Лесной Поляне ждут своих покупателей.

Некоммерческая организация «Фонд развития жилищного строительства Кемеровской области» в 2009 году выступила застройщиком жилых домов в новом, экологически чистом жилом районе Кемерова Лесная Поляна – и имеет возможность реализовать часть коттеджей. Для продажи предлагаются шесть типов жилых домов: два вида деревянных коттеджей, три вида кирпичных и коттеджи из теплостена. Площадь жилых домов – от 142 до 402 кв.м. Коттеджи расположены на земельных участках площадью от 990 кв.м. по ул. Академика Чихачева, ул. Профессора Кожевина, ул. Изумрудная. Жилые дома состоят из двух этажей, имеют пристроенный гараж и подвальное помещение. Коттеджи подключены к сетям электроснабжения, газоснабжения и канализования, оснащены газовым отопительным оборудованием, водомерным узлом, 3-х фазными счетчиками учета электроэнергии, счетчиками потребления газа, блоками бесперебойного питания поддержки газового оборудования и дополнительными электрическими котлами. Строительство коттеджей ведется с отделкой «под ключ», а значит – не требуется дополнительных расходов на ремонт. Стоимость коттеджей определена на основании себестоимости затрат и составляет от 6,8 до 13,3 млн рублей.

Для регистрации права собственности будет заключён договор купли-продажи. Если переехать в новый дом хочется как можно быстрее, но нет возможности сразу выплатить полную стоимость – платите в рассрочку. Условия вполне демократичные: расчёт за предлагаемое жилье может быть произведён с рассрочкой до 50% стоимости сроком до трёх лет. Также возможно оформление ипотеки.

Адрес: г. Кемерово, пр. Октябрьский, д. 51, каб. №2;
телефоны: (3842)35-03-36, 35-25-84
Режим работы: с 8.30 до 17.30. Обеденный перерыв: с 12.00 до 13.00
Неприёмный день – четверг.

по данным департамента строительства Кемеровской области, средняя по региону цена на цемент М400 составила 2,75 тыс. рублей, что на 39,3% ниже показателя конца октября 2008 года. Кирпич М100 за это же время подешевел на 32,6% и стоит теперь 5,7 рублей за штуку, бетон М300 – на 23%, железобетонная пустотная плита – на 26,4%, уголок №63 – на 28,7%, сваи С 90-30 – на 31,3%, арматура в среднем на 34,6%. Меньше всего подешевели

По словам Евгения Буймова, на строительный рынок Кузбасса активно пошла продукция из Томской, Новосибирской областей, Алтайского и Красноярского края

щебень и песок – на 15,7 и 4,2% соответственно. Сравнивая динамику цен на эти виды сырья, а также на кирпич и железобетон, можно сделать вывод, что в новых экономических условиях крен в строительстве происходит в сторону наиболее быстровозводимых и дешёвых железобетонных конструкций. В то же время из-за сокращения спроса на начало марта текущего года ряд кирпичных производств Кузбасса приостановили работу, в частности, ЗАО «Новокузнецкремстрой-Н», ООО «Завод строительных материалов», ООО «Завод эффективных строительных силикатов», ООО «Тисульский кирпичный завод».

В условиях уменьшившегося спроса резко обострилась ценовая конкуренция, в которой, как оказалось, местные производители уступают производителям из соседних регионов. Как сообщил в январе на коллегии областной администрации заместитель губернатора по строительству Евгений Буймов, на строительный рынок активно пошла продукция из Томской, Новосибирской областей, Алтайского и Красноярского края: «наши строители охотно покупают её по ценам ниже кузбасских на 25%» (даже с учётом транспортных затрат). Тем не менее, кризис внёс и положительные изменения: пропал интерес кузбасских строителей к китайскому цементу. До кризиса он пользовался спросом, поскольку был дешевле нашего. Однако сейчас, на фоне роста курса доллара по отношению к рублю, он подорожал.

Естественно, что других способов помочь производителям стройматериалов, кроме как стимулировать объёмы строительства, пока не найдено. «Мы обнародовали пообъектный план ввода жилья на текущий год, не позднее марта-апреля озвучим такой план на 2011 год», – сообщил заместитель главы Кемерова, начальник управления городского развития Илья Середюк. – «Это даст руководителям предприятий стройиндустрии ясное представление о том, кому свою продукцию предлагать».

ИНВЕСТИЦИИ УСПЕЛИ

Несмотря на сложную экономическую ситуацию, в 2009 году был реализован ряд инвестиционных проектов в стройиндустрии, начатых ещё в докризисные времена. В августе 2009 года ООО «Новокузнецкий домостроительный комбинат» (НДСК) ввело в эксплуатацию новый цех по производству деталей каркасного домостроения мощностью 70 тыс. кв. метров жилья в год. Этот запуск позволит НДСК увеличить мощность практически в 2 раза и строить по 150 тыс. квадратных метров жилья в год. Плюс в этом цехе можно будет изготавливать детали не только для строительства жилья, но и для объектов социальной сферы: детских садов, школ, что особенно актуально при комплексной застройке новых микрорайонов.

В начале августа новая линия по выпуску теплоэффективных блоков «Теплостен» была запущена в Мысках на базе Томь-Усинского завода железобетонных конструкций мощностью 6-8 тыс. кубометров в год. Ввод этого производства позволит строить на юге области по 100-120 индивидуальных жилых домов ежегодно.

Получила свое развитие и технология строительства малоэтажного жилья из облегченных сэндвич-панелей. В Новокузнецке и Новокузнецком районе действуют два предприятия, производящих эти детали – ООО «Экопан» и ООО «Грааль-Энерго». Технология позволяет возводить дома относительно быстро и недорого. В поселке станции Тальжино Новокузнецкого района в июле-августе 2009 года была построена улица из таких панелей: 8 домов на 2 семьи каждый.

В 2010 году инвестиции в промышленность строительных материалов, по информации Александра Шнитко, заместителя начальника департамента строительства, ожидаются в районе 235 млн рублей (14% к уровню предыдущего года). В частности, планируется ввести в эксплуатацию цех по производству мягких кровельных материалов и начать промышленное производство эффективного минераловатного утеплителя на ООО «ТехноНиколь-Сибирь» в Юрге.

РАСШЕВЕЛИТЬ СТРОЙКУ

Трудности со сбытом и с получением кредитных ресурсов определяет сегодня стратегию большинства застройщиков, которая сводится к тому, чтобы, собравшись с силами, завершить строительство, находящееся в высокой степени готовности («замо-

Только в Кемерове, по данным Ильи Середюка, «заморожены» 12 точечных площадок

раживание» таких объектов экономически нецелесообразно) и отложить на неопределённый срок возведение новых домов. Только в Кемерове, как сообщил начальник управления городского развития Илья Середюк, «заморожены» 12 точечных площадок. Их застройщики объясняют сложившуюся ситуацию отсутствием собственных оборотных средств и плохими перспективами продаж в этих домах. Ни в один из «замороженных» домов, как заверил Илья Середюк, не вложены средства дольщиков. Однако по замыслу областных властей и Кемерово, и Новокузнецк должны будут в текущем году сохранить набранный темп строительства и снова превзойти показатели предыдущего года. Для

них установлены планы в размере 240 и 205 тыс. кв. метров против 225,2 и 198,1 тыс. кв. метров, запланированных в 2009 году (соответственно).

Чтобы стимулировать строительство, предполагается развивать ипотеку, переставшую с конца 2008 года двигать спрос на новое жилье. В течение 2009 года областное Агентство по ипотечному жилищному кредитованию последовательно снижало годовую ставку по кредитам федеральной программы с 13,5% до 9,5%. Чтобы дать ипотечному кредитованию дополнительный стимул, власти Кемерова решили разработать программу, которая позволит либо компенсировать кемеровчанам часть процентной ставки, либо субсидировать часть первоначального взноса. По словам Ильи Середюка, ограничение категорий граждан, которые смогут получить такую поддержку, не будет: основными критериями будет платёжеспособность и проживание в Кемерове. Ожидается, что подобное стимулирование ипотеки поможет ускорить темпы строительства в городе, загрузит строительные мощности. Подобные программы уже действуют с конца 2009 года в Томске и Новосибирске.

Александр Плебух считает, что деньги на развитие малоэтажного строительства есть: 70% стоимости строительства может быть выделено из бюджета по целевой программе «Развитие села»

По-прежнему в условиях кризиса надежды возлагаются и на федеральные деньги. В 2009 году на переселение граждан из ветхого и аварийного жилья и снос бараков Кузбасс уже получил 6,2 млрд рублей по двум программам: Минэнерго РФ и федерального Фонда содействия реформированию ЖКХ. В 2010 году ожидается поступление еще 4,7 млрд рублей федеральных средств.

СТРОИТЬ ПО-МАЛОЭТАЖНОМУ

Малоэтажное строительство за счёт индивидуальных застройщиков также определено как один из источников роста в отрасли. Поэтому 2010 год в Кузбассе объявлен годом малоэтажного жилья – его долю в общем строительстве решено довести до 50% от общего объёма ввода. Стоит отметить, что призывы обратить внимание на индивидуальные дома раздаются не первый год, и ежегодно индивидуальное строительство занимает значительную долю в итоговых цифрах. Так, если в 2009 году на индивидуальные дома пришлось 40,4% возведённой жилой недвижимости, то в 2008 году их доля составляла 37%, 2007 – 44%. При этом малоэтажное строительство активно развивается не только в районах, на сельских территориях, но и в городской черте. Воплощением идеи городской жизни в домах малой этажности стал кемеровский город-спутник «Лесная Поляна», площадки для индивидуального строительства выделяются и в других районах. Ожидается, что в 2010 году в Кемерове индивидуальное строительство составит 30% от общего объёма – 35 тыс. кв. метров в «Лесной Поляне» и приблизительно такое же количество в других районах города, причём содействие индивидуальным застройщикам в выделении земельных участков и оформлении документов в Кемерове названо в числе основных «строительных» задач.

Проявляет интерес к малоэтажному строительству также малый и средний бизнес. «В планах на этот год – 500 тыс. кв. метров малоэтажного жилья, умножить на 20 тыс. рублей за 1 кв. метр – это 10 млрд. рублей инвестиций, и работы хватит всем, – рассуждает директор НП «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» Александр Плебух. – И деньги на эти цели есть. Например, 70% стоимости строительства может быть выделено из бюджета по целевой программе «Развитие села», остальное – под 5% годовых из Фонда развития жилищного строительства.

Ипотечное кредитование даёт меньше возможностей для привлечения средств на малоэтажное строительство, поскольку, как правило, кредиты выделяются уже под готовое жильё. Но, по мнению Виктора Шибаева, директора МАУ «Управление капитального строительства города Белово», и эта проблема вполне преодолима: важно начать строительство, а затем уже можно включиться в какую-нибудь программу: «Построил «коробку» – есть возможность получить 15 млн. на дальнейшее строительство». Успешность проектов частно-государственного сотрудничества доказывает строительство квартала «Южный-2» в посёлке Промышленновский.

