АВАНТ ПАРТНЕР РЕЙТИНГ

К читателям!

С самого начала «Авант-ПАРТНЁР Рейтинг» старался представить своим читателям наиболее общую картину происходящего в экономике Кузбасса, вывести самые характерные тенденции, показать только самые выпуклые события. Так чтобы формировалась картину происходящего не только на сегодня и вчера, но и появлялась ясность относительно ожидаемого завтра. Конечно, прогнозы не входят в список выпускаемой нашей редакцией информационной продукции, но многое из того, чтобы сделано в «Авант-ПАРТНЁР Рейтинге», начиная с первого выпуска в 2003 году, помогает понять, как и почему сложились сегодняшняя ситуация в кузбасской экономике, сегодняшний расклад в структуре собственности основных активов региона (подробнее см. «Изменение кузбасского экономического ландшафта»).

Если же говорить об первых итогах начавшегося 2012 года, то нужно отметить изменившуюся ситуацию в кузбасской химии. Теперь её крупнейшее и самое стабильное производство – ОАО «Азот» – работает не в составе «московского» холдинга «Сибур», а кемеровского «Сибирский деловой союз» (СДС). В свою очередь для СДС покупка «Азота» вместе со всей компанией «Сибур-Минудобрения» стала крупнейшей сделкой в пока ещё недлинной истории кемеровского холдинга (см. СДЕЛКИ).

Стремительный подъём телекоммуникационной отрасли стал важной тенденцией всего социально-экономического развития в мире, и Кузбасс здесь не исключение. Конечно, тяжёло-промышленный характер экономики региона даже такая быстро растущая отрасль не изменила, но серьёзное влияние, безусловно, оказала и ещё окажет (см. рубрику РЫНКИ «Уменьшение и рост»).

Кадровые перестановки во власти совпали с новогодием, хотя на самом деле на них повлияли политические факторы, вероятно, итоги выборов в Государственную Думу и выводы, сделанные из них. В бизнесе тоже случаются подобные перестановки, вызванные не столько экономической целесообразностью, сколько «политическими» раскладами (см. КАДРЫ).

Политическое значение можно придать и такому простому бизнесу как таксомоторные перевозки. Смотря как к этому подойти, когда требуется применить власть и наладить государственное регулирование этого бизнеса. Впрочем, не всегда такое регулирование, задуманное как будто бы проще и доступнее, таковым становится, как это случилось, к примеру, с обязательным техническим осмотром автомобилей (см. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО).

Главный редактор
Игорь Лавренков

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

Главный редактор
ИГОРЬ ЛАВРЕНКОВ

Авторы
АЛЕКСАНДРА ФОМИНА
СЕРГЕЙ ВОЛКОВ
ОЛЬГА БЫЧКОВА
ВИКТОРИЯ МОРДВИНОВА

Фото
ФЁДОР БАРАНОВ
СЕРГЕЙ ГАВРИЛЕНКО
ОЛЕГ БРИТВИН
ФЁДОР МАРТЫНОВ
СЕРГЕЙ МИЛОВИДОВ

Размещение рекламы
СЕРГЕЙ СЫРЦОВ
АЛЕСЯ РАЗГУЛИНА
КСЕНИЯ ШАБАЛИНА
ОЛЬГА ИВАНОВА

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

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

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

Тираж: 5000 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО

ПОПРАВЛЯЕМ ЦЕНТР

Особенностью начала года стала отладка работы новых федеральных законов в Кузбассе, тех, что связаны с перевозками и автомобилистами. 4

СДЕЛКИ

ХИМИЧЕСКОЕ РАСШИРЕНИЕ

Конец прошлого и начало нынешнего года оказалось «богатым» на общую сумму приобретений кузбасского бизнеса, но не их количество. И потому обеспечила большой размер купленного всего одна сделка. Зато какая – сразу на 1 млрд долларов. 7

КАДРЫ

В НОВЫЙ ГОД С НОВЫМИ КАДРАМИ

В этом году перемены совпали с новогодием, а также с выборами в Государственную Думу, так, по крайней мере, показалось после некоторых из кадровых и организационных решений. 14

РЫНКИ

УМЕНЬШЕНИЕ И РОСТ

Кемеровская область, жители и власти региона, давно уже использует в наименовании себя геологический термин «Кузбасс», Кузнецкий угольный бассейн. Так сложилось исторически, это предопределено в настоящий момент и в обозримом будущем тем значением, которое имеет для региона его главная отрасль, добыча угля. 18

РЕЙТИНГ

СДЕЛКИ, КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ, ИНВЕСТПРОЕКТЫ И ВЫБОРЫ

Начиная с 2007 года, редакция «Авант-ПАРТНЕРа» проводит опрос своих читателей и партнёров, в ответах на который они отмечают самые заметные события и самых заметных людей бизнеса, оказавших влияние на экономику и бизнес-среду региона в прошедшем году. 26

ДАТА

ТРЕНДЫ 10-ЛЕТИЯ В ЗЕРКАЛЕ «АВАНТ»

19 марта 2002 года вышел первый номер газеты «Авант-ПАРТНЕР». Через год появился деловой альманах «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг», ещё через 5 лет – журнал о людях и жизни «Авант-Style», и последний продукт Группы «Авант» – Бизнес-портал Кузбасса был запущен совсем недавно. 36

ТЕНДЕНЦИИ

ИЗМЕНЕНИЕ КУЗБАССКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЛАНДШАФТА

За прошедшие десять лет ситуация в экономике Кемеровской области изменилась существенно. 38

ПОПРАВЛЯЕМ ЦЕНТР

В первые два месяца 2012 года областные власти не «отметились» какими-либо заметными решениями. Как не сложно было ожидать, накануне президентских выборов они сосредоточились на социальной политике, в частности, на повышении различных социальных выплат. Ещё одной особенностью начала года стала отладка работы новых федеральных законов в Кузбассе, тех, что связаны с перевозками и автомобилистами. И касаются они как обычных людей, так и бизнес.

ТАКСИ: ВЕЗИ-НЕ ВЕЗИ

Федеральный закон №69 «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в сфере перевозки пассажиров легковым такси» (так называемый «закон о такси») вступил в силу ещё 1 сентября. Главное новшество закона – необходимость получения разрешения на осуществление перевозок пассажиров и багажа легковым такси. Власти пошли бизнесу навстречу, и в последней трети прошлого года и на областном уровне, и в городах чиновники провели целую серию встреч с предпринимателями, в ходе которых обсуждали новые требования к таксомоторным компаниям. Предприниматели интересовались, прежде всего, кто будет выдавать эти разрешения, каким образом, сколько это будет стоить. И, наконец, как будет разрешён вопрос о том, что разрешения, согласно положениям закона, будут действовать только на территории Кузбасса.

19 октября прошлого года областные власти определились. Вышло постановление коллегии обладминистрации, которым департамент транспорта и связи Кемеровской области был определён в качестве уполномоченного исполнительным органа государственной власти региона в сфере организации перевозок пассажиров и багажа легковым такси, а также по выдаче разрешения на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси. Областные власти, как того требует закон, установили срок, на который выдаётся разрешение (5 лет), и его стоимость (350 рублей разрешение, 250 рублей – дубликат разрешения). Стоимость документа приемлемая. В частности, по данным департамента, в Удмуртии оно стоит 3 тыс. рублей, в Оренбургской области – 2,5 тыс. рублей, в Пермском крае – 2,6 тыс. рублей, в Тюменской области – 2 тыс. рублей. Впрочем, в Москве разрешение выдается бесплатно, в Новосибирское области оно стоит также как и в Кузбассе 350 рублей.

Что же до действия разрешения на территории других регионов, то, по словам начальника департамента Александра Торгунакова, с прошлой осени началась работа по заключению соответствующих соглашений с уполномоченными органами соседних областей, и сегодня наши такси могут без проблем ездить в Алтай и Алтайский край, Новосибирскую, Томскую области. В принципе, особых проблем нет и с доставкой самих разрешений «на места». Выдача происходит не только в Кемерове. В некоторых городах она осуществляется в центрах поддержки предпринимательства. О том, что задержек с выдачей нет, как считает начальник департамента, свидетельствует количество выданных разрешений. В Кузбассе это 1,7 тыс. Для сравнения в Алтае – 159, Омске – 830, В Алтайском крае – 1720, Томске – 1901, Новосибирске – 2515.

Александр Торгунаков подчёркивает, что такси власти рассматривают как важную социальную составляющую. В различных городах и районах, где не слишком развита система общественного транспорта, это единственный способ транспортировки, кроме того, именно, такси обеспечивают перевозку людей

Легковое такси должно соответствовать следующим обязательным требованиям:

1) должно проходить государственный технический осмотр каждые шесть месяцев;

2) должно иметь на кузове (боковых поверхностях кузова) цветографическую схему, представляющую собой композицию из квадратов контрастного цвета, расположенных в шахматном порядке;

3) должно соответствовать единой цветовой гамме кузова в случае установления такого требования законами субъектов Российской Федерации;

4) должно иметь на крыше опознавательный фонарь оранжевого цвета;

5) должно быть оборудовано таксометром;

6) водитель легкового такси должен иметь водительский стаж не менее трёх лет, подтверждённый документами, предусмотренными трудовым или гражданским законодательством, либо общий водительский стаж не менее пяти лет.

Юридическое лицо или индивидуальный предприниматель, осуществляющие деятельность по оказанию услуг по перевозке пассажиров и багажа легковым такси, обязаны:

1) обеспечивать техническое обслуживание и ремонт легковых такси;

2) проводить контроль технического состояния легковых такси перед выездом на линию;

3) обеспечивать прохождение водителями легковых такси предрейсового медицинского осмотра.

с ограниченными возможностями по специальным программам. Такси, подчёркивает он, это ещё и большое количество занятых. По данным Управления Федеральной налоговой службы (УФНС) по Кемеровской области, в классификатор экономической деятельности 60.22 «деятельность такси» на момент начала действия нового федерального закона было внесено почти 500 юридических лиц и более 1 тыс. индивидуальных предпринимателей. По сведениям же департамента, в регионе 6 тысяч машин используются как такси. Это значит, что такими перевозками занимаются минимум более 10 тыс. человек. «Такси – это бизнес, это занятость. И этот вид деятельности поддерживается властями. 4,8 млн рублей в виде грантов и 4,2 млн рублей микрозаймов только в 2011 году получили предприниматели, занятые таксомоторными перевозками, из бюджета», – говорит Александр Торгунаков.

Между тем, с 1 января, как того и требует федеральное законодательство, в области начались проверки выполнения федерального закона. Главной проблемой, как показали эти проверки, являются нелегалы. Уже выявлено 29 индивидуальных предпринимателей, которые занимались перевозкой без разрешения. Составлено 79 протоколов об административных правонарушениях. Пока, считает Александр Торгунаков, это предупредительные меры. Хотя именно нелегалы будут, видимо, главной заботой властей: по оценкам департамента легальные перевозки составляют всего порядка 30

процентов. При этом потери местных бюджетов от нелегального таксомоторного бизнеса мизерны – менее 10 млн рублей. Поэтому тактика, которую изберет власть для контроля за выполнением закона «О такси», будет не безынтересна. Соответствующая межведомственная координационная группа уже создана на областном уровне. А, чтобы процесс был не «односторонним», направленным только на легальный бизнес, сами предприниматели тоже начали объединяться. В Кемерове работает НП «Союз профессиональных таксистов Кемерова», в Новокузнецке – Лига такси при Кузбасской Торгово-промышленной палате.

ТЕХОСМОТР ПО-НОВОМУ, НО НА ПРЕЖНЕМ МЕСТЕ

Более обсуждаемыми федеральными нововведениями в Кузбассе, впрочем, как и по всей стране, были изменения законодательства, регулирующего прохождения техосмотра. Как известно, с 1 января новый закон предусматривает новые правила страхования гражданской ответственности (ОСАГО) автомобилистов. Теперь получить полис ОСАГО невозможно без предъявления талона техосмотра.

По мнению президента Кузбасской ассоциации страховых организаций Владимира Бойко, всё осложнилось тем, что, «к сожалению, нормативные акты, разъясняющие нормы закона появились ни в октябре, как ожидало страховое сообщество, в последние дни 2011 года».

Спасением, по словам начальника Управления ГИБДД ГУ МВД России по Кемеровской области Юрия Мовшина, стал переходный двухлетний период, когда техосмотр можно проходит на станциях государственного технического осмотра, а не у операторов техосмотра, как предполагает новый закон. Таких станций в Кузбассе 33.

Как отметил Юрий Мовшин, выступая в конце февраля перед депутатами облсовета, на сегодня в области Российским союзом автостраховщиков (РСА) аккредитовано 5 операторов техосмотра, но реальную деятельность они не осуществляются. При этом проблем с техосмотров нет. С начала года в штатном режиме уже проведено более 17 тысяч техосмотров. При этом теперь автовладелец платит только госпошлину в размере 300 рублей (ранее оплачивалась и проверка автомобиля – это в среднем 382 рубля).

Юрий Мовшин считает, что на сегодня в целом ситуация с прохождением техосмотров в Кузбассе «в норме», несмотря на то, что многие моменты в законодательстве не урегулированы. Единственный негативный момент, по его мнению, это то, что некоторые филиалы федеральных страховых компаний в нарушение требований законодательства одновременно с оформлением полиса ОСАГО «без предъявления автомобиля и проверки его технического состояния выдают талоны технического осмотра от имени операторов ЗАО «Техосмотр», зарегистрированного в Москве. Такими незаконными действиями они допускают к участию в дорожном движении автомобили, состояние которых напрямую угрожает дорожному движению». В качестве примера Юрий Мовшин привёл факт выдачи Росгосстрахом талона техосмотра без проверки автомобиля, имеющего неисправность рулевого управления, рабочей тормозной системы. Материалы по данному делу переданы в Следственный комитет для возбуждения уголовного дела.

Спасением, по словам Юрия Мовшина, стал переходный двухлетний период, когда техосмотр можно проходит на станциях государственного технического осмотра, а не у операторов техосмотра, как предполагает новый закон

Юрий Мовшин однако считает, что «такая коммерческая деятельность требует всесторонних мер по наведению порядка в процедуре техосмотра операторами и страховыми организациями. Такие меры, по его мнению, должен принять РСА, а депутаты облсовета могут выйти с законодательной инициативой в Госдуму о внесении в Уголовный кодекс и Кодекс об административных правонарушениях поправок, устанавливающих ответственность за неправомерную выдачу талонов техосмотра и полисов ОСАГО.

Владимир Бойко лишь соглашается с такой постановкой вопроса. По его мнению, действия ЗАО «Техосмотр» и Росгосстраха – это вызов всей системе и государству. Соответствующие обращения в РСА уже направлены. Со своей стороны депутаты облсовета обязались разработать предложения в Госдуму.

КОМПАНИЯ
Реклама Онлайн
www.reklama-online.ru
Реклама в регионах
6900 изданий
10000 конструкций
1900 ТВ-каналов
1600 радиостанций
7800 промоутеров
(383) 227-64-64 (495) 737-54-64

ХИМИЧЕСКОЕ РАСШИРЕНИЕ

Конец прошлого и начало нынешнего года оказалось «богатым» на общую сумму приобретений кузбасского бизнеса, но не их количество. И потому обеспечила большой размер купленного всего одна сделка. Зато какая – сразу на 1 млрд долларов. Остальные сделки не выходили за рамки, в общем, текущих приобретений различного рода, сделанных по случаю в ходе приватизации, в ходе банкротства и т. п. Так что резонанс имела только одна, по праву претендующая на звание «сделки года», – приобретение холдинговой компанией «Сибирский деловой союз» (СДС) 100-процентного пакета акций ОАО «СИБУР-Минудобрения».

НЕОЖИДАННЫЙ ИНТЕРЕС

Продажа минерального подразделения холдинга СИБУР не была неожиданностью, напротив, о ней было объявлено задолго до совершения самой сделки. В начале прошлого года, когда Газпромбанк объявил о продаже ОАО «Сибур» Леониду Михельсону, акционеру газовой компании «Новатэк», новый собственник сразу заявил о намерении продать «Сибур-Минудобрения», как непрофильный актив, до конца 2011 года. Основным предприятием «Сибур-Минудобрений» является кемеровское ОАО «Азот», и таким образом, покупка «Минудобрений» – это в первую очередь приобретение кемеровского актива.

Первоначально, главными претендентами на «Сибур-Минудобрения» считались, естественно, ведущие химические холдинги России, специализирующиеся на производстве удобрений. Такие как «Акрон», «Фосагро» и «ЕвроХим». Однако, в ноябре прошлого года Федеральная антимонопольная служба объявила о получении ходатайства СДС на покупку акций «Сибур-Минудобрения», но в СДС намерение приобретения комментировать отказались.

В конце декабря прошлого года, однако, было объявлено, что покупателем стала именно холдинговая компания «Сибирский деловой союз», заплатившая «Сибуру» 1 млрд долларов. При этом президент холдинга Михаил Федяев заявил, что «аммиачная селитра необходима для села и для ведения взрывных работ на разрезах компании, и у нас есть завод по производству взрывчатых веществ, основной компонент там – селитра, а кроме того, СДС рассматривает свои новые активы как крупный бизнес». Он также подчеркнул, что «никакого деления кемеровского «Азота» на более мелкие подразделения не будет, завод будет работать как единый комплекс». Это заявление, а также ясное указание в сообщении о сделке, что компания «приобрела кемеровский «Азот» (а не какой-то там никому в Кузбасе неизвестный холдинг «Сибур-Минудобрения»), давали понять, что у покупки есть и другие составляющие, помимо собственно бизнеса. Можно сказать, социально-политические компоненты.

Известно, что когда стали понятны параметры продажи собственно «Сибура» Леониду Михельсону (на самом деле, как стало известно уже в октябре 2011 года, конечным покупателями «Сибура» помимо него стали также известный трейдер и другой акционер «Новатэка» Геннадий Тимченко, и менеджеры «Сибура»), началась подготовка к реорганизации кемеровского «Азота» путём выделения из него предприятия по производству капролактама с последу-

ющей продажей этого предприятия. Уже как непрофильного актива для холдинга минеральных удобрений. Этот процесс шел своим чередом параллельно с подготовкой к продаже «Сибур-Минудобрений», и на внеочередном собрании в ноябре 2011 года акционеры кемеровского «Азота» (а это ОАО «Сибур») одобрили выделение ЗАО «Капролактам Кемерово» из ОАО «Азот». Тогда даже казалось, что новое ЗАО будет продано раньше, чем весь холдинг «Сибур-Минудобрения».

Очевидно, что такой расклад не совсем устраивал власти региона, тем более, что в отрасли ходили слухи, что изначально выделение «Капролактама Кемерово» было сделано под продажу его китайским компаниям, поскольку в Китай поставляется капролактам. И тут появление в качестве покупателя СДС, да ещё и без намерения делить кемеровский «Азот» «на более мелкие подразделения», оказалось очень кстати. Поэтому совсем неслучайно уже в феврале 2012 года губернатор Кузбасса Аман Тулеев откровенно признался, что «мы наконец-то добились, что в состав СДС вошёл и кемеровский «Азот».

Уже через неделю после приобретения представители СДС приступили к управлению кемеровским «Азотом», 18 января 2012 года Михаил Федяев был избран председателем совета директором ОАО «Сибур-Минудобрения», а 20 февраля новый собственник холдинга изменил его устав, которым поменял и место регистрации компании с Санкт-Петербурга на Кемерово (по адресу «Азота») и название. Правда, новый отраслевой холдинг СДС не получил наименование «СДС-Хим», ОАО «Сибур-Минудобрения» стало ОАО «СДС-Азот». Пока о своих планах в отношении такого большого и дорогого актива СДС не объявляет, Михаил Федяев признался, что нужно ещё разбираться в том, что было куплено, и единственное предприятие в отношении которого он наметил определённую перспективу – это ООО «Бийское вагоноремонтное предприятие». Его, как предприятие не химического профиля предполагается передать в состав железнодорожного холдинга СДС, в компанию «Новотранс».

ОАО «Сибур-Минудобрения» является одним из крупнейших в России производителей азотных соединений, а его доля в производстве этой продукции в зауральской части страны является доминирующей (по аммиачной селитре более 80%). Производственные активы компании расположены на территории Западной и Восточной Сибири и включают в себя кемеровское ОАО «Азот», ООО «Ангарский азотно-туковый завод», ООО «Бийское вагоноремонтное предприятие» и ООО «Азот Сервис». По итогам 2011 года на предприятиях компании было произведено более 1,07 млн тонн аммиака, 1,15 млн тонн аммиачной селитры, 574 тыс. тонн карбамида, 315 тыс. тонн сульфата аммония и 112 тыс. тонн капролактама. Выручка компании за 2011 год планировалась на уровне 31,2 млрд рублей. Продукция предприятий компании идет на экспорт более чем в 40 стран, в том числе, около 50% товарного аммиака и азотной продукции (90% карбамида, 98% сульфата аммония и 10% аммиачной селитры) и 100% капролактама. На рынке Казахстан, Сибири и Дальнего Востока, а также Монголии основной продукт компании – это аммиачная селитра промышленного назначения (сырьё для изготовление взрывчатки для горных производств, годовой объем потребления – 900 тыс. тонн).

АКЦИИ КАК НЕДВИЖИМОСТЬ

Приватизация таких государственных активов как проектные институты – дело непростое. По оценке специалистов, сам по себе такой бизнес строится в первую очередь вокруг опытных сертифицированных специалистов, вокруг уже выполненных проектов и накопленной проектной документации, т. е. архива, библиотеки. Помещение для таких работ и кое-какое оборудование тоже будет не лишним, но

По словам Михаила Федяева, «СДС рассматривает свои новые активы как крупный бизнес», и «никакого деления кемеровского «Азота» на более мелкие подразделения не будет, завод будет работать как единый комплекс»

отнюдь не они определяют привлекательность актива. Поэтому продажи принадлежащих государству акций проектных институтов проходят в несколько попыток. И даже снижение цены не всегда привлекает покупателей.

