



АКТУАЛЬНО

ВКЛАДЫВАЙ В СВОЁ

В ближайшие два-четыре года агропромышленный комплекс (АПК) Кемеровской области ждут масштабные изменения, направленные, в первую очередь, на увеличение в рационе кузбассовцев доли местных продуктов. По некоторым видам продукции жители области должны будут обеспечивать себя полностью уже к 2020 году. А наиболее крупным проектом ближайшей пятилетки станет строительство агропромышленного комплекса стоимостью в 10 млрд рублей в Новокузнецке и Новокузнецком районе.

Реализации этой программы было посвящено выездное заседание коллегии администрации в Новокузнецке. Врио губернатора Аман Тулеев сообщил, что сегодня регион полностью обеспечивает себя пшеницей, рожью, гречкой, а также овощами, яйцом и мясом птиц. По его данным, общая площадь тепличных хозяйств региона составляет более 18 га (ОАО «Суховский» в Кемеровском районе и хозяйство «Калтанское» в Новокузнецком), и до конца 2017 года планируется построить ещё 4 новых тепличных комплекса площадью более 30 га – в Прокопьевском, Яшкинском и Новокузнецком районах. Один из них, как пояснил Аман Тулеев, в селе Безруково Новокузнецкого района на 8 га будет строить ООО «Западно-Сибирская угольная компания» предпринимателя Александра Щукина. Мощность комплекса – 5 тыс. тонн овощей в год, стоимость – около 1 млрд рублей. Таким образом, производство овощей в теплицах Кузбасса за два года должно вырасти в 3 раза.

К 2020 году Аман Тулеев поставил задачу на 100% обеспечить

жителей региона кузбасским молоком и мясом при сегодняшнем обеспечении на 64% и 70%, соответственно (в 2014 году было произведено 376 тысяч тонн молока при потребности 585 тысяч, мяса – 127 тыс. тонн при потреблении 180 тыс.). Разница закрывается привозом продукции из соседних регионов, в основном, Новосибирской области и Алтайского края. В результате реализации, названных Аманом Тулеевым проектов по строительству новых животноводческих комплексов и молокозаводов уже к 2017 году поголовье молочного стада в области увеличится на 6,840 коров, а производство молока вырастет на 28 тысяч тонн в год.

Самым амбициозным из объявленных проектов должно стать строительство в Новокузнецке и Новокузнецком районе крупнейшего за Уралом агрокомплекса по производству и переработке мяса «Ариант-Сибирь», которое начнется в конце 2015 года и завершится в 2020 году. Соглашение о реализации проекта, инвестиции в который составят более 10 млрд рублей, между коллегией администрации



Кемеровской области и ОАО «Кузнецкие ферросплавы» было подписано в тот же день – 18 августа. Документ подписали Аман Тулеев и генеральный директор предприятия Александр Максимов.

Ядром агрокомплекса будут являться 3 свиноводческие фермы, каждая из которых рассчитана на 5,4 тысячи свиноматок. Примечательно, что в комплексе будут ещё и племенные фермы со станцией искусственного осеменения. Породы свиней будут использоваться канадские.

Объекты первой очереди агрокомплекса намечено построить до 1 июня 2017 года. Среди них комбикормовый завод мощностью 30 тонн в час, сушильно-сортировочный комплекс с элеватором единовременного хранения зерна на 50 тысяч тонн, племенной репродуктор на 2 тысячи свиноматок, свиноматочный комплекс на 5,4 тысячи свиноматок, станция искусственного осеменения, биоцех по переработке отходов мощностью 50 тонн в сутки.

«Это будет крупнейший животноводческий комплекс с современным оборудованием и полной автоматизацией на 270 тысяч

голов, мощностью 45 тысяч тонн мяса в год. Запуск агрокомплекса позволит полностью обеспечить мясом собственного производства не только Новокузнецк, но и все территории юга Кузбасса», – подчеркнул Тулеев.

Как сообщил на заседании коллегии заместитель губернатора Кузбасса по агропромышленному комплексу Илья Середюк, при выходе агрокомплекса «Ариант-Сибирь» на полную мощность налоговые отчисления в консолидированный бюджет региона составят порядка 200-240 млн рублей в год. «Это, прежде всего, налог на доход физических лиц, единый сельскохозяйственный налог и земельные платежи», – указал он. – Из них в местный бюджет будет направлено порядка 140 млн рублей ежегодно. Внебюджетные фонды получат порядка 340 млн рублей дополнительных отчислений за счёт создания новых рабочих мест». Уже в ходе строительства, как ожидается, будет создана 1 тыс. рабочих мест, а с вводом в строй предприятий – ещё более 3 тыс. новых рабочих мест.

Максим Москвичкин



2 КАК
УМЕНЬШИТЬ
ДАВЛЕНИЕ
НА БИЗНЕС



3 КОГДА
В КУЗБАСС
ПРИДЁТ
«MCDONALD'S»



9 ЧТО
ПРОИСХОДИТ
НА РЫНКЕ
ГРУЗОВИКОВ

ОБЗОР РЫНКА

ПРОГРЕСС НЕ ОСТАНОВИТЬ

Несмотря на экономические трудности, граждане продолжают наращивать объём безналичных платежей за товары и услуги. Как отмечают участники рынка, положительная динамика эквайринга – следствие растущей финансовой культуры населения и бизнеса, и процесс этот не остановить. Однако и на этом рынке заметны следы кризиса.

ВСЁ НА КАРТУ

По данным Центробанка РФ, на 1 апреля 2015 года (последние свежие данные) в Кемеровской области для физлиц эмитировано 2,78 млн расчетных (дебетовых) и кредитных карт, за 1 квартал 2015 года по ним совершено 41,77 млн операций на общую сумму 73,05 млрд рублей. В том числе 29,12 млн операций на сумму 17,93 млрд рублей – по оплате товаров и услуг (69,7% от общего количества транзакций и 24,5% – от суммы). При этом за год количество карт в регионе увеличилось на 73,6 тыс. единиц, количество транзакций – на 25,2%, объём операций в денежном выражении – на 4,1%. Рост количества операций по оплате

товаров и услуг по сравнению с 1 кварталом прошлого года составил 43,2%, увеличение общей суммы этих операций – на 32%.

По данным Сбербанка, рост продолжился и во втором квартале 2015 года. «Наше население становится всё более финансово грамотным, увеличивается количество держателей пластиковых карт, соответственно, растёт количество безналичных платежей», – комментирует заместитель управляющего Кемеровским отделением ОАО «Сбербанк России» Кирилл Класен. – С начала года мы отмечаем рост объёмов торгового эквайринга в Кемеровской области: во 2 квартале 2015 года объём безналичных платежей в торговых точках через

платежные терминалы увеличился на 10,8% по сравнению с 1 кварталом, объём рынка вырос на 556 млн рублей. Рост рынка происходит за счёт того, что все большее количество покупателей предпочитает более удобный способ расчёта за совершенные покупки – банковскую карту».

Отметим, в качестве одной из весомых причин роста рынка можно рассматривать также вступление в силу с 1 января 2015 поправки к закону «О защите прав потребителей», которая установила для всех торговых точек с объёмом годовой выручки свыше 60 млн рублей обязанность приёма банковских карт для оплаты покупок. В противном случае предприятию грозят штрафы. По данным Центробанка РФ, на 1 апреля текущего года на предприятиях торговли и услуг Кемеровской области действовало уже 23 тыс. электронных терминалов, рост по отношению к аналогичной дате прошлого года составил 32,2%.

Окончание на стр. 4

Мы не жертвуем качеством
Проминвест Лизинг

Все виды лизинга:
- оборудование - транспорт
- спецтехника - недвижимость

Удобное решение для реальных проектов

ул. Терешковой, 41 к2,
офис 801, БЦ Сити Плаза
тел. (3842) 45-55-45
www.prominvest-kuzbass.ru

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

АПЕЛЛЯЦИЯ ТАКЖЕ ОТКАЗАЛА «СИБКОНКОРДУ» В ОСПАРИВАНИИ ТУРЕЦКОЙ СДЕЛКИ

Седьмой апелляционный арбитражный суд в Томске на заседании 10 августа принял постановление оставить без удовлетворения апелляционную жалобу ООО «Финансово-промышленный союз (ФПС) «Сибконкорд», акционера ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент», на решение кемеровского арбитража от 3 апреля текущего года. Этим актом, напомним, суд отклонил иск «Сибконкорда» к французской компании Ciments Français (подразделение Italcementi Group) о признании недействительной сделки покупки «Сибцементом» турецких активов в 2008 году. Таким образом, «Сибконкорд» уже в третий раз с 2010 года проиграл спор по указанной сделке, в том числе, теперь дважды и в апелляционной инстанции. Отклонение иска означает, что выплаченный по сделке аванс в 50 млн евро так и останется у ответчика. В марте 2008 года «Сибцем» заключил сделку с Ciments Français о покупке трёх компаний по производству цемента и бетона в Турции, обязавшись заплатить 377,3 млн евро деньгами (50 млн задатка были выплачены 31 марта 2008 года) и 200 млн евро – собственными акциями. Однако, 21 октября 2008 года продавец расторг сделку в связи с неисполнением обязательств покупателя, удержав у себя задаток.

ВЛАСТИ КУЗБАССА НЕДОВОЛЬНЫ СМЕНОЙ ВЛАСТИ В ЦЕНТРАЛЬНОЙ ТЭЦ

Администрация Кемеровской области и Новокузнецка выразили недовольство состоянием дел на ООО «Центральная ТЭЦ», одной из трёх станций, обогревающих Новокузнецк, в особенности, ходом подготовки к предстоящему отопительному сезону. Ухудшение положения на ТЭЦ они связывают со сменой руководства в результате банкротства предприятия. Областной штаб по финансовому мониторингу на заседании 5 августа в центр своего внимания поставил именно ситуацию на ООО «Центральная ТЭЦ», хотя у предприятия нет задолженности по зарплате, а долги по налогам попали под мораторий после открытия на станции конкурсного производства 29 июня. Однако прокурор Кемеровской области Павел Бухтояров вызвал к президиуму конкурсного управляющего ТЭЦ Игоря Круля, чтобы высказать неудовлетворение ходом подготовки станции к предстоящей зиме. Недовольство прокурора вызвало то, в ходе проведенной Ростехнадзором проверки на ТЭЦ выявлено 412 нарушений, в том числе, 45 грубых. Это позицию поддержал и мэр Новокузнецка Сергей Кузнецов, напомним, что Центральная ТЭЦ обеспечивает теплом два района города, включая жилой фонд, социальные и коммерческие объекты, а электроэнергией – производство электростали и рельсового проката на площадке КМК ОАО «Евраз-ЗСМК». По его данным, подготовка станции к зиме не идёт по плану, необходимые ремонты проведены всего на 60%, «остальные застопорились: договоры с подрядчиками не заключены, они не понимают, что делать». Игорь Крულ подтвердил, что ремонты на станции выполнены на 60%, но сообщил об этом, как о положительном факте. Он заверил, что с подрядными организациями провел совещание и договорился о возобновлении работ. Он также сослался на то, что ООО «Центральная ТЭЦ», когда он начал конкурсное производство, имело всего 5 сотрудников, а производственную деятельность вело другое лицо. Но областной штаб такие объяснения не удовлетворили, и конкурсный управляющий получил от прокуратуры предостережение.

ПОГРУЗКА УГЛЯ БЬЁТ РЕКОРДЫ

14 августа 2015 года станция Междуреченск Кузбасского региона Западно-Сибирской железной дороги (ЗСЖД) установила рекорд, впервые за свою историю погрузив 1007 вагонов с углём за сутки. Как сообщила пресс-служба дороги по Кузбасскому региону, Междуреченск стал четвертой углепогрузочной станцией в Кузбассе после Ерунаково, Мерети и Тереньевской, перешагнувшей тысячный ежесуточный рубеж. По словам начальника ЗСЖД Анатолия Регера, большую роль в рекордных погрузках играет организация технической маршрутизации с использованием станции Водная и переадресовка технических маршрутов в пути следования на станции погрузки. Это позволяет максимально разгрузить станции от маневровой работы и исключить хаотичное поступление порожних вагонов в Кузбасс.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

ПРОДАЕТСЯ
ОТДЕЛЬНОСТОЯЩЕЕ
ДВУХЭТАЖНОЕ ЗДАНИЕ

Площадь 1 403,9 кв. м.
Земельный участок 3 057,95 кв. м.
Документы готовы.

Собственная парковка и огороженная территория. Все коммуникации. г. Кемерово, Рудничный район, ул. Проездная, д. 2. остановка "Военкомат" 200 метров.

Цена ~~30 млн. руб.~~ **25 млн. руб.**

телефон 8-916-268-7057

«АНЖЕРСКОЕ» БУДЕТ ЗАКОНСЕРВИРОВАНО

Кемеровский арбитраж 4 августа продлил на полгода конкурсное производство в ОАО «Шахтоуправление «Анжерское», на последней шахте Анжеро-Судженска. В предстоящие полгода предприятию, которое уже не добывает уголь, предстоит пройти консервацию.

Как сообщил суду конкурсный управляющий «Анжерского» Андрей Протодяконов, в настоящее время шахтоуправление не ведёт производственную деятельность, а работает в режиме безопасной эксплуатации производства. Пока на нём занято ещё более 300 работников, однако, большинство уже уволено. Конкурсное производство на «Анжерском» было введено в августе прошлого года после того, как не удалось реализовать цели введенного в апреле 2013 года внешнего управления. К этому времени шахтоуправление накопило более 1,5 млрд рублей долгов. Основным кредитором при этом выступило ОАО «Шахта «Заречная» (как и «Анжерское» входит в угольную компанию «Заречная», подконтрольную группе «Уралвагонзавод»).