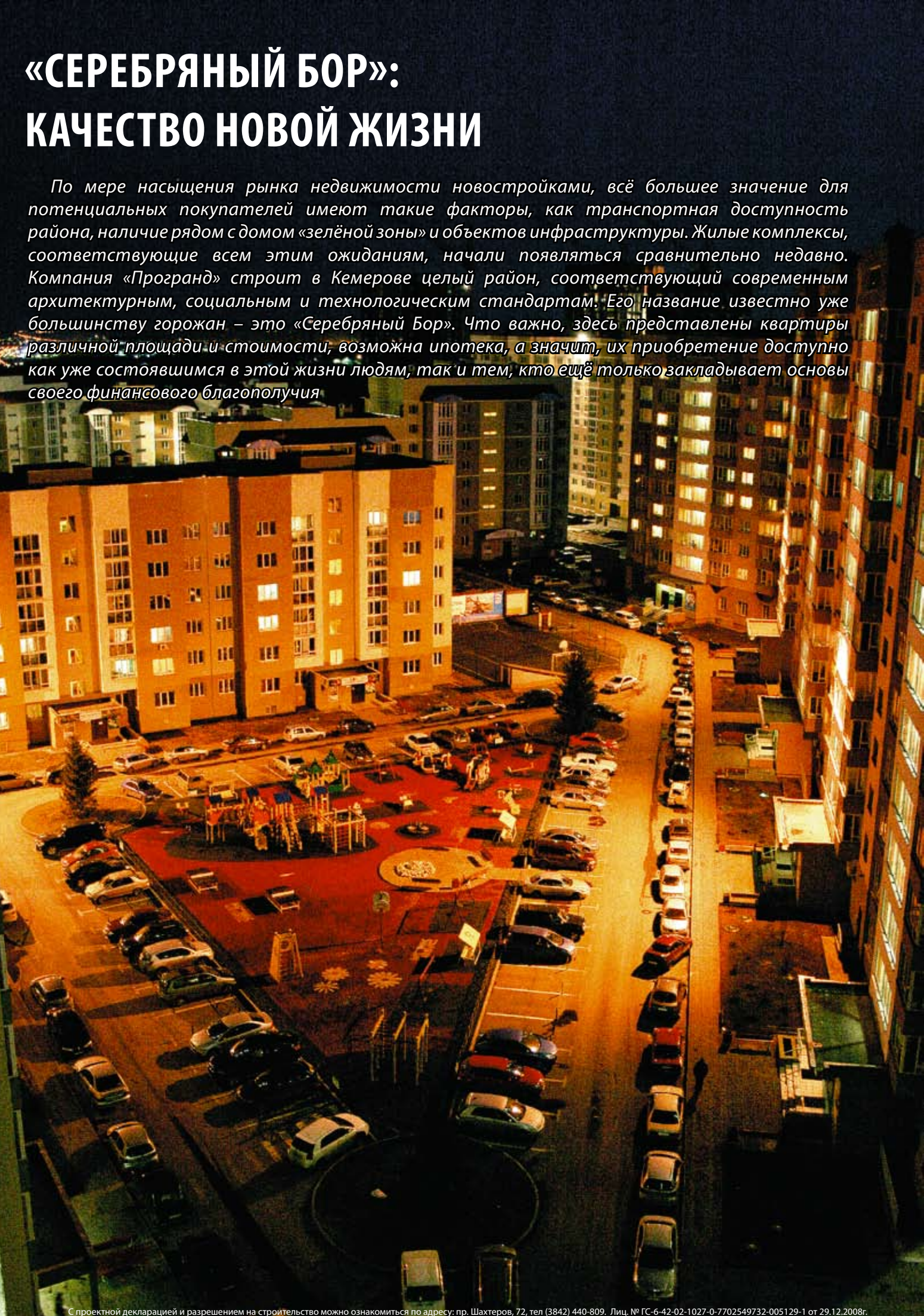
Однако есть и трудно решаемые пока проблемы. Главная из них, по оценке Александра Плебуха – это решение вопросов, связанных с землёй: межевание, присвоение кадастрового номера, проведение аукциона. Муниципалитеты, по выражению Александра Плебуха, в этом отношении ещё «дремлют». Зато с технологиями материалами действительно проблем нет – действуют производства «теплостен» и «экопан», местные лесоперерабатывающие предприятия производят полный спектр изделий из древесины.

По мнению Виктора Шибаева, важно начать строительство, а затем уже можно включиться в какую-нибудь программу

Механизмы для развития индивидуального строительства на селе включает и федеральная программа «Социальное развитие села до 2012 года»: по ней3 5% стоимости строительства дома выделяет федеральный бюджет, столько же – областная казна. А на оставшиеся 30% семья сможет оформить льготный кредит из областного бюджета под 0-5% с первоначальным взносом 10% или без него (для указанных в программе 24 категории семей), на срок до 20 лет. По оценкам участников рынка, современные технологии (теплоэффективные блоки, сэндвич-панели и прочие) позволяют в короткие сроки возводить индивидуальные энергоэффективные дома эконом-класса стоимостью 18-19 тыс. рублей за кв. метр.

«СЕРЕБРЯНЫЙ БОР»: КАЧЕСТВО НОВОЙ ЖИЗНИ

По мере насыщения рынка недвижимости новостройками, всё большее значение для потенциальных покупателей имеют такие факторы, как транспортная доступность района, наличие рядом с домом «зелёной зоны» и объектов инфраструктуры. Жилые комплексы, соответствующие всем этим ожиданиям, начали появляться сравнительно недавно. Компания «Програнд» строит в Кемерове целый район, соответствующий современным архитектурным, социальным и технологическим стандартам. Его название известно уже большинству горожан – это «Серебряный Бор». Что важно, здесь представлены квартиры различной площади и стоимости, возможна ипотека, а значит, их приобретение доступно как уже состоявшимся в этой жизни людям, так и тем, кто ещё только закладывает основы своего финансового благополучия



С проектной декларацией и разрешением на строительство можно ознакомиться по адресу: пр. Шахтеров, 72, тел (3842) 440-809. Лиц. № ГС-6-42-02-1027-0-7702549732-005129-1 от 29.12.2008г.

ЖИЛОЙ МИКРОРАЙОН

СЕРЕБРЯНЫЙ БОР
НА РАДУГЕ

По словам маркетологов компании, среднестатистические покупатели квартир в «Серебряном Бору» – это наиболее экономически активные люди в возрасте 30-35 лет, для которых важно не только приобретение «квадратных метров», но и соответствующие условия для жизни. Как правило, они уже создали семью или планируют это сделать в ближайшем будущем, а значит, нахождение поблизости детских садов, школ и лечебных учреждений не в последнюю очередь определяет их выбор. Как правило, социально активные люди – это ещё и автовладельцы, поэтому комфортный дом без подземного паркинга они вряд ли могут себе представить. Наконец, экологическое благополучие в месте проживания – очень важный фактор для человека, который живёт не только одним днём и думает о здоровье своих близких. А, как известно, Рудничный район на сегодняшний день один из наиболее экологически чистых и комфортных для проживания.

Конечно, удовлетворить все перечисленные требования наилучшим образом возможно лишь в условиях комплексной застройки микрорайона. Современные дома с новыми инженерными коммуникациями, единый архитектурный стиль, развитая транспортная сеть, необходимая социальная инфраструктура и охраняемая территория создают принципиально новую городскую среду. Всего в рамках проекта будет возведено 25 жилых домов на 5 тыс. квартир общей площадью 370 тыс. кв. метров.

Технология строительства – монолитный железобетонный каркас с кирпичным заполнением проёмов. Такая технология отличается повышенным долголетием и сейсмоустойчивостью. При этом используются современные тепло-шумо-гидро-изоляционные материалы, оконные блоки из ПВХ с тройным остеклением, современное оформление фасадов, каждый жилой дом оборудован грузопассажирскими лифтами. Не стоит упоминать о наличие телефонной связи и сети Интернет. Вокруг жилых домов будут располагаться полукруглые дворовые территории с широкой зеленой зоной, в дворовых территориях – детские или спортивные площадки. К слову, в 2008 году в междворовой территории между домами №1 и №2 уже открылась детская игровая площадка, аналогов которой в городе Кемерове пока нет. Для безопасности детей игровая площадка покрыта травмобезопасным резиновым покрытием, которое амортизирует падение ребенка с высоты. Кроме того, она сегментирована для детей разного возраста. Многоступенчатая система безопасности предполагает не только закрытые дворы, но и шлагбаумы и видеокамеры. Безусловно, инвестиционные вложения в такое жильё наиболее надёжны.

На начало 2010 года в «Серебряном Бору» было построено 1292 квартиры (или 6 домов), подземный паркинг, а также общеврачебная практика и центр развития и здоровья ребёнка. В поликлинике предусмотрен полный перечень медицинских услуг для детей и взрослых, аптечный пункт, услуги стоматолога, дневной стационар, помещение для колясок и другие удобства. В центре развития и здоровья ребенка дети в возрасте от 3 до 7 лет проводят время в обучении танцам, хореографии, лепке и рисованию, под присмотром педагогов играют в развивающие игры.

В планах на 2010 год – сдача дома №9 и последних двух блок-секций дома №3 (всего на 190 квартир), завершение и сдача многоэтажного паркинга на 584 машиномест, оборудованного автомойкой и шиномонтажной мастерской, а также сдача первого детского сада на 220 детей, оборудованного бассейном, и продолжение строительства средней общеобразовательной школы на 550 человек. В перспективе в «Серебряном Бору» к услугам жителей появятся торгово-развлекательный и спортивный комплексы, магазины, кафе, и другие объекты обслуживания. В рамках развития транспортной инфраструктуры города планируется расширение автодороги по проспекту Шахтеров и пуск троллейбусных маршрутов.

ООО «Програнд» в рамках реализации приоритетного национального проекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России», совместно с Агентством ипотечного жилищного кредитования Кемеровской области (АИЖК КО), ВТБ-24, Сбербанком РФ проводит акцию по реализации готовых квартир (жилые дома, введённые в эксплуатацию в 2008–2009 гг.). Приобрести квартиру может любой желающий на условиях ипотечного жилищного кредитования с субсидированием процентной ставки и выделением займа на оплату первоначального взноса.

ООО «ПРОГРАНД»
ЦЕНТР ПРОДАЖ НЕДВИЖИМОСТИ
г. Кемерово, пр. Шахтёров, 72
8(384-2)440-800, 440-805
www.prograND.ru

БАНКИ ЗАЙМУТСЯ МАЛЫМ БИЗНЕСОМ

Получить кредит в банке малому бизнесу было непросто и на фоне активно растущей экономики – предприниматели жаловались на высокие процентные ставки, невозможность получить кредит на открытие бизнеса и слишком высокие требования банков к залогам. В кризис политика кредитных учреждений стала ещё более консервативной. Однако уже сегодня большинство банков называют предприятия малого бизнеса, прошедшие проверку на прочность и выжившие в предыдущие полтора кризисных года, своими перспективными клиентами. Правда, по словам самих предпринимателей, ощутимой либерализации условий кредитования они пока не ощутили.