Когда же это происходит, оказывается, что в центре интереса покупателя, не бизнес как таковой, а недвижимость, в которой он располагается. Так и новокузнецкие ОАО «Сибирский Промстройпроект» и ОАО «Сибпроектстальконструкция», проданные в начале февраля 2012 года, вероятнее всего, привлекли покупателя своими помещения. И продажи их 100-процентных пакетов акций, скорее всего, приведет к превращению их здания в обычную коммерческую недвижимость. Останется ли в ней место для самих институтов неясно, т. к. покупатель свою позицию пока не обозначил. Впрочем, представители самих институтов уверены, что они сохранятся как работающие структуры, но в другой организационной форме.

Интерес покупателя к двум проектным институтам в Новокузнецке станет более понятным, если учесть, что они оба расположены в одном пятиэтажном здании по ул. Орджоникидзе,18 в старом центре города. Как пояснил заместитель гендиректора ОАО «Сибпроектстальконструкция» Виталий Стакин, СибПСК занимает четвёртый и пятый этажи, на первых трёх расположился Сибпромстройпроект, ещё несколько помещений занимает один из государственных страховых фондов. По его оценке, оба института владеют примерно 95% всех площадей в здании.

Ни он, ни гендиректор Сибпромстройпроекта Татьяна Шелтунова не смогли ничего сказать о планах покупателя акций в отношении институтов, поскольку он не сооб-

ТРАМВАИ КУЗБАССКОЙ СБОРКИ

Компания «КузбассБелАвто» приступила к выпуску современных трамваев на базе прокопьевского трамвайного депо. Первые два трамвая пополнили электротранспортный парк города. До конца текущего года еще девять трамваев кузбасской сборки выйдут на маршруты в Прокопьевске и Кемерове.

Проект по производству новых трамвайных вагонов в Кемеровской области осуществляет компания «КузбассБелАвто», которая входит в состав ОАО «Холдинговая компания «СДС-Уголь». В рамках долгосрочной целевой программы «Оптимизация развития транспорта и связи в Кемеровской области» на 2012-2014 годы предусматривается обновление подвижного состава трамвайных вагонов в Кузбассе, износ которых на сегодня составляет 71,1 %. Самый высокий процент – в Прокопьевске – из 87 трамваев 78 единиц имеют срок эксплуатации свыше 15 лет. Реализация данного проекта позволит производить электротранспорт на территории региона, что направлено не только на обновление трамвайного парка, но и на обеспечение работой и дополнительным доходом муниципального предприятия «Прокопьевское трамвайное хозяйство», на базе которого производилась сборка первых трамваев.

Новые вагоны состоят из машинокомплектов, изготовленных на минском заводе «Белкоммунмаш» Республики Беларусь, и капитально отремонтированных тяговых трамвайных тележек. «Предложение об организации сборочного производства трамваев поступило от администрации Кемеровской области, – рассказывает о проекте заместитель генерального директора по производству ООО «КузбассБелАвто» Андрей Железняков. – «Холдинговая компания «Сибирский Деловой Союз» имеет давние партнерские отношения с Республикой Беларусь, и проект по производству новых трамвайных вагонов – один из многих, реализуемых совместно с белорусскими партнерами. Завод ОАО «Белкоммунмаш» сегодня известен далеко за пределами республики, на нем выпускается современная техника, которая успешно эксплуатируется в странах СНГ и Европы. Кроме готовых транспортных средств, там изготавливают машинокомплекты, позволяющие проводить капитальный ремонт техники. Организация сборочного производства трамваев в нашей области позволяет не только снизить расходы на ремонт и обслуживание вагонов, но и сэкономить бюджетные средства на покупку подвижного состава трамваев».

Приобретение нового вагона у белорусских производителей обойдется в 11,4 миллиона рублей, у российских – 14 миллионов рублей, а стоимость прокопьевского трамвая составляет 8 миллионов рублей. Снижение стоимости происходит за счет организации на местах капитального ремонта трамвайных тележек, на которые устанавливается белорусский машинокомлект. Капитальный ремонт включает в себя полную ревизию трамвайных тележек, замену изношенных деталей. После капитального ремонта ресурс трамвайных тележек для дальнейшей эксплуатации составляет 100 %. «В течение процесса сборки производится постоянный технический контроль, – подчеркивает Андрей Железняков. – Наш специалист присутствует на всех стадиях производства, от приемки машинокомплекта до проведения испытаний и подготовки трамвая к выдаче».

На выходе новый прокопьевский трамвай представляет собой современное и комфортабельное транспортное средство для перевозки пассажиров, включая как внешние, так и технические характеристики. Ровный пол в салоне, невысокие ступеньки, плавность хода и торможения, повышенная комфортность, большое панорамное ветровое стекло, которое значительно увеличивает обзорность. Кабина водителя удобная и эргономичная, имеет индивидуальный вход, поворотное регулируемое кресло с виброзащитным пружинным механизмом, зеркала заднего вида с электроподогревом и антибликовым покрытием. Вагон оборудован современными системами отопления и вентиляции, отлично адаптирован к эксплуатации в сибирских климатических условиях. Трамваи снабжены современными спутниковыми системами отслеживания маршрута. Использованная тиристорно-импульсная система управления тяговым приводом позволяет экономить до 30 % потребления электроэнергии по сравнению с устаревшей реостатно-контакторной системой управления. Стоит отметить также высокую коррозийную стойкостью кузова за счет применения стальных оцинкованных листов, композитных материалов и тщательной антикоррозийной обработки.

В течение 2012 года в Прокопьевке появятся еще 4 белорусских трамвая местной сборки. Похожий проект реализуется и в городе Кемерово. Его «КузбассБелАвто» осуществляет совместно с Кемеровской электротранспортной компанией в целях проведения модернизации городского трамвайного парка. На данный момент речь идет о поставке 5 белорусских машинокомплектов. Учитывая, что этот вид транспорта становится все более популярным в условиях городских «пробок», сотрудничество с минским заводом «Белкоммунмаш» в компании «КузбассБелАвто» считают не только очень значимым, но и перспективным.

КБА КузбассБелАвто

ООО «КузбассБелАвто»:
отдел продаж:
г. Кемерово, ул. Терешковой, д. 50а,
тел.: (3842) 34-62-29, 34-62-30;
сервисный центр:
г. Прокопьевск, ул. Проектная, д. 96,
тел.: (3846) 68-20-53, 68-20-54.
e-mail: kba@kba.hcsds.ru

щил о них. ОАО «Сибирский Промстройпроект», по данным его гендиректора, выставлялось на приватизационные торги уже пять раз, но желающих приобрести его не находилось. В этот раз на аукцион заявилось ООО «Сибирский Промстройпроект», проектная организация, созданная три года назад бывшими сотрудниками ОАО в связи с готовящейся приватизацией. И как раз в этом случае появились покупатели и даже конкуренция между ними.

Татьяна Шелтунова сообщила, что ОАО «Сибирский Промстройпроект» пыталось найти на себя покупателя, но интереса со стороны крупных промышленных холдингов не обнаружилось. Аналогичным образом, по данным Виталия Стакина, складывалась ситуация и вокруг ОАО «Сибпроектстальконструкция». Директор Сибпромстройпроекта выразила надежду, что институт, пусть и в другой организационной форме, в виде уже ООО, куда перешли многие сотрудники ОАО, продолжит работу в качестве проектного института. Виталий Стакин подтвердил, что создана подобная альтернатива и у СибПСК.

Матвей Ляпин, коммерческий директор агентство коммерческой недвижимости «Смарт», оценил площадь здания по ул. Орджоникидзе, 18 примерно в 6 тыс. кв. метров.

Приватизационные аукционы по продаже 100-процентных пакетов акций ОАО «Сибирский Промстройпроект» (Сибпромстройпроект, специализируется на проектировании комплексных и отдельных объектов промышленного и гражданского назначения) и ОАО «Сибпроектстальконструкция» (СибПСК, занимается архитектурно-строительным проектированием, экспертизой промышленной безопасности), находящихся в собственности Российской Федерации, проводило в начале февраля Федеральное агентство по управлению госимуществом (Росимущество). И 3 февраля, когда продавались бумаги СибПСК, и 7 февраля при продаже акций Сибпромстройпроекта победителем торгов был признан житель города Ангарск Иркутской области Евгений Янчук. Как следует из протоколов Росимущества, за 198 тыс. акций СибПСК (номинал – 0,1 рубля за 1 акцию, стартовая цена пакета – 21,93 млн рубля) цена победителя составила 32,93 млн рублей, за 7,5 тыс. акций Сибпромстройпроекта (номинал – 0,1 рубля, стартовая цена – 28,46 млн) – 86,46 млн рублей. В первом аукционе помимо победителя участвовало еще шесть претендентов, во втором – семь.

В этом случае как недвижимость приобретение Евгения Янчука обошлось ему в 19-20 тыс руб за 1 кв. метр. По мнению Матвея Ляпина, как коммерческая недвижимость оно является непростым объектом. Чтобы сдать или продать его полностью, нужно найти довольно большую компанию в качестве покупателя или арендатора, а в Новокузнецке таких немного, продавать же частями хлопотно и долго. Само местоположение здания не очень привлекательно, поскольку в этом районе, по его оценке, невысокая пешеходная проходимость, а стоянка у здания едва вмещает с десяток автомобилей.

ПОПЫТКИ И НЕУДАЧИ

Формально лицензии на недра не являются объектом сделок, закон запрещает их продавать и покупать, однако, фактически права недропользования то и дело переходят от одной компании к другой. То в ходе банкротства, то в результате реорганизации, то просто в виде прямого переоформления, за которым тоже может присутствовать коммерческий интерес. Очевидно, что именно такой интерес и стоит за попытками московского ООО «Геопоток» переоформить лицензию на Федотовское золоторудное месторождение золота, в настоящее время принадлежащее московскому ООО «Нафта Металл», одно из крупнейших месторождений драгоценных металлов в Кузбассе.

В управлении по недропользованию Кемеровской области (Кузбасснедра) пояснили, что «Геопоток» в течение прошлого года несколько раз обращался за переоформлением лицензии, имея при этом согласие «Нафты Металл», подписанное директором последнего Людмилой Бизяевой, но получал отказ. После чего направил иск в арбитражный суд. Как пояснила Инна Пах, представитель управления в суде, возражения ведомства строились на том, что в заявке на переоформление не были предоставлены документальные подтверждения полномочий генерального директора ООО «Нафта Металл» по принятию решения о передаче лицензии, а также передачу имущества, необходимого для осуществления работ на участке, на то, что у претендента на лицензию нет необходимых технических средств для безопасного проведения работ, связанных с пользованием недрами, и квалифицированных специалистов, а сама заявка подана по истечении 6 месяцев с даты принятия решения о переоформлении лицензии.

Как следует из документов арбитражного суда, заявитель с этими доводами не согласился, считая, что «переоформление лицензии носит публично-правовой характер, а не гражданско-правовой характер и не является сделкой». ООО «Нафта Металл», привлеченное в судебный процесс в качестве третьего лица, в своём отзыве поддержало эту позицию. Однако, суд в итоге отказал в иске, отметив, что ООО «Геопоток» не предоставило доказательств своей готовности осваивать месторождение и передачи ему имущества «Нафты Металл» на участке. Суд согласился с доводами Кузбасснедр что заявка на переоформление была направлена только через год после решения единственного участника ООО «Геопоток», а согласие на переоформление лицензии должно быть выражено в решении общего собрания участников ООО «Нафта Металл».

Связаться с представителями владельца лицензии и выяснить, почему ООО «Нафта Металл» отказывается от так дорого приобретенной (363 млн рублей) в марте 2008 года лицензии, не удалось. по адресам и телефонам, указанным в справочниках, компания отсутствует. Прояснил эту попытку переоформления золотой лицензии Валерий Кондрачук, один из владельцев нефтегазовой компании «Транс Нафта», отец Владимира Кондрачука, покончившего собой в феврале 2010 года основного владельца ООО «Нафта Металл». После самоубийства, по данным Валерия Кондрачука, активность «Нафта Металла» стала сокращаться, а ее менеджмент стал выводить приобретенные в 2007-2008 гг. лицензии. Помешать этому процессу очень трудно, т. к. структура собственности в ООО «Нафта Металл» очень запутанная, построена через несколько офшорных компаний. Так или иначе, проделать «операцию» с лицензией на Федотовское месторождения золота пока не удалось.

Не исключено, что попытка сделки, но неудачная, была и у холдинга СДС в отношении контрольного пакета ОАО «Мурманский морской торговый порт» (ММТП). О приобретении этого важного для угольщиков актива сообщали многие средства массовой информации России в ноябре прошлого года. Однако, президент СДС Михаил Федяев в начале нынешнего года сообщил, что никакой покупки не было. «Если бы была, неужели я об этом не объявил» - отметил он. И действительно, в конце февраля ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК) сообщило, что приобрело почти 25% акции ММТП. Правда, в начале ноября 2011 года говорилось о продаже 63,5% акций порта, из чего СМИ сделали выводы, что первоначально о покупке договорился СДС, но затем передумал, отказался от покупки, и часть продаваемого пакета акций в итоге была куплена СУЭК. Но подтверждения этого расклада, равно как и обратного ему, пока не появилось.

На правах рекламы. ОАО Банк ВТБ. Генеральная лицензия Банка России №1000

БАНК ВТБ: ВОЗМОЖНОСТИ КРЕДИТОВАНИЯ

Из многочисленных финансовых услуг для юридических лиц наиболее распространённой является кредитование. Спрос на него стабильно растёт, это и понятно – без привлечения дополнительных средств трудно представить развитие бизнеса.

Кредиты могут иметь самое разное целевое назначение: приобретение недвижимости, оборудования, финансирование проекта, пополнение оборотных средств или сглаживание разрывов финансовых потоков из-за несвоевременных поступлений денежных средств от реализации товаров и услуг. Для всех этих, и планируемых, и не всегда предсказуемых аспектов развития деловых операций существуют свои формы банковского кредитования. Банк ВТБ предлагает предприятиям и организациям целый ряд кредитных продуктов, которые позволяют решить многие вопросы, связанные с успешным ведением бизнеса.

Схема 1

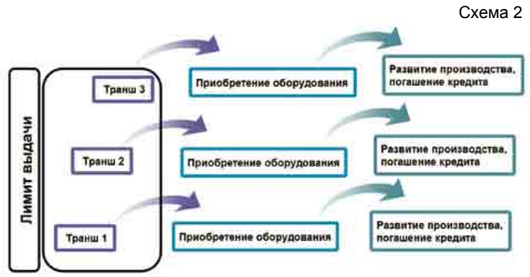
При оформлении традиционного кредита выдача всей суммы происходит единовременно в пределах установленного в кредитном договоре размера кредита, при этом проценты начисляются в полном объеме. Этот вид банковского кредитования актуален для предприятий, которые привлекают денежные средства для реализации конкретного проекта (например, приобретение основного средства), то есть если точно известно, когда будут нужны деньги и когда произойдет погашение.

Принципиальное отличие кредитной линии заключается в способе предоставления кредита, по которому выдача денежных средств происходит не сразу, а по частям. Это позволяет оперативно получать и использовать кредитные ресурсы на протяжении длительных промежутков времени, а также экономить на процентах, используя не всю сумму одновременно, а только ту часть, которая необходима в данный период.

В зависимости от особенностей деятельности предприятия и целей, на которые необходимы заемные средства, клиент может выбрать более выгодный для него вид кредитной линии. Например, возобновляемая кредитная линия является наиболее подходящим инструментом для финансирования текущей деятельности предприятия, в этом случае компания в любой момент действия договора может получить и погасить средства в пределах установленного лимита (свободный остаток при каждом погашении увеличивается), что позволяет клиенту достаточно свободно управлять текущими платежами. Например, торговая компания работает с крупными розничными сетями по поставке продуктов питания. Ее продукция приобретается со средней отсрочкой платежа в один месяц. Поставщики этой компании предоставляют большие скидки от базовой цены товара при условии предоплаты, поэтому становится выгодным финансировать поставки товаров за счет кредитных средств *(схема 1)*.

При финансировании долгосрочных/инвестиционных или сезонных проектов оптимальный вариант - открытие невозобновляемой кредитной линии. Клиент может использовать транши кредитных средств без ограничения срока выборки и погашения, но в отличие от возобновляемой кредитной линии свободный остаток лимита не увеличивается. Такая форма кредита может использоваться для поэтапного приобретения оборудования отдельного производственного участка с погашением за счет средств, поступающих от его деятельности *(схема 2)*.

Схема 2



Банк ВТБ развивается, следуя рыночным тенденциям, постоянно модернизируя и совершенствуя свою работу с клиентами. Главная задача состоит в том, чтобы клиенты, обратившись в банк, могли получить профессиональный финансовый сервис и максимальный доступ к продуктовой линейке группы ВТБ для развития своего бизнеса. В связи с этим постоянно предпринимаются шаги по оптимизации кредитных процедур и совершенствованию кредитных продуктов.

«БАРНАУЛЬСКИЙ ВРЗ»:
НОВОЕ ЗВЕНО ГРУППЫ КОМПАНИЙ «ТАЛТЭК»

Новый этап истории одного из самых известных предприятий за Уралом начался в январе этого года, когда завод сменил собственника и был включен в производственный цикл Группы компаний «Талтэк». Генеральным директором «Барнаульского ВРЗ» был назначен Сергей Иванович Газукин.

– Сергей Иванович, с какими результатами в Ваши руки перешел завод?

– Генеральным директором предприятия я стал сразу после его выхода из структуры ОАО «РЖД». Безусловно, у «Барнаульского ВРЗ» богатая история, однако все те потрясения, которые выпали на долю нашей страны в последние десятилетия, не обошли его стороной. К сожалению, завод очень давно не получал инвестиций на модернизацию основного производства. На данный момент основные средства значительно изношены, но вполне работоспособны. К положительным моментам относится, конечно, наличие высококвалифицированных сотрудников, их на заводе более 1500. В том числе – многочисленные трудовые династии, благодаря опыту и мастерству которых предприятие заслужило хорошую репутацию. Все эти люди готовы работать, а это – гигантский плюс. Также положительными качествами предприятия является такое наследия государственной принадлежности как высокая культура и дисциплина производства и документооборота.

– Расскажите о Ваших ближайших планах.

– На данный момент мы готовимся к поэтапному выводу предприятия на полную мощность. Сегодня, по прошествии почти 3 месяцев с момента покупки завода Группой компаний «Талтэк», завод производит 8 вагонных кузовов в сутки. Цех вагоностроения начал работать в 3 смены. Текущие планы производства предусматривают строительство 160 вагонов в месяц, но уже с мая текущего года мы планируем повысить наши производственные показатели до 300 вагонов. Данное увеличение будет достигнуто за счет как экстенсивных (увеличение сменности, регулярность снабжения, отсутствие простоев), так и интенсивных (оптимизация технологического процесса, покупка нового оборудования) мероприятий. В рамках реализации новой производственной программы будет произведен набор более 150 новых сотрудников прежде всего рабочих специальностей.

– Как Вы оцениваете потенциал предприятия?

– Безусловно, завод обладает значительным потенциалом роста. В части вагоноремонта, завод является крупнейшим за Уралом, да и во всей стране сопоставимые производства можно сосчитать на пальцах одной руки. Эти предприятия не являются конкурентами по причине физической отдаленности друг от друга. Можно говорить о локальной монополии на вагоноремонтном рынке, особенно в части тяжелых ремонтов. На заводе возможно выполнять ремонты любой сложности в том числе и продлять срок эксплуатации вагона до 22 лет.

Вагоностроение мы освоили достаточно недавно – в 2006 году. Тем не менее, на данном рынке предприятие заняло свою нишу, позволившую значительно увеличить объемы выручки. Возможность балансирования между вагоностроением и вагоноремонтом увеличивает степень диверсификации основного производства и снижает зависимость предприятия от рыночных условий.

Также о высоком потенциале роста предприятия свидетельствует умеренная загрузка производственных мощностей и невысокий коэффициент застройки завода.

– Чем продукция Вашего предприятия отличается от аналогичной?

– В части ремонта вагонов, еще раз повторюсь, что только Барнаульский ВРЗ за Уралом способен выполнять работы любой сложности и в данном сегменте рынка является уникальным.

Собственная модель полувагона разработана на нашем предприятии, обладающим колоссальным опытом в вагоноремонте. Поэтому в конструкции учтен целый ряд особенностей, повышающих надежность и ремонтопригодность конструкции. Технические характеристики и показатели качества выпускаемой продукции находятся на уровне лидеров рынка, что позволяет успешно конкурировать на рынке. Невооруженным глазом можно отличить наш полувагон от конкурентов - он даже смотрится основательней и надежней.

Новые вагоны

– Вы очень часто говорите: «Плохо делать мы не умеем, а хорошо – не всегда дешево». Как будете выходить из этой ситуации, принимая во внимание состояние завода на сегодняшний день?

– Прежде всего, необходимо наращивать объемы производства. Эффект масштаба позволит снизить накладные издержки и оптимизировать структуру затрат. Еще необходимо экономить, но только не в ущерб качеству – оно для нас превыше всего. Это залог безопасности железнодорожных перевозок, а значит и людей, что налагает на нас большую ответственность. Качество наших услуг – бренд «Барнаульского ВРЗ». На данный момент мы выстраиваем схему ресурсосбережения, а результатов нам поможет добиться высокая работоспособность и ответственность коллектива.