По данным Протодяконова, за год конкурсного производства удалось реализовать имущества на 50,5 млн рублей, взыскать 25,6 млн дебиторской задолженности. Однако основная часть имущества так и не была продана, её предстоит выставить повторно на продажу методом публичного

ОАО «Шахтоуправление «Анжерское» было создано в 2004 году путём объединения шахты «Физкультурник» и шахтоуправления «Сибирское» в составе угольной компании «Кузбассуголь». Последнее угледобывающее предприятие в городе, с начала 2013 года в составе ООО «УК «Заречная». Производственная мощность шахтоуправления была установлена на уровне 1,2 млн тонн угля в год.

хранило лицензии на добычу угля и его запасы (146 млн тонн марок Т и С, по данным УК «Заречная»).

Соответственно, у покупателя была потенциальная возможность последующего реформирования лицензий.

Конкурсный управляющий также сообщил суду, что подготовлен проект консервации шахты, который согласовывался в Федеральном агентстве по недропользованию. На вопрос представителя ФНС Игоря Маджары, кто будет финансировать консервацию шахты, конкурсный управляющий ответил, что это будет собственник, с которым «есть предварительная договорённость». Стоимостью закрытия шахты он не сообщил, только указал, что она примерно соответствует оценочной стоимости имущества предприятия (по данным карточки должника-юридического лица составляет более 2 млрд рублей).

Зам начальника управления промышленности и предпринимательства администрации Анжеро-Судженска Альмира Попова признала, что закрытие «Анжерского» стало «существенной потерей» для экономики города, ведь только уже уволенных с предприятия более 800 человек. Отсутствие интереса к имуществу банкрота она объясни-

ла тем, что объекты шахтоуправления довольно сложные, большие и затратные в содержании, малому бизнесу их не осилить.
Антон Старосколов

ПОВЫШЕННОЕ ВНИМАНИЕ – ПОВЫШЕННАЯ НАГРУЗКА

Что происходит в работе бизнеса, и какому давлению подвергнутся предприниматели, обсудили в прошлый четверг представители делового сообщества Кузбасса и органов власти на совместном заседании Регионального отделения Общероссийского народного фронта (ОНФ) и Кузбасской торговой промышленной палаты «Об актуальных вопросах налогового администрирования в Кемеровской области».

Уполномоченный по защите прав предпринимателей по Кемеровской области Елена Латышенко сообщила, что по данным опроса, проведённому в рамках подготовки ежегодного доклада Уполномоченного по защите прав предпринимателей при президенте РФ, кузбасские предприниматели отмечают рост административной нагрузки, указав в качестве «анти-лидеров» – Федеральную налоговую службу (ФНС) и Роспотребнадзор. Эту тенденцию подтверждает и независимое исследование, которое проводил ВЦИОМ по заказу федерального аппарата Уполномоченного при президенте РФ. Согласно его данным 65% кузбасских предпринимателей (а это выше, чем средний показатель по России) указывают на повышенное внимание со стороны налоговых органов.

Как отметила Елена Латышенко, одна из самых часто встречающихся претензий ФНС с последующим штрафом – выбор в качестве контрагента компании, в которой есть признаки фирмы «однодневки». К ответственности, как правило, привлекаются именно добросовестные налогоплательщики. Факты же привлечения к ответственности владельцев «однодневок», и меры, которые предприниматели для их выявления

со стороны налоговых органов, широкой бизнес-общественности неизвестны. В результате под ударом оказываются и начинающие предприниматели, для поддержки которых на самом высоком уровне принят целый ряд мер, и инновационные предприятия, о важности которых так много говорится в последнее время. Есть примеры, когда по результатам проверок, имея возможность исполнить все предписания, успешно начавшая работать компания вынуждена закрываться. Стремясь найти более благоприятные условия, кузбасские предприятия мигрируют в соседние области. В последние годы просматривается отрицательная динамика – уходит предприятий больше, чем приезжает: если в 2012 году из Кузбасса ушли 26 предприятий, то в 2013 уже 34.

Член штаба ОНФ Максим Учватов отметил такую проблему для бизнеса, как двойные и тройные ограничительные меры со стороны разных органов надзора, во многом возникающие из-за несогласованности действий различных ведомств. Он также обратил внимание на отрицательную динамику в сфере предпринимательства. Согласно статистике на сайте налоговой службы количество действующих коммерческих

организаций за 6 лет в области сократилось с 38 тыс. до 35 тыс. Если оценивать ситуацию с точки зрения налогов, то, к примеру, налог на прибыль с 36 млрд рублей в 2011 году снизился до 18 млрд в 2014. В целом за последние четыре года по всем налоговым доходам прослеживается отрицательная динамика – 31%. В соседних Республике Алтай и Красноярском крае, где нередко получают новую прописку кузбасские компании, такие же подсчеты демонстрируют рост в последние четыре года: в Республике Алтай – почти 30%, в Красноярском крае – 2%.

Ещё одна проблема, о которой очень много говорили предприниматели на заседании, проблема, которую невозможно выразить в цифрах, но которая ощутимо влияет на работу бизнеса – человеческие взаимоотношения. От представителей бизнеса звучало очень много претензий в адрес налоговой службы по поводу нежелания налаживать обратную связь, когда каждая мелочь, вроде недопешенного по электронной почте документа превращается в глобальную проблему. «Никто не отменяет нормальных человеческих отношений. Сегодня Кузбасс нужно поддерживать, поддерживать тех, кто создает продукт, который может конкурировать с лучшими зарубежными образцами. Здесь у нас всегда была бы гражданская позиция», – подчеркнула депутат Госдумы, сопредседатель регионального штаба ОНФ в Кемеровской области, председатель правления Кузбасской ТПП Татьяна Алексеева.
Светлана Платоенченко

«ИНРУСИНВЕСТ» ЗАЙМЁТСЯ РАЗВИТИЕМ «MCDONALD'S» В СИБИРИ

Новокузнецкое ОАО «Инрусинвест» приобрело франшизу на развитие сети ресторанов «McDonald's» на территории четырёх регионов Сибири – Кемеровской, Томской, Новосибирской областей и Алтайского края. Условия франшизы предусматривают открытие 36 ресторанов в течение трёх лет.

Факт сделки с компанией «McDonald's» подтвердил генеральный директор ОАО «Инрусинвест» Евгений Зенин, уточнив, что договор был заключен в апреле текущего года. По его словам, договор франшизы подразумевает открытие в ближайшие 3 года 36 ресторанов сети в четырех регионах, на эти цели «Инрусинвест» намерен направить около 3 млрд рублей инвестиций. Кроме того, франчайзи перешло в управление 5 уже действующих ресторанов «McDonald's» в Новосибирске.

Первый ресторан сети «McDonald's» в Кемеровской области готовится к открытию в новокузнецком ТРП «Планета» в сентябре текущего года, в Кемерово – в декабре. В последнем случае заведение откроется в двухэтажном здании по пр. Советский, которое «Инрусинвест» приобрёл у компании «Промстрой» рядом со строящимся общественно-деловым центром «Старый центр» на

площади Кирова. В Томске первый ресторан «McDonald's» планируется открыть также в декабре, запуск в Алтайском крае – перспектива будущего года. Отметим, что в Сибири «McDonald's» появился совсем недавно – запуск первого в Новосибирске ресторана состоялся в июле 2014 года в ТРП «Аура».

ОАО «Инрусинвест» – девелоперская компания, работающая на рынке недвижимости Кемеровской и Новосибирской областей, а также Алтайского края и Республики Алтай. Принадлежит совладельцу ЗАО «Нефтехимсервис» (развивает Яйский нефтеперерабатывающий завод) Александру Говору. По данным сайта компании, на сегодняшний день в её портфеле более 50 объектов недвижимости и порядка 7 проектов. Также компания развивает сеть АЗС под маркой «Лукойл» через свою «дочернюю» компанию «Кузбасский деловой союз». Покупка франшизы «McDonald's» – первый проект компании в области общепита.

Попытки сети зайти в Кемеровскую область предпринимались ранее – в феврале 2013 года ООО «Макдоналдс» (российская «дочка» сети) участвовало в аукционе

Кузбассфонда на право аренды земельного участка под строительство предприятия общественного питания возле ТП «Север» в Рудничном районе. По данным «А-П», именно для «McDonald's» и был подготовлен этот участок площадью 0,3 га, но компанию опередило ООО «Футбольный клуб Кемерово» кемеровского предпринимателя Константина Яковлева, предложив 21,75 млн рублей арендной платы в год против стартовой цены в 2,266 млн рублей. В январе текущего года в СМИ появилась информация о готовящемся откры-

тии «McDonald's» в здании второй очереди ТРК «Промнад-3», но она не соответствовала действительности.
Ксения Сидорова


ЦЕНА ВОПРОСА

111 тысяч 404 рубля 48 копеек составил непогашенный долг новокузнецкого ООО «Продукты» перед новокузнецким ООО «Система управления эксплуатацией и клинингом» (СУЭК). В результате чего кредитор подал заявление о признании «Продуктов» (известных как сеть супермаркетов «Континент вкуса», работавших до лета нынешнего года в Новокузнецке и Кемерово, а до ноября прошлого – в Новосибирске) банкротом. Арбитражный суд Кемеровской области в конце июля удовлетворил заявление, открыв в отношении должника конкурсное производство сроком на 6 месяцев. Первоначально кредитор просил ввести процедуру наблюдения, однако, в ходе рассмотрения заявления выяснилось, что учредители ООО «Продукты» в апреле 2015 года приняли решение о ликвидации общества. По данным, которые представил в суд ликвидатор Владимир Шmidt, имущества у «Продуктов» набирается 63 миллиона 851 тысяча рублей, а требований кредиторов – 386 миллионов 889 тысяч.

5 миллионов 616 тысяч рублей составила цена победителя торгов по продаже имущества обанкроченного прокопьевского ООО «Шахта «Зиминка» за лот №1. Как сообщил организатор электронных торгов, ООО «Интелл Консалт Плюс», победителем было признано ООО «ОФ «Проктопьевскуголь» (находится под управлением ЗАО «Сибирский деловой союз», СДС), предложившее за лот максимальную цену. В составе лота почти 900 наименований различного имущества за лотом, преимущественно электрооборудование и аппаратура, измерительные приборы, электродвигатели, конвейеры, насосы, лебедки, станы, подъемники, два электровоза, вагонетки, а также кухонное оборудование, котлы и топки, мебель и офисная техника, три земельных участка, дороги, 11 линий электропередач и многое другое. По лотам №2 и 3 торги были признаны не состоявшимися, сообщил организатор торгов. В то же время по лоту №2 был заключен договор с единственным участником – ООО «Шахта Листвяжная» (входит в ОАО «ХК «СДС-Уголь», угольное подразделение СДС) по цене предложения 1 миллион 436 тысяч рублей. В лот №2 входит «Прочее имущество» (основные средства, ТМЦ) должника. В его составе 24 единицы основных средств (насосы, конвейеры, пускатели и др.), 5 позиций материалов (трубы, выключатель, вентилятор, 2 решетка). По лоту №3, состоящему из дебиторской задолженности шахты, ООО «Интелл Консалт Плюс» объявило о проведении новых торгов в виде открытого аукциона (предыдущие торги проводились путем публичного предложения). Заявки принимаются с 17 августа по 18 сентября, начальная цена аукциона – 42,07 млн рублей (на предыдущих торгах – 46,75 млн). Напомним, что ООО «Шахта «Зиминка» с 30 июля 2007 года находится в конкурсном производстве, как ликвидируемый должник. Процедура банкротства продлена до 30 декабря 2015 года.

55 миллионов долларов составляет состояние Александра Колесника, председателя совета директоров и совладельца ритейлера «Система Регион Март», по оценке журнала «Форбс». В рейтинге богатейших женщин России, составленном изданием, она поставлена на 33 место. Впрочем, неясно из рейтинга, каким образом была выделена её доля в семейной компании, а также, были ли учтены другие проекты семьи Колесник в сфере строительства, управления недвижимостью, в рекреационном бизнесе и др.

Просто депозиты от ВТБ24



Какie депозитные продукты предлагает банк ВТБ24 предприятиям малого бизнеса?
Сейчас мы предлагаем клиентам три основных вида депозитов: «Срочный», «Пополняемый» и «Комфортный». Клиенты сами определяют периодичность выплаты процентов – в конце срока или ежемесячно, потребность досрочного изъятия и необходимость пополнения. Кроме того, есть специализированный вид депозита, который принимается в обеспечение гарантий, выдаваемых банком.

Условия по депозитам для малого бизнеса должны быть просты, понятны и одновременно с этим полностью отвечать запросам клиентов, посчитали в банке ВТБ24¹ и немного изменили свою продуктовую линейку. Начальник управления расчетных продуктов и услуг Департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 **Светлана Сырцова** рассказывает, как можно заработать на депозитах, может ли банк досрочно вернуть средства клиенту по его желанию и будут ли меняться ставки.