ДЕФИЦИТНЫЙ РОСТ

Стоит отметить, что снижение объёмов кредитования в целом и малого бизнеса в том числе имело объективные причины. Так, по информации начальника Главного управления Банка России по Кемеровской области Сергея Драницы («Авант-ПАРТНЕР Рейтинг» №4), «за 10 месяцев 2009 года ресурсная база кредитных организаций области снизилась на 14% и составила 173 млрд рублей. Основное влияние на снижение ресурсной базы оказали изменения в политике головных офисов филиалов кредитных организаций. Если раньше мы наблюдали рост кредитования за счёт ресурсов головных офисов, то в 2009 году произошло сжатие кредитного портфеля и сокращение объёмов фондирования филиалов, работающих на территории Кемеровской области. Объём средств, привлеченных из-за пределов области, за январь-октябрь 2009 года уменьшился с 82 до 38 млрд рублей». Как следствие, «устойчивого роста кредитных портфелей не наблюдается».

Однако оценка банками собственных рисков при кредитовании малых предприятий как резко возросших также не была беспочвенной. Так, согласно статистике Банка России, просроченная задолженность этой категории клиентов меньше чем за год возросла в разы. Если на 1 апреля 2009 года общий объём просроченной задолженности по кредитам среди субъектов малого и среднего предпринимательства в Кузбассе составлял 826,5 млн рублей (из них 143,6 млн рублей – задолженность индивидуальных предпринимателей), то на 1 января 2010 года этот показатель вырос в 4 с лишним раза, до 3,514 млрд рублей. При этом задолженность индивидуальных предпринимателей увеличилась в 3 раза, до 428 млн рублей.

По данным Сергея Драницы, общий объём просроченной задолженности по кредитам среди субъектов малого и среднего предпринимательства в Кузбассе на 1 января 2010 года вырос в 4 с лишним раза, по сравнению с прошлым годом

По словам отдельных предпринимателей, сложности с привлечением кредитных ресурсов они ощущают, обращаясь в банки не только как представители малого бизнеса, но и как частные лица. «Не так давно я хотела взять кредит как физическое лицо, чтобы выплатить зарплату сотрудникам, но даже с этим возникли проблемы, – рассказывает Надежда Крылова, генеральный директор ЗАО «БизнесСтройЛига». – К сожалению, мне отказали. Банки отказывают физлицам, тем же руководителям малых предприятий, если они являются акционерами – есть у них такое негласное правило».

Тем не менее, объёмы кредитования банками малого и среднего бизнеса в Кузбассе растут по крайней мере, статистически. По официальным данным Банка России, на 1 января 2010 года в Кемеровской области субъектам малого и среднего предпринимательства было выдано кредитов в объёме порядка 21,7 млрд рублей, из них индивидуальным предпринимателям – порядка 2,68 млрд рублей. Большая часть имеющихся у предпринимателей кредитов рублёвые, в иностранной валюте кредитов было выдано на 29,7 млн рублей. Для сравнения, на 1 апреля 2009 года малому и среднему бизнесу было выдано 4,43 млрд рублей кредитов, в том числе, индивидуальным предпринимателям приходилось 691,4 млн. Таким образом, рост кредитования малого и среднего бизнеса с весны 2009 года, по данным Центробанка, составил почти 5 раз.

В результате многим банкам в кризисный год удалось увеличить свой кредитный портфель в этом сегменте. Так, по данным начальника управления малого и среднего бизнеса Кемеровского филиала ОАО «Промсвязьбанк» Марии Ращуковой, портфель кредитов, выданных в рамках программы кредитования малого и среднего бизнеса, вырос за 2009 год на 20%: «В начале 2009 года наш банк перешел к более консервативной кредитной политике, которая позволила сформировать портфель из наиболее устойчивых заёмщиков и продолжить выполнение стратегии роста». «Начиная со 2 квартала 2009 года, мы начали смягчать требования к заёмщикам, сделав кредитование более доступным, далее банк трижды снижал ставки по кредитам для малого и среднего бизнеса. Ключевая задача на 2010 год – рост объёмов кредитования при сохранении качества портфеля», – отметила она.

В операционном офисе «Кемеровский» банка «Левобережный» намерены увеличить свой портфель по малому и среднему бизнесу в 4 раза. Анжелика Рогожкина, управляющий Кемеровским отделением Сбербанка, говорит о планах на 2010 год по увеличению кредитного портфеля по субъектам малого и среднего предпринимательства на 30% (на конец января кредитный портфель по этому сегменту оценивался в сумму более 1 млрд рублей).

БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ МАЛОГО БИЗНЕСА

«Сегодня 20% доходов областного бюджета Кузбасса обеспечивается субъектами малого бизнеса, фактически это сопоставимо с нашими ведущими отраслями, – объясняет интерес к данному сегменту Анжелика Рогожкина. – 80% обслуживающихся у нас клиентов – это субъекты малого и среднего предпринимательства. Каждый четвёртый кузбассовец работает на предприятии малого бизнеса, так что рынок огромный».

По приблизительным оценкам Марии Ращуковой, потенциал рынка кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области составляет около 60 млрд рублей. Учитывая, что имеющийся на 1 января текущего года портфель составляет 21,7 млрд рублей, а освоение регионального рынка находится на уровне 35%, резерв для роста огромен. Заместитель директора филиала Мособлбанка №11 Максим Строганов оценивает степень удовлетворённости потребности малых предприятий в кредитных ресурсах ещё ниже – приблизительно в 20–25%.

«Для банков данный сегмент рынка очень привлекателен в силу хорошей доходности и приемлемого уровня рисков, – заключает Мария Ращукова. – Компании малого и среднего бизнеса положительно зарекомендовали себя в период кризиса: они гибко адаптировались к изменениям рыночной конъюнктуры, переключились на новые сферы торговли или производство альтернативных товарных групп, оперативно сократили издержки».

Анжелика Рогожкина говорит о планах на 2010 год по увеличению кредитного портфеля по субъектам малого и среднего предпринимательства на 30%

По приблизительным оценкам Марии Ращуковой, потенциал рынка кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства в Кемеровской области составляет около 60 млрд рублей

Похожего взгляда на малый бизнес придерживаются и другие представители банковской среды. «Представители малого бизнеса – это самая активная часть предпринимательства, – отмечает директор Кемеровского филиала ОАО «Банк Москвы» Валентина Скирневская. – Она быстро адаптируется к новой ситуации, осваивает новые направления деятельности, для становления и развития которых необходимы дополнительные средства».

Однако вряд ли стоит ожидать агрессивного освоения рынка в текущих рыночных условиях, когда количество потенциальных заёмщиков, соответствующих требованиям банков, серьёзно сократилось. По оценке Марии Ращуковой, на сегодня большинство банков только открыло полноценное кредитование предприятий малого и среднего бизнеса, причём по-прежнему с наличием некоторых оговорок в части требований к залогу, финансовому состоянию и кредитной истории. Основная конкурентная борьба между банками разворачивается за тех клиентов, которые на протяжении многих лет зарекомендовали себя надёжными и кредитоспособными заёмщиками. На неосвоенный сегмент рынка приходятся в основном предприятия, которые в силу своей отрасли, финансового состояния либо срока работы на рынке пока не соответствуют требованиям банков. Хотя, безусловно, есть в этой части рынка и предприятия, продолжающие использовать для развития исключительно внутренние ресурсы, но близкие к тому, чтобы начать кредитоваться.

Некоторые банки даже заявляют о готовности кредитовать строительную отрасль, которая с начала кризиса стала пользоваться плохой репутацией среди банкиров. «В 2009 году мы не кредитовали строительную отрасль в том масштабе, в каком хотелось бы: строительный рынок стоял, – рассказывает Анжелика Рогожкина. – Однако мы могли финансировать объекты, находящиеся в высокой степени завершения. Например, мы кредитовали строительство на проспекте Весенний в городе-спутнике Лесная Поляна. Сегодня мы готовы кредитовать строительную отрасль в большем объёме».

По-прежнему значительная доля кредитов приходится на торговлю. По мнению Елены Каркушиной, заместителя начальника операционного офиса «Кемеровский» Банка «Левобережный», это связано с тем, что оборотные средства регулярно нуждаются в пополнении. «В последнее время всё чаще выдаются инвестиционные кредиты – на покупку оборудования, недвижимости, – продолжает Елена Каркушина. – Производство кредитуется несколько реже, наверное, просто потому, что на рынке компаний-производителей меньше, чем торговых компаний. Очень активно мы работаем с компаниями, деятельностью которых являются услуги».

РЕШЕНИЕ ПРОБЛЕМ

Однако просто предложить предпринимателям кредиты недостаточно – необходимо, чтобы у бизнеса появилась потребность в реализации новых инвестиционных проектов, рост спроса на его продукцию. Далеко не все предприятия считают кредитование в сегодняшних условиях для себя желательным и целесообразным. «В целом, у нашего предприятия положительная кредитная история

Максим Строганов: «Многие проблемы в сотрудничестве банков с малым бизнесом порождены слабой кредитной грамотностью самих коммерсантов»

и банки готовы давать нам деньги, – рассказывает Владимир Васильев, генеральный директор ООО «Кузбасслегпром». – Но в настоящий момент мы заёмные ресурсы не используем. В кризисном 2009 году нам удалось погасить все кредитные обязательства перед банками, а возобновлять кредитование под высокий процент нет смысла. Да и надо понимать, для чего привлекать деньги: под просчитанный бизнес-проект, который принесет эффект, или под кредитование просроченной дебиторской задолженности, чтобы получить дополнительные затраты в виде банковских процентов». Причём тактика осознанного отказа от кредитных средств сегодня среди предпринимателей весьма распространена. «Я уже давно не беру банковских кредитов по той простой причине, что проценты по ним просто «дурные», – поясняет свою позицию Валерий Кривеженко, индивидуальный предприниматель. – Кредиты в США выдают под 1-2%. Чем их деньги отличаются от наших?! Если в банке взять деньги под 20%, они просто никогда не окупятся. Я для себя решил, что лучше пойду займу денег у друзей, буду им платить проценты, которые им в банке предложили бы (получается, что-то около 10%). Слава Богу, ещё есть такие друзья, у которых есть деньги и которые дадут. А в банк обращаться уже зарёкся. С чужих слов знаю, что сейчас индивидуальному предпринимателю взять кредит особенно сложно».

Тем не менее, многие банки попытались сделать кредиты доступными предпринимателям. Так, банк «Левобережный» пересмотрел подходы к предмету залога, в том числе отменив обязательное страхование. Оценку залога банк проводит отныне самостоятельно, чтобы не вызывать дополнительных расходов клиента. Как уверяет Елена Каркушина, в скором времени можно ожидать увеличения сроков кредитования, понижения процентных ставок, упрощения списка обязательных документов, изменения подходов к оценке залога и дисконтам, пересмотра системы финансового анализа. Предположительно всё это приведёт к сокращению сроков оформления кредита с 5 до 2-3 дней. А Мособлбанк разработал программу помощи участникам торгов (организации, участвующие в торгах, теперь имеют возможность получить кредит без предоставления имущественного залога или денежного депозита).