– Как, кстати, появление нового собственника воспринял коллектив? Какие настроения и опасения в связи с этим были у людей?

– Честно говоря, появление нового собственника, как это обычно бывает, ждали с некоторым напряжением. Коллектив интересовало, прежде всего, будут ли проводиться сокращения? Собирается ли собственник перепрофилировать или вообще закрыть завод? Но, кроме заботы о собственных социальных гарантиях, прослеживалось искреннее беспокойство за судьбу предприятия, ставшего очень значительной частью жизни всех сотрудников и их семей. Столь высокая лояльность коллектива налагает серьезную ответственность на новую администрацию в части соблюдения договоренностей и обещаний. Большое внимания было уделено совершенствованию механизма обратной связи трудового коллектива с администрацией: размещены специальные ящики и адреса электронной почты для обмена информацией с руководством, активизировано взаимодействие с профкомом завода, проводятся встречи в цехах. Только прозрачная и честная кадровая и производственная политика может позволить заслужить доверие коллектива. На заводе с 1932 года регулярно издается собственное печатное издание, которое и сейчас является важным механизмом разъяснения политики администрации, позволяющим избежать кривотолков и сплетен. Сейчас можно уже уверенно говорить о том, что администрация получила от коллектива кредит доверия и главное – оправдать его ожидания.

В цехе вагоностроения

– Заводу почти 100 лет, и с этим надо считаться. Как вы планируете совмещать наработанный опыт и новые технологии?

- Мы стремимся максимально эффективно использовать существующий потенциал предприятия как материальный, так и нематериальный. На заводе достаточно сильных конструкторов и технологов. Наши инженеры ведут постоянную работу по совершенствованию технологического процесса, в том числе и разрабатывая новое уникальное оборудование. Некоторые участки возможно модернизировать и достигнуть значительного прироста производительности без серьезных капитальных вложений. На заводе существует инвестиционная программа, которая постоянно дорабатывается и корректируется в зависимости от экзогенных и эндогенных условий на рынках труда, комплектующих и готовой продукции. Приоритетом в данном направлении является экономическая эффективность.

– Как обстоят дела с молодыми специалистами? Чем и как на завод вы планируете привлекать молодежь?

– Ничем, кроме интересной работы в сочетании с достойной оплатой привлечь молодежь невозможно. Учитывая отраслевую специфику, на предприятии выстроена многоступенчатая система подготовки как рабочих, так и управленческих кадров. Завод имеет собственный лицензированный учебный центр по подготовке рабочих кадров более 40 специальностей. Практикуются различные методики дуального образования и наставничества. Заключены договора с целым рядом учебных заведений. Подобные меры позволяют в основном решать проблему дефицита рабочих кадров, которая является, безусловно, все более актуальной на предприятии, как, впрочем, и в Алтайском крае, и по стране в целом. Что касается подготовки и подбора управленческого состава, то предприятие сотрудничает с ведущими краевыми вузами. Уже пять лет молодые сотрудники предприятия участвуют в программе переподготовки управленческих кадров Президента РФ. Уровень заработной платы и вера коллектива в перспективы предприятия позволяет сохранять и увеличивать кадровый потенциал.

– Сергей Иванович, Вы – либеральный руководитель или строги со своими подчиненными?

– На самом деле мало кого в реальной жизни можно назвать только авторитарным или только либеральным-здесь необходимо найти разумный баланс. Я стараюсь быть либеральным в части делегирования полномочий, предоставления всем возможности открыто высказать свою позицию по большинству вопросов, максимальной коллегиальности принимаемых решений. Но, когда речь идет об исполнении уже принятых решений и контроле над ними, необходимо проявлять определенную жесткость и принципиальность.

– Какова Ваша главная задача как руководителя?

– Главная задача – максимально использовать потенциал предприятия, сохранять и преумножать его достижения.

г. Москва
тел.: +7 (495) 953-74-44, 951-57-77
г. Барнаул
тел.: +7 (3852) 38-66-01, 38-66-10
E-mail: ukas@brn.ukascorp.ru

В НОВЫЙ ГОД С НОВЫМИ КАДРАМИ

Новогоднее обновление в администрации Кемеровской области пока ещё не стало региональной политической традицией. И не только потому, что нет для этого соответствующего оформления, идеологического, политического, мифологического. Но и потому, что вопреки широко распространенному мнению, далеко не на каждый новый год происходят заметные перемены среди высокопоставленных областных чиновников.

К примеру, не было их в прошлом году. Но были два года назад – принудительная отставка главного врача областной клинической больницы, вызвавшая, соответственно, замену заместителя губернатора по социальной политике и руководства областного департамента охраны здоровья населения. А также отставка начальника департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности.

Нина Лопатина
родилась в 1975 году в Тяжинском районе, в 1997 году окончила Новосибирский государственный аграрный университет. В течение четырёх лет работала в администрации Тяжинского района. С 2001 года трудилась в организационно-территориальном департаменте администрации Кемеровской области, а в 2011 году была назначена заместителем начальника этого департамента.

В этом году перемены совпали с новогодием, а также с выборами в Государственную Думу, так, по крайней мере, показалось после некоторых из кадровых и организационных решений. Уже после новогодних каникул появились слухи о скорой отставке Елены Рудневой, заместителя губернатора по вопросам образования, культуры и спорта, а также начальника организационно-территориального департамента Сергея Добрыдина и начальника департамента общественных отношений Светланы Сницкой. Поскольку результаты даже не голосования, а явки на думские выборы чем-то не понравился «наверху».

В обладминистрации сведения о предстоящих отставках не подтверждали, но и не опровергали. А 16 января губернатор Кемеровской области Аман Тулеев принял отставку Елены Рудневой, как было официально объявлено, «по семейным обстоятельствам» (на должности зам губернатора она проработала менее двух лет). При этом она получила назначение ректором Кузбасского регионального института развития профессионального образования. Вопреки слухам о том, что на её место может быть поставлен начальник департамента молодежи и спорта Антон Собянин, этого не произошло. На должность своего заместителя Аман Тулеев назначил 57-летнего Владимира Волчека,

А вот организационно-территориальный департамент и управление общественных отношений не только лишились своих руководителей, но и «жизни». По крайней частично: управление общественных отношений, которое много лет возглавляла Светлана Сницкая, было упразднено совсем. Как было официально объявлено, «в целях оптимизации управленческой деятельности и сокращения затрат на содержание государственных служащих». Светлана Сницкая после этого исчезла из состава регионального политсовета кемеровского регионального отделения «Единой России». А на базе организационно-территориального департамента был создан департамент внутренней политики губернатора, руководитель которым была назначена Нина Лопатина. Сергей Добрыдин получил назначение начальником архивного управления Кемеровской области.

Владимир Волчек
родился в 1954 году в городе Салаир, в 1981 году окончил исторический факультет Кемеровского государственного университета, где и занялся преподавательской работой. В 1988 году защитил кандидатскую диссертацию, а в 2007 году докторскую диссертацию по отечественной истории. Избирался в совет народных депутатов Кемеровской области I, II, III созывов. До назначения на должность заместителя губернатора возглавлял комитет по вопросам государственного устройства, местного самоуправления и правоохранительной деятельности совета народных депутатов Кемеровской области.

Назначенный заместителем губернатора Владимир Волчек много лет был депутатом областного совета. Где отметился как единственный представитель партии «Справедливая Россия», от которой он был избран на последних выборах в конце 2008 года, а также как инициатор, принятого перед новым 2009 годом закона Кемеровской области «О запрете деятельности по приёму лома и отходов цветных металлов». Владимир Волчек обосновывал его принятие необходимостью «действовать опережающим образом» по отношению к федеральному законодателю, который должен внедрить «адекватную систему законов, регулирующих сбор и скупку лома». Свою законодательную инициативу он объяснял тем, что «за 2007 и неполный 2008 годы в области было зарегистрировано 2219 случаев кражи металла на сумму свыше 31 млн рублей..., поэтому он и «предложил запретить приём лома цветного металла». Закон был принят неожиданно, очевидно, с нарушением полномочий, предоставленных облсовету, сразу же был опротестован прокуратурой Кемеровской области, и в конце февраля 2009 года по этому протесту отменён.

«ЖЕРТВА БОРЬБЫ АКЦИОНЕРОВ»

В конце декабря прошлого года назначение получил недавний гендиректор ОАО «СУЭК-Кузбасс» Александр Логинов. Он возглавил ОАО «Междуречье», крупнейший угледобывающий актив холдинга «Сибуглемет» (годовая добыча св. 6 млн тонн). В отрасли ходил слухи, что эту должность займет бывший глава Междуреченска Сергей Щербаков, и он действительно ещё с июня прошлого года был избран членом совета директоров «Междуречья». Однако, обязанности гендиректором предприятия два месяца исполнял Сергей Курылев, член совета директоров междуреченской телекоммуникационной компании «РИКТ», а затем 20 декабря на эту должность был избран 50-летний Александр Логинов.

Александр Логинов
уроженец Ленинска-Кузнецкого, выпускник Кузбасского политехнического института («горный инженер»). Карьеру начинал горнорабочим очистного забоя на шахте «Комсомолец» в Ленинске-Кузнецком, работал директором на шахты «Казанковская», шахтоуправления ОАО ИК «Соколовское», первым заместителем гендиректора ООО «НПО «Прокопьевскуголь», техническим директором «Кузбассугля», с 2003 года и до конца июля 2007 года возглавлял угольную компанию «Воркутауголь», а затем до сентября 2011 года – «СУЭК-Кузбасс».

Об обстоятельствах назначения нового гендиректора «Междуречья» и отставки его предшественника Валерия Жилина, возглавлявшего предприятие еще с 2000 года, ничего бы не стало известно, если бы не споры между акционерами предприятия — совладельцами активов холдинга «Сибуглемет». Предметом одного из таких споров стал сделка, по которой ОАО «Междуречье» продало 19,5% акций ЗАО «Обогатительная фабрика «Междуреченская» московскому ООО «Геоинвест», контролируемому Анатолием Скуровым, президентом холдинга «Сибуглемет». В результате этого приобретения, а также дополнительной покупки акций у вице-президента холдинга Александра Щукина, Анатолий Скуров собрал контрольный пакет акций ОФ «Междуреченская».

Такой сценарий не устроил двух других вице-президентов и совладельцев холдинга Валентина Бухтоярова и Владимира Мельниченко. Они попытались (безуспешно) оспорить сделку по продажи акций фабрики, которую оформляли как раз Анатолий Скуров и Валерий Жилин в ноябре 2010 года. В одном из этих судебных споров последний как свидетель выступил на стороне первого, и в результате совет директоров «Междуречья» сменил гендиректора. Как заметил один из сотрудников предприятия, «Валерий Петрович, оказался жертвой борьбы акционеров». Впрочем, он остался в совете директоров «Междуречья».

РОКИРОВКИ СТРАХОВЩИКОВ

В конце декабря 2011 года произошли кадровые изменения в кемеровском филиале компании РОСГОССТРАХ, директором стал Артём Сычев, вернувшийся в Кузбасс после года работы в Забайкальском крае. Говоря о своих планах на новой должности, он подчеркнул, что в 2012 году кемеровский филиал собирается преодолеть рубеж по сборам в 1 млрд рублей, и такие амбиции, по его словам, связаны, прежде всего, с расширением агентской сети, и работой по основным для компании направлениям – страхованием жизни и имущества. А также с закреплением успеха в страховании ответственности владельцев опасных производственных объектов, где Кемеровский филиал РОСГОССТРАХа в 2011 году, по оценке самой компании, имел долю рынка 28-29%.

Артём Сычев
родился в 1980г. в городе Анжеро-Судженск Кемеровской области. Имеет два высших образование: медицинское (Кемеровская государственная медицинская академия) и экономическое, по специальности «страхование» (Кемеровский государственный университет). С 2005г. по 2009г. возглавлял филиал компании РОСНО в Кемеровской области. В системе РОСГОССТРАХ – с декабря 2009г. в должности заместителя директора кемеровского филиала по розничному страхованию. С января 2011г. руководил филиалом компании РОСГОССТРАХ в Забайкальском крае.

Андрей Бобров, возглавлявший филиал с октября 2009 года, перешёл в начале года на должность территориального директора по СФО ОАО «СОГАЗ». С чем, наверное, была связана, ещё одна кадровая перестановка на местном страховом рынке. Вместо Максим Филимонова, в марте этого года, Кемеровский филиал «СОГАЗа» возглавила Ирина Кандинская.

Ирина Кандинская
родилась в 1976 году в г. Кемерово. В 1998 году окончила Кузбасский Государственный технический Университет, в 2001 году – аспирантуру Кузбасского Государственного технического Университета. После окончания обучения работала в преподавательской сфере. В 2006 г. перешла на работу в компанию «Сибирский Спас». С 2006г. по 2009г. – директор филиала ЗАО СК «Сибирский Спас» в г. Кемерово, 2009- 2010г.г. – руководитель Кемеровской дирекции ЗАО СК «Сибирский Спас». С 2010г. по 2011г. – заместитель директора по розничному страхованию Кемеровского филиала компании «Росгосстрах».

ПРОМСВЯЗЬБАНК:
УНИВЕРСАЛЬНАЯ ФИНАНСОВАЯ ПЛАТФОРМА

Не секрет, что все клиенты ценят в работе банка сочетание индивидуального подхода и оперативности в принятии решений. Особенно это важно для предприятий малого и среднего бизнеса и частных предпринимателей. Опыт работы ОАО «Промсвязьбанк», который уже несколько лет входит в число лидеров по кредитованию МСБ, позволяет учитывать специфику данного сегмента и предлагать клиентам оптимальные варианты сотрудничества.
О практике работы с малым и средним бизнесом рассказывает Региональный директор Операционного офиса «Кемеровский» Ольга ГАЙНЕТДИНОВА.

– Ольга Викторовна, какие компании (годовой оборот, объём выручки) попадают под ваше определение малого и среднего бизнеса? Каково число таких компаний в России, и какой процент этих компаний, по вашему мнению, имеет неудовлетворенную потребность в кредитных ресурсах?

– В Промсвязьбанке ключевым показателем для отнесения компании к сегменту малого и среднего бизнеса является годовой объём выручки, который не должен превышать 360 млн рублей. На сегодня в России к сегменту МСБ относится более 4,2 млн предприятий. И практически у каждого из них, рано или поздно, возникает потребность в кредитных ресурсах, так как всегда есть, куда расти. В настоящий момент спрос на кредитование удовлетворен всего на треть. Весь прошлый год мы наблюдали рост спроса на долгосрочные продукты: сегодня доля инвестиционных кредитов сроком более 3 лет выросла до 30%.

– Итак, основное направление сотрудничества – это кредитование. Как с течением времени и учётом потребностей клиентов изменяются кредитные программы для МСБ? Можно ли вообще говорить, что такие кредиты бывают «стандартными» или все решает индивидуальный подход?

– Промсвязьбанк запустил собственную программу кредитования МСБ в конце 2007 года. С течением времени у нас сформировалась линейка из 8 видов кредитов, которые могут удовлетворить практически все потребности бизнеса малых и средних предприятий. Условия предоставления кредитных средств – размеры, ставки, сроки, обеспечение – определяются в индивидуальном порядке. Для этого специалисты банка выявляют основные потребности компании, проводят комплексную оценку финансово-экономического состояния бизнеса, перспектив его развития. Предприятия МСБ довольно часто испытывают нехватку залогового имущества для обеспечения банковских кредитов. Залоговое обеспечение для нас – это дополнительный инструмент возвратности. В первую очередь мы смотрим на состояние бизнеса, динамику развития бизнеса клиента и лишь потом на то, что у него есть для залога. Поэтому в нашей линейке изначально были предусмотрены беззалоговые кредиты, в том числе овердрафты к расчётным счетам, а также гибкие требования к обеспечению по залоговым кредитам. Есть практика финансирования клиентов на суммы до 60 млн рублей сроком до двух лет только под товары в обороте. Кредиты до миллиона рублей мы предоставляем без залога. Кроме того, требование страхования залогового имущества не всегда является обязательным условием. Это экономит нашим клиентам большие деньги. Повторюсь, для нас главное – чтобы бизнес клиента с нашей финансовой помощью рос и укреплялся.

– С какими результатами по кредитованию малого и среднего бизнеса Промсвязьбанк завершил 2011 год?

– Портфель кредитов МСБ на 1 января составил 37,4 млрд рублей (по российским стандартам бухучета). Рост портфеля по сравнению с прошлогодним показателем – 45%. При этом на долю филиалов пришлось 80% от общего размера кредитного портфеля МСБ. Мы по-прежнему являемся лидерами рынка кредитования малого и среднего бизнеса в Кузбассе – в декабре 2011 г. кредитный портфель МСБ достиг 1 млрд рублей, а наша команда была признана лучшей командой МСБ по региональной сети Промсвязьбанка

За прошлый год клиенты МСБ получили в банке порядка 9 тыс. кредитов. Промсвязьбанк участвует в государственных программах содействия МСБ, в течение 2011 года мы заключили соглашения о сотрудничестве с 8 региональными фондами поддержки малого предпринимательства. На сегодня общее количество таких соглашений превысило три десятка: фонды предоставляют банку поручительства по кредитам предприятий МСБ – под такие поручительства за год Промсвязьбанк выдал 422 кредита на общую сумму 3,7 млрд рублей (прирост по сравнению с 2010 г. составил 33%).

– Изменилась ли отраслевая структура заемщиков по сравнению с докризисным периодом?

– Несомненно, изменения происходят. Многие компании, которые в кризис потерпели убытки, в данный момент вновь активизировались на рынке – например, в сегменте грузоперевозок. Промсвязьбанк возобновил кредитование данного вида бизнеса, при этом минимизировав риски с введением условия: у клиентам должно быть не менее трех необремененных залогом машин в собственности. В структуре кредитного портфеля Промсвязьбанка примерно 75% заемщиков – торговые компании, 15% – предприятия сферы услуг, остальные – производственный бизнес.

– Что посоветуете предпринимателям? Стабильности на мировых финансовых рынках что-то пока не наблюдается.

– Проблемы Евросоюза отразились на нашей экономике и, соответственно, на её банковском секторе, что привело к увеличению стоимости привлечения финансовых средств для коммерческих банков. Таким образом, занимать предпринимателям становится сложнее, так как цена кредитов имеет тенденцию к росту, к тому же в случае развития кризисных явлений может снизиться платёжеспособность самих представителей МСБ. Все игроки рынка кредитования пересмотрели процентные ставки в сторону увеличения, поэтому предпринимателю нужно чётко оценить потенциал своего бизнеса и понимать, справится ли он с долговой нагрузкой.

Несмотря на трудности текущего момента, спрос на заёмное финансирование довольно высок и постепенно увеличивается, и Промсвязьбанк готов предоставлять заёмщикам МСБ кредиты на оптимальных условиях. Хочу отметить, у нас в Промсвязьбанке одна из самых быстрых систем принятия решений по кредитной заявке (от 1 до 7 дней в зависимости от суммы и сложности сделки), пакет документов является достаточно простым и необременительным для заёмщика. При этом мы предлагаем различные формы получения заёмных средств: разовая выдача, возобновляемые или невозобновляемые кредитные линии, овердрафты, индивидуальные графики с учётом особенностей, например, сезонности, бизнеса. Также наши клиенты могут рассчитывать на отсрочку погашения основного долга на срок до 9 месяцев. Наш банк – универсальная финансовая платформа для клиентов МСБ, мы заинтересованы, чтобы они не только кредитовались, но и получали у нас весь комплекс банковских услуг.

– Каких, например?

– Расчётно-кассовое обслуживание и весь комплекс дополнительных услуг, куда входят дистанционное банковское обслуживание, инкассация, конверсия, валютно-обменные операции. Кроме того, предприятия МСБ могут быть заинтересованы в зарплатных проектах и эквайринге, а их сотрудники – в том, чтобы стать клиентами розничного направления банка, которые будут иметь дополнительные преференции. До кризиса предприятия МСБ нередко работали с десятком банков одновременно: кредитовались в одном, обслуживались в другом, в третьем сотрудники оформляли потребительские кредиты и кредитные карты, четвертый вел зарплатный проект и т.д. Сейчас клиенты стараются не распыляться и выбирать такой банк, который способен комплексно удовлетворить их потребности и минимизировать временные и финансовые затраты.

– Как вы сказали, до кризиса предприниматели привыкли работать сразу с десятком банков и имеют по нескольку кредитов. И время от времени у них возникает потребность рефинансировать ссудную задолженность. Помогаете в таком случае?

– Конечно. Специально для таких клиентов мы разработали в прошлом году продукт «Кредит на кредит». С его помощью можно рефинансировать задолженность в любом стороннем банке. Причем не только основной долг, но и сумму начисленных процентов или другие необходимые платежи. Более того, Промсвязьбанк готов предоставить клиенту объем средств, размер которого будет превышать остаток долга по рефинансируемому кредиту. Если заемщику открывается кредитная линия, транши могут быть направлены не только на рефинансирование, но и на пополнение оборотных средств, инвестиции в основные средства, используемые в бизнесе, на проведение рекламной кампании или прочие операционные расходы. Деньги будут предоставлены под залог имущества, которое является обеспечением по кредиту другого банка.

– «Квартирный вопрос» измучил не только рядовых граждан, но и предпринимателей. Знаю, что в Промсвязьбанке есть особая программа для бизнеса, которая даёт ему возможность уйти от аренды.