открывает депозиты как в рублях, так и в иностранной валюте. Ставка по депозиту зависит от срока и суммы. На короткие сроки банк устанавливает ставки ежедневно, на сроки от 91 дня ставки меняются, как правило, один-два раза в месяц. Стоит отметить, что при размещении депозита через систему дистанционного обслуживания «Банк – клиент онлайн» действуют повышенные ставки. Для клиентов, размещающих крупные суммы, банк устанавливает процентные ставки в индивидуальном порядке.

В то же время, достаточно много клиентов пользуются депозитными продуктами, понимая свою финансовую выгоду: даже за четыре дня размещения средств в банке можно получить доход.

На сегодняшний день депозитный портфель юридических лиц в ВТБ24 составляет более 90 млрд. рублей, за 2014 год он вырос в 2,5 раза².

Да, конечно. Наиболее популярный продукт – это неснижаемый остаток по расчетному счету. Он более гибкий по сравнению с депозитными продуктами, т.к. открытие депозитного счета не требуется, а также есть возможность размещения через систему «Банк – клиент онлайн».

Действительно, очень большая сумма. Кто приносит вам деньги на депозит?
Учитывая доступность наших продуктов – низкий порог минимальной суммы, срок депозитов от одного дня, а также возможность оперативного размещения через систему «Банк – клиент онлайн», практически все клиенты время от времени приносят к нам свои свободные средства.

Практика показала: клиентам – предприятиям малого бизнеса – нужны простые, понятные продукты, чтобы не нужно было тратить много времени, разбираясь в нюансах. Поэтому новые депозиты, которые мы предложили нашим клиентам в прошлом году, очень просты для выбора.

Узнайте больше:
8 800 707–24–24
(звонок по России бесплатный)
www.vtb24.ru

1 Банк ВТБ 24 (публичное акционерное общество). Генеральная лицензия Банка России № 1623.
2 По данным на 01.05.2015 г.

Предлагаете ли вы клиентам другие популярные продукты?

РЕКЛАМА.



Окончание. Начало на стр. 1

Сами эквайеры также продолжают мотивировать клиентов-держателей карт к совершению безналичных расчётов. Так, большинство банков имеют партнёрские программы, предполагающие бонусы и скидки при оплате банковской картой, как вариант – возврат на карту части потраченных средств. Ещё один тренд – программы, связанные с благотворительностью. К примеру, «Россельхозбанк» запустил проект «Амурский тигр». «Участие торгово-сервисных предприятий партнёра в программе защиты амурского тигра позволит привлечь дополнительный поток клиентов, увеличить объём продаж, и при этом позиционировать себя как социально-ответственную компанию», – рассказывают в «Россельхозбанке». – Обязательным условием участия в программе является предоставление скидки клиентам, рассчитывающимся картой «Амурский тигр».

Наконец, безналичный расчёт нередко оказывается просто более выгоден. «С каждым годом растёт количество кредитных карт на руках у населения», – отмечает заместитель директора регионального операционного офиса Новосибирского филиала ОАО «Банк Москвы» в Кемерове Светлана Смирнова. – При снятии наличных с такой карты через банкомат банк удерживает комиссию с клиента, а при расчётах через терминал комиссия отсутствует. Кроме того, многие предприятия и организации рассматривают установку терминалов как усиление конкурентных преимуществ. Возможность безналичной оплаты товаров и услуг, с одной стороны, расширяет их клиентскую базу, с другой – позволяет покупателю тратить денежные средства больше, чем есть в кошельке».

«Эквайринг мы были удовлетворены полностью», – делится впечатлением кемеровский предприниматель Вадим Хвощевский, имевший опыт использования данной услуги. – Увеличилась выручка, покупатели стали более доволь-

ПРОГРЕСС НЕ ОСТАНОВИТЬ

ными, ускорился процесс покупки.оборот и количество посетителей выросло на 10-15%, но средний чек остался прежним. Думаю, сегодня эквайринг должен быть подключен у всех торгово-сервисных предприятий: конкуренция растёт, а наличие терминала позволяет клиентам совершить покупку, которую они в других обстоятельствах могли отложить».

КАРТОННЫЙ РАСЧЁТ

Свои программы лояльности действуют и для партнёров по эквайрингу. Маркетинговые программы позволяют продвигать товары и услуги бизнес-клиентам среди целевой аудитории, также есть акции по подключению эквайринга на более выгодных условиях. К примеру, в ВТБ24 продолжившийся в первом полугодии 2015 года рост терминальной сети во многом объясняют результатом действия партнёрской программы, которая позволяет купить терминал в собственность под фиксированную комиссию 1,6%. По словам начальника отдела прямых продаж ВТБ24 в Кузбассе Оксаны Краевой, выгода данного предложения для клиентов – в отсутствии прописанного в договоре минимального оборота по терминалу в месяц, абонентской платы за обслуживание терминала и прочих сборов. При этом клиент платит минимальную по меркам сегодняшнего рынка фиксированную комиссию даже при обороте менее 200 тыс. рублей.

Как рассказал Кирилл Класен, в Сбербанке такого порога, как «минимальный показатель оборота, необходимый для подключения», не было и нет, но есть сервисная плата за обслуживание терминала, которая взимается, если обороты становятся менее оговоренной договором суммы.

«Размер комиссии в большинстве случаев зависит только от предполагаемого эквайрингового оборота организации», – объясняет ценообразование на данном рынке Оксана Краева. – Как правило, банки готовы идти на снижение процентной ставки после совместной работы в течение нескольких месяцев. Десять лет назад эквайринг был высокомаржинальным бизнесом, сейчас же маржа очень сильно упала, а ставка комиссии имеет устойчивый тренд на снижение из-за высокой ценовой конкуренции. Критерий «минимальный

ежемесячный оборот» существует и на сегодняшний день, также банки вводят такое понятие, как «абонентская плата» за использование терминала при небольшом обороте: от 30 до 100 тыс. рублей».

Как пояснил начальник отдела розничных продаж и клиентского обслуживания ООО «Кемеровский» Сибирского филиала «Промсвязьбанка» Андрей Кундус, алгоритм расчёта стоимости подключения эквайринга рассчитывается на основе нескольких факторов, среди которых – общий оборот финансовыми средствами, проходящих через платёжные терминалы, уровень развития торгового или сервисного предприятия, количество торговых точек, а также степень использования клиентом других банковских продуктов. Логика тарификация проста: чем выше оборот, тем ниже может быть размер комиссии.

Заместитель директора Кемеровского филиала «Россельхозбанка» Лариса Сеникова сообщила, что условия и тарифы подключения к эквайрингу индивидуальны для каждого клиента: всё зависит от рода деятельности торгово-сервисного предприятия и, конечно, от денежного оборота – данный показатель необходим для расчёта эффективности терминала.

«Для большинства банков эквайринг – одна из составляющих корпоративного бизнеса», – продолжает Оксана Краева. – Такие банки тарифицируют эквайринг в пакете услуг и смотрят на доходность конкретного клиента не в разрезе продуктов, а совокупно. При таком подходе, если клиент в целом для банка прибыльный, на убыточность эквайринга закрывают глаза. Клиента интересует, в первую очередь, цена, далее идут требования по отчётности, режиму зачислений, сервису, затем технологические требования. Высокие требования по сервису (бесперебойности, скорости, отчётности, поддержке технологий) предъявляют ключевые клиенты: большой ритейл, большой фастфуд, большие гостиницы. Стратегическая задача эквайринга – поддержание эмиссии». Говоря о снижении доходности данной услуги для банков-эквайеров, Оксана Краева добавляет, что уменьшение доли снятия наличных в обороте по картам снижает издержки банков на владение банкоматными сетями.

«Выбирая банк для подключения эквайринга, стоит ориентироваться на комиссию, которую

банк берёт с каждой операции по терминалу – чем она меньше, тем, разумеется, лучше, – перечисляет основные нюансы Вадим Хвощевский. – Ещё стоит обратить внимание на количество дней, в течение которых деньги будут поступать от банка на расчётный счёт предприятия, обычно срок составляет от одного до трёх. Некоторые банки устанавливают план по обороту, от него зависит ежемесячный процент комиссии. Чем оборот больше, тем комиссия меньше. Бывают ситуации, когда ещё и должен быть. А некоторые банки работают по эквайрингу лишь при условии, что организация открывает у них расчётный счёт. Оптимальный путь – запросить предложения у многих банков и выбрать лучшее».

«Число клиентов Кемеровского отделения Сбербанка, заключивших договор эквайринга, стабильно растёт», – сообщает Кирилл Класен. – Так, за первое полугодие 2015 года мы заключили более 1,5 тыс. договоров». О положительной динамике сообщили и в ряде других банков, в частности – «Промсвязьбанке» и «Россельхозбанке».

Тем не менее, в ряде банков отметили и кризисные явления на рынке. «Рынок растёт, но не такими быстрыми темпами, как хотелось бы», – добавляет Лариса Сеникова. – Покупательская способность населения в данный момент невысокая, и многие мелкие индивидуальные предприниматели не могут позволить себе установку терминалов».

В Альфа-Банке сообщили, что выросло число отказов от договоров эквайринга – особенно в сфере туристических услуг, так как турагентства столкнулись с оттоком клиентов. По вновь заключённым договорам динамика также отрицательная из-за кризиса. В некоторых других банках также подтвердили возросший отток клиентов из-за участившихся случаев ухода сырья многих клиентов малого бизнеса. Впрочем, как отметил один из экспертов, не всегда причина разрыва договора эквайринга столь очевидна: порой клиент прекращает отношения с одним банком, чтобы подключить эквайринг у другого оператора, у которого условия, на его взгляд, выгоднее.

В этом году повысились комиссии за обслуживание терминалов, что на фоне негативных тенденций также могло повлиять на решение

отказаться от безналичных расчётов. Впрочем, комиссии выросли не у всех. Так, в «Промсвязьбанке» сообщили, напротив, о снижении процентной ставки, добавив, что «в дальнейшем снижения процентной ставки ожидать не следует. Более того, вероятно, кризис может даже привести к её увеличению, хотя пока речи об этом не идёт».

По данным АО «Компания объединённых кредитных карт» (независимая процессинговая компания, обслуживающая около 20% оборота по сделкам, совершаемыми держателями международных и локальных платёжных карт в России), за январь-июнь 2015 года оборот компании в Кемеровской области в сфере розничной торговли составил 2,134 млрд рублей, что на 21,3% меньше показателя аналогичного периода прошлого года.

Количество транзакций сократилось на 18,2%, до 1,46 млн единиц. Средний чек также снизился с 1,32 тыс. рублей до 1,46 тыс. (на 4%). Наиболее значительное падение среднего чека за год компания зафиксировала в сфере продаж электроники, бытовой техники и телекома (свыше 40%, до 6,48 тыс. рублей), а также в сфере услуг (около 20%, до 2,63 тыс. рублей).

Что ждёт рынок эквайринга в дальнейшем? «Рынок эквайринга растёт, это связано с открытием новых торговых центров», – отмечают в Альфа-Банке. – Клиенты начинают чаще расплачиваться в торговых точках банковскими картами, а не наличными».

Рынок эквайринга будет продолжать развиваться, так как банки мотивируют клиентов рассчитываться картами».

«Рынок эквайринга продолжает динамично расти в оборотах при снижении доходности банков-эквайеров», – резюмирует Оксана Краева. – Ключевые драйверы роста рынка – рост розницы, доля «цивилизованной» розницы, рост оборотов по картам, рост проникновения терминалов, в том числе за счёт мер государства по легализации оборотов. Количество POS-терминалов для оплаты банковскими картами за последние 5 лет выросло более чем в 3 раза, демонстрируя стабильный и равномерный темп роста на 20-30% ежегодно. Рынок эквайринга продолжит динамичный рост в оборотах при снижении доходности банков-эквайеров. Считаем, что продолжится консолидация рынка, он всё больше будет сосредотачиваться вокруг главных игроков, так как они сумели себя зарекомендовать, предлагают востребованные рыночные решения, быстро реагируют на запросы о предоставлении услуг».

Не сомневаются в перспективах роста и в «Банке Москвы». «На наш взгляд, рынок эквайринга продолжит расти, так как количество карт на руках у населения с каждым годом становится всё больше, да и торговые предприятия оценили удобство и безопасность безналичных расчётов», – убеждена Светлана Смирнова. – Покупателям не нужно пересчитывать деньги возле кассы, а торговым организациям можно снизить объёмы инкассируемой денежной массы, что влечёт за собой сокращение расходов на их пересчёт. С учётом всех факторов доля безналичных расчётов при оплате товаров и услуг будет неуклонно расти».

Ксения Сидорова

ФАРВАТЕР ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

Расширить свой бизнес, а уж тем более приступить к развитию нового проекта, в 2015 году стало намного сложнее. Кризис, санкции, отсутствие доступа у банков к зарубежному фондированию, «кредитная заморозка» – все это не лучшим образом отразилось на малом и среднем бизнесе. Но прошло полгода – и на кредитном рынке началась оттепель. О том, как удержать свой бизнес на плаву и расширить его в непростых экономических условиях мы поговорили с директором по развитию бизнеса в Кемерове Ольгой Макк.



– Ольга Анатольевна, в начале года большинство предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) столкнулись с классическими

кризисными явлениями: падение спроса, снижение выручки, ужесточение условий кредитования. Как обстоят дела сегодня?