Называя проблемы, возникающие при кредитовании предпринимателей, сотрудники банков называют те же трудности, что и до кризиса – непрозрачность малого бизнеса и недостаток ликвидных залогов. Мария Ращукова называет также слабость финансового состояния предприятий, недостаточную экономическую и юридическую грамотность многих предпринимателей. «Многие проблемы в сотрудничестве банков с малым бизнесом порождены слабой кредитной грамотностью самих коммерсантов, – вторит Максим Строганов. – В отличие от крупного заёмщика, малый бизнес не располагает ни трудовыми, ни временными ресурсами для оформления и сбора всех документов. Часто от бизнесменов требуется предоставить ряд дополнительных документов, таких как бизнес-план, технико-экономическое обоснование и прочее, а квалификации большинства предпринимателей на их составление не хватает. Со стороны банков, основным препятствием для увеличения объёмов кредитования малого бизнеса являются высокие риски, обусловленные непрозрачностью малого бизнеса, отсутствием необходимого залогового обеспечения и положительной кредитной истории». По-прежнему нерешенной проблемой малого бизнеса остается отсутствие или недостаточность стартового капитала. Согласно экспертным оценкам, эта потребность бизнеса удовлетворена сегодня не более чем на 4-7%.

В решении некоторых из перечисленных проблем сегодня помогает государство. К примеру, при недостаточности залогового обеспечения предприниматель может воспользоваться поручительством фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области. Так в 2009 году Кемеровским филиалом «Промсвязьбанка» под поручительство Фонда было выдано 60 кредитов на общую сумму порядка 184 млн рублей. Помимо предоставления поручительств, Фонды занимаются предоставлением льготных займов для малого бизнеса и грантов на открытие собственного дела. Свои проекты поддержки стартапов появляются и у банков. Например, уже второй год «Промсвязьбанк» проводит конкурс молодых предпринимателей «Деньги молодым»

DORS НОВОСИБИРСК

БАНКОВСКОЕ И КАССОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ

ООО «ДОРС Новосибирск» - региональный центр компании «ДОРС» производителя и поставщика кассовой техники и банковского оборудования: детекторов валют, счетчиков, сортировщиков, упаковщиков банкнот и монет, электронных кассиров, информационно платежных терминалов, банкоматов и индивидуальных банковских сейфов.

Наряду с банковской и кассовой техникой, выпускаемой под собственной торговой маркой DORS, компания поставляет оборудование известных производителей, таких как Magner, Glory, VAMA, CTcoin.

DORS 1200

Универсальный просмотровый детектор **DORS 1200** предназначен для комплексного визуального контроля подлинности банкнот различных валют и другой защищенной полиграфической продукции.

В зависимости от комплектации, **DORS 1200** позволяет проводить до 11 видов контроля.

Magner 9930A

Автоматический детектор **Magner 9930A** предназначен для определения подлинности банкнот долларов США всех годов выпуска и российских рублей, начиная с 1997 года выпуска.

DORS PTM-1112

Информационно-платёжный терминал банковского самообслуживания **DORS PTM-1112** используется для:
проведения клиентами платежей за услуги и товары с пластиковой карты, наличными, со сканированием штрих-кодов;
предоставлении выписок по операциям и счетам клиентов;
оперативного информирования об услугах банка или сторонних организаций, изменении тарифов, акциях и т. д.

Magner 150 Digital

Двухкарманный счётчик банкнот **Magner 150 Digital** предназначен для пересчёта и проверки подлинности российских рублей, долларов США и евро с определением номинала, а также для сортировки денежных знаков по номиналу, ориентации и году эмиссии. Наличие кармана отбраковки позволяет пересчитывать и сортировать банкноты безостановочно. Русифицированное меню помогает легко разобраться в широких возможностях Magner 150 Digital. Панель управления снабжена русскоязычными надписями.

ООО «ДОРС Новосибирск» 630075, ул. Богдана Хмельницкого, д. 7/1
Тел./факс: (383) 210-55-70, 210-55-71, 210-55-72 E-mail: info@nsk.systema.biz

www.systema.biz www.dors.ru

РОСТ И ОБЪЕДИНЕНИЯ

Телекоммуникационная отрасль в России заслуженно пользуется репутацией едва ли не самого быстро растущего сектора экономики. Кризис не испортил это реноме, вопреки общей тенденции сокращения производства товаров и услуг в телекоме рост продолжился. В первую очередь, в сфере дополнительных услуг, таких как передача данных, которая развивается так, что перестаёт быть «дополнительной». Теперь практически все операторы расценивают это направление деятельности как одно из основных и как один из главных источников доходов. Соответственно, на рынке стали заявлять о себе операторы четвёртого поколения связи, преимущество которого как раз в высокой скорости радиопередачи данных. Кроме того, большинство операторов стремится стать универсальными поставщиками услуг связи, а также смежных продуктов, включая медийные и коммуникационные приборы. На это в первую очередь направлены многочисленные сделки поглощения и слияния последних лет, в результате которых ещё недавно узкоспециализированные операторы мобильной связи превращаются в универсальные компании.

ДАЛЁКАЯ ИСТОРИЯ

Как и большинство других, успешно растущих отраслей экономики современной России, среди которых стоит отметить, например, всю сферу высоких технологий, страхование и некоторые другие, телекоммуникации в современном смысле появились и стали развиваться уже в новейшее время. Впрочем, сегодня события и особенности начала её развития представляются уже далёкой историей, настолько большой и насыщенный переменами путь она прошла. Конечно, телекоммуникационная отрасль, точнее отрасль связи существовала и в дорыночную эпоху, но уровень её развития, мягко выражаясь, был страшно далёк от реальных потребностей людей. Даже в больших городах существовали зоны «свободные» от телефона, очередь на его установку в жилищах граждан тянулась годами, такая «услуга» как звонок соседям или от них была обыденным явлением советского быта. Никаких форм мобильной связи и передачи данных, не говоря уже об Интернете, не было вообще. С той эпохи у операторов фиксированной связи ещё долго сохранялись многочисленные «вредные» привычки брать с клиентов плату за любые современные приборы связи, подключенные к телефонным линиям. Вначале, за факсы, потом за модемы. Пока все эти безобразия не запретил федеральный закон «О связи», принятый в 2003 году.

В современном виде телекоммуникационная отрасль сложилась, конечно, не сразу. Первые опыты предоставления коммерческой мобильной связи имели весьма ограниченный масштаб. Стоимость услуг сотовой и

другой разновидности мобильной связи – транкинговой – была высока, платить приходилось за подключение, плюс страховой и регистрационный взносы, абонентскую плату, за входящие звонки, т.е. практически за всё, что только мог придумать оператор. Относительно продвинутый мобильный телефон стоил как поддержанная иномарка. Круг абонентов такой связи был узок, и операторы не особенно стремились его расширять. Лояльность их к клиентам была весьма условной, поскольку, несмотря на узость абонентской базы, это был рынок спроса, а не предложения.

Аналогичная ситуация складывалась и в развитии такой подотрасли телекома как предоставление услуг передачи данных. Пятнадцать лет назад желающим получить её в Кузбассе не стоило рассчитывать на конкуренцию – операторы в этой сфере легко пересчитывались пальцами одной руки. Клиентам в таких обстоятельствах приходилось оплачивать (правильнее сказать, переплачивать) практически всё – само подключение, сам доступ, объём передачи данных, модем. Как ещё не догадались операторы брать деньги за каждое подключение dial-up, можно только удивляться. Что касается самих интернет-ресурсов, то в русском сегменте сети их было мало, а значительная часть была платной так, что неудивительно, что ещё в начале 2000-х гг. число пользователей сети в стране оценивалось в несколько процентов от всего населения.

С 1998 по 2008 год объём услуг связи в Кузбассе вырос почти в 31 раз (см. диагр.1). Что стало рекордом в темпах роста в сравнении с другими отраслями, особенно, если учесть, что даже в текущих ценах стоимость подавляющего большинства телекоммуникационных услуг не только не выросла, но и сократилась. Конечно, в услугах связи учитывается работа традиционной почты, но в настоящее время её доля в общем объёме услуг связи составляет всего 7%. Кстати, в целом в сфере услуг вес связи также значительно вырос, очевидно, что не за счёт почты, а за счёт телекоммуникационной отрасли. И теперь связь занимает первое место среди других услуг, опережая уже казалось бы такие куда более важные, как коммунальные или медицинские услуги, и опять же с учётом падение цен на телефонную связь и доступ в Интернет на фоне общего роста стоимости других видов услуг (см. диагр.2).

СООТВЕТСТВОВАТЬ И ОТВЕЧАТЬ

Стало общим местом отмечать, что в Кемеровской области сложилась высококонкурентная ситуация на рынке телекоммуникационных услуг. И в этом есть определённое отличие Кузбасса от некоторых регионов. Впрочем, стоит признать, что и во многих других местах России развитие телекоммуникационной отрасли идёт быстрее, чем в среднем по стране. Москва традиционно отличалась высоким проникновением услуг Интернет-доступа, в столице они были дешевле, а подключение доступнее, но регионы быстро догоняют и, очевидно, уже в ближайшее время ликвидируют этот разрыв. В Томске особым образом сумела развиться внутригородская сеть, ресурсы которой и особенности функционирования дают возможности пользователям получать многое, что даёт Интернет, не выходя в его «внешний» сегмент, который и получил соответствующее наименование «внешка». В Кемерове тоже пытались строить такую сеть с бесплатным, точнее, по стоимости городского звонка, доступом, но ничего толком не вышло.

Зато Кузбасс одним из первых в России обзавелся сразу двумя региональными частными операторами мобильной связи, не считая ещё одного в составе контролируемой государством «Электросвязи» (ныне филиал ОАО «Сибирьтелеком»). А потом одним из первых стал строить связь нового, третьего поколения. Впрочем, по-

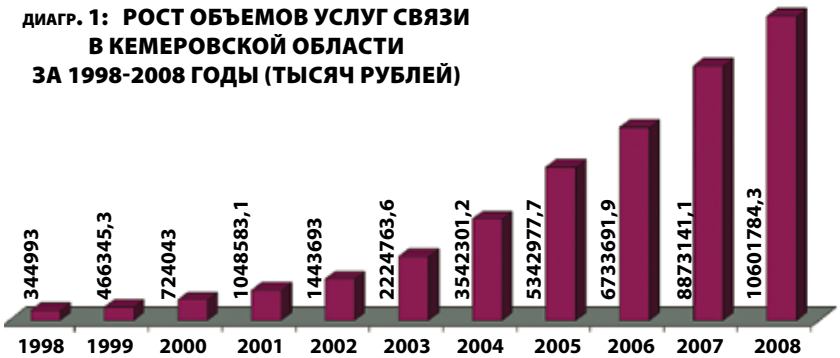
настоящему острая конкуренция на этом рынке стала развиваться только с приходом всех трёх федеральных операторов. Ещё в конце 2003 года, когда в Кемеровскую область только входил «Мегафон», второй для региона федеральный оператор, или пятый в целом, специалисты компании оценивали отставание в проникновении мобильной телефонии в регионе от средних российских показателей в 1,5 раза, а от Москвы – в 4 раза. Зато сегодня абоненты, имеющие возможности сравнивать, отмечают, что в Кузбассе мобильная связь дешевле, чем в Москве или некоторых других регионах России. Что неудивительно, если учесть, что предоставляют её сразу шесть операторов, тогда как во многих других регионах, не всегда набирается и три.