– Да, у нас есть кредит «Коммерческая недвижимость», такая особая коммерческая ипотека для МСБ. Чтобы получить его, достаточно располагать только суммой аванса в 20% от стоимости покупки (аванс можно заменить на дополнительный залог). В качестве залога выступает само приобретаемое имущество. В ходе покупки коммерческой недвижимости (нежилых зданий, офисных, торговых, производственных или складских помещений) и земли с помощью кредитных средств от Промсвязьбанка, предприятие может заключать сделку купли-продажи с юридическими, физическими лицами, а также с госучреждениями. Это реально поможет использовать преимущественное право при выкупе помещений, арендуемых у муниципалитетов или государства. Сумма такого кредита у нас – до 100 млн рублей, срок – до 10 лет.

УМЕНЬШЕНИЕ И РОСТ

Телекоммуникационная отрасль, и связанные с ней производства электронных устройств, при наблюдении за ними не могут не оставлять странного впечатления. Собственно отрасль связи не выпускает конкретного товара, хотя объёмы передаваемого интернет-трафика одно время и пытались сделать таковым, её продукция – услуги соединения и передачи. Она обеспечивает связь между людьми, общение, передачу информации. Общение может иметь характер делового общения, семейного, личного, телекоммуникациям все равно.

ВОПРОС МИЛЛИМЕТРОВ

Ещё лет двадцать, даже пять лет тому назад множество людей, а часть и до сих пор, прекрасно обходились без такого объёма общения, которое стало уже привычкой сегодня. Или станет ей завтра. Конечно, в деловом обороте такое увеличение общения, или ускорение его, действительно обеспечивают серьёзные выигрыши, помогают сократить расходы, снизить риски и т. д. Но есть немало и таких видов бизнеса, которые могут вполне обходиться без большого объёма каждодневного общения. Тем не менее, как ни странно, телекоммуникационная отрасль очень быстро растёт, и, как ожидается, продолжит этот рост в обозримом будущем. Хотя к определенным пределам роста некоторые сегменты сектора уже подошли.

Другая странность в том, что у телекоммуникационной отрасли и её смежников сформировались некие внутренние самоценности, определенная внутренняя инерция развития, не зависящая от внешних стимулов. И это всё уверенно создает у пользователей впечатление, что те нуждаются в появляющихся каждый день новых товарах и услугах и просто обязаны ими воспользоваться. Непременно приобрести или даже поменять одно плоское устройство на другое, новейшее, отличное от первого тем, что стало тоньше или толще на миллиметр. Или вдруг прибавило разрешения экрана, хотя и предыдущее уже полностью покрывало способности зрения человека.

Можно допустить, что в основе такого подхода голое стремление к прибыли, но им одним быстрый рост сектора вряд ли можно объяснить. Хотя действительно доходность мобильных операторов, а равно и производителей электронных устройств, весьма приличная. Если пересчитать на абонентов оператора, то получится, что среднестатистический пользователь мобильного телефона приносит своему оператору порядка 700 рублей чистой прибыли в год, по 60 рублей в месяц, при среднемесячной разговорчивости абонента мобильной связи в 289 минут (рассчитано по данным отчетности ОАО «МегаФон» за 2011 год, но у других операторов расклад похожий). Конечно, сюда эти показатели получаются, исходя и из других доходов операторов, – от интернета, от продаж (тут они всё больше становятся похожими на магазины) товаров, от услуг в корпоративном секторе. Но так или иначе, телекоммуникационная отрасль является высоко прибыльной сферой экономики. Неслучайно же крупнейшими акционерами российских телекомов выступают самые богатые бизнесмены страны. Те, кто ещё недавно делал ставку на такие традиционные отрасли как металл, уголь, нефть, сегодня владеют пакетами акций крупнейших операторов, а также интернет-компаний.

Однако, вряд ли только маркетинговое давление больших компаний на потребителей обеспечивает сегодняшний рост телекоммуникационного сектора (собственно услуг связи и смежных с ней производства/поставок электронных устройств). Современное общество действительно становится информационным, и производство информации, и обмен ею, в том числе, и виде простого общения, являются важной, неотъемлемой частью нашей жизни. Поэтому частью этой жизни стали, хотим мы этого или сопротивляемся этому, телефоны, гаджеты, компьютеры. И они из неё уже не уйдут.

СТАВКА НА МАЛЕНЬКИХ

Телекоммуникационные компании уже несколько лет назад стали трансформироваться во многофункциональные и разнонаправленные предприятия, основными услугами которых остаются услуги связи, но к ним добавляется ещё многое и многое другое. Теперь они ещё и ритейлеры, причём торгуют не только смежными продуктами, имеющими отношение к связи, такими как телефоны, планшетники, мобильное ПО, но и многими другими. Фотоаппаратами, электронными фоторамками, навигаторами, системами видеонаблюдения и электронными книгами, а ещё банковским продуктами.

Подобный подход, конечно, отражает реалии развития такого сегмента потребительского рынка как торговля электронными устройствами. А он движется всё сильнее в сторону компактных устройств, по умолчанию, предполагающих их мобильность, переносимость, а затем и подключение к сети, внешней и/или внутренней с помощью различных систем связи. Сегодня размеры этого рынка уже превысили рынок стационарных устройств, как рынок мобильных телефонов превзошел рынок стационарных устройств, хотя им было около 150 лет ко времени широкого распространения радиоприемопередатчиков для удобства пользователей также названных телефонами, сотовыми или мобильными.

Теперь похожие процессы происходят и на рынке других компактных устройств, на этот раз они начинают опережать компьютеры. Не так давно американская аналитическая компания Canalys сообщила, что мировые продажи «умных телефонов», т. е. смартфонов, превысили в количественном отношении продажи персональных компьютеров, причем, всех вместе, включая и мобильные, такие как планшеты, нетбуки и ноутбуки (на долю настольных ПК, по данным компании, приходится не более четверти компьютерных продаж). Вице-президент и главный аналитик Canalys Крис Джонс отмечает, что в прошлом году упал спрос на нетбуки и замедлился спрос на настольные ПК и ноутбуки как прямой результат растущего интереса к планшетникам. При этом рост такого интереса практически не оказал никакого влияния на продажи смартфонов, рынки которых были стабильно растущими по всем миру.

Превышение смартфонами продаж персональных компьютеров Крис Джонс назвал новой отправной точкой, ведь ещё несколько лет назад «умные телефоны» были сугубо нишевыми продуктами, из которых стали по настоящему массовыми товарами. Объяснение такому росту он дал простое – за счёт значительного снижения цен, сделавшего этот продукт доступнее, и выросшего «аппетита» потребителей к мобильному доступу в глобальную паутину, к потреблению интернет-контента и различных приложений и сервисов на мобильных устройствах.

По оценке, которую приводит со ссылкой на аналитиков отрасли, газета «Ведомости», в России похожая тенденция, и в этом году продажи смартфонов превысят реализацию ПК, в прошлом году в стране было продано около 7,7 млн смартфонов (в 2 раза больше, чем годом ранее) и 12,2 млн ПК (на 9% больше, чем в 2010 году). Логику потребителей понять не сложно, зачем приобретать громоздкое, или (в случае с ноутбуком) довольно тяжёлое устройство, которое будет использоваться в основном для просмотра видео, прослушивания музыки и для общения в социальных сетях, когда всё это можно получить на устройстве, которое дешевле и к тому же помещается в карман или сумочку. Тем более, что практически все современные мобильные устройства и так являются компьютерами, самые сложные из них давно уже оцениваются по характеристикам центрального процессора и операционной системы, размеру основной и оперативной памяти и другим сугубо компьютерным показателям. Внутри же рынка самих компьютеров, следуя складывающимся сегодня потребительским пристрастиям, всё больше места завоевывают планшетники, фактически занимающие промежуточную позицию между компьютерами и смартфонами.

За спросом следуют не только производители, но и телекоммуникационные компании, уже коли они и так стали ещё и ритейлерами. Говоря о проникновении смартфонов и всевозможных мобильных гаджетов, директор Кемеровского филиала ОАО «Вымпелком» Николай Каплин подчёркивает, что владельцы таких устройств являются основным драйвером роста потребления дополнительных сервисов мобильной связи, в частности, мобильного Интернета. Он ссылается на исследования «Анализ социального и экономического влияния мобильной связи: взгляд на Россию», проведенного компанией «Коминфо Консалтинг», по данным которого владельцы смартфонов в 3 раза больше выходят в Интернет и пользуются специальными сервисами. Хотя конкретно в Сибири уровень проникновении смартфонов пока самый низкий по стране (по данным указанного исследования), зато наблюдается резкий рост их продаж в сравнении с аналогичными периодами прошлых лет. Так в августе 2011 года доля продаж смартфонов увеличилась в 2 раза по отношению к августу 2010 года.

«Безусловно, мы видим, что потребности наших абонентов изменились, в разы возросла требовательность: пользователь хочет оставаться на связи, и иметь доступ к своим друзьям и интересующему его контенту всегда и везде, а ещё лучше иметь такую возможность на ладони», – отмечает Николай Каплин. Поэтому «Би Лайн» как оператор реагирует на эти потребности запуском тарифов для пользователей 3G-интернета (как для пользователей USB-модемов, так и для тех, кто выходит в Интернет с мобильного телефона и др. мобильных устройств). В свою очередь дополнительными стимулами роста потребления мобильного Интернета, по его оценке, становится развитие индустрии приложений, как контентных (информация, игры, видео, музыка, социальные сети и пр.), так и приложений для бизнеса (логистика, финансы, управление и др.), появление в сети «магазинов приложений» и удешевление мобильной связи третьего поколения.

Алексей Огородничук, специалист по обслуживанию корпоративных клиентов Кузбасского регионального отделения Сибирского филиала ОАО «МегаФон», отмечает, что спрос на мобильные устройства и гаджеты определяется самыми разными причинами. Есть потребители, которые буквально гоняются за новинками, или за продуктами определенного производителя, такие сразу же приходят за покупкой новейшей модели, не смотрят на цену. Хотя в целом в Кемерове не так много «гламурных» потребителей, которые бы обращали внимание в первую очередь на красивость устройства, его модность и другие внешние характеристики.

Едва ли не самым важным показателем для потребителей, по оценке Алексея Огородничука, является, конечно,

ТТК

Взгляни на мир под другим углом

Полный комплекс услуг связи для офисов и бизнес-центров

- Телефония
- Доступ в Интернет
- Корпоративные сети связи

- Гибкая тарифная политика
- Четкие сроки выполнения работ
- Высокая надежность и качество связи
- Круглосуточная поддержка пользователей

ТТК - Западная Сибирь
г. Кемерово, ул.Терешковой, 41, к.2, (БЦ "СИТИ-ПЛАЗА")
тел.: (3842) 34-50-05, факс: (3842) 34-50-06
www.ttk.ru

Услуги предоставляются при наличии технической возможности
Луцензия №№ 75631, 69798, 77856, 33684

спонсор рубрики

цена. Потом при выборе между сходными по стоимости изделий, сравнивают технические характеристики – быстродействие, скорость передачи данных, наличие того или иного функционала. К примеру, между планшетниками Acer A500 и Acer A501 нет никакой разницы, кроме одной функции, у первого нет 3G модуля но есть Wi-Fi, у второго есть и Wi-Fi, и выход во внешнюю сеть 3G. Соответственно, потребитель, которому не нужен мобильный интернет, но он регулярно пользуется услугами бесплатной связи Wi-Fi в кафе, у себя дома и на работе, выберет Acer A500, а другому больше подойдет вторая модель. Учитывается при выборе марка изделия.

Николай Каплин: «Пользователь хочет оставаться на связи, и иметь доступ к своим друзьям и интересующему его контенту всегда и везде, а ещё лучше иметь такую возможность на ладони»

Интересно, что и в том случае, когда мобильный оператор работает в стандарте связи второго поколения, расширение ассортимента фирменных салонов рассматривается как важный маркетинговый ход для смены существующего имиджа компании. К примеру компания Tele2 давно и последовательно работала на рынке как жесткий дискаунтер. Исходя из этого формировался и ассортимент фирменных салонов продаж. В марте 2012 года открылся первый в Кузбассе салон нового формата, где, как поясняет коммерческий директор «Tele2-Кемерово» Алексей Сидоров, компания, сохраняя на рынке позицию дискаунтера, делает ставку на то, что это – европейский оператор. В таких салонах (в других странах присутствия Tele2 они уже работают) будет представлено значительно больше и телефонов, и других электронных устройств.

Так или иначе, линия на расширение списка товаров и услуг, которые предлагает телекоммуникационные компании, будет продолжена. Очевидно, что это требует и/или хочет потребитель, в отдельных случаях он не против появления в продаже новых товаров и услуг. А, кроме того, операторы видят в таком подходе дополнительные выгоды, все равно, уровень проникновения мобильной связи превысил 100%, и дальше вряд ли будет расти. Значит, нужно бороться за потребителя, который идет в сеть, а это можно делать предложением сопутствующих товаров и услуг.

ИНТЕРНЕТ-ДВИЖИТЕЛЬ

Как бы не были насыщены рынки традиционного голосового общения, как с помощью стационарных, так и мобильных телефонов, сектор общения с помощью выхода в интернет имеет ещё очень большой потенциал роста. По данным социологического исследования «Интернет в России» фонда «Общественное мнение» (ФОМ), за восемь лет, с марта 2003 по март 2011 года число российских интернет-пользователей выросло в 6 раз, если учитывать все категории (суточная, недельная, месячная аудитория), с 8,9 млн человек до 52,9 млн, при этом рост суточной аудитории был намного быстрее, в 12,1 раза, с 3,2 млн до 38,6 млн человек. А доля пользователей, которые ежесуточно обращаются в интернет, за 8 лет выросла в 2 раза, с 36% до 73% в общей численности пользователей, доля же тех, кто выходил в сеть хотя бы раз в неделю, сократилась с 35% до 20%, а тех, кто раз в месяц – с 29% до 7%.

Только за один год, с марта 2010 по март 2011 года, суточная аудитория интернета в России выросла на 31%, с 29,4 до 38,6 млн человек, а число всех пользователей – на 22%, с 43,3 млн до 52,9 млн. Оценки ФОМа несколько отличаются от оценок, которые дают телекоммуникационные компании и другие исследователи интернет-аудитории. Но следует понимать, что социологи свои данные получили по результатам опросов общественного мнения, в последнем случае (весна 2011 года) – 36 тыс. респондентов. Исследовательский сайт Internet World Stats на конец 2011 года оценил число интернет-пользователей в России в 61,5 млн человек (что в принципе соответствует 20-процентному темпу годового роста, отмеченную ФОМом). По этому показателю Россия заняла второе место в Европе после Германии (67,4 млн пользователей), но не по проникновению. При среднеевропейском проникновении в 61,3% (максимум в Исландии – 97,8%, минимум в Косово – 20,7%) Россия с 44% проникновении пока в числе не самых продвинутых стран. Сходные показатели у Беларуси, Румынии, Греции и Болгарии, чуть ниже в Молдове и на Украине. Но это значит только одно, у рынка обеспечения интернет-доступа огромный потенциал. Выход на показатель даже не Исландии, а, к примеру, куда более близких Литвы, 60%, или Латвии, 70%, означает подключение ещё 20-30 млн человек по России, и увеличение в 1,5 раза всей соответствующей инфраструктуры.

Роман Жаворонков: «Скорость интернета перестала иметь важное значение, сегодня HD-телевидение становиться реальностью»

Конечно, как и в Европе, в России существует очень большой разброс в проникновении интернета в зависимости от регионов и даже определенных городов/районов внутри одного региона. По данным ФОМа, 11% всей интернет-аудитории России обеспечивает Москва, на долю Санкт-Петербурга приходится ещё 5%, городов-миллионников – 9%, крупных городов (св. 500 тыс. человек) – 10%, городов от 100 тысяч – 23%. Хотя следует признать, что и доля в 43%, что обеспечивают жители сёл и городов с населением менее 100 тыс. человек, тоже весьма заметна. Но так или иначе, в урбанизированной местности степень проникновения пока выше, чем в сельских территориях и в малых населённых пунктах.

В Кузбассе проникновение выше среднероссийского. По оценке Дмитрия Васильева, первого заместителя генерального директора ТТК-Западная Сибирь, сегодня проникновение интернета в крупнейших городах Кемеровской области уже превышает 65%. В условиях высокого уровня проникновения на рынке продолжается консолидация и усиливается конкуренция. В таких условиях «привлекать и удерживать абонентов операторам становится все сложнее. Для частных пользователей разрабатываются пакетные предложения и увеличиваются скорости доступа в Интернет», отмечает Васильев. При этом скорость доступа в сеть для розничных абонентов растёт, а стоимость тарифов не увеличивается, а в некоторых случаях даже уменьшается. «Впрочем, гонка скоростей подходит к концу, а провайдеры делают ставку на дополнительные сервисы и услуги, разрабатывают всевозможные программы лояльности для абонентов», – подытоживает Дмитрий Васильев.

Похожую оценку высказывает и генеральный директор ООО «Е-ЛАЙТ-ТЕЛЕКОМ» (работает под маркой Good Line) Роман Жаворонков: «Скорость интернета перестала иметь важное значение, сегодня HD-телевидение становиться реальностью». Косвенно указывает на то, что скорость подключения не всегда имеет первостепенное значение, практика оператора Tele2, не имеющего сети стандарта 3G, обещающего высокие скорости мобильного интернета. Несмотря на то, что компания Tele2 предоставляет доступ в сеть интернет только по стандарту Edge, т. е. с помощью обычных телефонов второго поколения связи, количество абонентов, которые пользуются услугой передачи данных в таком виде, по данным Валерия Игнатьева, становится все больше. В Кузбассе, по итогам 2011 года, их было уже 40% от общего числа пользователей, а объем неголосовых услуг, которые компания предоставила в прошлом году, вырос, в основном, как раз за счет интернет-доступа, на 40% при увеличении объёма голосовых услуг только на 1%.

Рынок интернет-доступа растёт как за счёт разных сегментов этого рынка (мобильного, кабельного, телефонного), так и за счёт экстенсивного расширения географии работы операторов. По оценкам Дмитрия Васильева «на розничном рынке связи Кузбасса важным событием в 2011 году стал выход крупных операторов в малые города региона». Компания ТТК-Западная Сибирь стала предоставлять услуги широкополосного доступа в Интернет (ШПД) в Ленинске-Кузнецком, Белове, Осинниках и Тайге, в 2012 году компания планирует начать предоставлять домашний интернет еще в ряде кузбасских городов. Расширяют географию своего присутствия и другие операторы кабельного доступа, к примеру, компания Good Line в июне прошлого года начала работать в Прокопьевске, в ноябре – в Полысаево, в феврале нынешнего года – в Киселевске.

Как отмечает Дмитрий Васильев, «пользователи высоко ценят качество услуг связи и сервис, представители бизнеса отдают предпочтение поставщикам услуг с высоким коэффициентом надежности сети связи и высококвалифицированным персоналом». Поскольку в городах Кузбасса с высоким уровнем развития рынка интернет-доступа жители многоквартирных домов зачастую имеют возможность выбирать между предложениями широкополосного доступа (ШПД) сразу от 5-6 провайдеров. «Решающим фактором при выборе оператора остается качество услуг связи, однако для привлечения и удержания абонентов необходимы дополнительные методы», -– отмечает Васильев.

Всё это указывает на то, что спрос на услуги передачи данных продолжает и продолжит расти, и не всегда при этом абоненты будут обращать внимание в первую очередь на скорость доступа. Важным для них остаётся наличие самого подключения, дополнительные сервисы и общее качество обслуживания, предоставляемое оператором. Особенно ценится то, что потребитель называет «индивидуальным подходом».

спонсор рубрики

СТАБИЛИЗАЦИЯ И ЛОЯЛЬНОСТЬ

Несмотря на то, что потенциал развития рынка интернета в России остаётся значительным, в большинстве случаев крупнейшие операторы признают, что подходят к пределам расширения своей инфраструктуры, и период бурного роста и острой ценовой конкуренции завершается. Особенно на рынке голосовых услуг. Поскольку насыщенность подключениями к мобильной связи уже давно превысила 100%, немало абонентов пользуются двумя и более такими устройствами, или двухсимочными телефонами, операторы в большинстве своём бороться за новые подключения в сфере мобильной телефонии уже не стремятся. Как заметил по этому поводу руководитель компании «Вымпелком» Антон Кудряшов в интервью «Ведомостям» «наращивать долю рынка любой ценой, безусловно, не имеет никакого смысла, и есть такое ощущение, что и другие операторы постепенно приходят к этому пониманию».

Очень характерна в этой ситуации позиция компании Tele2, которая работает в России только в сетях мобильной связи второго поколения, основной услугой для которых является передача голоса. По словам регионального управляющего директора ЗАО «Tele2-Кемерово» Валерия Игнатьева, для Tele2, мобильного оператора, который по меркам рынка уже является «старым» (работает более 15 лет), «ровно та задача, которую ставит кемеровской «дочке» «материнская» компания – сохранять завоёванные позиции на рынке, удерживать своих абонентов. Конечно, при этом сохраняется и задача не останавливаться в развитии, расширять сеть покрытия, заходить в новые населенные пункты. Но, «выбирая строительство нового сегмента, или расширение действующего, обычно выбираем расширение» – отмечает Валерий Игнатьев.

Поэтому в последние несколько лет практически все телекоммуникационные компании стали обращать внимание на завоевании лояльности клиентов. Абоненты часто находят поводы для потребительского недовольства, как работой самих операторов, так и электронных устройств, которыми пользуемся. Поэтому операторы, однажды построив сеть, затем занимаются устранением в ней «белых» пятен, улучшением связи, добавлением новых сегментов. Другим направлением этой работы стало изменение самих подходов в работе с клиентами, создание специально подготовленных справочных служб, служб технической поддержки. Практически все представители мобильных операторов говорят о важности для этого своих фирменных салонов связи, именно они в непосредственном контакте с клиентами помогают сформировать столь необходимую, но столь легко утрачиваемую верность абонентов своим операторам. А иначе, почему тогда на среднем пользователя приходится едва ли не по полтора подключения, вряд ли они к одной и той же сети, и почему многие пользователи мигрируют от одного оператора к другому, а потом к третьему едва ли ни каждые три месяца.