– Россия является неотъемлемой частью мировой экономики, и трудности такого рода затронули организации практически всех

отраслей. Отсутствие у крупных банков доступа к рынкам иностранного капитала привело к удорожанию заемных средств внутри страны. Предприниматели начали пересматривать свою бизнес-стратегию, снижать издержки, но без дальнейшего финансирования многие проекты долго существовать не могут. С февраля ЦБ РФ начал снижать ключевую ставку, что стало позитивным сигналом для рынка – следом банки стали снижать ставки кредитования, в том числе – для малого и среднего бизнеса (к примеру, Бинбанк в июне-июле снизил ставки для предпринимателей на 3,5-5 процентных пункта). Но очевидно, что в текущих условиях и банкам, и предприятиям было бы сложно обойтись без государственной поддержки.

– Расскажите подробнее о программах МСП Банк. Какую роль в этом сотрудничестве принимает Бинбанк?

– Мы не первый год являемся партнером МСП Банка и совместно реализуем государственную программу поддержки МСБ. В этом году мы уже получили финансирование в рамках двух новых соглашений, а недавно – заключили еще три. Это позволяет нам предлагать кредиты по ставкам, значительно ниже среднерыночных.

– А какой уровень ставок сегодня могут предлагать банки, которые участвуют в подобных государственных программах?

– Речь идет о ставках на уровне 13,25-15% годовых.

– А если говорить конкретно о Бинбанке – какие клиенты к вам приходят?

– Например, предприятие из Улан-Удэ, производителю по ГО-СТу на собственном оборудовании широкий ассортимент мясных изделий – от вареников ипельменей до колбас, мы предоставили оборотный кредит в рамках одной из программ МСП Банка, с помощью которого компания приобрела большой объем сырья для наращивания своего производства и обеспечения населения качественной отечественной продукцией. Рассчитывая по заемным средствам предприятие сможет в течение трех лет за счет собственного денежного потока. Это один из многих успешных примеров.

– Подобные программы сегодня – отличная возможность поднять свое предприятие на качественно новую ступень, невзирая на все внешние трудности.

КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

binbank.ru / 8 800 555 8118

ДАЕМ ДЕНЬГИ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

13.25%

Программа кредитования «ИМ-Целевой»: сумма кредита – от 1,5 до 60 млн руб., срок – от 24 до 60 мес. (включительно), комиссия за предоставление кредита: от 1% до 2% в зависимости от срока кредитования. Для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, соответствующих критериям Федерального закона «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации» от 24.07.2007 № 209-ФЗ. Рынок ПАО «БИНБАНК».

Доступные ставки по кредитам предоставляются в рамках государственной программы финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства, реализуемой АО «МСП Банк».

СВЕДЕНИЯ ОБ УСТРОЙСТВАХ, РАСПОЛОЖЕННЫХ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ И ПРЕДНАЗНАЧЕННЫХ ДЛЯ ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ОПЕРАЦИЙ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ И БЕЗ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ПЛАТЕЖНЫХ КАРТ* (ЕД)

Итого	Количество банкоматов и платёжных терминалов					Количество электронных терминалов				Количество импринтеров		
	банкоматов с функцией выдачи наличных денег		банкоматов и платёжных терминалов с функцией приема наличных денег			установленных в организациях торговли (услуг)	электронных терминалов удалённого доступа	в пунктах выдачи наличных	установленных в организациях торговли (услуг)	в пунктах выдачи наличных		
	всего	из них: с функцией оплаты товаров и услуг	всего	платёжных терминалов	банкоматов							
на 1.01.15	230 188	139 042	134 335	138 523	7 427	131 096	1 280 205	19 946	168 632	8 453	1 111	
на 1.01.14	237 408	139 951	134 721	141 781	48 619	93 162	953 749	20 720	150 851	11 790	2 939	
на 1.01.13	220 876	131 640	124 694	129 769	48 967	80 802	695 023	21 372	132 160	22 988	3 923	
на 1.01.12	184 185	112 115	106 395	102 435	42 288	60 147	528 511	15 867	117 986	28 855	4 059	
на 1.01.11	156 631	97 087	90 733	80 554	46 752	40 084	434 518	8 850	94 645	29 356	4 295	
на 1.01.10	92 530	84 498	79 505	23 250	9 303	18 848	354 391	16 955	75 889	52 783	4 603	
на 1.01.09	79 376	70 985	65 386	18 360	9 207	14 002	333 247	13 903	62 153	45 787	5 369	

* Сведения об устройствах, принадлежащих платёжным небанковским кредитным организациям, у которых средний за полгода объём обязательств перед клиентами по переводу денежных средств без открытия банковских счетов в течение месяца не превышает 2 миллиардов.

Источник: Центральный Банк России

ХРОНИКА ГЛАВНЫХ СОБЫТИЙ В УГЛЕПРОМЕ КУЗБАССА (АВГУСТ 2014 – АВГУСТ 2015)

Август 2014

В КУЗБАССЕ НАЧАЛОСЬ ИСПЫТАНИЕ 450-ТОННОГО КАРЬЕРНОГО САМОСВАЛА МАРКИ «БЕЛАЗ»
 ЗАО «Черниговец» (входит в ОАО «ХК «СДС-Уголь») начал промышленные испытания карьерного самосвала «БелАЗ-75110» производства Белорусского автомобильного завода. Грузоподъемность машины – 450 тонн, по этому показателю она является крупнейшей в мире, она оснащена двумя дизель-генераторами общей мощностью 4,6 тыс. л.с. фирмы MTU (Германия) и трансмиссией российского ОАО «Электросила». Стоимость самосвала – 270 млн рублей. Как сообщил церемонии старта испытаний губернатор **Аман Тулеев**, Кузбасс стал ведущим испытательным полигоном для новой техники, которую затем заказывают угольные компании региона, что способствует росту производительности труда.

Сентябрь 2014

«АНЖЕРСКАЯ-ЮЖНАЯ» ВОССТАНОВИЛАСЬ
 ОАО «Банк «Российский кредит» (БРК) объявил о восстановлении работы приобретенного им предприятия ООО «Опытно-экспериментальный участок Блок №2 шахты «Анжерская-Южная». Как заявил заместитель председателя правления банка **Сергей Гандзюк**, БРК выступил в проекте восстановления шахты как соучастник и инвестор. В феврале 2015 года гендиректор шахты **Василий Курешной** заявил, что «Анжерская-Южная» увеличит добычу угля в 2015 году на 46,3%, до 977 тыс. тонн.

Октябрь 2014

ЗАПУЩЕНА ШАХТА «КАРАГАЙЛИНСКАЯ»
 ООО «Угольная компания «Заречная» (контролируется ООО «УВЗ-Логистик», транспортным подразделением корпорации «Урвагазавод») запустила шахту годовой мощностью 1,5 млн тонн угля в составе ООО «Шахтоуправление «Карагайлинское». Как сообщил директор шахты **Константин Скрыль**, для начала запущена одна из трех промплощадок, одна лава месячной производительностью 31-34 тыс. тонн коксующегося угля марки «Ж», в дальнейшем планируется добывать уголь двумя лавами, а на проектируемую производительность – вывести шахту в 2017 году. Общая сумма инвестиций в строительство шахты, которое шло около 6 лет, составила 12 млрд рублей.

Ноябрь 2014

ЗАПУСТИЛИСЬ ДВА НОВЫХ РАЗРЕЗА
 Два новых угольных разреза были запущены в Кузбассе в ноябре прошлого года. Киселевское ООО «Инвест-Углесбыт» ввело в строй первую очередь «Тайбинского угольного разреза». Проектная мощность разреза – 1,8 млн тонн угля в год с последующим расширением до 3 млн. Инвестиции в проект составили 350 млн рублей. А в Новокузнецком районе запущилось новое угледобывающее предприятие – ООО «Разрез «Кийзасский» с проектной мощностью 4,5 млн тонн угля в год. В строительство разреза и вспомогательных объектов было вложено 1,6 млрд рублей. На полную проектную мощность разрез должен выйти в 2017 году, к этому моменту на нём будет работать 1,4 тыс. человек. А уже через неделю вновь открывшееся предприятие расширило свои запасы и объявило о планах значительно увеличить свою мощность (см. ниже).

Декабрь 2014 год

«КИЗАССКИЙ» ОБЪЯВИЛ О РАСШИРЕНИИ
 На конкурсе на право добычи на угольном участке Урегольский 5-6 в Новокузнецком районе московское ООО «Разрез «Кийзасский» представил технико-экономическое предложение (ТЭП), которое позволит увеличить нынешнюю годовую проектную мощность предприятия на 2,6 млн тонн до 7,1 млн. Представивший ТЭП первый зам гендиректора московского ООО «ВИПрроект» Евгений Пономарев сообщил, что на дополнительном участке будут построены дополнительные мощности в 2,6 млн тонн, а, как пояснил гендиректор ООО «Разрез «Кийзасский» **Николай Зарубин**, в 2017 году на отдельной площадке планируется построить обогатительную фабрику, погрузочную станцию, которая отдельной веткой в 10 км будет соединена со станцией Мыски.



НЕ ОСТАНАВЛИВАТЬ

РАЗВИТИЕ

На фоне, казалось бы, не самых лучших перспектив на рынке, угольщики Кузбасса не останавливают своих планов развития. Парадокс ситуации в том, что на фоне сокращения доходов, и, соответственно, инвестиций, компании продолжают активно приобретать новые запасы для строительства новых предприятий. Только в прошлом году было 13 приобретений новых лицензий на угольные участки, в этом году к ним добавилось ещё 8. Впрочем, почти все покупки, сделанные в последние 12 месяцев, относятся к участкам, которые заменят закрытые предприятия.

С лета прошлого года приобретения новых запасов для замены закрытых предприятий является господствующей тенденцией. Лишь один аукцион, который всего лишь подтверждает общее правило, выступает исключением (покупка никому неизвестным ООО «Кузбассуголь» из Осинников небольшого участка Нижнегыхтинский, см. таблицу). Конечно, продолжается и приобретение прирезок, но это, можно сказать, часть уже налаженного производственного процесса. Многие действующие и даже некоторые строящиеся угольные предприятия видят в какой-то момент, что нуждаются в расширении имеющегося горного отвода и/или изменении его конфигурации. Для более оптимальной отработки запасов.

Прирезки при этом редко бывают крупными участками, освоение которых может заметно увеличить мощности отрасли. Что до покупки нового взамен старого, здесь в первую очередь следует отметить начавшуюся в августе 2014 года серия покупок новых запасов с обязанностью провести ликвидационные работы на участках старых уже закрытых шахтах Киселевска и Прокопьевска. Самое большую активность здесь проявила холдинговая компания «СДС-Уголь», предприятия которой приобрели в общей сложности 7 новых участков. Первым стало новокузнецкое ООО «Сибэнеруголь», которое 3 августа 2014 года выиграла первый такой аукцион, за 99 млн рублей получив лицензию на участке Ананьинский

Восточный 2 и на участке ранее закрытой прокопьевской шахты им Ворошилова (находилась под управлением «СДС-Угля») с проведением ликвидационных работ. Главный технолог департамента перспективного развития «СДС-Угля» **Валентин Васютинский** оценил затраты на ликвидационные работы на шахте им Ворошилова в 4-5 млрд рублей, отметив, что это обычные расходы для закрытия старой шахты с большим числом горных выработок (позднее «СДС-Уголь» перестал комментировать приобретения новых участков с закрытием старых шахт). Сходную оценку в нынешнем году высказал представитель победителя по другому участку (см. ниже). Между тем, обещанной одно время государственной поддержки такие проекты не получают.

В сентябре прошлого года «Сибэнеруголь» приобрело таким образом еще три участка (два в рамках одной лицензии) – Бунгурский Южный 2 и 8 Марта-2, продававшихся одновременно, и участок 8 Марта. Часть лицензии на участки Бунгурский Южный 2 и 8 Марта-2 является обязанностью в течение пяти лет провести техническую и биологическую рекультивацию на участке Шахта

«Киселевская». До мая 2014 года лицензия на него принадлежала ООО «Шахта «Киселевская» в составе «СДС-Угля», но оно от неё отказалось. Осенью 2013 года ООО «Шахта «Киселевская» прекратило добычу угля, в апреле 2014 – июле 2015 гг. на нём было проведено конкурсное производство. Правда, после трёх успешных аукционов дальнейший процесс продажи «ликвидационных» лицензий дал сбой – два аукциона, назначенных на 11 ноября, с предоставлением новых запасов и проведения рекультивации на участках шахт «Зиминка» и «Красногорская» в Прокопьевске, были отменены. Хотя обе шахты к этому времени отказались от своих лицензий, а кратковременные лицензии (до выдачи «ликвидационных») были выданы всё тому же ООО «Сибэнеруголь». В случае с «Зиминкой» (на аукцион выставлялись также новые запасы на участке Восточный 1) была подана только одна заявка, причины срыва торгов по шахте «Красногорская» называли политические – вроде бы региональные власти попросили СДС продолжить добычу в течение пяти лет провести техническую и биологическую рекультивацию на участке Шахта

БАНК «КОЛЬЦО УРАЛА» ПОЗДРАВЛЯЕТ ЛЮБИМЫХ КЛИЕНТОВ С ДНЕМ ШАХТЕРА

Более 50 000 шахтеров и горняков постоянно обслуживаются в кредитной организации



Уважаемые шахтеры, горняки и ветераны угольной отрасли! От имени банка «Кольцо Урала» и себя лично поздравляю вас с профессиональным праздником — Днем шахтера.

Эта серьезная, опасная и почетная профессия требует мужества, огромной силы воли и твердости характера. Ваш самоотверженный труд служит образцом героизма, приумножает промышленный потенциал страны, несет свет и тепло, дает возможность миллионам людей жить и работать.