И сейчас операторам приходится соревноваться друг с другом по всем направлениям – соответствовать требованиям времени, внедряя новых технологии и соответствующие услуги, отвечать на вызовы конкурентов, постоянно улучшать качество уже налаженных услуг, искать новые маркетинговые ходы и приёмы. Всё – ради клиента и его лояльности

Массированное рекламное воздействие – лишь часть этой работы. Никакая даже самая изобретательная реклама не заставит клиента длительное время не замечать проблем со связью, высокую стоимость тех или иных услуг, или грубость персонала в салоне связи. А поскольку число клиентов конечно, а операторам нужно постоянно получать доходы, телекоммуникационные компании становятся изобретательнее в поисках средств удержания абонентов. В дело идет придумывание новых тарифных планов, как ни странно, ни всё в этой сфере изобретено.

Филиал МТС в Кузбассе, к примеру, в прошлом году подготовил свой собственный тарифный план, как своеобразный антикризисный ответ на запросы абонентов. По оценке Станислава Сарычева, коммерческого директора филиала ОАО «Мобильные ТелеСистемы» в Кемерове, успех тарифа, получившего название «Переворот», превзошел все ожидания, в прошлом году рост абонентской базы МТС в Кузбассе был обеспечен на треть новым тарифом, и теперь каждый четвертый абонент МТС в Кузбассе находится на нём. Это стало «абсолютным рекордом» тарифной популярности. Хотя на первый взгляд маркетинговая новизна «Переворота» не кажется чем-то прорывным: абонентам просто предложили бесплатную связь, без всяких оговорок и ограничений внутри данного тарифного плана, а также без абонентской платы и повышенной оплаты прочих звонков и услуг.

ДИАГР. 1: РОСТ ОБЪЕМОВ УСЛУГ СВЯЗИ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ЗА 1998-2008 ГОДЫ (ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ)



Источник: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области

Кемеровский филиал ОАО «Сибирьтелеком» в последнее время регулярно предлагает подключение обычного телефона за 1 тысячу рублей или даже за 1 рубль. По данным директора кемеровского филиала ОАО «Сибирьтелеком» Александра Рейхерта, это связано, с одной стороны, с предложением номеров, которые по той или иной причине освободили прежние клиенты, с другой стороны, с конкуренцией, которую оказывает фиксированной связи мобильная телефония. Кроме того, массовая цифровизация телефонных станций позволяет расширять номерную ёмкость сравнительно легко. Конечно, проблема «последней мили» никуда не исчезла, и каждому новому абоненту в квартиру или в дом нужно тянуть отдельную линию, что требует немалых затрат, и по этой причине, считает Александр Рейхерт, фиксированная связь не может в отличие от мобильной бесплатно предоставлять подключение. Впрочем, в Кемерове и в Новокузнецке построены сети NGN (Next Generation Network), которые позволяют выдавать виртуальные номера, когда передача голоса вообще идёт по каналам Интернета.

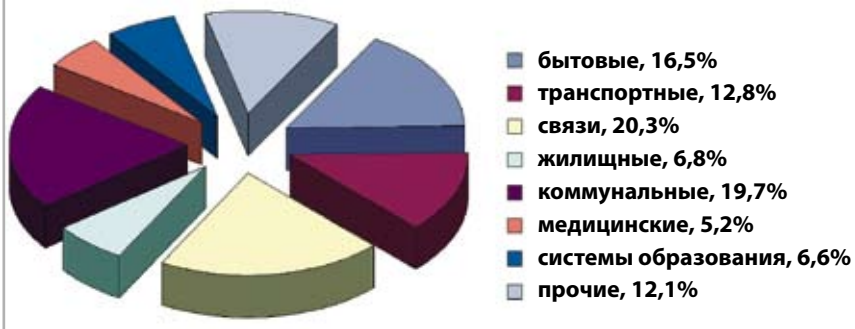
Примечательно, что, несмотря на острую конкуренцию с мобильной связью, фиксированная телефония продолжает развиваться. По данным Александра Рейхерта, в этом году кемеровский филиал «Сибирьтелекома» планирует добавить еще более 10 тыс. портов к уже построенным 630 тысячам. А ведь это не единственная сеть традиционной телефонии, более 20% кузбасского рынка в этой сфере занимают другие операторы.

Несмотря на то, что, казалось бы, сети второго поколения в Кузбассе уже построены мобильными операторами, и ими охвачена практически вся обитаемая территория региона, представители компаний настаивают на необходимости продолжения развития этих сетей. В них строятся сегменты в тех местах, где отсутствовала связь или была неустойчивой, например, вдоль отдельных автодорог и железнодорожных магистралей, в удаленных сельских районах. Кроме того, добавляются новые базовые станции в уже обжитых районах для улучшения качества связи. Похоже, что этот процесс ещё долго не остановится, ведь вслед за сетями второго поколения идут сети 3G, которые не сразу покроют всю территорию обслуживания. А там уже не за горами и четвёртое поколение связи.

ВНЕ КРИЗИСА

Представители практически всех телекоммуникационных компаний отмечают, что опасались распространения влияния кризиса и на отрасль связи. И некоторое проявление

ДИАГР. 2: СТРУКТУРА ПЛАТНЫХ УСЛУГ В КУЗБАССЕ (ЯНВАРЬ 2010 ГОДА)



Источник: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области

ДВА В ОДНОМ!

ТЕЛЕФОН + ИНТЕРНЕТ = GOOD LINE

Несмотря на трудное кризисное время, некоторым организациям удалось удержать позиции на рынке, сохранить стабильность и при этом ещё и развиваться. Одной из таких компаний является Good Line. Как это им удалось, мы спросили начальника отдела корпоративных клиентов Ольгу ХРИСАНОВУ.

– Что послужило опорой для сохранения позиций в условиях кризиса, и какое Ваше основное конкурентное преимущество в работе с юридическими лицами?

– Основное наше преимущество, это комплексное предложение различных телекоммуникационных услуг. Полный пакет услуг связи для юридических лиц, включающий телефонию, интернет, а если это крупная компания с несколькими филиалами – VLAN. При этом индивидуальный подход к каждому клиенту, комфортное пользование, удобная оплата, экономия времени и денег – это одни из основных принципов, которыми пользуется современный человек, в том числе и наши абоненты. Возможность потреблять услугу, не отвлекаясь от своего основного бизнеса, вот основное желание наших клиентов, которое мы выполняем. Всё это и является опорой, фундаментом на которых мы строим свой бизнес, оставаясь стабильной и развивающейся компанией.

– Как вы оцениваете отдельно каждую из услуг?

– Если говорить отдельно о каждом направлении, то спрос на телефонию уже осенью 2009 года начал расти – после продолжительного падения, связанного с экономическим кризисом. Это анализ не только нашей компании, но и Российского рынка в целом. Good Line для укрепления своих позиций на рынке и увеличения доли рынка среди юридических лиц, значительно снизила тарифные планы. Что касается предоставления интернета, то это направление не сдаёт обороты, а только наращивает их. Мы стараемся сделать услугу как можно доступней и проще. При этом индивидуальный подход это, пожалуй, основной наш «конёк». По любому вопросу абонент может обратиться к персональному менеджеру, который проконсультирует и предложит наиболее подходящий вариант. Также все банковские документы, счета доставляются нашим курьером бесплатно. Наверно, ни для кого не секрет, что планирование, это ключ к успеху. Мы предлагаем фиксированный тарифы, что позволяет спланировать ваш бюджет.

– Телефонизация, прежде всего, востребована у представителей среднего и малого бизнеса. И именно этот сегмент пострадал больше всего от финансового кризиса. Как кризис отразился на ваших продажах?

– Кризис отразился на всех сферах экономики. Рынок немного замер, объём продаж снизился. Но мы идём вперед, в первую очередь, делаем нашу услугу доступней. Уже в 2009 году введена новая услуга для юридических лиц – предоставление городских телефонных номеров. А, в общем, на компании кризис не отразился, ведь Good Line находится на рынке телекоммуникационных услуг более 8 лет. И по праву может называть себя стабильной и устойчивой, даже в этот непростой для всех период. Мы растём и развиваемся, предоставляя новые услуги для наших абонентов.

– Какие уникальные предложения есть для юридических лиц?

– Для компаний, имеющих несколько филиалов, рассредоточенных по городу, мы можем предложить объединить их и создать собственную виртуальную локальную компьютерную сеть – VLAN. Данную услугу мы предоставляем независимо от территориального расположения компаний в г. Кемерово. Происходит взаимосвязь филиалов, что позволяет эффективно работать всем подразделениям компании. Внутри виртуальной локальной сети гарантирована высокая скорость передачи данных. Оплата данной услуги фиксирована, несмотря на то, что нет ограничений по трафику. Проще говоря, VLAN для компании – это множество преимуществ: экономия, удобство, высокая скорость внутри виртуальной локальной сети.

– Нам стало известно, что Good Line признана Лучшей торговой маркой Кузбасса 2009 года.

– Да, в конце 2009 года Good Line подал заявку на участие в конкурсе «Бренд Кузбасса», который на протяжении десяти лет проводит Кузбасская торгово-промышленная палата совместно с Администрацией области. Этот конкурс направлен на поддержку и поощрение кузбасских товаропроизводителей, грамотно использующих потенциал торговых марок и новые маркетинговые и рекламные технологии для формирования устойчивого спроса на свою продукцию. И вот, по прошествии двух конкурсных этапов, где оценивались конкурентоспособность бренда Good Line, деловая репутация и надёжность предприятия, нам стали известны результаты: торговая марка Good Line признана Лучшей торговой маркой Кузбасса 2009 года (в сфере услуг, в группе «Информационные технологии»)!

– Для Good Line это наверно один из лучших показателей конкурентоспособности и устойчивости на рынке?

– Да, конечно! Для нас это в первую очередь оценка со стороны, и возможность ещё раз проанализировать свою работу.

Победа в конкурсе «Бренд Кузбасса 2009» стала результатом работы всего коллектива. И для каждого сотрудника эта награда, как особый показатель работы.

– Good Line выходит на региональный рынок. Что вы предлагаете регионам по работе с юридическими лицами?

– Концепция работы останется неизменной. Малые города ощущают огромный дефицит в качественном предоставлении услуг связи. Наша основная цель, создать все условия для эффективной организации бизнеса компаниям нашего региона.

И мы по-прежнему: стремимся делать жизнь людей проще и ярче, быть оператором связи «первого выбора», предоставляя телекоммуникационные услуги высокого качества с развитым комфортным сервисом!