Валерий Игнатьев: «Выбирая – строительство нового сегмента или расширение действующего, обычно выбираем расширение»

СЛИЯНИЕ ИЛИ ПРОДАЖА

Когда рынок становится насыщенным, и конкуренция на нём постоянно растёт, участники рынка стремятся к завоеванию места на рынке не только с помощью привлечения дополнительных абонентов и с помощью расширения географии присутствия, но и с помощью покупки доли на рынке. В качестве замены крупным вложения постепенного развития сети. Поглощение одних «игроков» рынка другими давно уже стало характерной тенденцией телекоммуникационной отрасли, пожалуй, нигде так часто не продаются и/или сливаются различные компании.

Чаще всего, конечно, такие сделки являются покупкой более крупными менее крупных. Как к примеру, покупка ОАО «Ростелеком» барнаульского ООО «ЭНТЕР» (предоставляет услуги ШПД физическим лицам в Барнауле, Новокузнецке и Тюмени, 20 тыс. абонентов) за 305 млн рублей (о завершении сделки было объявлено в марте нынешнего года) у компании «Энфорта». Согласно объявлению пресс-службы «Ростелекома», это приобретение было осуществлено в рамках стратегии «Ростелекома» по расширению абонентской базы и модернизации сетевой инфраструктуры и может рассматриваться как альтернатива капитальным вложениям в городах присутствия ООО «ЭНТЕР». Действительно, не тратя время на построение сети, покупатель получил построенную в 2010 году сетевую инфраструктуру с волоконно-оптическими линиями протяженностью более 480 км и с техническим охватом сети около 2,6 тыс. многоэтажных домов, что соответствует около 80% домов в Барнауле и более 50% – в Новокузнецке.

А вот объединение трёх независимых операторов Новосибирска, Томска и Кемерова – «Новотелекома», «Томтела» и «Е-ЛАЙТ-ТЕЛЕКОМа» (Good Line) – стала, очевидно, альтернативой сделки поглощения более крупным «игроком» мелкого. Поскольку, как было объявлено в ноябре прошлого года, все три компании продолжат работу в прежнем кадровом составе и с прежними брендами, а доли в объединенной компании получат пропорционально нынешние акционеры всех трёх операторов. Тогда же было сказано, что сделка будет закрыта в начале 2012 года после окончания всех юридических процедур и получения необходимых одобрений, но пока о её завершении не было объявлено. Если объединение состоится, новый сибирский оператор будет располагать совокупной абонентской базой в 250 тыс. абонентов высокоскоростного интернета и 80 тыс. абонентов кабельного телевидения в трех областях Сибири. В планах объединенной компании – выйти на рубеж 500 тыс. абонентов. Показательно, что слияние стало альтернативой продажи – первоначально «Новотелеком» вёл переговоры о продаже «Вымпелкому».

В перспективе возможности для консолидации в отрасли сохраняются. В крупных городах Кузбасса предложение услуг ШПД предлагают в среднем 10-12 операторов, на рынке мобильной связи региона работают 6 компаний, не сокращается, а, напротив, даже расширяется число операторов фиксированной телефонной связи. Значит, всегда будут попытки одной компании купить другую (и, соответственно, предложения продать) для расширения своего присутствия на рынке. Потребителям в данном случае важно не потерять своё – не получить повышение тарифов и ухудшения качества услуг.

спонсор рубрики

ВАДИМ СЕВАСТЬЯНОВ:

«МЕГАФОН» НЕ ПРОСТО СООТВЕТСТВУЕТ ТРЕНДАМ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННОГО РЫНКА, В ОТДЕЛЬНЫХ СЛУЧАЯХ ОН ИХ ФОРМИРУЕТ»

Итоги работы в регионе в 2011 году подводит Кузбасское региональное отделение Сибирского филиала ОАО «МегаФон». Его директор Вадим СЕВАСТЬЯНОВ уверен, минувший год стал для компании не просто успешным – кузбасскому «МегаФону» удалось упрочить своё лидерство в сегменте мобильного 3G-Интернета и дополнительных инновационных услуг. «Мы расширили зону покрытия и ёмкость Сети, обеспечили сотовой связью отдалённые населённые пункты, в 2011-м нашими услугами мобильного доступа в Интернет стали пользоваться в два раза больше абонентов, чем в 2010 году», – пояснил Вадим Васильевич, ответив на вопросы нашего корреспондента.

– Вадим Васильевич, с какими результатами завершило 2011 год Кузбасское региональное отделение Сибирского филиала ОАО «МегаФон»? Удалось выполнить поставленные цели и задачи?

– Могу с уверенностью сказать, что по результатам работы 2011 года «МегаФон» в Кемеровской области уверенно лидирует по скорости передачи данных в сетях 3G. Это связано с тем, что «МегаФон» использует по всей Сибири высокотехнологичное оборудование стандарта 3G/HSPA+. Благодаря новейшим технологическим решениям, а также широкой территории покрытия, сегодня нашими услугами мобильного доступа в Интернет пользуются в два раза больше абонентов.

– Как шло строительство сетей и сетевой инфраструктуры?

– Мы смогли в 2-3 раза увеличить скорости мобильного доступа в Интернет своим абонентам в тех районах, где перевели свои базовые станции «на оптику». Так что строительство волоконно-оптических линий связи (ВОЛС) стало главной точкой роста в развитии сетевой инфраструктуры. В 2011 году «МегаФон» построил несколько ВОЛС, связавших Кемерово, Новокузнецк, Белово и Прокопьевск. Забегая вперёд, отмечу, что в первом квартале 2012 года мы уже завершили этап строительства волоконно-оптической линии связи до Таштагольского района. Это позволило перевести на ВОЛС базовые станции «МегаФона» в Таштаголе, а также в посёлках Каз, Мундыбаш и Шалым, обеспечив жителей района надёжной связью. Таким образом, теперь наши ВОЛС представлены в 15 городах и районных центрах Кемеровской области – а это 65% от общего числа. Суммарная протяжённость магистральных ВОЛС в Кузбассе составила более (!) 700 км.

– С какими итогами закончили прошлый год такие сегменты компании, как «розница» и «бизнес»?

– Эти направления нашей работы связаны с большими успехами. Но в качестве ключевых, мне хотелось бы особо отметить два показателя. Во-первых, бизнес-сегмент. В 2011 году нам удалось привлечь крупнейшего корпоративного клиента за всю историю Сибирского филиала – Холдинговую Компанию «СДС». По данным на декабрь 2011 года количество абонентов данной корпорации, обслуживаемых нами, составило без малого 15 тысяч человек, а по данным на февраль 2012 года – уже около 20 тысяч. Во-вторых, – сегмент розничный. Сегодня в Кузбассе представлены 75 фирменных салонов «МегаФон Ритейл». Таким образом, расширив географию присутствия, мы обеспечили одинаковый уровень обслуживания клиентов как в крупных городах, так и в небольших посёлках Кемеровской области.

– Что можно было бы назвать основными тенденциями развития телекоммуникационного рынка в 2011 – в начале 2012 года? Как это, в частности, влияет на Вашу компанию? Как ей приходится в этом участвовать?

– Основной тренд – бурный рост рынка высокотехнологичных мобильных устройств (планшетные компьютеры, смартфоны и т.д.). Чтобы обеспечить этот процесс технологически, мы строим волоконно-оптические линии связи с применением новейших технологий, как следствие, – увеличиваются на порядок скорости мобильного Интернета; взаимодействуем с крупнейшими игроками рынка фиксированного широкополосного доступа в Интернет (ШПД). К примеру, сейчас наша мощнейшая оптоволоконная сеть работает не только для собственных нужд «МегаФона». Мы предлагаем услуги фиксированного доступа в Интернет, аренды каналов другим заинтересованным компаниям, Интернет-провайдерам. Кроме того, в планах компании на 2012 год – получение лицензии на оказание услуг в стандарте LTE. Для потребителя это будет означать только одно – серьёзное увеличение скорости передачи данных. Я бы сказал, что мы не просто соответствуем трендам телекоммуникационного рынка, в отдельных случаях мы сами формируем эти тренды.

– Какие технологические изменения оказывали и оказывают сегодня свое влияние на состояние и развитие отрасли в 2011-2012 гг.?

– Рост потребления трафика требует серьёзной модернизации сети и её постоянной оптимизации. Серьёзная модификация – это перевод всего оборудования на IP, запуск новых несущих частот, в будущем – внедрение новых технологий типа Dual Carrier и MIMO (в 2 раза больше скорость при тех же лицензионных возможностях), фемтосоты – миниатюрные станции сотовой связи, предназначенные для обслуживания небольшой территории – одного офиса или квартиры. Под оптимизацией мы подразумеваем программные комплексы типа GPRS-оптимизаторов, внедрение кодеков AMR-HR для дополнительного освобождения ресурса под услуги передачи данных в сетях 2G и технологию зеркалирования Интернет-контента CDN (Content Delivery Network), которая даёт преимущества тем Интернет-провайдерам, которые захотят закупать у нас магистральный трафик. Сегодня в России такую возможность не предоставляет ни один из магистральных провайдеров.

МегаФон
Будущее зависит от тебя

ОЛЬГА ХРИСАНОВА:
«КОМПАНИЯ GOOD LINE УДЕЛЯЕТ ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ КОРПОРАТИВНОМУ РЫНКУ»

Компания Good Line хорошо известна на телекоммуникационном рынке Кузбасса. Сегодня её абонентами — пользователями интернета является 80 тысяч жителей региона. Помимо этого марка Good Line представлена и на корпоративном рынке области. О том, как работает компания с корпоративными клиентами и что предлагаем им, рассказывает ***коммерческий директор Ольга Хрисанова.***

— Ольга Александровна, как сегодня развивается компания Good Line на таком рынке как обслуживание корпоративных клиентов?

Сегодня компания Good Line присутствует в восьми городах Кузбасса — в Кемерове, Новокузнецке, Юрге, Ленинске-Кузнецком, Белово, Полысаево, Киселевске и в Прокопьевске. При этом работе с корпоративными клиентами мы уделяем особое внимание, это направление выделено в отдельный сектор. Я, к примеру, являясь коммерческим директором Good Line, работаю только с корпоративными клиентами, всего в моем секторе более 60 сотрудников, и их число постоянно растёт. Это означает, что оба направления нашей работы, корпоративный рынок и сектор физических лиц, имеют для компании Good Line равноценное значение.

— Какими темпами растёт компания на корпоративном рынке?

Два года подряд, 2010-2011, годовой прирост реализации услуг в корпоративном секторе в среднем составляет порядка 35%. В прошлом году число наших корпоративных пользователей выросло на 50%.

— Чем Вы привлекаете их, почему происходит такой приток?

Думаю, в первую очередь, дело в определенной репутации Good Line, наработанной за годы присутствия на рынке. Напомню, нам уже 10 лет, срок немалый для такой молодой отрасли, как телекоммуникации. Определенным образом влияет на выбор наших клиентов и то, что многие из наших корпоративных клиентов являются и пользователями как физические лица. Бренд Good Line широко известен на рынке, у него хорошее позитивное восприятие клиентами. Компания обслуживает уже почти 100 тыс. абонентов — физических лиц. Они знают качество нашей работы, высокий уровень сервиса. Знают, что мы не обезличиваем клиента, знакомы с ним в лицо, прислушиваемся к нему. Корпоративным клиентам мы предлагаем работу с персональными менеджерами, круглосуточную техническую поддержку, курьерскую доставку документации, то есть обеспечиваем нашим абонентам максимальный комфорт в работе с нами.

— Какие Вы предлагаете услуги клиентам в сфере бизнеса? В чем отличие от предложения на рынке физических лиц?

У нас полный спектр услуг для юридических лиц: Интернет, Телефония, так и ряд уникальных услуг, которые предоставляем только мы - компания Good Line. Мы строим свои отношения с клиентами на основе индивидуального подхода к каждому клиенту, всегда готовы предложить интересные решения по цене, комплексу услуг и скидок. У нас своя АТС, телефонная емкость городских номеров, в Кемерове это нумерация с индексом 452-XXX и 657-XXX. Три года назад мы получили лицензию на оказание услуг местной связи, по внутризоновой, междугородней и международной связи выступаем как агент. Кстати, по зоновой и междугородней связи наши тарифы ниже процентов на 20%, чем по рынку, по местной связи — на уровне рынка. В Новокузнецке аналогичным образом мы предлагаем услуги телефонии на корпоративном рынке с очень привлекательной нумерацией – 200-XXX.

— А помимо этого?

Естественно, мы предлагаем и другие дополнительные услуги. С 2010 года вышли на рынок с услугой «видеоконтроль», и сегодня по заказам наших клиентов установили уже около 300 камер, которые позволяют контролировать работу сотрудников в режиме on-line из любой точки мира. С ноября прошлого года предлагаем такую услугу как запись телефонных звонков. Это важно и очень хорошо работает там, где компании приходится вести много телефонных переговоров — продажи, справочные услуги, консультационные услуги, компании, оказывающие различные сервисы и т.п. Запись звонков позволяет повысить качество сервиса в Кузбассе, контролировать работников, а также защищать самих сотрудников от грубости и необоснованных жалоб клиентов. Good Line предлагает также организацию виртуальных офисов, объединение территориально удаленных объектов одного предприятия в единую сеть по технологии VLAN. Причем со стопроцентной гарантией безопасности передаваемой информации.

— В чём особенность работы в корпоративном секторе?

Здесь мы больше внимания уделяем качеству выполнения заказов. К примеру, в 2011г мы включили в процесс подключения контролёра, который оценивает качество выполнения монтажных и сервисных работ для корпоративных клиентов. Он проводит опрос клиента, протоколирует, фотографирует и принимает решение о том, качественно или нет выполнена заявка по данному клиенту. У нас запущена система круглосуточного мониторинга нашей сети для VIP-клиентов. При отсутствии связи на важных объектах корпоративного клиента оператор службы технической поддержки связывается с клиентом и аварийная бригада выезжает на место в любое время суток. Летом 2011г. был запущен сайт для корпоративных клиентов http://b2b-goodline.info , на котором можно не только ознакомиться с нашими предложениями, но и оформить заявку на подключение. До 100 заявок в месяц поступает через сайт. В 2011г. мы заменили множество счетов, по одному на каждый объект обслуживания, единым счетом с расшифровкой каждого объекта, его местоположения и размера оплаты. Это наш внутренний большой проект «Единый счёт». Реализация данного проекта сделала работу с нашими клиентами более простой и прозрачной.

— Каковы планы Good Line в корпоративном секторе в этом году? В каком направлении Вы намерены развиваться?

Наше главное направление в этом году — Новокузнецк, крупнейший город Кузбасса. Рынок там не только большой, но и сложный: очень высокая конкуренция, качество услуг ниже, есть еще много мелких операторов. Компания Good Line ставит перед собой задачу закрепиться на этом рынке, предложив корпоративному сектору Новокузнецка качественный сервис по приемлемым ценам. Кроме того, мы активно строим опт-волоконные сети в промышленные зоны Кемерова, Киселевска, Прокопьевска, где работают крупные промышленные, торговые, складские компании, у которых есть потребность в качественном Интернете и высокой скорости канала передачи данных. Восполняем этот пробел. Как в розничном секторе, на корпоративном рынке мы стремимся предоставлять телекоммуникационные услуги высокого качества с развитым сервисом. Рассчитываем и дальше на хороший отклик наших клиентов и на развитие высокими темпами.

СДЕЛКИ, КАДРОВЫЕ ПЕРЕСТАНОВКИ, ИНВЕСТПРОЕКТЫ И ВЫБОРЫ

Начиная с 2007 года, редакция «Авант-ПАРТНЕРа» проводит опрос своих читателей и партнёров, в ответах на который они отмечают самые заметные события и самых заметных людей бизнеса, оказавших влияние на экономику и бизнес-среду региона в прошедшем году.

А СУДЬИ КТО?

Традиционно мы рассылаем порядка 400-500 анкет: читателям, ньюсмейкерам, рекламодателям, партнёрам. Также форма анкеты размещается на сайте издания. Около 100 нам возвращаются заполненными по электронке или факсом, ещё несколько десятков, как правило, отвечают устно, по телефону, либо при встрече. При обработке анкет для выделения списка ТОП – событий, людей и компаний, мы учитываем только те анкеты, где были заполнены все поля, в том числе и дополнительные сведения об отвечавшем. Таким образом, полученные результаты – это результаты экспертного опроса бизнес-сообщества, причём наиболее социально активной его части, интересующейся и участвующей в деловой жизни, не боящейся публично и аргументировано высказать собственное мнение по различным вопросам, в том числе и по поводу происходящих событий в бизнесе Кузбасса.

Мы не претендуем на полную объективность полученных оценок, но социально-демографический состав респондентов (см. врезку) всё же может говорить о неких общих настроениях, мнения и предпочтениях, сложившихся в местном бизнес-сообществе.

Всего нами было обработано около двухсот анкет, из них – 138 удовлетворяли изложенным выше требованиям, и были использованы для составления списков ТОП. Заметим, что традиционно более половины (55,6%) ответивших на все вопросы анкеты – мужчины. Среди опрошенных преобладают те, кто находится в

самом экономически активном возрасте (учитывая, что все отвечавшие профессионально активны). Подавляющее большинство – 99,1% – имеют высшее образование, а пять человек – научную степень (в прошлом опросе таких было трое). Существенное отличие по сравнению с прошлым опросом наблюдается лишь в социальном составе: если в прошлом году собственников и первых руководителей бизнеса среди наших респондентов было около трети (28,4%), то в этом году – уже больше половины (56,1%). Что нас не может не радовать, ведь ответили, что читают практически каждый номер «Авант-ПАРТНЕРа» подавляющее большинство респондентов (75,1%), причём, используя его именно для своей работы и личного развития. Кроме того, такой состав респондентов заставляет серьёзно относиться к полученным результатам опроса.

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ

Так как в анкете нужно было указать три главных события прошедшего года, то общее число отмеченных событий прошедшего года, которые, по мнению наших респондентов, были значимы для экономики и деловой жизни Кузбасса, в общем количестве приблизилось к 70.

С большим отрывом от остальных (35,5% отвечавших) здесь лидирует крупнейшая сделка – покупка холдингом «Сибирский деловой союз» (СДС) акций ОАО «СИБУР-Минудобрения», главным активом которого является кемеровское ОАО «Азот». Сделка произошла под занавес 2011 года и, естественно стала ярким завершением года. Но и другая сделка СДС – покупка «Европейской Медиа Группы», которые наши респонденты обозначили как покупку радиостанции «Европа Плюс» (это основной актив данной группы) также не прошла не замеченной (8,7%) и занимает второе место в нашем рейтинге.

Интересно, что третье место по упоминаемости занимает кадровая смена руководителей в кузбасских филиалах банков (7,2%) – ВТБ, Альфа-Банк и МДМ-Банк, причём именно вот эта «общая смена», так как и просто смена руководства в Банке ВТБ, и переход Евгения Облова в Банк ВТБ, и уход из МДМ-банка Павла Галана, были названы ещё и по отдельности. Очевидно, что смена топ-менеджеров в филиалах таких банков является неким знаковым событием для местного бизнеса.

Проект «Ты – предприниматель», который проводился под эгидой областной администрации в прошедшем году тоже попал в значимые события нашего рейтинга (6,5% отвечавших), то ли здесь сыграла роль мощная медий-

СОЦИАЛЬНО-ДЕМОГРАФИЧЕСКИЙ СОСТАВ РЕСПОНДЕНТОВ

Елена Слободчикова, управляющая кофейнями Traveler's Coffee

Самые яркие экономические события мира, которыми запомнился мне 2011 год – это европейский долговой кризис, охвативший Грецию, Ирландию, Португалию и другие страны Европы. Самое значимое событие для российской экономики и политики – долгожданное и выстраданное вступление нашей страны в ВТО. Ну и конечно, покупка Азота холдингом СДС наряду с открытием «Арены» – очень значимые события для нашего региона.

В отрасли, в которой тружусь я, в масштабе страны произошло то, что экономический кризис пошел на спад и рестораторы вздохнули посвободнее, предприятия которых выжили, конечно. А в Кемерове появились федеральные ресторанные брэнды – Иль Патио и Планета Суши. Кемеровские бизнесмены купили франшизу у Росинтера – оператора крупнейшей в России сети ресторанов.

Сергей Апарин, генеральный директор ДСК «Стройдорэкспорт»

Самые важные события прошлого года – в России – вступление в ВТО. В регионе – Кузбасс стал регионом-донором. В отрасли – запуск в эксплуатацию участка 24 км дороги 1 технической категории Кемерово-Ленинск-Новокузнецк.

Взвешенное решение – основа успеха!

АСИ КОРПОРАЦИЯ

www.icasi.ru

Промышленные электронные весы

- Вагонные
- Автомобильные
- Конвейерные
- Платформенные
- Бункерные
- Реконструкция механических весов
- Специализированное технологическое оборудование
- Поверка средств измерений

Россия, 650000, Кемерово, ул. Кузбасская, 31
т. /ф. : (384-2) 36-55-01, 36-66-34, 36-61-49
e-mail: office@icasi. ru, http: //www.icasi.ru

Филиал "АСИ-Москва"
т. : (499) 785-52-97, т./ф.: (499) 785-52-96
e-mail: icasi@mail.ru

МАПВТ
объединение производителей железнодорожной техники ОПЖТ

спонсор рубрики БКС ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК

ная поддержка проекта (в которой участвовали и издания группы «Авант»), то ли то, что в проекте, действительно, было задействовано много участников, в том числе и предпринимателей, выступавших на его мероприятиях в качестве спикеров и экспертов. Как бы там ни было, но нужно отдать должное организаторам – проект заметили.