Сегодня услугами банка «Кольцо Урала» пользуются сотрудники полупутора десятков горно-обогатительных комбинатов, рудоуправлений, карьеров, разрезов, шахт и заводов. Большинство из них расположено в сердце Кузбасса. В общей сложности, банк обслуживает более 50 тысяч горняков и шахтеров из Кемеровской, Свердловской и Оренбургской областей. Вы – наша опора!

Желаю вам крепкого сибирского здоровья, тепла и уюта семейного очага, счастья, исполнения всех желаний, новых рекордов по выработкам на-гора, безаварийной работы, стабильности и финансового благополучия!

Заместитель Председателя Правления банка «Кольцо Урала» Александр Зубков.

ПРИБОРЕТЕНИЯ НОВЫХ ЛИЦЕНЗИЙ НА УГОЛЬНЫЕ УЧАСТКИ В КУЗБАССЕ (АВГУСТ 2014 - ИЮЛЬ 2015 ГГ.)

Дата проведения	Участок недр	Объявленные запасы (млн тонн)	Победитель аукциона	Цена приобретения (млн рублей)
5 августа 2014	Ананьинский Восточный 2 и шахта им Ворошилова	71 и 58,7	ООО «Сибэнеруголь»	99
5 августа 2014	Мрасский Глубокий	79,1	ОАО «Угольная компания «Южная»	214,5
17 сентября 2014	Бунгурский Южный 2, 8 Марта-2 и участок шахта Киселевская	55, 4,3 (ресурсы) и 290	ООО «Сибэнеруголь»	215,6
17 сентября 2014	8 Марта	5,2 (ресурсы)	ООО «Сибэнеруголь»	2,31
20 ноября 2014	Камышанский Северный	110	ОАО «СУЭК-Кузбасс»	71,5
1 декабря 2014	Урегольский 5-6	70	ООО «Разрез «Кийзасский»	16,1
20 февраля 2015	Нижнегыхтинский	42	ООО «Кузбассуголь»	38,4
30 июня 2015	Бунгур-Листвянский 2-4 и шахта Зенковская	47,3 и 166,4	ООО «Энергия-НК»	97,79
30 июня 2015	Восточный 1 и шахта «Зиминка»	262 и 120,2	ЗАО «Салек»	26,51
30 июня 2015	Киселевский 2	25,2	ООО «Разрез «Киселевский»	65,23
2 июля 2015	Сычевский Перспективный	66	ОАО «СУЭК-Кузбасс»	116,93
2 июля 2015	Берёзовский Глубокий	14,7	ОАО «Южный Кузбасс»	51,04
2 июля 2015	Сибиргинский 3	4,42	ОАО «Южный Кузбасс»	19,03
7 июля 2015	Перспективный и шахта Красногорская	174, 25 (ресурсы) и 39,26	ООО «Шахтоуправление «Майское»	111,65

Источник: данные с торгов

В то же время 20 ноября 2014 года успешно прошёл аукцион по участку Камышанский Северный, который выиграло ОАО «СУЭК-Кузбасс». Помимо победителя на торги было допущено ООО «СУЭК-Хакасия», ООО «Ресурс» и ООО «ТД «Сибирь». Однако, представители двух последних участников на аукцион не прибыли. От ООО «СУЭК-Хакасия» предложение не было, и аукцион был завершен после одного предложения со стороны «СУЭК-Кузбасс». Как пояснил после торгов технический директор ОАО «СУЭК-Кузбасс» **Анатолий Мешков**, новый участок недр необходим компании для строительства нового угольного разреза в связи с тем, что в мае этого года прекратил добычу в связи с исчерпанием запасов разрез «Майский» в составе компании. После этого в работе остались еще два разреза – «Камышанский» и «Заречный» с ежегодной добычей 3 млн и 4 млн тонн угля, соответственно. По словам Анатолия Мешкова, новое предприятие будет построено с использованием инфраструктуры действующих производств, в частности, разреза «Камышанский», а также техники и оборудования «Майского», «хотя новую технику и оборудование также придется приобретать». Мощность нового разреза, по оценке технического директора компании, составит от 3 до 4 млн тонн угля в год. По условиям лицензии на участок Камышанский

Северный, ее владелец обязан построить на участке добывающее предприятие через 8 лет при сроке действия лицензии 20 лет. В нынешнем году почти все торги, за исключение уже упомянутой продажи Нижнегыхтинского, были проведены в конце июня – в начале июля, когда сразу было продано 7 новых участков. К заметным приобретениям здесь следует отнести те, что произвели новокузнецкое ООО «Энергия-НК», киселевское ЗАО «Салек» и «СУЭК-Кузбасс». И на этих аукционах решилась отсроченная на время судьба «Зиминки» и «Красногорской» «Энергия-НК» 30 июня купила лицензию на разработку угольного участка Бунгур-Листвянский 2-4 с одновременным проведением ликвидационных работ на прокопьевской шахте «Зенковская». Как сообщил после аукциона **Сергей Ефимкин**, гендиректор прокопьевского ООО «МетТЭК» (владеет 80% долей в «Энергии-НК», является аффилированным лицом Челябинской группы «Южуралзолото»), на новом участке планируется построить разрез, работы по его строительству предполагается начать после подготовки проекта, вероятно, уже в следующем году. Стоимость нового разреза он оценил 1,5-2 млрд рублей, плюс от 3 до 5 млрд придется потратить на закрытие «Зенковской». То обстоятельство, что на этот раз лицензия выдается с правом ведения попутной добы-

чи, по оценке Сергея Ефимкина, затраты на ликвидацию особо не снизит. Напомним, что в прошлом году такие лицензии выдавались без права ведения добычи на участках закрываемых шахт. 30 июня 2015 года победителем аукциона на право разработки нового участка, Восточный 1 Новых участков. К заметным приобретениям здесь следует отнести те, что произвели новокузнецкое ООО «Энергия-НК», киселевское ЗАО «Салек» и «СУЭК-Кузбасс». И на этих аукционах решилась отсроченная на время судьба «Зиминки» и «Красногорской» «Энергия-НК» 30 июня купила лицензию на разработку угольного участка Бунгур-Листвянский 2-4 с одновременным проведением ликвидационных работ на прокопьевской шахте «Зенковская». Как сообщил после аукциона **Сергей Ефимкин**, гендиректор прокопьевского ООО «МетТЭК» (владеет 80% долей в «Энергии-НК», является аффилированным лицом Челябинской группы «Южуралзолото»), на новом участке планируется построить разрез, работы по его строительству предполагается начать после подготовки проекта, вероятно, уже в следующем году. Стоимость нового разреза он оценил 1,5-2 млрд рублей, плюс от 3 до 5 млрд придется потратить на закрытие «Зенковской». То обстоятельство, что на этот раз лицензия выдается с правом ведения попутной добы-

чи, по оценке Сергея Ефимкина, затраты на ликвидацию особо не снизит. Напомним, что в прошлом году такие лицензии выдавались без права ведения добычи на участках закрываемых шахт. 30 июня 2015 года победителем аукциона на право разработки нового участка, Восточный 1 Новых участков. К заметным приобретениям здесь следует отметить те, что произвели новокузнецкое ООО «Энергия-НК», киселевское ЗАО «Салек» и «СУЭК-Кузбасс». И на этих аукционах решилась отсроченная на время судьба «Зиминки» и «Красногорской» «Энергия-НК» 30 июня купила лицензию на разработку угольного участка Бунгур-Листвянский 2-4 с одновременным проведением ликвидационных работ на прокопьевской шахте «Зенковская». Как сообщил после аукциона **Сергей Ефимкин**, гендиректор прокопьевского ООО «МетТЭК» (владеет 80% долей в «Энергии-НК», является аффилированным лицом Челябинской группы «Южуралзолото»), на новом участке планируется построить разрез, работы по его строительству предполагается начать после подготовки проекта, вероятно, уже в следующем году. Стоимость нового разреза он оценил 1,5-2 млрд рублей, плюс от 3 до 5 млрд придется потратить на закрытие «Зенковской». То обстоятельство, что на этот раз лицензия выдается с правом ведения попутной добы-

ХРОНИКА ГЛАВНЫХ СОБЫТИЙ В УГЛЕПРОМЕ КУЗБАССА (АВГУСТ 2014 – АВГУСТ 2015)

Январь 2015 года

«КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ» ЗАПУСТИЛ ШЕСТУЮ ОБОГАТИТЕЛЬНУЮ ФАБРИКУ
 В на чале нынешнего года ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» (КРУ) ввело в эксплуатацию углеобогатительную фабрику «Калтанская-Энергетическая» на Калтанском угольном разрезе в составе компании. Как сообщила пресс-служба КРУ, это первая и единственная фабрика в составе компании, которая будет перерабатывать уголь марки Т. В строительстве её и инфраструктуры для обеспечения её работы компания вложила более 3 млрд рублей. Фабрика была построена в течение 2013 года. В 2015 году планируется переработать на ней 1,5 млн тонн угля, а вывести на полную мощность в 3 млн – в 2016 году.

Февраль 2015 года

УГЛЮ ДАЛИ БЛАГОПРИЯТНЫЙ ПРОГНОЗ
 Добычу угля в Кемеровской области планируется увеличить в 2015 году с 210,9 млн тонн в 2014 году до 212 млн, заявил на совещании в области администрации в начале февраля зам губернатора Кемеровской области по угольной промышленности и энергетике **Андрей Гаммершmidt**. По его оценке, инвестиции в углепром в 2015 году останутся на уровне прошлого года, и эти вложения нужны угольным компаниям в первую очередь, чтобы сохранить готовность к возможному росту спроса на уголь. **Сергей Шумков**, зам начальника департамента угольной и торфяной промышленности Минэнерго РФ, заявил, что общий рост добычи в углепроме России сохранится и в 2015 году.

Март 2015

ЗАПУСТИЛАСЬ ОФ «КАРАГАЙЛИНСКАЯ»
 УК «Заречная» ввела в эксплуатацию обогатительную фабрику в составе ООО «Шахтоуправление «Карагайлинская». Предприятие будет работать в едином комплексе с шахтой «Карагайлинская», которая была запущена в октябре 2014 года. Мощность первой очереди составляет 1,5 млн тонн угля в год, в дальнейшем планируется ввести в строй вторую очередь фабрики, и её мощность вырастет до 2,4 млн тонн с возможностью увеличения до 3 млн тонн угля в год. В строительство фабрики было вложено 1,5 млрд рублей.

Май 2015

РЕКОРДЫ ДЕГАЗАЦИОННОГО БУРЕНИЯ
 22 мая 2015 года работники участка подземного бурения №3 Управления дегазации и утилизации метана компании «СУЭК-Кузбасс» на шахте им. Кирова австралийской буровой установкой VLD1000A с системой ориентирования в пространстве пробурили за сутки 564 метра. Это новый мировой рекорд. Прейскурант, подтвержденный производителем оборудования, был установлен этим же коллективом в начале февраля 2014 года. Тогда горняки пробурили за сутки 504 метра. Установка VLD1000A приобретена в 2011 году и используется на шахте им. Кирова для проведения комплексной дегазации с помощью направленного бурения скважин.

Август 2015

СТАРТОВАЛ ПРОЕКТ ОФ «ТАЛДИНСКАЯ-ЭНЕРГЕТИЧЕСКАЯ»

УК «Кузбассразрезуголь» начала на Талдинском угольном разрезе работы по инженерным изысканиям на площадке, отведенной под строительство новой обогатительной фабрики – «Талдинская-Энергетическая» мощностью переработки 6 млн тонн угля в год. Общая стоимость проекта составит 5,9 млрд рублей. В поддержку в фабрике планируется построить железнодорожную станцию, собственную котельную, подстанцию, АБК и ЦТП.

ВВЕДЕНА В СТРОЙ ПЕРВАЯ В РОССИИ БЕЗЛУДНАЯ ЛАВА

Шахта «Польсаевская» ОАО «СУЭК-Кузбасс» ввела в эксплуатацию новую лаву № 1747 с вынимаемой мощностью пласта Бреевский 1,6 метра и запасыми угля 2,1 млн тонн и месячной нагрузкой 300 тыс. тонн. Инвестиции в лаву составили 1,6 млрд рублей. Она является уникальной для угольной отрасли страны, поскольку в ней впервые применена технология, позволяющая вести безлудную выемку угля. В основу системы легла совместная разработка специалистов ОАО «СУЭК-Кузбасс», германских фирм **Margot** и **Eickhoff**. Основное преимущество безлудного способа – безопасность ведения работ в лавах, отсутствие человека в потенциально травмоопасных зонах, лучшее качество добываемой горной массы. По данным разработчиков, в мире подобная технология применяется только на одной шахте в Австралии.



ОАО «КЕМСОЦИНБАНК»: ДЕНЬ ШАХТЁРА – ЭТО И НАШ ПРАЗДНИК!

День шахтера для Кузбасса значит гораздо больше, чем просто профессиональный праздник. И не только потому, что подавляющее большинство кузбасских семей в той или иной степени имеют отношение к угольной отрасли. Образ шахтера – человека, посвятившего свою жизнь добыче черного золота, благодаря которому бесперебойно работают мощнейшие предприятия, согревающие школы и больницы, есть тепло и свет в наших домах, человека, который не отступит перед трудностями и всегда готов подставить плечо товарищу – стал символом нашего угольного края. Верность трудовым традициям, трудолюбие и ответственность, мужество и самоотверженность – все лучшие качества шахтерского характера всегда будут нравственным ориентиром для всех, кто живет в регионе. А в миллионах тонн, поднятых на-гора, мы видим не только гарантию энергетической безопасности и процветания нашей державы, но и наши перспективы, воплощение наших планов, уверенность в нашем будущем.