г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 18.
Коммерческий отдел 45-25-20.
Круглосуточное обслуживание абонентов 45-25-25.
e-mail: saledept@goodline.info
www.goodline.info

GoodLine
Оператор связи Кузбасса

Николай Каплин:
«Внедрение 3G и других технологий коренным образом изменят сам характер использования услуг передачи данных»

Александр Рейхерт:
«Фиксированная связь не может в отличие от мобильной бесплатно предоставлять подключение»

Валерий Игнатьев:
«Основную массу потребителей хорошо развитое и имеющее резервы поколение связи 2G вполне удовлетворяет»

кризиса в отрасли, конечно же, было. К примеру, у «Сибирьтелекома» произошел некоторый отток абонентов фиксированной связи. По данным Александра Рейхерта, часть клиентов в корпоративном секторе из соображений экономии отказалась от некоторых своих телефонных номеров. Однако это обстоятельство не оказалось решающим для работы оператора, и доходность кемеровского филиала «Сибирьтелекома» в 2009 году даже выросла.

По данным Вадима Севостьянова, директора Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «Мегафон», компания испытала и испытывает на себе давление кризиса, в частности, из-за этого пришлось скорректировать планы 2009 года, «но лишь немного». Впрочем, кризис «никак не сказался на инвестиционном пакете прошлого года», и строительство сетей «Мегафона» во всех сибирских регионах продолжилось быстрыми темпами, причём, как второго, так и третьего поколения. Сохранила компания сходные планы развития и на 2010 год.

По оценке Валерия Игнатьева, генерального директора ЗАО «Кемеровская мобильная связь» (подразделение шведского телекоммуникационного холдинга Tele2), «независимо оттого, что прошлый год отметился кризисными тенденциями в мировом бизнесе вообще, и в России в частности, рынок телекоммуникаций всё-таки продвинулся вперед». Он называет прошедший 2009-ый год «очень насыщенным для компании Tele2», «в целом успешным, хотя и непростым». Несмотря на кризис, компания реализовала полученные два года назад лицензии на Новосибирскую, Томскую области и Эвенкийский округ и открыла там свои сети. Абонентам Tele2 в Кузбассе это предоставила возможность единого безроумингового пространства сразу в четырёх смежных регионах, – в Кемеровской, Новосибирской, Томской и Омской областях. А в целом за 2009 год сети компании были открыты сразу в 17 регионах и число их, где присутствует данная марка выросло до 37 в шести федеральных округах. В Кемеровской области, по данным, Валерия Игнатьева, абонентская база КМС «выросла в соответствии с прогнозами, сделанными в начале прошлого года», «планы по развитию, модернизации и оптимизации нашей сети в Кузбассе также были выполнены полностью».

Николай Каплин, директор Кемеровского филиала ОАО «Вымпелком» (марка «Би Лайн»), также предпочёл говорить о 2009 годе как о периоде дальнейшего развития компании, а не о периоде кризисных явлений. Дмитрий Левин, директор компании МТС в Кемеровской области, назвал прошедший год «годом успешных проектов МТС в регионе». Похоже, что за небольшим исключением (например, ЗАО «Кузбасская сотовая связь», работавшая под маркой Sky Link, так и не смогла пройти финансового оздоровления и была обанкрочена) почти все телекоммуникационные компании были заняты скорее развитием, чем преодолением трудностей, вызванных кризисом. Конечно же, в основе такого состояния дел в отрасли лежит сохранение спроса на услуги связи (см. выше данные статистики) со стороны населения, которое в это же время сокращало потребление предметов длительного пользования, жилья и некоторых услуг. Но и заслугу участников рынка не следует умалять – большинство компаний не отреагировало на кризис перекладыванием своих проблем на абонентов. Цены на услуги связи, если и повышались по отдельным видам, то, скорее, умеренно, а в отдельных случаях снижались. Стоимость основных устройств связи (мобильных телефонов, USB-модемов, нетбуков и пр.) также оставалась на приёмлемом для клиентов уровне. Всё это в целом способствовало сохранению положительной динамики развития в отрасли.

ТРЕТЬЕ, ЧЕТВЁРТОЕ.... ПЯТОЕ?

Прошедший год стал годом начала широкого использования стандарта «третьего поколения» (3G) в сетях сотовой связи. В Кузбассе такие сети запустили операторы «большой тройки» и «Кузбасская сотовая связь» (по технологии EV-DO). Плюс к этому довольно неожиданно в Кемерове появилась ещё и сеть «четвёртого поколения» – широкополосного беспроводного доступа на основе технологии мобильного WiMAX. Её построила компания «Новые коммуникации», работающая под маркой WITE. «Би Лайн» запустил в коммерческую эксплуатацию сети 3G во всех субъектах Российской Федерации, компания МТС – в течение 2009

года стартовала третьим поколением Красноярске, Норильске и Новосибирске, затем – почти во всех остальных регионах Сибири. Следом за ними в начале 2010 года ввёл в строй такую же сеть и «Мегафон» (в Кузбассе и в Новосибирской области). Кстати, в Москву 3G из-за административных барьеров на пути получения необходимых частот пришло со значительным опозданием, только в нынешнем году.

Представители всех операторов рассчитывают, что третье поколение и другие современные технологии, быстро внедряемые в коммерческий оборот, принесут отдачу, ведь услуга передачи данных, как в мобильном, так и в стационарном варианте, пользуется возрастающим спросом. По расчёту Николая Каплина, «внедрение 3G и других технологий, увеличивающих скорость передачи данных в беспроводных сетях, коренным образом изменят сам характер использования услуг передачи данных». Все операторы, построившие первые сегменты сетей 3G, планируют быстрое расширение этих сетей, чтобы закрыть максимально возможные территории, все при этом рассчитывают на быстрый рост объёма передачи данных и соответствующий рост доходов. По данным Николая Каплина, за прошлый год в сетях «третьего поколения» «Би Лайна» в Кузбассе потребление увеличилось в 5 раз. По данным технического директора МТС в Сибирском макрорегионе Андрея Арендаренко, за август-декабрь 2009 года объём услуг передачи данных в новой сети 3G компании в Кемерове и в Новокузнецке увеличился уже в 20 раз. «Мегафон» также рассчитывает на сходные темпы расширения деятельности сети 3G. По данным Татьяны Долговой, начальника коммерческого отдела Кузбасского регионального отделения СФ ОАО «Мегафон», в 2010 году рост выручки отделения от услуги передачи данных ожидается на уровне 122%, а доля этой услуги в общем объёме доходов компании в регионе должна вырасти до 9% с 4% в 2009 году. Причём за счёт внедрения 3G «Мегафон» рассчитывает на 10-кратное увеличение интернет-траффика в 2010 году.

Валерий Игнатьев считает, что внедрение новых поколений связи – «это ожидаемое, логичное и обязательное движение вперёд: благодаря новым технологиям потребители получат более широкие возможности для осуществления обмена данными, доступа к контенту, банковским, государственным и другим услугам». В то же время, по его оценке, «на данном этапе услуги сетей 3G интересны узкой группе технически «продвинутых» пользователей», а основную же массу потребителей хорошо развитое и имеющее резервы поколение связи 2G вполне удовлетворяет». Зато в дальнейшем потребности абонентов в новых видах услуг будут расти в геометрической прогрессии. Компанию Tele2, не получившую лицензии на сети 3G в России, это заставляет «максимально использовать существующие возможности и искать новые в области более совершенных технологий». В то же время компания объявила, что планирует участвовать в конкурсах на получение лицензий на право предоставлять услуги в стандарте 4G.

Андрей Арендаренко: «За август-декабрь 2009 года объём услуг передачи данных в новой сети 3G компании в Кемерове и в Новокузнецке увеличился в 20 раз»

Татьяна Долгова: «За счёт внедрения 3G «Мегафон» рассчитывает на 10-кратное увеличение интернет-траффика в 2010 году»

КОНГЛОМЕРАТЫ

Неожиданной, на первый взгляд, тенденцией последних двух лет стало превращение узкоспециальных компаний связи, длительное время работавших исключительно в одной сфере услуг, – в мобильной связи – в огромные универсальные конгломераты, причём, не только телекоммуникационные, но и медийные и торговые. Сегодня эти компании предлагают подключить проводной Интернет, кабельное телевидение, приобрести разнообразные телекоммуникационные устройства, компьютеры и акссесуары, воспользоваться услугами своих мультимедийных сайтов и сетями Wi-Fi и многое другое. С чего начался этот процесс, и что дало ему толчок, сейчас уже разобраться непросто. То ли с покупки сотовыми компаниями сетей телефонных салонов, то ли с приобретения ими операторов кабельного Интернета, или компаний фиксированной связи, но, так или иначе, запустили всё это частные компании большой сотовой тройки. И сегодня они уже выступают в качестве интегрированных телекоммуникационных операторов, да ещё с собственными сетевым телефонным ритейлом.

Валерий Игнатьев называет «знаковой тенденцией рынка телекоммуникаций 2009 года слияние сотовых компаний с компаниями из смежного бизнеса». Это, по его мнению, ведёт к расширению «фронта конкурентного взаимодействия телекоммуникационных компаний», ведь каждый имеет возможность предлагать более широкий спектр услуг, наряду с ростом их сложности и одновременно большей адаптированности к запросам потребителей. Николай Каплин отмечает как важнейшее событие прошлого года тот факт, что компания «ВымпелКом» начала работать как единый интегрированный оператор, объединивший мобильную и фиксированную связь, а дальнейшее развитие в отрасли пойдёт по пути интеграции дальней связи, междугородней и международной, и их интеграция с операторами абонентских сетей.

По этому же пути пошло в этом году и государство, решившее объединить на базе «Ростелекома» межрегиональные компании связи (МРК) в один большой телеком, в группу компаний «Связьинвест». В ней будет и своя компания мобильной связи, которая наряду с Tele2 претендует на статус четвёртого сотового оператора федерального масштаба. По оценкам многих специалистов, это событие обещает быть самым значительным в отрасли в этом году.

«МЕГАФОН»: СТАВКА НА ЛИДЕРСТВО

В этом году «МегаФон» запустил в Кемеровской области сеть нового третьего поколения (3G), причем сразу на значительной территории региона. Тем самым, компания заложила основы лидерства на рынке услуг скоростного мобильного интернета в Кузбассе, одновременно сохраняя задачу оставаться лидером и на рынке качественной сотовой связи.

Вадим Севастьянов: «Предложения «МегаФона» уникальны, именно это и позволяет нам ставить перед собой достаточно амбициозные цели на рынке Кузбасса»

К концу нынешнего года «МегаФон» «станет безусловным лидером» на этом рынке, заявляет Вадим Севастьянов, директор Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон». Это – «законное стремление, характерное для любой бизнес-структуры», и для него есть все необходимые предпосылки. Сегодня полноценная сеть 3G работает не только в «столицах» региона – в Кемерове и Новокузнецке, но и в городах с меньшим числом населения – в Юрге, Мариинске, Промышленном, Белово, Прокопьевске. До конца года 3G от «МегаФона» будет работать в 24 городах и районных центрах области, это значит, что 85% жителей региона смогут воспользоваться высокоскоростным доступом в интернет с помощью 3G от «МегаФона». В планах Компании – сделать доступным мобильный интернет в каждом населенном пункте региона.