В пять самым упоминаемых событий попало также открытие 25-ти километрового участка скоростной автотрассы Кемерово – Ленинск-Кузнецкий (5,8%), несмотря на небольшую протяженность введённого в строй участка автобана и то, что завершение строительства остальной части произойдет нескоро.

Шестое и седьмое место нашего рейтинга раздели два события – пуск бизнес-инкубатора Кузбасского технопарка и «непродажа» контрольного пакета акций ОАО «Распадская». Кузбасский технопарк всё-таки связан в сознании многих с несырьевым будущим региона, с будущим высокотехногичным, – в общем, с лучшим. Поэтому и такое пристальное внимание: «Что же там, действительно, происходит?». Что касается «Распадской», то напомним, что сообщения о возможной продаже контрольного пакета акций «Распадской» появились в феврале 2011 года, в марте «Евраз Груп» официально подтвердило такое намерение.

Сергей Колесник, совладелец группы розничных компаний «Система РегионМарт»

К важным событиям, влияющим на экономику страны, отнёс бы рост цен на нефть. И если цены по-прежнему будут удерживаться на высоком уровне, то и в стране, и в Кузбассе будут возможности для роста и развития.

Что касается событий в отрасли, то для нас, как для ритейлера, важным событием стал выход на региональный рынок новых игроков. В Кузбассе выросла конкуренция, рынок торговли продолжает развиваться, крупные сети по-прежнему стремятся к лидерству, конкурентная борьба становится жёстче.

Более полугода бизнес общественность наблюдала за событиями, складывающими вокруг предполагаемой сделки, но в начале октября «Евраз Груп» заявила, что прекратила переговоры о возможной продаже 40-процентной непрямой доли компании в ОАО «Распадская».

На восьмом и девятом месте – открытие спорткомплексов «Арена» и «Кузбасс» и запуск предприятия, перерабатывающего золошлаковые отходы угольных электростанций – ЗАО «СУЭК Спешэлти Минералс». И если первое, как при открытии «Арены», так и при открытии «Кузбасса» сопровождалось большим пиар-сопровождением, в том числе и привлечением звёзд различной величины, то второе прошло очень тихо, выдав в информационное пространство лишь один пресс-релиз, который по идее могли заметить только специалисты данной отрасли, но как ни странно, заметили и другие.

И замыкает наш рейтинг ТОП-событий – начало строительства Новокузнецкой ГТЭС ОАО «Кузбассэнерго», событие заметное для многих, прежде всего, общей суммой вложений в инвестпроект, рассчитанного на год – 17 млрд рублей.

Анжелика Рогожкина, управляющий Кемеровским отделением №8615 ОАО «Сбербанк России»

Прошедший 2011 год я бы назвала годом выхода из кризиса промышленных предприятий. Промышленность, являющаяся основой нашей экономики, стала оживать и развиваться, появились новые проекты. Эти тенденции были заметны и на российском, и на региональном уровнях. К важным событиям этого года я бы отнесла открытие в Кемерове важнейшего объекта Кузбасского технопарка – бизнес-инкубатора. Я надеюсь, что в его стенах действительно будут разработаны и внедрены в жизнь инновационные идеи для развития Кузбасса.

И ЕЩЁ СОБЫТИЯ…

В число значимых, с точки зрения наших респондентов, событий попали также и «отличные показатели Кузбасской топливной компании», и «продолжение строительства Яйского НПЗ», и «развитие Е-Лайт-телекома», что говорит о том, что стабильное развитие, достижение определенных показателей в отрасли, достижение плановых показателей в самой компании, для представителей бизнеса – достаточно уважаемо и может быть тоже отмечено как значимое событие.

Не остались без внимания и многие кадровые перестановки как в бизнесе, например, в банках, о которые написано выше, в страховых компаниях, а также, естественно, не остался не замеченным переход Александра Логинова из «СУЭК-Кузбасс» в «Сибуглемет», так и во властных структурах. Были отмечены отставки начальника департамента лесного комплекса АКО Владимира Рыкалова и руководителя следственного управления СК РФ по Кемеровской области Вадима Рудина, переход из должности зам губернатора в ректоры КузГТУ Владимира Ковалева. А также уход Игоря Лысенко с постов председателя Совета по развитию и поддержке предпринимательства при главе г. Кемерово и президента ФК «Кузбасс».

Выборы в Государственную Думу РФ тоже не остались без внимания, как и то, что депутатами от Кузбасса стали

Юрий Шейбак, исполнительный директор ОАО «Кузбассэнерго»

Первое, что хотелось бы отметить, и, естественно, касающееся нашей отрасли – это выборы в Госдуму, выборы президента страны, они оказали серьёзное влияние на внешнюю среду, в которой идет тарифообразование на тепло и электроэнергию, и вместе с этим на работу всей отрасли, в том числе, и нашей компании.

Евгений Мордовин, генеральный директор ООО «Програнд»

Хотелось бы отметить руководителя ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» Игоря Викторовича Москаленко. Сегодня ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» это лидер в добыче, переработке и экспорте угля в России и Кузбассе. Но это не только крупнейшая в России компания по добыче высококачественного угля открытым способом, но и целый холдинг, включающий в себя ж/д перевозки, передачу электроэнергии, ремонт горного оборудования, производство взрывчатых веществ, ведение взрывных работ, строительство. В этом году компания планирует рекордные инвестиции в развитие, не только в истории самой компании, но и в Кузбассе – 16 млрд рублей.

– Татьяна Алексеева – президент Кузбасской ТПП и Павел Федяев – вице-президент ХК СДС.

Знаковым, как нам кажется, итогом опроса стало то, что несколько человек назвали такое событие, как продажу компании «АС-Маркетинг». Наверное, эта сделка обратила на себя внимание тем, что продана небольшая местная компания, занимающаяся маркетинговым услугами, то есть бизнесом, который на местном рынке строится вокруг определённых личностей с их компетенциями, связями и умением продавать, а не на технологиях и брэндах. Но пока это единичный случай, поэтому говорить о каких-либо тенденциях преждевременно.

КАПИТАНЫ КУЗБАССКОГО БИЗНЕСА

В анкете вопрос о самых заметных представителях кузбасского бизнеса был разделен на две части – предлагалось назвать топ-менеджера и предпринимателя. По первому пункту было названо 56 человек, по второму – 54. Списки частично пересекались. Самым заметным таким пересечением стало присутствие в обоих списках Михаила Федяева, президента ХК СДС, Игоря Прокудина, гендиректора «Кузбасской топливной компании» и Дмитрия Николаева, гендиректора ЗАО «Стройсервис». Но на самом деле, не повторяющееся количество участников двух списков составило чуть более 70. Так уж получилось, что многие собственники кузбасского бизнеса одновременно являются и топ-менеджерами своих компаний.

Заметим, что, начиная с первого опроса, Михаил Федяев стабильно возглавляет оба списка, что неудивительно, учитывая динамику развития компании СДС, ей напомним всего-то восемь лет. Но Павел Федяев, вице-президент ХК «Сибирский Деловой Союз» по социальной политике с июля 2011 года, а с декабря – депутат Государственной Думы, попал в этот список впервые, да ещё сразу на вторую позицию, здесь только можно заме-

ГЛАВНЫЕ СОБЫТИЯ 2011Г

место	Событие	%
1	Покупка СДСом Азота	35,5
2	Покупка СДСом "Европы Плюс"	8,7
3	Кадровые перестановки в руководстве кузбасских филиалов банков ВТБ, Альфа-банк, МДМ-банк	7,2
4	Проект "Ты-предприниматель"	6,5
5	Открытие участка автотрассы Кемерово-Л-К	5,8
6-7	Пуск бизнес-инкубатора Кузбасского Технопарка	5,1
6-7	"Непродажа" контрольного пакета акций ОАО "Распадская"	5,1
8-9	Открытие спорткомплексов "Арена" и "Кузбасс"	4,3
8-9	Запуск предприятия, перерабатывающего золошлаковые отходы угольных электростанций – ЗАО "СУЭК Спешэлти Минералс"	4,3
10	Начало строительства Новокузнецкой ГТЭС ОАО «Кузбассэнерго»	3,6

спонсор рубрики
БКС ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК

ЛИНГВА ТЕРРА
ЦЕНТР ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ
АНГЛИЙСКИЙ
НЕМЕЦКИЙ
ФРАНЦУЗСКИЙ
ИТАЛЬЯНСКИЙ
ИСПАНСКИЙ
ЯПОНСКИЙ
КИТАЙСКИЙ
ТУРЕЦКИЙ
Весь мир в твоих руках!
Обучение по коммуникативной методике в мини-группах и индивидуально
Корпоративное обучение
Подготовка к ЕГЭ, ГИА и международным экзаменам
Английский для малышей
Курс выходного дня для занятых людей
Русский для иностранцев
Обучение по Скайпу
Наши школы всегда рядом с Вами!
ул. Ноградская,3
пр. Шахтеров, 50
ул. Инициативная,125А
тел.: (3842) 36-27-39
тел.: (3842) 33-62-30
моб.: 8-902-983-6230
school@lingua-terra.ru
lingua-terra.ru

Василий Бочкарев, директор ФК «Интеллект-Капитал», председатель АМПР в КО

Из кузбасских руководителей заслуживает особого уважения Прокудин Игорь Юрьевич – хороший пример того, как с нуля созданная компания (не на основе приватизации) стала одним из лидеров отрасли, выведена на IPO, котируется у нас на ММВБ. Опыт создания бизнеса и вывод его на рынок – это тот путь, который заслуживает уважения. К сожалению таких примеров мало, но они есть. И данный случай – это раз такой.

Андрей Бобров, территориальный директор по СФО ОАО «СОГАЗ»

Игорь Лысенко – руководитель, у которого есть своя система управления, которой он постоянно придерживается, настраивая ее под реалии сегодняшнего дня, в тоже время, не отходя от основных принятых им принципов. Умеет принимать сложные и непопулярные решения для дальнейшего развития бизнеса.

тить, «вот, что делает грамотный пиар». В списке также присутствует ещё один представитель СДС – Альберт Колесников – гендиректор ХК «СДС-Маш». Очевидно, что заметное увеличение производства предприятиями этого отраслевого холдинга СДС, рост выпуска вагонов «Кузбасской вагоностроительной компанией», а также организация производства в ней новой для Кузбасса продукции, вроде кузовов для БеЛАЗов, не остались не замечены и в оценке руководителя ХК «СДС-Маш».

Основные собственники и генеральные директора двух кузбасских угольных компаний – Игорь Прокудин и Дмитрий Николаев, тоже не первый раз попадают в список самых заметных фигур регионального бизнеса, уж очень велик, даже не по местным меркам, сам этот бизнес, а, следовательно, и влияние, оказываемое ими на всю бизнес среду области. И, соответственно, интерес к этим фигурам со стороны бизнес сообщества.

«Кузбассэнерго» также, являясь одной из крупнейших компаний региона, всегда будет под пристальным вниманием местного бизнеса, как и действия её руководителя. Поэтому третье место в рейтинге Юрия Шейбака довольно ожидаемо, тем более, что за прошедшие два года энергетики реализовали крупнейшие в регионе инвестпроекты.

Характерно, что в этом году в ТОП не попал Геннадий Козовой, бессменно присутствовавший во всех предыдущих. Вероятно, это связано с тем, что сам генеральный директор «Распадской» в этом году практически не присутствовал в информационном пространстве, несмотря на то, что предполагаемая сделка с «Евразом» была очень даже обсуждаема.

Из тех, кто попал только в список «предприниматели», но тоже является практически постоянным участником нашего рейтинга – это Анатолий Волков. Созданное им 20 лет назад предприятие, все эти годы демонстрирует завидную устойчивость и приличные темпы развития.

САМЫЕ ЗАМЕТНЫЕ ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ КУЗБАССКИХ КОМПАНИЙ В 2011Г

место	ФИО	должность	%
1	Федяев Михаил Юрьевич	президент ХК СДС	15,9
2	Федяев Павел Михайлович	вице-президент ХК СДС	13,0
3	Шейбак Юрий Владимирович	исполнительный директор ОАО "Кузбассэнерго"	9,4
4	Прокудин Игорь Юрьевич	генеральный директор "Кузбасской Топливной Компании"	8,7
5	Бобров Андрей Валерьевич	в 2011 году – директор филиала ООО "Росгосстрах" в Кемеровской области, с января 2012г. – территориальный директор по СФО СГ "СОГАЗ"	7,2
6-7	Севастьянов Вадим Васильевич	директор Кузбасского отделения "Мегафон-Сибирь"	5,8
6-7	Жаворонков Роман Викторович	генеральный директор ООО "Е-Лайт-Телеком"	5,8
8	Николаев Дмитрий Николаевич	генеральный директор ЗАО "Стройсервис"	5,1
9	Колесников Альберт Иванович	генеральный директор "СДС-Маш"	4,3
10-11	Муравьев Сергей Александрович	генеральный директор ОАО "Кузбасский технопарк"	3,6
10-11	Мордовин Евгений Викторович	генеральный директор ООО "Програнд"	3,6

ТОП-МЕНЕДЖЕРЫ И КОМПАНИИ

Как правило, имена топ-менеджеров мало отделимы от компаний, которыми они управляют, так как об их деятельности судят, в первую очередь, по тем достижениям, которые демонстрируют компании и по значимости (или «громкости») событий, связанных с ними. Поэтому достаточно логично появление в нашем рейтинге руководителей компаний, деятельность которых постоянно освещалась и обсуждалась в местном информационном пространстве последний год: Сергея Муравьева, гендиректора Кузбасского технопарка; Вадима Севастьянова, директора кузбасского отделения «Мегафона»; Романа Жаворонкова, гендиректора «Е-Лайт-Телекома». А также Евгения Мордовина, гендиректора ООО «Програнд», которое выступает инвестором-застройщиком жилого микрорайона «Серебряный бор» на Радуге,

спонсор рубрики
БКС
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК

Андрей Торик, президент группы компаний Стройкомплект

Мне искренне нравится Василий Бочкарев, директор ООО «Финансовая компания «Интеллект-Капитал», председатель кемеровского отделения АМПР. Дело в том, что у меня вызывают особое уважение люди, которые, во-первых, всего добились сами, собственной головой, а во-вторых, несмотря на достигнутые высоты, остаются простыми в общении и у них не сносит крышу от «звездности».

Николай Нелепин, генеральный директор ХК «СибМедиа»

Хочу отметить Вадима Сидорова. Мы все почти ежедневно пользуемся услугами, которые предлагаются различными его предприятиями. Считаю, что о профессионализме руководителя можно, прежде всего, судить по уровню обслуживания клиентов, который предоставляют его сотрудники. Уверен, что в этом отношении Вадим и его команда могут служить примером и для меня лично, и для всего бизнес-сообщества нашего региона в целом.

ведь подобная пиар-активность (от празднования масленицы до игры в футбол с Николаем Валуевым) не сопровождала в прошлом году ни один строительный проект (конечно, если не считать проектов СДС).

Тем интереснее попадание в рейтинг Андрея Боброва, который в прошлом году возглавлял кемеровский филиал компании РОСГОССТРАХ, а с начала этого года – территориальную дирекцию ОАО «СОГАЗ» по СФО. Так как в этом случае даже сложно сказать, «что первично». Но несомненно, что заметная личная (что немаловажно в условиях небольшого круга участников бизнес сообщества) и грамотная медийная (что важно всегда) активность обеспечила хорошую узнаваемость (а для опроса – «припоминаемость») и положительную оценку управленческих действий.

В числе других заметных кузбасских топ-менеджеров были названы также ещё трое представителей ХК «СДС»: Владимир Баскаков, гендиректор «СДС-Угля», Дмитрий Кузьмин, гендиректор «СДС-Энерго» и Игорь Безух, гендиректор СК «СДС», – что говорит о роли, которую играет СДС в деловых событиях региона.

Анжелика Рогожкина и Евгений Облов – руководители филиалов крупнейших банков страны – Сбербанка и Банка ВТБ, естественно были названы в числе самых заметных кузбасских управленцев. Из неожиданных, причём не единичных упоминаний, стоит отметить Наталью Веселову, гендиректора сети ресторанов People's и Елену Слободчикову, управляющую сетью кофеин Traveler's Coffee (причём, в некоторых случаях этих руководителей обозначали даже без имени, в виду его незнания). Вот уж, точно, по заслугам.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ – ЭТО...

Заметным отличием ТОП-предпринимателей этого года стало попадание в него представителей несырьевого сектора экономики и тех, чей бизнес можно отнести к среднему и даже малому. И, хотя, в десятке самых заметных присутствуют, как обычно и Михаил Федяев, и Игорь Прокудин, и Дмитрий Николаев, а наши респонденты называли и Олега Шарыкина, президента ФПС «Сиконкорд», и Александра Щукина, одного из владельцев «Западно-Сибирской угольной компании», «Кузнецкого холдинга» и вице-президента холдинга «Сибуглемет», и Геннадия Козового, гендиректора

английский
немецкий
французский
испанский
итальянский
нидерландский
польский
чешский
китайский
турецкий и др.
переводческое агентство VERSIO
Ваш верный бизнес-партнер!
ТЕХНИЧЕСКИЙ, ЮРИДИЧЕСКИЙ И КОММЕРЧЕСКИЙ ПЕРЕВОД
европейский подход к переводу
У Вас серьезная компания?
Работаете с иностранными партнерами?
Объемы переводов от 1 до 100 страниц и выше?
Хотите сами выбирать сроки, качество и стоимость?
Заказывайте перевод у нас!
• База переводов по каждому клиенту
• Чем больше заказов, тем меньше Вы платите!
г. Кемерово
пр-кт Ленина, 55, офис 801
Тел.: +7(3842) 49-25-26
+7 961-729-2526
Skype: versio42
Эл. почта: info@versio42.ru
www.versio42.ru

Наталья Торик, директор «Центра Маркетинг Территорий – Кузбасс», Председатель президиума Кемеровского отделения Ассоциации молодых предпринимателей Росси

Мой пример для подражания – родной брат. На моих глазах произошла история профессионального успеха человека, которую в Европе и Америке определяют как Selfmade. Уважаю и искренне восхищаюсь Андреем не только как любимым братом, но и как предпринимателем, чей бизнес растёт и развивается, при этом является социально ответственным и трендоориентированным.

Сергей Муравьев, генеральный директор ОАО «Кузбасский технопарк»

Одной из самых интересных начинающих свой бизнес компаний, на мой взгляд, является компания «ДМ групп», возглавляемая Константином Ребиковым, которая развивает оригинальный проект в сфере информационных технологий.

«Распадской», и Игоря Зюзина, председателя совета директоров компании «Мечел», и Бориса Зубицкого, как собственника группы «Кокс», – они в первую десятку не попали.

Наравне с Анатолием Волковым, можно сказать, что список предпринимателей возглавляет Сергей Колесник, совладелец группы розничных компаний «Система РегионМарт», несмотря на то, что компания существует с 1992 года, в нашем рейтинге её собственник появляется впервые. Возможно, это связано с серьёзными изменениями, произошедшими на рынке ритейла за последние два года, и с тем, что за это время компания не только не сдала своих позиций, но и активно развивалась.

Наверное, то же самое, только может в других масштабах и в других отраслях, можно сказать и про компании Сергея Апарина (ДСК «Стройдорэкспорт»), Вадима Сидорова (ресторанный холдинг «Компания Сибторг»), Андрея Торика (ГК «Стройкомплект»), Михаила Шкуропатского (ХК «Кузнецкий альянс») и Николая Нелепина (ХК «СибМедиа»). А также Игоря Лысенко («Трансхиресурс»), хотя, здесь упоминание может быть связано и с его уходом, с поста председателя Совета по развитию и поддержке предпринимательства при главе г. Кемерово, который он возглавлял более 10-ти лет.

Попадание первый раз в наш рейтинг, причём сразу на одно из верхних мест Василия Бочкарева, гендиректора ФК «Интеллект-Капиталл», который, конечно, в бизнесе не новичок, но по возрасту – значительно моложе всех остальных, не может не радовать. Во-первых, тем, что за теми, кто начинал свой бизнес в 90-х, идёт следующее поколение, тех, кто вошёл в предпринимательство уже в этом веке. А, во-вторых, так как мы не исключаем, что такому попаданию Василия Бочкарева в круг самых заметных предпринимателей способствовало создание в прошлом году Ассоциации молодых предпринимателей Кемеровской области, которую он возглавил, и многие наши респонденты сочли такое предпринимательское объединение положительным фактором для развития бизнеса региона.

Кстати, логичным продолжением таких настроений можно считать то, что неоднократных упоминаний наших респондентов заслужили такие предприниматели, как Наталья Торик, которая в прошлом году, удачно продав свою компанию «АС-Маркетинг», начала, совместно с Кузбасским технопарком развивать проект «Центр маркетинга территорий – Кузбасс», и как Константин Ребиков, руководитель компании «ДМ групп», молодой предприниматель в сфере информационных технологий. Вообще, появление в рейтинге предпринимателей новых лиц, связанных с услугами и интеллектуальным бизнесом, даёт надежду, что сырьевая зависимость для нашего региона – это всё-таки не навсегда.