Вадим Валерьевич Савицкий,
генеральный директор ОАО «Кемсоцинбанк»

Сотрудничество с угольными предприятиями и компаниями, которые в той или иной степени имеют отношение к горнодобывающей и горно-перерабатывающей отрасли – одно из важнейших направлений работы ОАО «Кемсоцинбанк». На сегодняшний день клиентами нашего банка и нашими партнерами являются десятки таких компаний. И это понятно. Головной офис нашего банка находится в столице Кузбасса – Кемерово. Мы не понаслышке знаем о проблемах, с которыми сталкиваются кузбасские угольные предприятия. Более того, мы крожно заинтересованы в том, чтобы все наши предприятия работали в полную силу. Ведь все мы живем на одной земле и все мы заинтересованы, чтобы наш регион процветал.

Именно наш кузбасский банк может предложить нашим клиентам наиболее оперативно подходящий вариант кредитования. Мы готовы помочь как стабильно работающей много лет компании, так и начинающему предприятию. За 26 лет деятельности Кемсоцинбанк накопил огромный опыт работы в этом направлении. Кстати, для удобства этой категории клиентов ОАО «Кемсоцинбанк» имеет дополнительные офисы, расположен-

Уважаемые горняки и ветераны угольной промышленности!
Дорогие земляки!
От всего сердца поздравляю вас с Днём Шахтёра!

В Кузбассе, пожалуй, нет праздника, который бы отмечали с таким чувством, как профессиональный праздник горняков – тех, кто посвятил себя нелегкому, но почетному и важному делу угледобычи, тех, кто внес огромный вклад в процветание и славу региона. Мы гордимся вашими достижениями и искренне благодарны за ваш по-настоящему мужской труд. Особая благодарность и низкий поклон – нашим ветеранам. Это вы прославили своими подвигами наш угольный край, вы заложили славы трудовые традиции, на вас равняются молодые шахтёры!

Пусть выработки превосходят все нормы и ожидания, пусть на душе всегда будет легко и спокойно! Пусть в каждом шахтёрском доме царят радость, счастье, благополучие!

Председатель Совета директоров ОАО «Кемсоцинбанк»
Александр Николаевич Ефремов

Виталий Анатольевич Лисовой,
директор ООО «Рудник» (Киселевск), ветеран труда, полный кавалер Ордена «Шахтёрская слава»

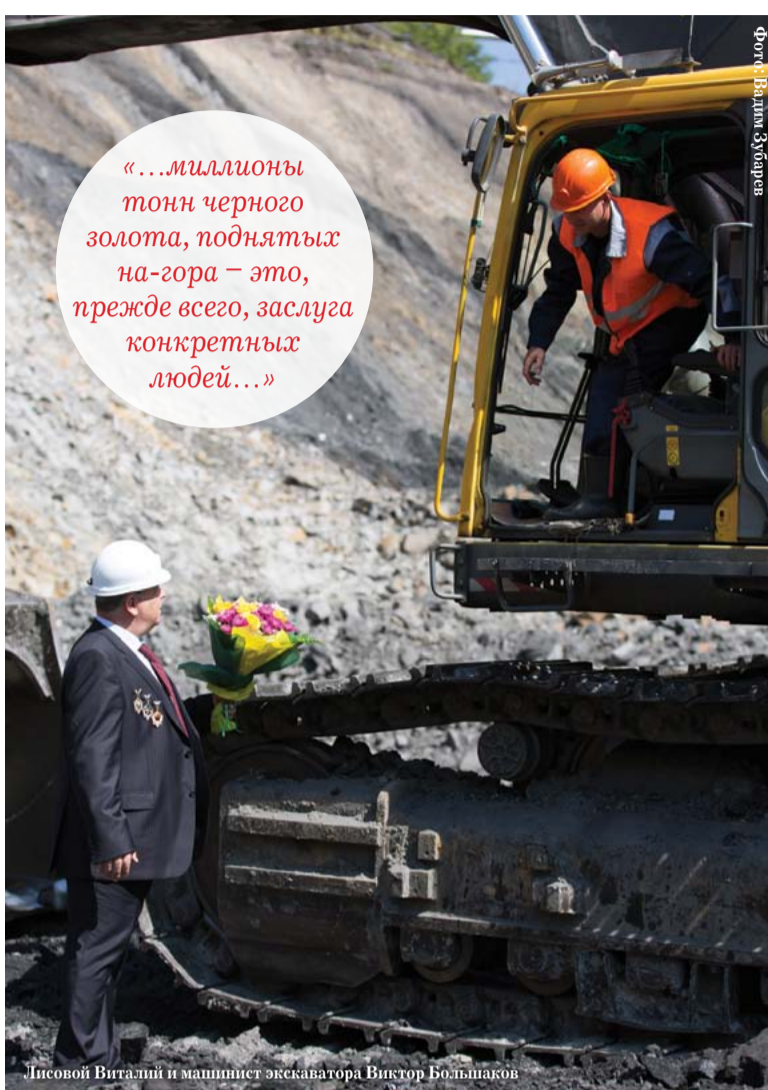
Нынешний День Шахтёра для меня и для всего коллектива нашей компании особенный. К профессиональному празднику горняков приурочено награждение нашего товарища – начальника участка УТР ООО «Рудник» Евгения Леонидовича Ращупкина. Он получает высокую награду – Орден Шахтёрской славы III-й степени. Мы все очень рады за Евгения Леонидовича, знаем, что награда эта заслужена, знаем, сколько сил он вкладывает в свою работу.

Константин Васильевич Давыдов,
начальник угольного отдела ООО «КузбассУголь-Трейд»

Угольная промышленность всегда была и остается одной из важнейших отраслей топливно-энергетического комплекса нашей страны, одной из стратегически важных отраслей российской экономики. Сегодня нелегкий труд работников угольной отрасли – залог успешного развития энергетической страны, ее процветания, ее энергетической безопасности.

Для Кузбасса, богатого запасами черного золота, угледобыча всегда имела исключительно важное значение. Так сложились исторически, что уголь – это наша экономика, наша политика, наша жизнь. Вклад кузбасских горняков в становление ТЭК России неоспорим и огромен. Какие бы не пришлось переживать времена – благополучные или сложные – профессия шахтёра в нашем угольном регионе всегда будет востребована и всегда будет благородным делом, вызывающим восхищение.

Шахтёры – люди особой закалки, об этом сказано уже немало. Тяжелый и опасный труд, часто требующий не просто самоотверженности, но и подлинного мужества, выковывает горняцкий характер, формирует такие замечательные человеческие качества, как надёжность, взаимовыручка, способность подставить плечо. Эти качества всегда будут цениться среди горняков вне зависимости от того, где они будут проявляться – под



Лисовой Виталий и машинист экскаватора Виктор Большаков

землей или на поверхности. Нам очень приятно, что среди партнеров нашей компании есть ОАО «Кемсоцинбанк» – банк, который всегда готов оказать нам поддержку и необходимую помощь, что особенно важно в нынешние сложные времена. За почти десять лет нашего сотрудничества Кемсоцинбанк стал не просто партнером, а настоящим другом.

В преддверии Дня Шахтёра – самого главного и самого любимого праздника в Кузбассе, хочется поздравить всех угольщиков, и всем тем, кто связан с угольной отраслью, стабильности, спокойствия, благополучия. Желаю, чтобы в каждом доме царили мир, покой и любовь!

Сергей Владимирович Берчук,
финансовый директор ООО «КузбассУгольТрейд»

– Совсем немного осталось до Дня Шахтёра – самого почитаемого и любимого праздника для всех кузбассовцев. Профессиональный праздник горняков – замечательный повод сказать слова самой благодарности, и выразить самое искреннее восхищение всем представителям шахтерских профессий, всем, кто имеет отношение к добыче угля, его переработке и реализации. Слова благодарности хочу также выразить и нашим партнерам, среди горняков вне зависимости от того, где они будут проявляться – под



Большаков Виктор, Лисовой Виталий, Ращупкин Евгений. Настоящие герои шахтерского труда

ные в угольных регионах области – Киселевске и Новокузнецке. Между прочим, многие из наших клиентов – угольных предприятий работают с нами буквально со дня их основания. Со многими нашими партнерами давно установились не просто хорошие деловые, а теплые дружеские взаимоотношения. Как пример могу назвать ООО «КузбассУголь-Трейд», ООО «Транспортная экспедиция» (руководитель – Пелехов Владимир Васильевич), ООО Торговый Дом «ГОФ Проктопьевская» (руководитель – Козловский Аркадий Павлович), ООО «Рудник» и многие другие. Мы всегда искренне радуемся их успехам и трудовым достижениям и гордимся нашими партнерскими взаимоотношениями.

Благодаря нашим клиентам мы чувствуем себя причастными к серьезному и важному делу угледобычи и углепереработки. День Шахтёра – это и наш праздник тоже.

Мы, пользуясь возможностью, выражаем самое искреннее восхищение и уважение нашим самоотверженным горнякам.

Что бы не говорилось об эффективности высоких технологий и возможностях мощных машин, но миллионы тонн черного золота, поднятых на-гора – это, прежде всего, заслуга конкретных людей – тех, которые работают в забоях, и тех, кто создает новые технологии и машины, и тех, кто делает все возможное, чтобы шахтерский труд был максимально продуктивным и безопасным.

Горняцкий труд рождает и закаляет характер, силу духа, достоинство рабочего человека, порождает гордость за свою профессию, недаром в шахтерской среде так много трудовых династий. Дети и внуки не только выбирают профессию своих дедов, но и добиваются новых впечатляющих результатов. Это они становятся хранителями шахтерских традиций – традиций настоящего шахтерского братства, которые в горняцких династиях передаются из поколения в поколение.

Искренне желаю всем горнякам крепкого здоровья, благополучия, неиссякаемого оптимизма и успехов в работе на благо нашего родного



Сергей Третьяков, зам. генерального директора ОАО «Кемсоцинбанк», Константин Давыдов, начальник угольного отдела ООО «КузбассУголь-Трейд», Вадим Савицкий, генеральный директор ОАО «Кемсоцинбанк»

ОАО «КЕМСОЦИНБАНК»

ОАО «Кемсоцинбанк» ждет вас по адресам:
• г. Кемерово, ул. Дзержинского, 12; тел. (384-2) 36-90-90
• г. Кемерово, пр. Шахтерский, 95; тел. (384-2) 66-12-00
• г. Кемерово, ул. Ногорядская, 2; тел. (384-2) 34-86-96
• г. Новокузнецк, ул. Кирова, 111; тел. (384-3) 35-40-70
• г. Киселевск, ул. Базовая, 6; тел. (384-64) 2-04-60
Банк основан в 1989 году. Лицензия ЦБ РФ № 96. www.kshb.ru

За полгода рынок грузовиков в России упал более чем наполовину. В целом не отличается ситуация и в Кузбассе. Тем не менее, можно констатировать, что рынок жив и развивается, предлагая потребителям новые продукты, соответствующие требованиям современности не только по уровню комфорта, но и по техническим, экологическим показателям.

РЕЗКО ВНИЗ

Согласно отчетам ПАО «КАМАЗ», рынок тяжелых грузовиков в России полной массой 14-40 тонн сократился по итогам первого полугодия 2015 года на 62,3%, до 14 тысяч машин. При этом сам КАМАЗ сократил продажи на 52,7%, до 7,7 тысяч машин. Реализация грузовиков «Урал» группы ГАЗ сократилась на 7,7%, до 2,4 тысяч машин. Продажи белорусского МАЗа упали на 84%, до 600 машин. Сильнее всего упали продажи грузовиков иностранных брендов (Volvo, Scania, MAN, Mercedes-Benz и другие) – на 76%, до 3,43 тысяч машин. Стоит отметить, что по данным аналитического агентства «Автостат», средний возраст грузовых автомобилей в нашей стране составляет 18,9 лет. При этом аналитики отмечают, что если брать отдельно сегменты отечественных (и СНГ) и иностранных марок, то средний возраст грузовиков оказывается 20,5 и 12,1 соответственно.

В апреле этого года агентство опубликовало данные, согласно которым по состоянию на 1 января 2015 года парк грузовых автомобилей (CV+HCV) в России насчитывал 3,73 млн штук. Почти 75% пар-

(21,8%), на третьем – ЗИЛ (16%). В «пятерку» лидеров-брендов вошли также МАЗ (7,7%) и «Урал» (4,7%). Среди брендов с долей более 2% – САЗ (4,7%), Volvo (2,2%) и MAN (2,1%). В ТОП-10 парка еще попали бренды KRAZ и Mitsubishi с долями по 1,7% каждый. В парке грузовиков более 80% отечественных автомобилей и лишь около 20% – иномарок. Десятка лидеров занимает почти 85% парка грузовых автомобилей (CV+HCV) России.