Одновременно будет расти и площадь покрытия сетями 3G «МегаФона» по всей Сибири. В этом году они появятся в Красноярске, Омске, Барнауле, Томске, Абакане, в Горном Алтае и в Республике Тыва. Таким образом, уже в ближайшее время абоненты, использующие услуги 3G, смогут не отказываться от них и при поездках в соседние сибирские регионы. В целом в строительство сетей нового поколения по всей России компания «МегаФон» вкладывает около 1 млрд долларов инвестиций.

«Предложения «МегаФона» уникальны», подчеркивает Вадим Севастьянов, «именно это и позволяет нам ставить перед собой достаточно амбициозные цели на рынке Кузбасса». Примером предложения клиентам эксклюзивных услуг стала работа компании по обеспечению визита в Кузбасс президента Российской Федерации Дмитрия Медведева. Администрации президента была представлена уникальная услуга мобильной связи от «МегаФона» в стандарте GSM-K, которая позволяет разговаривать по телефону с дополнительной защитой и приоритета разговоров. Данный вид связи, а также широкополосный доступ в интернет, получили от компании участники последнего визита первого лица государства в Кузбасс. После этого Кузбасское региональное отделение Сибирского филиала ОАО «МегаФон» получило правительственную телеграмму от Губернатора Кемеровского области Амана Тулеева с благодарностью «за организацию резервного канала видеомоста между Талдинским метаноугольным месторождением и Кедровским разрезом во время рабочего визита в Кузбасс Президента Российской Федерации Дмитрия Анатольевича Медведева». Данный видеоканал гарантировал трансляцию по телевидению исторического события – начала промышленной добычи метана из угольных пластов Кузбасса. Все это стало возможным только благодаря доверию со стороны властей, а также грамотно построенному плану технического развития Компании.

Сеть Третьего поколения (3G) появилась в Кузбассе и в Новосибирской области 2 февраля 2010 года. Её важная особенность – широкие возможности развития услуг скоростной передачи данных. Используемое в сети новейшее оборудование в конечном итоге позволит предложить абонентам передачу данных по технологии HSDPA (до 7,2 Мбит в секунду от базовой станции до абонента) и технологии HSUPA (до 2 Мбит/с, от абонента до базовой станции). Применение этих технологий Вадим Севастьянов назвал «революционным шагом» в развитии связи. Ведь скорость передачи данных в сетях второго поколения GSM, которые используют большинство операторов в настоящее время, составляет 83 килобита в секунду и 236 килобит с применением технологии EDGE, а с внедрением сетей 3G она увеличивается во много раз.

Благодаря новым технологиям 3G, внедренным «МегаФоном», пользователи мобильного доступа в сеть Интернет могут не только быстро загружать необходимую информацию, но и почти так же быстро отправлять её. При работе с большими вложениями в электронных письмах, загрузке фотографий на популярные хостинги, работе с удаленными серверами и аналогичными приложениями отправка данных может производиться до 4-5 раз быстрее по сравнению с базовыми возможностями сетей 3G. На этом «МегаФон» не намерен останавливаться, чтобы стать лидером на этом рынке компания планирует увеличивать скорости передачи данных и довести их уже к концу нынешнего года до 14,4 Мб в секунду.

Основы лидерства были заложены ещё на стадии строительства новой сети. Например, по количеству новых базовых станций для сетей 3G «МегаФон» уже стал безусловным лидером в Сибири. Сегодня у компании 300

таких станций и будет более 1000 к концу 2010 года. Важно также и то, что «МегаФон» активно развивает широкомасштабную сеть волоконно-оптических линий (ВОЛС), которая обеспечивает скоростную передачу больших объемов данных, востребованных абонентами. Такие линии уже соединили Новосибирск, Кемерово и Красноярск, в дальнейшем компания планирует построить их между всеми основными городами Кузбасса, в том числе, между Кемерово и Новокузнецком, а из него протянуть до Барнаула. Это будет гарантировать абонентам «МегаФона» надежную передачу данных даже в случае выхода из строя какого-то отдельного участка сети ВОЛС.

Для работы в сети 3G «МегаФон» предлагает абонентам широкий набор устройств под брендом. Среди них нетбук со встроенным модемом, телефоны и коммуникаторы, USB-модемы и др. Тарифы на передачу данных, подчеркивает Татьяна Долгова, начальник коммерческого отдела Кузбасского регионального отделения СФ ОАО «МегаФон», при переходе на 3G не меняются, и в дальнейшем будут снижаться. Запуск сети 3G позволит абонентам «МегаФона» в Новосибирской и Кемеровской областях воспользоваться услугой «Видеозвонок». Причем сделать видеовызовы они смогут не только абонентам своей сети, но и абонентам других 3G-операторов в пределах домашнего региона, предоставляющих аналогичную услугу. Стоимость одной минуты видеовызова – 3,99 рубля, все остальные услуги (голос, SMS и передача данных) тарифицируются согласно выбранному тарифному плану абонента.

Кстати, абоненты «МегаФона» могут проверить надежность и качество связи новой сети третьего поколения. Для этого компания предоставляет им дополнительную возможность протестировать новейшие услуги в специальных тестовых зонах, открытых в двух фирменных салонах в Кемерове и Новокузнецке. Абоненты могут проверить скорость работы Интернета через 3G-модем или с помощью нетбука, увидеть собеседника на экране своего телефона с помощью видеозвонка.

Помимо сети 3G «МегаФон» продолжает и развитие сетей второго поколения, быть лидером рынка для компании означает постоянное улучшение качества связи и расширение территории действия сети. Практически каждую неделю компания объявляет об улучшении качества обслуживания или о появлении возможности новым абонентам воспользоваться голосовой связью и дополнительными услугами на всё новых территориях Кемеровской области и соседних регионов. К примеру, в столице Кузбасса в конце февраля компания улучшила покрытие сети в районе Кемеровской областной клинической больницы. Жители ближайших домов

«МегаФон» стал победителем в ежегодном конкурсе «Бренд Кузбасса 2009», получив звание «Лучшая торговая марка Кузбасса», диплом победителя и памятный знак компании вручил Валентин Мазикин

Во время визита в Кузбасс президента Российской Федерации Дмитрия Медведева, администрации президента была предоставлена уникальная услуга мобильной связи от «МегаФона» в стандарте GSM-K

по Октябрьскому проспекту и в квартале частных домов за больничным городком получили возможность оценить качественную связь от «МегаФона» и услуги мобильного интернета. Одновременно была расширена ёмкость сети компании в районе Тырган в Прокопьевске и в одном из районов Междуреченска, где появилась возможность высокоскоростного доступа в интернет.

Закономерно, что при таком подходе компания «МегаФон» стала победителем в ежегодном конкурсе «Бренд Кузбасса 2009», получив звание «Лучшая торговая марка Кузбасса». На торжественном мероприятии, которое было посвящено подведению итогов конкурса, диплом победителя и памятный знак компании вручил Валентин Мазикин, первый заместитель Губернатора Кемеровской области. Вадим Севастьянов подчеркивает, что данное признание – результат не только предложения кузбассовцам выгодных тарифов и новых услуг, но и успешного технического развития и клиентоориентированного сервиса.

Важнейшим компонентом успешного развития сетей третьего поколения, которое принесет выгоды и абонентам «МегаФона», стала и недавняя сделка по приобретению компанией 100% ЗАО «Синтерра», крупнейшего российского оператора дальней связи и широкополосного доступа в интернет. Генеральный директор ОАО «МегаФон» Сергей Солдатенков подчеркивает, что «Синтерра» «важна, прежде всего, своими магистральными сетями и корпоративными клиентами». Компания «Петерстар», входящая в группу «Синтерра», обслуживает 60-70% корпоративных клиентов на Северо-Западе России. Теперь «МегаФон» рассчитывает предложить им конвергентное решение. Кроме этого, по оценке Сергея Солдатенкова, «магистральный бизнес «Синтерры» хорошо дополнит оптоволоконные сети «МегаФона», что исключительно важно для развития сетей третьего поколения». Увеличение мощностей по передаче данных, безусловно, положительно отразится на общем развитии «МегаФоном» сети третьего поколения по всей России.

МегаФон
Будущее зависит от тебя

ВАЛЕРИЙ ИГНАТЬЕВ: «ЭТА РАБОТА МНЕ БЕЗУМНО НРАВИТСЯ»

В телекоммуникационном бизнесе Кузбасса Валерий ИГНАТЬЕВ известен давно. Уже четырнадцать лет он возглавляет ЗАО «TELE2 Кемерово», компанию, которая стала одним из лидеров мобильной связи в регионе. Под его началом она обзавелась лицензией, построила сеть в стандарте AMPS, ныне уже мало кому известном. Затем перешла в стандарт GSM, построила сеть по всему региону, увеличила свою абонентскую базу в десятки раз. Сегодня КМС – часть транснациональной компании TELE2, только в России присутствующей в 37 регионах. Всё это время руководителем «Кемеровской мобильной связи» (ЗАО «TELE2 Кемерово») работает Валерий Александрович Игнатьев. О том, как строились первые мобильные сети в Кузбассе в далёкие сегодня 90-е годы, в чём особенности телекоммуникационного бизнеса на региональном и на транснациональном уровне.

– Каким образом Вы пришли в «Кемеровскую мобильную связь»?

– Я был у самого основания «Кемеровской мобильной связи». Но ещё до неё в первой половине 90-х гг. прошлого века в Кемерове работала компания «Веста», которую возглавлял Владимир Александрович Полещук (в 1997-1998 гг. зам губернатора Кемеровской области по поддержке предпринимательства, в настоящее время работает в ОАО «Северо-Кузбасская энергетическая компания – прим. Авант-ПАРТНЕР-РЕЙТИНГа) и в которой были разные коммерческие и производственные проекты. Я занимался как раз производственными: мы и картошку сажали, гусей и пчёл разводили, речные перевозки осуществляли и многим другим занимались. В состав компании, например, входил «Сибирский финансовый дом», который работал на фондовом рынке. Крупнейшим производственным проектом было обогащение угля из разубоженной горной массы на Кедровском угольном разрезе.

При этом в компании постоянно искали, куда ещё можно внедриться. И в ходе обсуждения в 1995 году решили заняться сотовым бизнесом. Создали с американскими партнерами компанию «Кузбасстелеком», в которой я был директором. В ней, кстати, было несколько российских акционеров, юридических и физических лиц. Но между американской стороной и российскими участниками доли распределялись в соотношении 50 на 50. «Кузбасстелеком» получил лицензию на частотный диапазон AMPS (он как раз был распространён в США), и следующий шаг должны были сделать американские партнёры, выделить инвестиции. Но они этого не сделали,

а мы уже втянулись в этот проект, поняли, что это за бизнес, и стали искать нового инвестора. Нашли его в лице транснациональной компании Millicom, у которой уже были совместные предприятия мобильной связи в некоторых российских регионах, в Курске, Белгороде, Смоленске, Санкт-Петербурге и др. Тоже, кстати, в диапазоне AMPS. Фирма Millicom уже проявляла интерес к Кузбассу, хотела сюда внедриться, её представители приезжали в Кемерово, в компанию «Электросвязь», пытались вести переговоры, но ничего не получалось.