САМЫЕ ЗАМЕТНЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КУЗБАССА В 2011Г

место	ФИО	должность	%
1	Федяев Михаил Юрьевич	президент ХК СДС	15,2
2-3	Волков Анатолий Павлович	руководитель КФХ Волкова А.П.	11,6
2-3	Колесник Сергей Александрович	совладелец группы розничных компаний "Система РегионМарт"	11,6
4	Бочкарев Василий Александрович	ген. директор ФК "Интеллект-Капитал", председатель АМПР в КО	10,1
5	Апарин Сергей Николаевич	ген. директор ДСК "Стройдорэкспорт"	9,4
6	Лысенко Игорь Юрьевич	ген. директор ХК "Трансхимресурс"	8,7
7	Прокудин Игорь Юрьевич	ген. директор "Кузбасская Топливная Компания"	8,0
8-10	Николаев Дмитрий Николаевич	ген. директор ЗАО "Стройсервис"	6,5
8-10	Сидоров Вадим Валерьевич	ген. директор Ресторанный холдинг «ЗАО Компания Сиботрг»	6,5
8-10	Торик Андрей Юрьевич	президент ГК "Стройкомплект"	6,5
11-12	Шкуропатский Михаил Александрович	ген. директор ХК "Кузнецкий альянс"	5,8
11-12	Нелепин Николай Сергеевич	ген. директор ХК "СибМедиа"	5,8

спонсор рубрики
БКС
ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК

СТРОЙКА С «БФК» – ВСЁ ВКЛЮЧЕНО

Об особенностях рынка пластиковых окон в Кемеровской области, достижениях компании «БФК» и о том, что нового она готова предложить своим клиентам в ближайшем будущем рассказывает директор филиалов ЗАО «БФК» в г. Новокузнецк, г. Кемерово Александр Остроухов.

– Александр Владимирович, каковы основные итоги работы компании в 2011 году, и насколько они изменились по сравнению с прошлым 2010 годом?

– В 2012 г. исполняется 5 лет с начала работы Кемеровского и Новокузнецкого филиалов. Головная компания БФК работает на рынке уже более 16 лет. 2011 г. был непростым, но интересным. По основному продукту – пластиковым окнам, мы выросли на 6% в натуральном выражении, в целом прирост составил 14% за счет других продуктовых групп. Наилучшей динамики удалось добиться как раз на Кузбассе. Очень хороших результатов удалось добиться на рынке нового строительства, где мы застеклили в общей сложности порядка 16-17 тысяч кв. метров, из которых 5 тысяч кв. метров в Кемерово и 11-12 тысяч кв. метров в Новокузнецке. На Юге Кузбасса показатели больше потому, что там мы работаем с таким крупным застройщиком, как ЗАО Строительная компания «Южкузбасстрой».

К негативным факторам можно отнести опережающий рост издержек при некоторой стабилизации продажных цен, что ведет к снижению рентабельности оконной отрасли. На рынке бушуют ценовые войны, и все большее распространение получают окна из дешевых и менее качественных комплектующих, что, впрочем, носит временный характер, связанный с кризисными явлениями.

– Как вы видите развитие вашей отрасли? Что, на ваш взгляд, будет драйверами роста рынка в ближайшем будущем?

– Таких драйверов несколько. Во-первых, это рынок нового строительства, как жилого, так и коммерческого. Он будет расти, особенно в средне и долгосрочной перспективе. Во-вторых, велики перспективы малоэтажного строительства. Правда, будут ли они раскрыты по-настоящему в ближайшие годы, зависит от ряда факторов. Кроме этого, велик потенциал малых городов, поселков и даже деревень, где процент остекления далеко не так велик. Ну, и, наконец, вопросы энергосбережения рано или поздно обретут практический смысл, что приведет не только к более активной замене старых окон, но и стимулирует вторую волну замены окон из ПВХ на более современные и теплосберегающие. Кстати, в области повышения энергоэффективности зданий, компания БФК активно взаимодействует с органами власти, руководством СРО и НОСТРОЙ по разработке и принятию региональных нормативов.

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

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

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

БФК

Новосибирск, ул. Фабричная, 6; тел. (383) 217-90-30
Кемерово: ул. 50 лет Октября, 13;
бульвар Строителей, 22; тел. (3842) 58-30-30
Новокузнецк, ул. Металлургов, 48; тел. (3843) 99-12-12
partner@bfk.ru **www.bfk.ru**

Производственная группа БФК работает на рынке светопрозрачных конструкций с 1995 года.
В состав ПГ БФК входят:
***БФК** — производство, монтаж и сервисное обслуживание пластиковых окон;*
***БФК-Эксперт** — комплексное обслуживание строительных компаний;*
***БФК-Персона** — обслуживание рынка малоэтажного строительства;*
***БФК-Экструзия** — производство отделочных материалов из жесткого ПВХ;*
***БФК** сегодня — это две производственные площадки — в Новосибирске и Красноярске. Общая площадь производства более 30 000 кв.м. Производственные мощности, после очередного этапа модернизации, позволяют производить около 1 млн кв.м. ПВХ изделий в год. Филиалы компании открыты в Омске, Томске, Кемерово, Новокузнецке, Красноярске, Абакане, Ачинске, Железногорске. Дилерами компании являются более 150 организаций в городах Сибири и Дальнего Востока.*

К УСПЕХУ НА ФОНДОВОМ РЫНКЕ – С ЛИЧНЫМ БРОКЕРОМ

В последнее время все чаще мы слышим сообщения о том, что на мировых финансовых рынках наблюдается нестабильность. Котировки акций быстро снижаются, а потом так же быстро растут. Курс доллара то доходит до 32 рублей, то снова снижается к отметке 30. Цены на нефть сначала снижаются ниже 100 долларов за баррель, а потом ставят новые рекорды. В этой ситуации неподготовленному человеку очень сложно принять правильное финансовое решение – что делать со своими накоплениями, как воспользоваться ситуацией и приумножить свой капитал? Именно поэтому мы решили пообщаться с Опиваловым Олегом Анатольевичем, Директором Дополнительного офиса «Кемеровский», ООО «Компания БКС», который рассказал о том, какие варианты есть у неопытных инвесторов.

-Олег, с какими проблемами чаще всего сталкиваются новички на фондовом рынке?

- Сейчас фондовый рынок очень волатильный, сложный. Многие движения выглядят непредсказуемыми для неподготовленных инвесторов. Нервничая, кто-то не успевает зафиксировать прибыль, кто-то, наоборот, ошибочно сдает завтрашние «козыри». Многие новички рассчитывают на успех и уверены, что их ждут только выгодные сделки. Но реалии таковы, что без определенного уровня знаний о рынке, без доступа к профессиональной аналитике очень часто их ждет разочарование. При этом такие люди забывают, что всегда есть возможность обратиться к профессионалам. Одним из главных приоритетов ФГ БКС является работа с начинающими инвесторами. Именно поэтому мы предлагаем услугу, которая называется «Персональный брокер».

- Что это за услуга? Расскажите о ней поподробнее?

- Название ее говорит само за себя. За вами в ближайшем офисе БКС закрепляется персональный советник. Он изучает ваш риск-профиль, цели, возможности. После этого регулярно предоставляет максимум информации, необходимой для принятия инвестиционных решений, дает аргументированные рекомендации. У вас будет возможность в любое время обсудить с персональным брокером (в том числе при личной встрече) конкретные торговые идеи, ситуацию на рынке, а также получать эксклюзивные аналитические материалы.

- Должен ли клиент четко следовать Вашим рекомендациям?

- Нет, все решения клиент принимает самостоятельно, он абсолютно свободен в этом плане. Персональный брокер не управляет финансами клиентов, не принимает за них никаких решений, он снабжает их необходимой информацией о текущих возможностях, обсуждает идеи самих клиентов, а также выполняет их торговые поручения. Рекомендация – это не побуждение к конкретным действиям, но это профессиональная консультация, которая основывается на нашем многолетнем опыте и квалификации.

- Какие еще возможности дает услуга «Персональный брокер»?

- Благодаря этой услуге клиенты имеют возможность получать рекомендации не только по акциям хорошо известных крупных компаний, но и узнавать о свежих «нерастиражированных» идеях в акциях второго эшелона, запрашивать аналитику по отдельным секторам и эмитентам, получать звонки в те моменты, когда возникла хорошая инвестиционная возможность на рынке. Ежедневный анализ событий позволяет нам предоставлять клиентам наиболее актуальную информацию и поддерживать свежие рекомендации по акциям более чем 100 эмитентов на рынке.

- Насколько доступны Ваши консультации, кто может себе их позволить?

- Услуга «Персональный брокер» доступна самому широкому кругу инвесторов – комиссия варьируется от 0,1 до 0,3% от дневного оборота клиента. Главное, чтобы у человека было желание принимать ответственные и эффективные решения, чтобы увеличить прибыль, а персональный брокер ему в этом активно поможет.

- Как воспользоваться этой услугой?

- Для этого вам нужно позвонить по телефону 7 (3842) 44-15-35 или приехать в офис ООО «Компания БКС» по адресу ул. Весенняя, 23. Наши специалисты детально расскажут, каким образом, на каких условиях вам откроют счет, какие нужны документы и как можно воспользоваться услугой персонального брокерского консультирования.

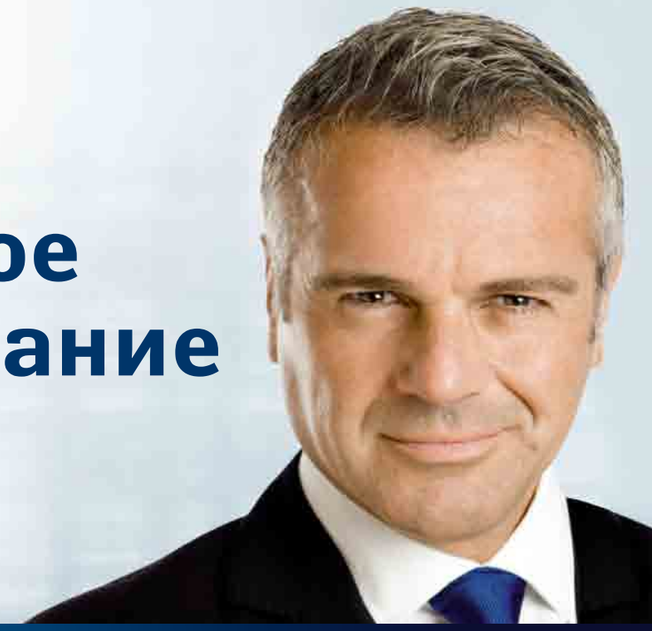
БКС БРОКЕР

ул. Весенняя, 23 | 7 (3842) 44-15-35
www.broker.ru

ООО «Компания БКС»
Лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности,
Лицензия ФСФР № 154-04449-010000 от 10.01.2001 на осуществление дилерской деятельности на рынке ценных бумаг.
Лицензия ФСФР № 154-04462-001000 от 10.01.2001 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами.
Лицензия ФСФР №154-12397-000100 от 23.07.2009 г. на осуществление депозитарной деятельности
Лицензия ФСФР №1521 от 30.09.2010 на заключение биржевым посредником в биржевой торговле договоров, являющихся производны ми финансовыми инструментами, базисным активом которых является биржевой товар.
ООО «Компания БКС» не обещает и не гарантирует эффективности работы (доходности вложений) на фондовом рынке.

> Банковские, инвестиционные услуги

> Брокерское обслуживание



БКС

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ БАНК

ул. Весенняя, 23 | 7 (3842) 44-15-35
www.bcs.ru

ОАО «БКС Банк», Лицензия ЦБ РФ №101 от 19.02.2008 г. ЗАО УК «БКС», лицензия ФКЦБ РФ №21-000-1-00071 от 25.06.2002 г. на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Подробную информацию об осуществлении ЗАО УК «БКС» деятельности по управлению ПИФами Вы можете найти в информационном бюллетене «Приложение к Вестнику ФСФР», на сайте www.bcs.ru/am, в ленте ЗАО «Интерфакс», в ЗАО УК «БКС» по адресу: Российская Федерация, 630099, г. Новосибирск, ул. Советская, 37, тел.: (383) 210-50-20. Стоимость инвестиционных паев может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем; ЗАО УК «БКС», государство не гарантируют доходность инвестиций в инвестиционные фонды. Прежде чем приобрести инвестиционный пай, следует внимательно ознакомиться с правилами доверительного управления паевым фондом. ООО «Компания БКС», лицензия №154-04434-100000 от 10.01.2001 г. на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия.

ТРЕНДЫ 10-ЛЕТИЯ В ЗЕРКАЛЕ «АВАНТ»

19 марта 2002 года вышел первый номер газеты «Авант-ПАРТНЕР». Через год появился деловой альманах «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг», ещё через 5 лет – журнал о людях и жизни «Авант-Style», и последний продукт Группы «Авант» – Бизнес-портал Кузбасса был запущен совсем недавно.

За прошедшие 10 лет издания Группы «Авант» стали коммуникационным центром для наиболее активного делового сообщества Кузбасса. Начиная с первого дня работы, редакция «Авант-ПАРТНЕРа» придерживалась основного принципа – деловая информация является важной составной частью той информационной среды, в которой формулируются ответственные решения в сфере экономики, бизнеса и политики. Качество этой среды прямо влияет на качество принимаемых решений. Поэтому основной критерий для публикации информации в изданиях «Авант», как и в любом качественном деловом издании – способность прямо или опосредованно повлиять на движение рынков труда, капитала и товаров или описать это движение. А основные принципы при подготовке журналистского материала – объективность, достоверность, независимость суждений и представительность мнений.

Все годы своего существования «Авант-ПАРТНЕР» работал в интересах деловой аудитории, пытаясь ответить на её запросы.

Во-первых, на информацию:

- о состоянии бизнес-среды: об отраслях, рынках, компаниях, ключевых кадровых перестановках;
- о правилах взаимодействия с властью: о действиях власти, нововведениях в законодательстве; назначениях и отставках в органах власти;
- о технологиях ведения бизнеса: управленческих, кадровых, финансовых, юридических;
- о специфике ведения бизнеса в регионе, о том, с чем сталкиваются другие бизнесмены и как они решают возникающие вопросы;
- о личностях, представляющих бизнес-среду региона (Бизнес – это, прежде всего отношения людей);
- о возможностях реализации потребности на безопасную и комфортную личную жизнь.

Во-вторых, на презентацию компании и самопрезентацию в бизнес-среде.

И, наконец, в-третьих, на возможность обсудить наиболее значимые вопросы деловой жизни региона.

Что-то нам удавалось, что-то не совсем. Но – не ошибается тот, кто ничего не делает. И последний опрос наших читателей показывает, что мы на верном пути.

В этом – Юбилейном выпуске мы попытались обобщить всё то, что произошло в экономике региона за последние 10 лет (А изменений произошло не мало!), и как мы отражали это на страницах своих изданий (см. рубрику ТЕНДЕНЦИИ).

Первый номер первого издания группы «АВАНТ»

Практически на протяжении всей своей деятельности «Авант-ПАРТНЕР» вёл рубрику ЛИЦА БИЗНЕСА, в которой мы рассказывали о кузбасских топ-менеджерах и предпринимателях, путях их прихода и становления в бизнесе, успехах и неудачах. В этом выпуске мы собрали тех, кто был героем нашей рубрики 5-7 лет назад, и попросили их ответить на следующие вопросы: Что принципиально изменилось у Вас за годы, прошедшие с публикации? Что осталось неизменным? Какие жизненные и/или бизнес планы намерены Вы реализовать в будущем? (Что получилось – в рубрике ЛИЦА БИЗНЕСА.)

Но, как показывают ответы наших героев, несмотря на все трудности, включая оказавшийся для многих очень тяжёлым кризис 2008-2009г.г., жизнь – продолжается! И, если переформулировать фразу Игоря Бучина, генерального директора Корпорации «АСИ», «вся жизнь состоит из проблем и их решений, за счёт этого и идёт развитие».

Галина Красильникова,
главный редактор
Группы изданий «Авант»

Издания Группы «Авант»
неоднократно отмечены различными наградами

Май 2002г. – «Авант-ПАРТНЕР» становится лауреатом VII всероссийского фестиваля СМИ «Вся Россия-2002» в номинации «Издание по экономике и бизнесу».

2004г. – Деловой альманах «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг» занимает в конкурсе СМИ СФО «Сибирский вектор» 3-е место в номинации «Печатные издания».

2005г. – «Авант-ПАРТНЕР» становится лауреатом XII Международного журналистского конкурса «ПЕГАЗ» - «Лучшая публикация по проблемам ТЭК России».

2006г. – Группа изданий «Авант» отмечена «Золотой медалью» выставки-ярмарки «ЭКСПО-Сибирь».

2010г. – «Авант-Партнер» стал лауреатом журналистского конкурса «Экономическое возрождение Кузбасса» в номинации «Печатные СМИ».

А также – многочисленные дипломы и грамоты, благодарственные письма администрации г. Кемерово и администрации Кемеровской области.

ГРУППЕ ИЗДАНИЙ «АВАНТ» 10 ЛЕТ

ИЗМЕНЕНИЕ КУЗБАССКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ЛАНДШАФТА

За прошедшие десять лет ситуация в экономике Кемеровской области изменилась существенно. Нет уже той мощной тяжёлой индустрии, точнее, того преобладания, которое было характерно для неё во всей региональной экономике. Сегодня значительно вырос и занял больше места сектор услуг, финансовых, бытовых, торговли и общественного питания. В промышленности сократились числом и долей многие отрасли, а такая старая индустрия, как угледобыча, напротив, даже выросла и объёмом и долей.

ВЫЖИВШИЕ И ПЕРЕЖИВШИЕ

Всему этому способствовала и общая экономическая политика в России, и развитие российской промышленности, и мировая рыночная конъюнктура, и, конечно же, изменение в структуре собственности основных активов Кузбасса. Последнее не обошлось без политического влияния на хозяйственные процессы. Нужно также отметить, что на перемены в кузбасской экономике сильно повлияли трудности многих старых (а по настоящему новопостроенных мощностей к началу рыночных реформ в регионе практически не было) производств, и тут же развернувшаяся экономическая и политическая борьба за контроль над ними. В результате чего огромное число промышленных, строительных и сельскохозяйственных предприятий обанкротились. Где-то на базе их активов появились новые предприятия, более того, они обновились и успешно работают и поныне, полностью адаптировавшись к условиям рыночной экономики. Однако, нельзя не заметить, что немало предприятий полностью исчезли с экономической карты Кузбасса, и это существенно поменяло и отраслевую структуру народного хозяйства в целом, и экономическое положение отдельных городов и районов.

До 2001 года о Яшкино можно было говорить, как о «цементном» посёлке, его главным предприятием на протяжении целых 90 лет был цементно-шиферный комбинат, одно из первых предприятий отрасли в Сибири. Но потом он разорился, закрылся, и сегодня Яшкино – это символ, «без него несладко», кондитерской продукции, выпускаемой на пищевом комбинате «КДВ-Яшкино». Не будет сильным преувеличением сказать, что об этом населенном пункте в России сегодня слышали больше людей, чем обо всех остальных городах Кузбасса. А всё благодаря однажды приобретенному томской компанией и перестроенному небольшому пищекомбинату.

Такие комбинаты в дорыночную эпоху были построены почти в каждом кузбасском городе и даже посёлках, районных центрах. Но как видно, остальные практически все «вымерли». Конкурсный управляющий пищекомбината в Анжеро-Судженске рассказы-

ХРОНИКА • Из публикаций в «Авант-ПАРТНЕРе»

2003 год

КУЗБАССКИЙ ПИЩЕПРОМ ПРИБАВИЛ В ВЕСЕ

В молочной промышленности Кузбасса за короткий срок сложилось несколько конкурирующих между собой холдингов. И только один из них, созданный на базе Кемеровского молочного комбината (КМК), был сформирован пищевиками. Кемеровский холдинг «Скоморошка» был создан и развивается в первую очередь благодаря внешнему притоку инвестиций со стороны нового собственника предприятий. Приход собственника «со стороны» (в смысле не из пищевой отрасли) заметно улучшил положение Юргинского молочного завода. Похожее положение у «Анжерского молока», которое также демонстрирует хорошие темпы роста второй год подряд.

Молочная промышленность юга Кузбасса, Новокузнецка и окрестностей, развивается сегодня благодаря вложениям со стороны известных в городе угольщиков, Александра Щукина, и Валентина Бухтоярова. Первый инвестирует в местных сельхозпроизводителей и мысковский молочный завод, второй – в новокузнецкий гормолозавод «СТМ».

Похожим путём идет развитие кондитерской промышленности Кузбасса. Только здесь вертикально интегрированный холдинг построен томским «Кондитерским домом «Восток» сверху вниз. Вначале томичи приобрели Яшкинский пищекомбинат, в разы расширили на нём производство, затем купили у кемеровских акционеров «Кемеровский кондитерский комбинат». Потом к готовому пищевому производству томичи добавили производство сырья – две птицефабрики в Яшкинском и Беловском районах. В этом сегменте АПК томский холдинг – безусловный лидер, а в кондитерской подотрасли на долю его предприятий приходится 85% всего производства в Кузбассе.

Самое сложное сегодня положение у предприятий мясной промышленности Кузбасса. Успешных среди них можно пересчитать с помощью пальцев одной руки, огромное число предприятий отрасли давно уже разорились. Вот и приходится кузбасским производителям, тому же «Крестьянскому хозяйству Волкова» и «Кузбасскому пищекомбинату» закупать мясо в Алтайском крае. Но и на «чужом» сырье некоторые мясоперерабатывающие предприятия растут довольно быстро, а общий прирост выпуска колбасных изделий составил 60% в прошлом году.

МАШИНОСТРОЕНИЕ: БАЗОВАЯ ОТРАСЛЬ В ПОИСКАХ ОПОРЫ

В 2003 году машиностроительная промышленность Кузбасса продемонстрировала самые высокие темпы роста за последние годы: прирост производства в отрасли составил 21%. Это в полтора раза быстрее, чем темпы роста в угольной промышленности и в 3 раза выше средних темпов роста промышленности региона в целом.