Первые строчки ТОП-10, составленного Автостатом по результатам продаж новых грузовиков в январе-мае 2015 года, также занимают два отечественных бренда КАМАЗ и ГАЗ. Но, в этот раз в лидеры вырвался КАМАЗ (6610 штук, что на 45,4% меньше, чем за аналогичный период прошлого года), ГАЗ с большим отрывом оказался на втором месте (2534 штуки, -33,5%), на третьем – МАЗ (1503 штуки, -55,8%). На четвертом – HYUNDAI (1113, -46,6%). На пятом – URAL (1098, -41,2%). Всего на рынке за отчетный период было реализовано 20287 таких машин, что на 47,2% меньше аналогичного периода прошлого

Таблица №1: ТОП-10 МАРК ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ (ВЕСОМ БОЛЕЕ 3,5 ТОНН) В РОССИИ В ЯНВАРЕ-МАЕ 2015Г.

№	марка	январь-май 2015, штук	январь май 2014, штук	2015/2014 в %
1	KAMAZ	6610	12111	-45,4
2	GAZ	2534	3810	-33,5
3	MAZ	1503	3397	-55,8
4	HYUNDAI	1113	2085	-46,6
5	URAL	1098	1867	-41,2
6	SCANIA	1042	2609	-60,1
7	ISUZU	943	794	18,8
8	HINO	813	921	-11,7
9	MERCEDES	631	1109	-43,1
10	SAZ	543	474	14,6
	Всего	20287	38400	-47,2

Источник: Автостат

ка – старше 10 лет. Самая большая доля парка – у автомобилей 2007 года выпуска (4%). Меньше всего в парке автомобилей 2009 года выпуска (1%). Марочная структура парка грузовых автомобилей (CV+HCV) России выглядит следующим образом. ГАЗ – лидер российского автопарка, занимает долю 22,2%. На втором месте – КАМАЗ

Таблица №2: ТОП-10 МОДЕЛЕЙ ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ (ВЕСОМ БОЛЕЕ 3,5 ТОНН) В РОССИИ В ЯНВАРЕ-МАЕ 2015Г.

№	марка	январь-май 2015, штук	январь май 2014, штук	2015/2014 в %
1	KAMAZ 6511	1284	2937	-56,3
2	GAZ GAZON NEXT	794	0	
3	KAMAZ 4311	761	1217	-37,5
4	HYUNDAI HD 78	747	1059	-29,5
5	KAMAZ 6520	702	1726	-59,3
6	GAZ 3309	595	1112	-46,5
7	MAN TGS	579	1357	-57,3
8	GAZ 3308	508	781	-35
9	HINO 300	478	531	-10
10	GAZ 3310	460	1653	-72,2

Источник: Автостат



«По итогам первого полугодия 2015 года доля Scania на российском рынке среди большой семерки европейских производителей грузовых автомобилей (MAN, Volvo, Mercedes, Iveco, Renault, DAF, Scania) составляет 33,4%. Тем самым компания продолжает сохранять лидерство в данном сегменте рынка (+1,3% по отношению к аналогичному периоду прошлого года), – сообщил коммерческий директор ООО «Скания-Русс» Сергей Яворский. – Доля всех семи европейских на российском рынке по итогам первых шести месяцев текущего года составляет 26% (-5,8% по отношению к аналогичному периоду прошлого года). В Кемеровской области доля Scania среди европейских

2015 году падение уже превысило 50%. Если говорить о европейской семерке производителей тяжелых грузовиков, то за первое полугодие 2015 года их продажи упали более чем вдвое, потерю Scania также сопоставимые».

Крупнейший производитель Японии грузовых автомобилей Hino (подразделение корпорации Toyota) по сравнению со своими европейскими и корейскими конкурентами, в плане падения пострадал не так сильно. Объем продаж грузовых автомобилей Hino (производства Японии), по словам заместителя директора по коммерческим вопросам «КМПК» Александра Астапенко, в сравнении с 2014 годом в Кузбассе снизился на 10-20%. «Произошло

813 грузовиков Hino, что всего лишь на 12% меньше показателя аналогичного периода прошлого года. Но, количественно Hino, проданных в Росси, значительно отстает от других брендов.

На фоне общего падения отечественные производители увеличивают долю своего присутствия на рынке новых грузовиков в сравнении с иностранными. Так, по итогам полугодия доля ПАО «КАМАЗ» на российском рынке грузовых автомобилей полной массой 14-40 тонн составила 54,3%, увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2014 года на 11%. Подобная ситуация наблюдается и в Кемеровской области. По словам начальника коммерческого отдела ООО «Кемеровский автоцентр

ПАРК ГРУЗОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В РОССИИ

По состоянию на 01.01.2015г. в России насчитывалось 3,73 млн грузовых автомобилей. Почти 75% из них старше 10 лет.



Источник: www.avtostat.ru

производителей достигает 44,6%, при общей доле семерки на всем региональном рынке 27,7% (доля Scania по отношению ко всему рынку – 12,3%). Что касается объемов продаж, то в России продажи грузовиков планомерно сокращаются с 2012 года, причём отрицательная динамика наблюдается по всей территории России. В 2014 году объём российского рынка грузовых авто снизился на 23%, в

это благодаря заказам конца 2014 года, которые перетекли на начало года 2015. Начиная с 2012 года, картина была абсолютно противоположной – ежегодный прирост продаж был на уровне 10-15%, – заметил он. Примерно на том же уровне падение продаж этого бренда на российском рынке. По данным аналитического агентства «Автостат», за январь-май 2015 года в России было реализовано

«КАМАЗ» Евгения Сальникова, доля рынка автомобилей КАМАЗ в Кемеровской области в 2013 году была 42%, а в 2014 году – 36%. Целевой прогноз по доле рынка в регионе на 2015 год – 42%. «Этому способствует ослабление рубля, а, следовательно, подорожание импортной техники, в том числе китайского производства», – поясняет он.

Окончание на стр. 10-11



ТЯЖЕЛОВЕСНОЕ

Окончание, начало на стр. 9

БОРЬБА С ЦЕНАМИ

Рост цен, связанный, в первую очередь, со скачком курсов евро и доллара, компании пытаются компенсировать с помощью специальных программ, в том числе государственных. Например, повышение цен на автомобили КАМАЗ составило в этом году примерно 20-25%. «Для снижения затрат на автомобили действует программа «Утилизация» – это возможность приобрести новый грузовой автомобиль со скидкой 400 000 тысяч рублей, при этом утилизовав старый (причем не только КАМАЗ, но и авто других марок, в том числе легковых), – рассказывает Евгений Сальников. – Действует программа «Трейд-ин». При приобретении транспортного средства через лизинговую компанию «КАМАЗ» и «Европлан» действует скидка по уплате авансового платежа в размере 10% от стоимости транспортного средства. Также действуют различные акции, частые распродажи техники, с очень выгодными ценами, а так же скидки постоянным клиентам».

По оценке Сергея Яворского, отследить среднее увеличение стоимости грузовиков Scania не представляется возможным, так как компания имеет дело в основном с индивидуальными заказами, включающими множество параметров, влияющих на итоговую стоимость. «Для снижения стоимости и сокращения временных издержек наших клиентов Scania разрабатывает специальные программы, – отмечает он. – Так,

1 июля 2015 года был запущен продукт «Scania Драйв», который включает комплексное лизинговое финансирование покупки любого нового транспортного средства Scania, его сервисную поддержку, страхование, обучение водителей и пакет «Контроль» системы мониторинга автопарка Scania. Экономия по данному пакету составляет до 5%, что существенно с учетом стоимости техники. Кроме того, программа позволяет клиенту экономить время на документообороте и существенно сократить расходы при дальнейшей эксплуатации техники. Помимо этого, действует специальная кампания «Летняя», предоставляющая клиентам выгодные условия на сервисное обслуживание, что сейчас особенно актуально».

Грузовики Hino в цене выросли на 20-30%. Однако «антикризисная программа» предложений, по словам Александра Астащенко, не очень обширная – покупателям предлагаются только специальные цены, например, на шасси, ввезенные в 2014 году. Программа утилизации на эти автомобили не действует, так как они производятся в Японии.

МАШИНЫ ДЛЯ УГЛЯ И НЕ ТОЛЬКО

В одной из угольных компаний Кузбасса пояснили, что на разрезах и шахтах пользуются спросом вахтовые автомобили, самосвалы, в том числе КАМАЗы, топливозаправщики и некоторые специализированные машины. По в этом году предприятия ужались в финансировании и предпочитают

эксплуатировать старую технику, больше внимания уделяя ремонту. Многие успели закупить машины в рамках специальных инвестиционных программ накануне обострения кризиса и сейчас не испытывают особой нужды в обновлении автопарков.

Хотя, в апреле, например, ОАО «Южный Кузбасс», входящее в группу «Мечел», заявило о приобретении 5 новых автомобилей «КАМАЗ-65115» грузоподъемностью 15 тонн и общей стоимостью 14,2 млн рублей. Как отмечает в пресс-службе компании, грузовики приобретены у Камского автозавода, который вошел в государственную программу по утилизации старых автомобилей Trade-In. Для закупки новой техники угольная компания вывела из эксплуатации отработавшие ресурс машины и получила значительную скидку на новые. Новые автомобили – модернизированные, имеют экологичные двигатели Cummins стандарта Евро-4, развивающие мощность 282 лошадиные силы, механические 9-ступенчатые коробки передач. Комфортные условия труда для водителей обеспечивают сиденья на пневматической подвеске, отличные читаемые приборы на панели. Два новых КАМАЗа поступили в автотранспортное предприятие «Сибиринское», три – в АТП «Ольжарское». «Постоянное обновление автопарка – важная задача, ведь достаточное количество и хорошее техническое состояние автомобилей, их эффективная эксплуатация позволяют

выполнять плановые показатели по грузообороту», – отмечает управляющий директор ОАО «Южный Кузбасс» Виктор Скулдиков.

В мае крупной закупкой отметилось ОАО «СУЭК-Кузбасс», купив 14 самосвалов Volvo грузоподъемностью 25-30 тонн для входящего своего подразделения – Управления профилактики и рекультивации. Как сказано в сообщении компании, стоимость одной такой машины – 9,2 млн рублей. Автомобили Volvo грузоподъемностью 25-30 тонн эксплуатируются на предприятии с 2012 года. На начало 2015 года в автопарке управления было 57 аналогичных автомобилей.

Статус угольного региона не мешает дилерам развивать в Кузбассе другие направления продаж, кроме самосвалов и прочей, востребованной угольщиками техники. Однако падение продаж коснулось и их. «Снижение объемов продаж затронуло все сегменты без исключения, – говорит Сергей Яворский. – Наиболее выраженный спад в регионе отмечается на рынке магистральных тягачей, поскольку основной поток своих инвестиций производитель Кемеровской области стали направлять в средства транспортировки и добычи полезных ископаемых (самосвалы, угле-рудозовы, специальный транспорт), закрывая потребности в «непрофильных» для региона сегментах б/у техникой и вложениями в сервисное обслуживание уже имеющихся транспортных средств. Как правило, наши клиенты – это пред-

ставители среднего бизнеса в коммунальном, муниципальном и специальном сегментах».

В 2015 году на международном салоне COMTRANS, который пройдет в период с 8 по 12 сентября в Москве в МВЦ «Крокус Экспо», будет представлен дизельный тягач экологического класса «Евро 6» Scania G410 Fuel Killer, обладающий самым низким показателем расхода топлива в мире.

Иначе оценивает ситуацию представитель отдела маркетинга и продаж ЗАО «Вольво Восток» Александр Боканев. «Тягачи по продажам «просели» несколько меньше, чем самосвалы, так как сфера их применения более широкая (как на короткие, так и на дальние расстояния вплоть до международных перевозок), – говорит он. Стоит отметить, что на международной выставке «Уголь России и Майнинг» 2015 в Новокузнецке концерн Volvo представил самосвал с пневматической задней подвеской.

При падении спроса на самосвалы со стороны угольных компаний на 50-60% «КМПК» делает ставку на предоставление малого бизнеса, которые приобретают фуры для перевозки продуктов питания и напитков. Так, руководство компании считает перспективными продажи изотермических фургонов Hino максимально разрешенной массы до 12 тонн и специальные автомобили (мусоровозы, молоковозы).

Как утверждает Евгений Сальников (Кемеровский автоцентр КАМАЗ), отечественный производитель предлагает кузбасским потребителям самую широкую линейку техники, под любой вкус. Список основных покупателей КАМАЗов в Кемеровской области чрезвычайно широк – это угольные компании, предприятия автомобилестроения, сельскохозяйственные, металлургические предприятия, предприятия ЖКХ, строительные компании и частные лица. «В нашем модельном ряду представлены следующие автомобили: бортовые автомобили, самосвалы, седельные тягачи, а так же спецтехника – автоподъемники, коммунальные машины, автомобили с КМУ и так далее, – говорит он. – Весь модельный ряд модернизирован и соответствует стандарту Евро 4, произ-

ПИКЕ

веден рестайлинг, на Ваш выбор можем предложить двигатель КАМАЗ, Cummins, Daimler, а также установку коробки передач ZF. Многие самосвалы из серийной техники оснащены обгромом платформы, которая ранее отсутствовала. В 2015 году выпущен новый седельный тягач КАМАЗ 5490 с двигателем, кабиной и задним мостом Daimler, коробка передач механическая либо автомат, пневматическая подвеска как кабины, так и пассажирского сидения, в салоне установлен кондиционер, также установлен автономный отопитель Eberspaecher Airtronic D2 24V и многое другое».