– Так ведь у «Электросвязи» уже было сотрудничество с итальянской компанией Italtel, совместное предприятие….

– Да, уже было налаженное сотрудничество, работало СП «Кедр», первый оператор мобильной связи в Кемеровской области. И нам удалось договориться с компанией Millicom о сотрудничестве. Её доля в новом предприятии составила 55%, доля «Весты» – 45%, но все инвестиции обеспечивал зарубежный партнёр. Так вот в марте 1996 года было образовано ЗАО «Кемеровская мобильная связь» (КМС), которое работает и по сей день. Но уже в качестве подразделения TELE2. «Кузбасстелеком» при этом отказался в пользу КМС от своей лицензии на частоту, точнее, если говорить формально, просто отказался, ЗАО «Кемеровская мобильная связь» её получило заново.

– А не мог кто-то перехватить её в этот момент?

– Я таких желающих, заинтересованных в её получении в то время не знал.

– А как у КМС появилась торговая марка «Би Лайн»? Вы что просто поехали к Зимину и попросили франшизу на неё?

– Да, заключили такой договор. «Би Лайн» был очень известной торговой маркой по всей России, хотя «Вымпелком» работал только в Москве. Но мы были с этой компанией в одной «Ассоциации 800» (она объединяла компании, работавшие в частотном диапазоне 800 МГц), и неудивительно, что 24 региональных сотовых оператора договорилось использовать торговую марку «Би Лайн». Такое положение существовало до 2000 года, пока «Вымпелком» не собрался заходить в регионы самостоятельно. Тогда КМС отказалась от его марки, и перешла на марку FORA.

– А она откуда появилась?

– FORA – это марка из Санкт-Петербурга, от компании «Фора Телеком». В ней тоже участвовала фирма Millicom, которая и решила применить марку FORA для pre-paid контрактов всех своих совместных компаний в российских регионах. Но у нас FORA применялась только для pre-paid.

– А к TELE2 Вы плавно перешли уже после сделки по продаже КМС...

– Да, компания была продана. Вначале долю «Весты» в 45% выкупил Millicom, а уже потом все 100% КМС были проданы шведской компании TELE2.

– А как Вы вообще пришли в телеком? И почему именно в мобильную связь?

– Я как раз специалист телекома, окончил Томский институт автоматизированных систем управления и радиоэлектроники (ТИАСУР) по специальности «промышленная электроника». Так что работаю по профилю. Другое дело, что до 1996 года пришлось заниматься другими делами, но с созданием КМС можно сказать, что я вернулся в профессию.

– Как Вам удается так долго работать в одной компании? Тем более, что в ней поменялось уже столько собственников? Поделитесь секретами…

– Во-первых, эта работа мне безумно нравится. Лично мне. Некоторые современные психологи говорят, что в наше время работу нужно менять каждые пять лет. Но моя нынешняя работа этого не требует, т.к. здесь колоссальная динамика. Тут нет времени работать спокойно, насколько всё быстро и глубоко меняется. И вся инфраструктура, и конкурентная среда. Идёшь утром на работу и не знаешь, что тебя ждёт. К чести, нынешних владельцев компании они очень легки на подъём, и гибкость – это один из принципов работы TELE2. Мне это очень нравится и вполне устраивает. И можно сказать, что на моей работе обновление идёт даже чаще, чем раз в пять лет.

Во-вторых, мало меня устраивать, нужно, чтобы и я собственников устраивал. И я стараюсь.

– Насколько сложно работать в этом бизнесе? Что в нём важнее для руководителя – быть больше инженером или финансистом? Или кем-то ещё?

– Для успешной работы предприятия первым делом нужны специалисты. Потом ресурсы. Перед первыми ставятся цели, потом контролируются они и использование ресурсов. Этим как раз и занимается директор. При этом нужно найти специалиста и понять, разобраться, что он таковым является. Нужно грамотно поставить перед ним цель, чтобы она не была для него слишком лёгкой и приводила к желаемому результату. Контролировать при этом надо аккуратно, не сбивая с толку. Для этого директору, конечно, нужно быть немножко специалистом в основных направлениях, слагающих бизнес.

– А Вы вникаете в процесс реализации специалистом поставленной задачи?

– Я периодически изучаю состояние этого процесса, но вести его должен сам специалист. В меру моего понимания определяю, хороша или плоха ситуация, но это не окончательное решение, я обсуждаю своё понимание со специалистами. Ведь я могу элементарно заблуждаться, вот пусть они меня разубедят. Но в тонкости не вхожу, я – организатор, менеджер.

– Как Вам работается в транснациональной компании? Сильно отличается от работы в российском бизнесе? Насколько сложно было входить в транснациональный бизнес?

– Да как-то само собой, плавно получилось это вхождение. Когда основным владельцем КМС была компания Millicom, она особо не вмешивалась в наши внутренние дела. Ей было важно сделать вложение и получить отдачу. И я работал, как работал. TELE2 – это, конечно, другая компания. Это – оператор, опытный, знающий, как делать сотовый бизнес. Когда они приобретали КМС, вице-президент TELE2 вел со мной беседу, и я с ним заспорил, доказывая как раз, что у нас надо работать по-особому. Он в ответ спросил: «Сколько у вас абонентов?» Я с гордостью сообщил, что 15 тысяч, а он: «У нас в Европе 15 миллионов». Я ответил: «Сдаюсь». Они грамотные люди, знают, что делать, но всегда прислушиваются к мнению регионов. И это очень хорошо помогает в работе.

– А нет дополнительных сложностей от того, что TELE2 – публичная компания?

– Как директор региональной компании я ощущаю это в первую очередь в наличии показателей, благодаря которым компания получает более высокие котировки на бирже. Эти показатели нужно жёстко выдерживать. Например, для сотового бизнеса очень важно количество абонентов на одного сотрудника. И что получается? Мы очень большой объём работ отдаём на аутсорсинг. Казалось бы, это только увеличивает затраты компании. Но сокращаются внутренние расходы компании, и спе-

циалисты освобождаются для решения более важных целей. Простой пример: я четырнадцать лет работаю руководителем компании, у меня есть водитель с автомобилем, но не из нашей компании. При этом расходы на услуги, переданные на аутсорсинг, только в масштабах всего холдинга TELE2 должны быть меньше аналогичных расходов, когда эти услуги оказывали собственные сотрудники. В масштабах отдельной региональной компании это соотношение может быть и обратным.

– А TELE2 сразу поставила задачу КМС увеличить абонентскую базу с 15 тысяч, скажем, до 100 тысяч или до 200 тысяч?

– Они никогда не ставили подобных целей. TELE2 просто строит прогнозы.

– Исходя из чего?

– Исходя из данных по региональному рынку. Конечно, при этом наши акционеры учитывают ситуацию не только по Кемеровской области, но и строят прогнозы по Томской области, по Новосибирской области и по стране в целом.

– А как можно было прогнозировать в 2002 году, что через 6-7 лет в Кузбассе будет более двух миллионов абонентов, по количеству выданных сим-карт?

– Таких долгосрочных прогнозов никогда не было. Мы всегда развивались с планированием в пределах года. То, что этот бизнес может быть высокоэффективным, ни у кого сомнений не было. А дальше, исходя из такого предположения, идёт процесс развития. Пошагово. Мы при этом всегда стремились к максимальному результату, неважно, как он отличается от прогноза.

– Как принималось решение о строительстве общерегиональной сети, ведь первоначально КМС работала только в трёх городах – в Кемерове, в Новокузнецке и в Ленинске-Кузнецком?

– В начале 2000-х гг. стало известно, что лицензии на частотах AMPS государство продлевать не будет, что эти частоты будут отданы под цифровое телевидение. У КМС эта лицензия была до 2006 года, и операторы AMPS, «Ассоциация 800» стали добиваться от государства решения этой проблемы, ведь нужно было что-то делать с абонентами. Государство решило выдать всем владельцам лицензий на AMPS лицензии стандарта GSM в диапазоне 1800 МГц. Что касается решения о строительстве сети по всему региону, то для TELE2 как для оператора оно было вполне естественным.

– Трудно было строить общерегиональную сеть?

– Непросто. Были и помехи со стороны оператора фиксированной связи, у которого была своя компания мобильной связи, и попытки других операторов «не пускать» конкурентов всякими ограничениями и высокими тарифами, но все это уже в прошлом. Сегодня, кстати, такие методы уже не проходят, более того, они запрещены законодательством.

– Каким видится дальнейшее развитие сети? 3G? 4G?

– Это естественный путь эволюции мобильной связи. Стандарт GSM рано или поздно уйдёт, и все операторы, желающие остаться на рынке просто обязаны использовать любую возможность работать в более высоком стандарте. Но частоты – это природный ресурс, который как нефть ограничен в количестве и месту расположения. У нас в России довольно запутанная сетка частот, основная их часть принадлежит военным, свободных частот для гражданского пользования мало. Что касается частот для связи третьего поколения, по ним регулятор пока выдал на всю страну только три лицензии. Больше их нет ни у кого. Причем в Москве 3G вплоть до конца прошлого года не могла развиваться из-за отсутствия свободных частот, пока уже президент России не высказал своего определённого мнения по этому поводу. Сейчас идёт речь о получении лицензий на связь четвёртого поколения, 4G. Компания TELE2 в этом конкурсе активно участвует. Что из этого получится, пока говорить рано. При этом TELE2 стратегически стремится стать четвертым общенациональным оператором в России.

– Вам никогда не хотелось поменять менеджмент на собственный бизнес? Чтобы не зависеть от кого-то стоящего сверху…?

–С моей точки зрения, лучше быть менеджером в крупной компании, чем собственником в своей, но небольшой. Но решение по этому поводу зависит от того, кто и как себя хочет проявить. Я полагаю, что крупного бизнеса мне не создать, а заниматься мелким бизнесом мне неинтересно.

– Как Вы отвлекаетесь от рабочих проблем? Что для Вас в этом случае «психотерапия»?

– Никакого особенного, «крутого» хобби у меня нет. Есть несколько любимых занятий, плюс я очень легко отвлекаюсь от работы. Могу в отпуске о ней совсем не вспоминать. Люблю читать. Современную литературу постоянно изучаю, пытаюсь найти себе любимых авторов, и отечественных, и зарубежных. Сейчас мне интересен Михаил Веллер. Первой из его книг прочитал «Легенды Невского проспекта», был в полном восторге, и пошло… Теперь собрал, наверное, десятка полтора его книг. Летом отвлечение – дача. Там люблю строить – в 1988 году начал учиться, так, с тех пор постоянно занимаюсь этим: построил дом, печь сам сложил…. Ещё люблю в отпуск поехать куда-нибудь на автомобиле. На Байкале был дважды, на Урале, в Казахстане к примеру.

– Можете ли Вы сказать про себя, что Вы семейный человек?

– И да, и нет. Нет, потому, что много себя отдаю работе, это время не могу дать семье. Да, потому что без этого я себя тоже не мыслю. Приведу такую простую аналогию: человек вкручивает лампочку и стоит на табуретке, она зашаталась, тут уже не до лампочки. Семья – это такая опора, фундамент. Без этого я не могу.