ГАЗ ПОШЁЛ В КУЗБАСС

Отдельно стоит остановиться на таком направлении, как газомоторная техника, субсидируемое государством. В июле российское правительство выделило 3 млрд рублей для распределения между 23 регионами на закупку автобусов и техники для ЖКХ, работающих на газомоторном топливе. К сожалению, Кемеровская область не вошла в список регионов, которые получат деньги на развитие данного направления в 2015 году. Тем не менее, дилеры уже предлагают своим клиентам, в том числе и в Кузбассе, соответствующие грузовики. Например, газобаллонную технику можно приобрести в Кемеровском автоцентре КАМАЗ. Иностранные производители немного «задержались» в этом вопросе, но также намерены осваивать рынок. По словам Сергея Яворского, в 2015 году компания представила тягач Scania P340 – флагман новой линейки грузовых автомобилей, оснащенных двигателями экологического стандарта Евро-6, работающих на компримированном природном газе (CNG).

«Эти двигатели действуют по циклу Отто и созданы на основе новейшей платформы 9-литровых 5-цилиндровых рядных двигателей стандарта Евро-6 и ЕЕV. Газовые двигатели Scania более экономичны по сравнению с дизельными, что позволяет перевозчику сократить топливные затраты на 40–45%. Газовая техника Scania уже эксплуатируется, однако ее широкий выход на рынок ожидается не ранее 2016 года», – утверждает Яворский.

Как рассказывал в июне представитель отдела маркетинга и продаж ЗАО «Вольво Восток» Александр Боканев, газомоторную технику намерен предлагать на российский рынок и концерн Volvo. Тем временем китайские производители уже на выставке «Уголь России и Майнинг 2015» в Новокузнецке представили газовый трехосный самосвал С&С N332. Эксклюзивным дистрибутором марки С&С Trucks в РФ является компания «СтарТрак». По сведениям «А-П», первые самосвалы С&С N332 (бх4, полная масса 33 тонны), работающие на компримированном природном газе, уже прошли испытания на угольных предприятиях Кузбасса. Однако «СтарТрак» пока

с осторожностью подходит к дальнейшим перспективам продаж, в первую очередь, из-за общей ситуации на рынке.

ОТЛОЖЕННЫЙ ОПТИМИЗМ

А ситуация, действительно, тяжёлая. Ее показателем является не только общее падение рынка более чем на 62%. Так, на международной выставке «Уголь России и Майнинг» 2015 впервые за последние годы из «большой семёрки» европейских производителей присутствовал только концерн Volvo. Об открытии новых сервисных центров в Кузбассе не сообщил никто из дилеров грузовой техники, хотя многие, в частности европейские производители, говорят о программах развития своих дилерских сетей, но они не затрагивают наш регион.

Эксперты прогнозируют падение российского рынка грузовиков по итогам года на 50-60%, но ожидают его замедления, в первую очередь, за счёт мощной господдержки. Не исключено, что отечественные производители продолжат наращивать свою долю. В сложившихся условиях оптимизма мало, но у дилеров он присутствует, наверное, потому, что иначе просто нельзя. Да и мало-мальски оптимистичные прогнозы экспертов откладывают на два, а то и три года. Основной задачей кузбасского дилера Hino в этом году будет сохранение уровня продаж первого полугодия (с падением 10-20%) по отношению к прошлому году.

«Учитывая отсутствие каких-либо изменений в сторону улучшения предпринимательской активности в регионе, прогнозировать на ближайшие 3 года значительный рост продаж по автомобилям и запасным частям не приходится, – констатирует Евгений Сальников (КАМАЗ). – В лучшем случае продажи автомобилей в 2016 году останутся на уровне 2015 года. В 2017-2018 годах мы можем ожидать роста предположительно на 10-15%. Ожидать роста продаж запасных частей также не приходится, так как уступление экономической ситуации при отсутствии федерального финансирования крупных инфраструктурных проектов заставит предпринимателя законсервировать часть имеющейся техники».

«Несмотря на то, что обвал рынка уже превысил 50%, российский рынок обладает большим потенциалом, – уверен Сергей Яворский (Scania). – По нашим прогнозам, с поправкой на будущую геополитическую ситуацию и состояние основных макроэкономических показателей, в 2016-2017 годах рынок начнет постепенно восстанавливаться. На наш взгляд, наиболее перспективными являются такие профильные для Кемеровской области сегменты, как горнодобыча, сельхозтехника, коммунальная техника, поскольку наиболее широкий сегмент магистральной техники сейчас заполнен техникой вторичного рынка».

Максим Москвичкин

ЗАЩИТА ОТ НЕДОБРОСОВЕСТНЫХ КОНКУРЕНТОВ

В условиях непростой экономической ситуации субъекты предпринимательской деятельности стараются принять все возможные меры для недопущения резкого падения доходов и сохранения своих позиций на рынке.



Антон Поликутин, юрист ООО ЦПП «ЮрИнвест»

Важной составляющей такой работы является конкурентная борьба за текущих и потенциальных клиентов, формы ведения которой не всегда находятся в рамках требований действующего законодательства.

Примером такой недобросовестной конкуренции может служить спор, разрешенный Кемеровским УФАС 10 августа 2015 года, предметом которого являлось выяснение права использования двумя кемеровскими компаниями фактически одного и того же фирменного наименования.

Лицом, обратившемся за защитой своих прав, выступило ООО «Праймер», зарегистрированное в 2006 году, и являющееся на территории РФ основным поставщиком мешков для устройства водных заслонов, используемых на предприятиях угольной промышленности.

В сентябре 2014 года действующими на тот момент сотрудниками ООО «Праймер» без информирования руководства компании была зарегистрирована компания с аналогичным наименованием ООО «НПК Праймер», начавшая осуществлять точно такую же деятельность по реализации подобных мешков.

Непосредственно после своей регистрации со стороны ООО «НПК Праймер» в адрес ряда контрагентов ООО «Праймер» были направлены письма с информацией о том, что создание ООО «НПК Праймер» выступило результатом реорганизации ООО «Праймер», и теперь деятельность по поставке мешков для водных заслонов будет осуществляться через ООО «НПК Праймер». В ноябре 2014 года эти сотрудники уведомили из ООО «Праймер».

В результате ряд контрагентов, ранее работающих с ООО «Праймер», стали закупать продукцию у ООО «НПК Праймер», чем для ООО «Праймер» была создана угроза потери определенного числа контрагентов.

Не желая мириться с нарушением своих исключительных прав на фирменное наименование, ООО «Праймер» было принято решение обратиться с жалобой в УФАС по Кемеровской области с требованием обязать ООО «НПК Праймер» исключить из своего фирменного наименования слово «праймер».

Жалоба была обоснована тем, что в соответствии с законом юридическое лицо не может использовать фирменное наименование другого ранее зарегистрированного юридического лица, если такие лица осуществляют аналогичную деятельность.

По итогам изучения доводов жалобы, антимонопольным органом в отношении ООО «НПК Праймер» было возбуждено дело о нарушении антимонопольного законодательства и создана специальная комиссия по его рассмотрению. При рассмотрении дела ООО «НПК Праймер» ссылался на то, что им никакой аналогичной деятельности с ООО «Праймер» не осуществляется, поскольку реализуемые двумя компаниями мешки являются различными по своим качественным характеристикам.

Однако юристам компании «ЮрИнвест», сопровождающих данный спор, удалось опровергнуть эти доводы, подтвердив, во-первых, тождественность реализуемых мешков, а также указав на необходимость оценки целевого назначения мешков при установлении факта осуществления аналогичной деятельности. Поскольку и мешки ООО «Праймер», и мешки ООО «НПК Праймер» применялись для целей устройства водных заслонов на угольных предприятиях, антимонопольный орган поддержал довод заявителя о реализации ООО «НПК Праймер» аналогичной продукции в условиях использования сходного до смешения с ООО «Праймер» фирменного наименования.

Таким образом, ООО «Праймер» была подтверждена совокупность необходимых обстоятельств для

признания ООО «НПК Праймер» нарушившим Закон о защите конкуренции. В результате чего антимонопольный орган жалобу полностью удовлетворил.

Примечательным является то обстоятельство, что ещё в ходе рассмотрения дела в УФАС ООО «НПК Праймер» добровольно произвело смену своего наименования на ООО «НПК Заслон». Что, однако, не освободило его от ответственности за уже допущенное нарушение антимонопольного законодательства. В настоящий момент ООО «НПК Праймер» грозит наложение административного штрафа в размере до полутора миллиона рублей.

Рассматривая аналогичные ситуации, следует учитывать, что наряду с жалобой в УФАС одним из способов защиты своего права на фирменное наименование является обращение напрямую в судебные органы.

Оценка эффективности данных способов может быть различна, но можно с уверенностью сказать, что рассмотрение жалобы в антимонопольном органе представляет собой, как правило, более длительную процедуру. Это обусловлено весьма длительными сроками, отведенными антимонопольному органу на принятие решения о возбуждении дела о нарушении антимонопольного законодательства, и не менее короткими сроками на само рассмотрение такого дела в случае его возбуждения.

Поэтому именно в плане быстроты восстановления нарушенных прав обращение в судебные органы в похожих ситуациях можно считать более эффективным инструментом. Что не исключает и плюсов от обращения в антимонопольный орган, заключающихся как минимум в экономии судебных расходов сторон.

Следует также отметить, что споры, связанные с нарушением законодательства о защите конкуренции, имеют ярко выраженную специфику и традиционно относятся к числу достаточно сложных категорий дел. Необходимо принимать во внимание и то обстоятельство, что подобные дела всё ещё являются достаточно новыми для нашего региона, что означает отсутствие чётко сформированных подходов к их разрешению. В этой связи особенно значение приобретает квалификация консультанта, привлеченного для юридического сопровождения такого спора и незамедлительное принятие мер по защите своего права с целью минимизации возможных убытков.

ПРОДАЕТСЯ ОТДЕЛЬНОСТОЯЩЕЕ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКОЕ ЗДАНИЕ

Площадь 1 391,1 кв. м.
Земельный участок 2 086,65 кв. м.
Документы готовы.

Собственная парковка и огороженная территория. Все коммуникации. г. Кемерово, Заводской район, пер. Коксовый, д. 16 а. Остановка "Трамвайный парк" 400 м.

Цена ~~8,5 млн. руб.~~ 6,8 млн. руб.

телефон 8-916-268-7057



21-22 сентября 2015 г.

Приглашаем вас Принять участие в тренинге «МЕТОДЫ ФАСИЛИТАЦИИ ОРГАНИЗАЦИОННЫХ ИЗМЕНЕНИЙ И КОРПОРАТИВНЫХ СЕССИЙ»

Автор: Людмила Дудорова (г.Москва)

В РЕЗУЛЬТАТЕ ТРЕНИНГА ВЫ:

- ▶ сможете самостоятельно проводить корпоративные сессии,
- ▶ узнаете методы, техники и правила организации групповой работы;
- ▶ сможете управлять процессом группового обсуждения, вовлекая всех участников, улучшая их мотивацию и коммуникацию;
- ▶ сможете повысить производительность рабочих совещаний и встреч.

Заявки на участие принимаются уже сейчас по телефону/факсу 8 (3842) 49-62-70, 57-44-96 или на почту mku@profy-kem.ru www.profy-kem.ru

Главный редактор Галина Федорова Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru; Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, КРУПНЫМ ПЛАНOM, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, НОВИНКА, КОНФЛИКТ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лауры-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

БЕТОН АРТ

БРУСЧАТКА, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА
ФБС, Вазоны, Колодезные кольца КС-10.9, КС-15.9

т.: 8(3842) 33-06-83
8-902-983-06-83
8-901-929-11-86 www.betonart.net

СКИДКИ до 25%

СХЕМА ПРОЕЗДА

*подробности акции уточняйте у продавцов

Группа компаний **СибВитрина** **мебель для дома**

★ ШКАФЫ-КУПЕ
★ КУХНИ
★ ПРИХОЖИЕ
★ ГАРДЕРОБНЫЕ

www.сибвитрина.рф

г. Кемерово: ул. Соборная, 3 т.: (3842) 34-57-63, 8-902-755-45-55
г. Новокузнецк: ул. Франкфурта, 6 т.: (3843) 76-78-02, 8-902-984-52-09

Бери больше-плати меньше!

ПРИ ЗАКАЗЕ
от 10000 до 25000 рублей - СКИДКА 5%,
от 25000 до 50000 рублей - СКИДКА 7%,
от 50000 до 75000 - СКИДКА 10%,
от 75000 до 100000 рублей - СКИДКА 12%,
от 100000 до 150000 - СКИДКА 15%,
от 150000 рублей и выше - СКИДКА 20%!

беспроцентная РАССРОЧКА без банка до 3 месяцев

17 ЛЕТ НА РЫНКЕ

скидки действительны при предъявлении купона

Внимание! Следующий номер **Внимание!**
Областного экономического еженедельника
Авант-ПАРТНЕР выйдет 24 сентября.

GrauCompany
комплексное снабжение предприятий

- // упаковочные материалы
- // одноразовая посуда
- // бытовая химия
- // хозяйственные товары
- // расходные материалы
- // пластмассовая тара
- // продукция под заказ

Отдел продаж
г. Кемерово, ул. Тайшетская, д.2
8 (3842) 492-600
8 961 729 2600
www.grau.ru



Экспресс-доставка
корреспонденции и грузов
по России и за границу

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

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

Кемерово
пр. Советский, д. 606,
офис 03,
тел. (3842) 36-49-07

Новокузнецк
ул. Пирогова, д. 9,
тел. (3843) 20-90-49

Томск
ул. К. Маркса, 24,
тел.(3822) 51-22-02

www.sibex.biz