Причины роста машиностроительной отрасли некоторые специалисты объясняют её небольшими размерами. Действи-

спонсор рубрики

РОСГОССТРАХ. ИСТОРИЧЕСКАЯ ПЛАНКА

Успех страховой компании оценивается по её премиальным сборам. В наступившем году Кемеровский филиал компании РОСГОССТРАХ поставил для себя задачу: взять «высоту» в 1 миллиард рублей. Надо сказать, что ни одна страховая компания в регионе этой планки пока не достигала. За счёт чего в 2012-м году страховщики планируют перешагнуть «миллиардный», исторический, рубеж, поговорим сегодня.

Прошедший год для компании стал юбилейным – РОСГОССТРАХ отметил своё 90-летие. Несмотря на солидный возраст, компания не перестаёт устанавливать новые рекорды и делать актуальные предложения для своих клиентов. Благодаря чему, собственно, и увеличивает с каждым годом страховые премии, никогда не уступая лидерских позиций. О чем говорят итоги прошедшего и планы наступившего года.

Успех компании зависит от успешной работы сотрудников в каждом отдельно взятом регионе. Как показали результаты 2011-го года, успехи эти превзошли самые смелые ожидания.

ИТОГИ ПРОШЕДШЕГО ГОДА

Согласно цифрам официальной статистики, только в Кузбассе в прошлом году РОСГОССТРАХ собрал более 860 млн рублей страховой премии. Сумма довольно внушительная, почти на 18% превышающая объем страховой премии за 2010-й.

Вообще же стоит отметить, что Кемеровский регион стал одним из приоритетных для развития компании РОСГОССТРАХ. Большие страховые сборы показали все субъекты региона, даже небольшие населённые пункты. Это говорит о том, что население стало чаще использовать страхование как инструмент для защиты своих финансовых интересов.

Говорящая статистика

Согласно опросам, только 1,5-2% россиян хотят страховать свою жизнь. При этом самый востребованный вид страхования – каско. Количество желающих застраховаться по нему 25-30%. Получается, что железный автомобиль для нас в разы ценнее, чем жизнь и здоровье!

Так, по страхованию жизни в прошлом году компания заняла первое место в России, собрав около 4,3 млрд рублей!

По-прежнему одним из основных направлений работы компании РОСГОССТРАХ является добровольное автострахование – каско и ДСАГО. Совокупно по этим видам в прошлом году в Кузбассе было собрано более 116 млн рублей.

Артём Олегович Сычев

Неизменным лидером компания остаётся и в ОСАГО. Более 500 млн рублей – такова сумма сборов компании в Кемеровской области за 2011 год по данному направлению.

ПЛАНЫ НА ГОД НАСТУПИВШИЙ

Реализация планов компании в Кузбассе в наступившем году ляжет на плечи нового руководства. В конце 2011 года на пост директора Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ **был назначен Артём Сычев**. Он начал свою карьеру в Кузбассе, год руководил филиалом в Забайкальском крае, после чего вернулся на родину и возглавил филиал здесь.

«Мы ставим себе задачу перешагнуть планку по страховым сборам в 1 млрд рублей. До нас ни одна страховая компания в истории Кузбасса этого не делала. Основные усилия будем направлять на страхование имущества физических лиц. Серьезные планы у нас и в страховании жизни – в текущем году по этому виду страхования компания планирует собрать порядка 9 млрд рублей. В сравнении с прошлым годом рост должен составить 180%. Думаю, Кемеровский регион также внесёт значительную лепту», – **поделился планами новый руководитель.**

Большие амбиции компании РОСГОССТРАХ связаны также с усилением лидерских позиций в сегменте корпоративного страхования, в частности – страхования ответственности владельцев опасных производственных объектов (ОС ОПО). Напомним, что с 1 января нынешнего года этот вид страхования стал обязательным.

«В Кемеровской области насчитывается более 4 тыс. опасных объектов. Так как закон новый, то и штрафные санкции к незастрахованным будут применяться только с 1 апреля. Однако в прошлом году мы уже добровольно застраховали более тысячи предприятий, имеющих опасные производственные объекты. Надо сказать, что объём рынка в Кузбассе оценивается порядка 200-250 млн рублей. В этом году мы по-прежнему планируем остаться в лидерах», – пояснил **первый заместитель директора Кемеровского филиала компании РОСГОССТРАХ Иван Крупянко**.

Возраст у компании солидный, но, несмотря на это, ей не свойственен консерватизм. Компания предлагает клиентам современные решения. Так, в этом году жителям Кемеровской области предложат новый продукт – «Помощь на дорогах». По сути это отдельный страховой полис, обеспечивающий выезд страхового комиссара на место аварии, сбор всех необходимых справок, услуги эвакуатора и другие виды помощи.

«Ни одну нашу идею невозможно воплотить в жизнь без агентской сети, именно поэтому все усилия мы сейчас направляем на проект «Железный поток». Мы будем привлекать на работу агентов, причём не только в городах, но и в отдаленных районах Кемеровской области, обучать новых сотрудников, чтобы потом они предлагали кубассовцам продукты крупнейшей страховой компании страны», – **отметил Артём Сычев**.

г. Кемерово, ул. 50 лет Октября, 11
тел. (3842) 39–05–60
факс (3842) 39–05–61
rgs@kemerovo.rgs.ru
www.rgs.ru

ООО «Росгосстрах» Лицензия С №0977 50 выдана ФССН 07.12.2009г

вал, что долго искал, где же находится предприятие, на которое его назначили проводить процедуру конкурсного производства. Но так и не нашёл. Оказалось, что к этому моменту предприятие было уже практически разобрано. Похожим образом исчезли с экономической карты предприятия мясоперерабатывающей отрасли, их тоже хватало в регионе. Мясокомбинат в Новокузнецке был один из крупнейших в области, но не выжил. Правда, в городе появилась замена, в другом месте совершенно другое предприятие этой отрасли, но не всем же так повезло.

Анжеро-Судженск десять лет назад был в первую очередь угольным городом, но практически перестал быть таковым, сегодня в нём числится всего одна шахта, которая то работает, то стоит. Не исключено, что через несколько лет город станет ассоциироваться с каким-то другим производством, скажем, нефтепродуктов, или горнодобывающей техники (хотя пока марка «Анжера» не может сравниться по популярности с яшкинскими вафлями и овсяным печеньем).

Про кемеровскую химию (в смысле, химическую промышленность) многие годы говорили как о главной отрасли и города, и как об одном из «трёх китов» кузбасской индустрии. С ней ассоциировалась столица региона, реторта размещена даже в центре, оставшегося с советских времен герба Кемерова. За десять лет этот сектор экономики города и региона был изрядно «прополот», и уже перестал играть ту значительную роль, отведенную ему в прежние времена. Успешно выжил и сохранил производство в полном объёме в кемеровской химии только «Азот», большинство других предприятий либо полностью прекратило своё существование, как анилинокрасочный завод и завод «Химволокно», либо заметно сократились в размерах. Подобных примеров можно найти в новейшей истории и других отраслей, и других территорий. Давно уже нет золотодобычи в Тисульском районе, металлургии – в Белово, «оборонки» (за одним исключением) и производства шёлковых тканей в Кемерове, сигаретного и фарфорового производств в Прокопьевске, листового стекла в Анжеро-Судженске, трикотажа в Белово и т. д.

Конечно, деиндустриализация – это объективный процесс для России, страна была перегружена промышленными мощностями. Многие из них строились вне зависимости от объективных хозяйственных предпосылок, в расчёте на оборонные нужды, и тогда никто не считался с реальной экономикой производства. Другие получали многомиллиардные субсидии из бюджета, по причине давно уже забытой, выпускали продукцию, которую даже при плановом распределении потребители отказывались брать, не говоря, уже о том, чтобы покупать её. При появлении таких объективных оценок их экономической эффективности, как наличие платежеспособного спроса и конкурентоспособность, такие производства неизбежно оказывались «кандидатами на вылет». Помочь им выжить, перестроившись, или сменить профиль могла бы промышленная политика. Лучше российского уровня, но, возможно, и региональная. Или наличие ответственного и располагающего ресурсами собственника. Готового потратить средства не на закрытие актива, а на его перестройку, смену профиля и налаживание нового производства. Как это, к примеру, произошло на кемеровском «Ортоне», из Кемеровского комбината шёлковых тканей ставшего производителем пластиковой продукции. Однако, политика, которая, конечно, присутствовала в экономическом развитии региона направленность хоть и имела, результативностью сохранения работающих активов не отличалась.

В итоге, выжил и получил развитие в первую очередь углепром, за последние десять лет его доля в региональной экономике только выросла. Укрепились и отдельными «островками» работают сравнительно конкурентоспособные производства в металлургии, химии, машиностроении и стройиндустрии. Главным образом, за счёт экспортных рынков и обслуживания всё той же угледобычи. А развитие получили производства потребительского сектора, точнее, только той его части, что занята выпуском пищевых продуктов, да ещё алкоголя. Ни сколь-нибудь заметных предприятий легпрома, потребительского машиностроения, лесопереработки и др. в Кузбассе так и не появилось. Ни за счёт инвестиций крупных российских компаний, ни за счёт транснациональных корпораций, чьи предприятия с успехом были построены или приобретены в Новосибирске, Омске, Красноярске.

ДРУГАЯ ЭНЕРГЕТИКА

Сегодняшняя электроэнергетическая отрасль Кузбасса работает совершенно иным образом, чем десять лет назад. Как раз в 2002 году началась объявленная реформа отрасли, её структурная перестройка. Процесс занял не один год, и даже сегодня реформа не считается полностью завершённой, однако, ландшафт электроэнергетики поменялся радикально (см. схему №1). Сегодня выработкой электро- и теплоэнергии, передачей и сбытом занимаются разные компании. Если перед реформой, вся эта деятельность была зоной ответственности государственных энергетических структур, в случае с Кузбассом – ОАО «Кузбассэнерго», то сейчас – это работа по преимуществу частных компаний, либо компаний с государственным преобладанием, но выведенных на фондовый рынок, к тому же сфера их ответственности сужена разделением энергетических бизнесов. Отдельно друг от друга работают сети, генерация и сбыт.

Десять лет назад конфигурация послереформенной энергетики представлялась немного по-иному, корректировки были внесены уже по ходу реформы. В апреле 2002 года ОАО «Кузбассэнерго» объявило о подготовке программы реструктуризации для представления в проектный комитет РАО «ЕЭС России», как «материнской» компании, и финансовой компании «Ренессанс-Капитал», контролировавшей в тот момент блокирующий пакет акций «Кузбассэнерго». В соответствие с программой было предусмотрено разделение бизнесов компании, создание на базе всех электростанций «Кузбассэнерго» 8 отдельных генерирующих компаний, на базе сетевого хозяйства – региональной электросетевой компании, на базе теплосетевого хозяйства – пяти теплосетевых компаний, объединенных в единый холдинг, а также выделение в отдельный бизнес сбытового подразделения. За исключением 8 генераторов и 5 теплосетевых компаний в остальном итог реформы получился таким, как задумывалось.

Изменения в программу реструктуризации «Кузбассэнерго» вносились по настоянию Федеральной антимонопольной службы (ФАС) и с учётом позиции региональных властей. Очередную схему реформирования «Кузбассэнерго» совет директоров РАО «ЕЭС России» и правительство России утвердили в апреле 2004 года так, что она предусматривала разделение генерирующих мощностей компании по требованию ФАС. Предполагалось, что станции компании будут разделены между двумя территориальными генерирующими компаниями – ТГК-11 и ТГК-12. Они формировались, соответственно, на базе станций Омской и Томской областей, Кузбасса и Алтая. Причём, центры этих компаний должны были разместиться за пределами Кузбасса. Однако власти Кемеровской области и ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК, которой к тому времени принадлежало более 44% акций «Кузбассэнерго», а 49% оставались у РАО) выступили против такого расклада.

Дискуссия по поводу новой схемы реструктуризации задержала ход преобразований. Как заметил по этому поводу в конце 2004 года тогдашний гендиректор «Кузбассэнерго» Сергей Михайлов, компания оказалась «в хвосте» проводимых реформ. И только в конце 2005 года РАО, СУЭК, правительство России и администрация Кузбасса договорились о другой схеме реформирования, ▶

Энергобанкротство

Весной 1998 года регион находился в глубоком кризисе. Уже начались массовые выступления работников бюджетной сферы и шахтёров с требованиями выдачи задерживаемой зарплаты, перекрытия Транссиба и других железных дорог. Инициатива банкротства энергосистемы, как почти всегда происходило в это время в регионе, исходила от государства – заявление в арбитражный суд направила областная государственная налоговая инспекция. Временным управляющим для проведения первой процедуры банкротства был предложен чиновник обладминистрации, начальник управления промышленности, транспорта и связи Алексей Гребенников. Однако, контроль над процедурой внешнего управления (хотя основными кредиторами «Кузбассэнерго» выступали РАО «ЕЭС России» и ещё одна энергокомпания – ОАО «Мосэнерго») захватили металлурги, группа «Миком», тогдашний владелец Новокузнецкого алюминиевого завода (НкАЗа). В интересах этой группы фактически действовал первый внешний управляющий «Кузбассэнерго» Владимир Зубков, назначенный на эту должность 17 сентября 1998 года. Он заключил пятилетний договор на поставку электроэнергии НкАЗу по выгодному тарифу, который оказался ниже уровня, установленного региональной энергетической комиссией Кемеровской области. Он подписал отказ «Кузбассэнерго» от претензий к Новокузнецкому алюминиевому заводу по долгам, накопленным в 1996-1998 гг. в размере 1,4 млрд рублей. При поддержке администрации Кемеровской области Владимир Зубков подготовил план объединения энергосистемы региона с крупнейшими угольными активами Кузбасса, в частности, с компанией «Кузбассразрезуголь». В конце ноября 1998 года был обнародован предложенный Владимиром Зубковым план внешнего управления, предполагавший фактически продажу «Кузбассэнерго» стороннему «инвестору». Представители региональной власти позитивно высказывались о такой схеме. Но «РАО «ЕЭС России» и собрание кредиторов план не утвердило, его рассмотрение было перенесено, через четыре месяца Владимир Зубков был снят со своей должности, на его место был назначен Сергей Михайлов, предложенный РАО «ЕЭС России», который через год, в марте 2000 года, подписал с кредиторами мировое соглашение «Кузбассэнерго».

ХРОНИКА ● Из публикаций в «Авант-ПАРТНЕРе»

тельно, на долю машиностроения приходится всего 5% объёмов промышленного производства Кузбасса и успешная работа всего 2-3 предприятий дает заметную прибавку по всей отрасли.

В Кемерове, например, почти весь рекордный прирост обеспечил «Кемеровохиммаш», объёмы производства которого ещё недавно составляли несколько миллионов рублей в месяц, а сейчас несколько миллионов рублей в неделю. «Юргинский машиностроительный завод» увеличил выпуск продукции больше, чем в полтора раза, а на его долю приходится около пятой части всего кузбасского машиностроения.

Главной предпосылкой для этого стало решение проблемы собственности. Включение ООО «Кемеровохиммаш» в многоотраслевой холдинг «Сибирского Делового Союза» дало толчок развитию предприятия с помощью внутрихолдинговой кооперации и, конечно, с помощью новых инвестиций. Смена собственника на «Юрмаше» в 2003 году в ходе внешнего управления обеспечила приток инвестиций. Новый владелец завода, «Анграм-Групп», расширяет рынок сбыта и увеличивает выпуск продукции.

2004 год

«ЮРГИНСКИЕ АБРАЗИВЫ» СТАНОВЯТСЯ ФЕРРОСПЛАВАМИ

В марте 2004 года завод «Юргинские абразивы», крупный российский производитель корунда и шлифовальных материалов, сменил собственника. Вместо холдинга «Сибирская Уральская алюминиевая компания» им стала «Урало-Сибирская горно-металлургическая компания» (УСГМК), учрежденная акционерами Челябинского электрометаллургического комбината (ЧЭМК) для управления ферросплавным бизнесом в Кузбассе. Новоприобретение в Юрге было сделано для расширения производства ферросплавов в Кузбассе.

ОАО «Юргинские абразивы» было учреждено структурой СУАЛ-Холдинга и приобрело активы ОАО «Юргинский абразивный завод» на конкурсных торгах в марте прошлого года за 46 млн рублей. Очевидно, что цена продажи «Юргинских абразивов» УСГМК была не меньше данной суммы.

СИБКОНКОРД ДОБРАЛСЯ ДО КРАСНОЯРСКА И ОБЗАВЕЛСЯ ЖЕЛЕЗОБЕТОНОМ

В начале апреля кемеровский финансово-промышленный союз «Сибконкорд» приобрёл за 150 млн рублей имущество обанкроченного ОАО «Красноярский цементный завод». На его базе «Сибконкорд» создал новое ООО «Красноярский цемент». С приобретением завода в Красноярске цементные мощности «Сибконкорда» увеличились на 20%.

А в июле 2004 года «Сибконкорд» приобрел ОАО «Завод железобетонных изделий» (ЗЖБИ), расположенное в Рудничном районе Кемерова. Он как раз понадобился для реализации проекта строительства жилищного и торгово-офисного комплекса в центре Кемерова. Контроль над ЗЖБИ «Сибконкорд» получил после приобретения в июле 25-процент- ▶

спонсор рубрики РОСГОССТРАХ 1921

УЧЕБНОЕ ОБОРУДОВАНИЕ
мебель дошкольных, школьных учреждений, для дома и офиса
ОФИСНАЯ МЕБЕЛЬ

КРЕСЛА И СТУЛЬЯ

МЕТАЛЛИЧЕСКИЕ

ШКАФЫ, СТЕЛЛАЖИ
- бесплатная доставка по городам области;
- возможность осуществления заказа по телефону;
- возможность изготовления мебели по Вашим размерам;
- кредит на месте.
650025 г.Кемерово,
ул. Черняховского 3а
тел:. (3842) 33-59-32
(3842) 39-39-35
8-923-615-39-08
e-mail: uch-ob@rambler.ru

предусматривающей объединение генерирующих мощностей «Кузбассэнерго» со станциями «Алтайэнерго» в ТГК-12.

При этом по настоянию ФАС две станции «Кузбассэнерго» – Западно-Сибирская ТЭЦ и Южно-Кузбасская ГРЭС – были выделены в отдельные компании для последующей продажи. Однако, пример дискуссии вокруг «Кузбассэнерго» показал, что реформа проводилась не как чисто умозрительный процесс, но и с учётом конкретных политических и экономических обстоятельств. Разделение ОАО «Кузбассэнерго» по видам деятельности – на сети, генерацию (точнее три генерации) и сбыт – было произведено в середине 2006 года, на полгода или год позднее, чем это было сделано в других АО-энерго. Но уже в начале 2007 года стало ясно, что отставание в проведение реформы «Кузбассэнерго», точнее, уже компании, созданные на его базе, успешно преодолели.

Критика реформы уменьшалась, а в её пользу стали высказываться чаще после тяжёлой зимы 2005-2006 гг., когда стало ясно, что энергомощностей вскоре может не хватить, нужно вводить новые, а бюджетные инвестиции в отрасль отсутствуют вовсе, и не предвидятся. «Кузбассэнерго», в ходе реформ ставшее ТГК-12, подготовило инвестиционную программу стоимостью 44,35 млрд рублей на 2007-2011 гг. Правда, позднее с началом кризиса 2008-2009 гг. от неё отказались, но взамен с прошлого года компания реализует новую программу модернизации и строительства новых мощностей на 2011-2014 гг. стоимостью более 39 млрд рублей. Так или иначе, до инвестиционной стадии реформа в энергетике Кузбасса дошла. Для сравнения: в дореформенные времена компания инвестировала в свое развитие не более 2,5 млрд рублей ежегодно.

Так говорил Чубайс

В июле 2008 года Анатолий Чубайс, председатель правления РАО «ЕЭС России», инициатор и автор реформы российской энергетики, следующим образом описывал ход и ожидаемый результат преобразований в отрасли.

«Итоговая структура отрасли, сформированная в ходе реформы, сложится из «ГидроОГК» (сейчас «РусГидро») с сосредоточением в ней практически всей гидрогенерации, 6 оптовых (ОГК) и 14 территориальных генерирующих компаний (ТГК), в которых – вся тепловая генерация, а также компании «ИнтерРАО». Компании уже сформированы, функционируют, и даже перешли к инвестиционной стадии развития. Государство не должно присутствовать в конкурентном секторе рынка, который в энергетике формирует как раз генерирующие компании. В то же время оно обязано контролировать монопольный сектор энергетики. В нём взамен РАО будут функционировать Федеральная сетевая компания, на 75% принадлежащая государству, но также выводимый на биржу с классной капитализацией холдинг из 11 МРСК (Межрегиональных сетевых компаний). Разделение бизнесов в энергетике по собственности обязательно в российских условиях, поскольку стоит только допустить хотя бы частичную вертикальную интеграцию бизнеса в руках частного бизнеса, так тотчас же он начнет ограничивать конкуренцию. В качестве диспетчерской вертикали в отрасли должен работать Системный оператор. Однако указание диспетчера, которое закон для энергетиков, будет вырастать из рынка, а не противодействовать ему.

Продукция энергетики будет продаваться на разных рынках – розничной и оптовой торговли электроэнергии, системных услуг, электрических мощностей и финансовых инструментов, а также отдельно теплоэнергии. Доля свободной торговли на оптовом рынке должна в перспективе дойти до 100%».

В соответствие со схемой реформы энергетики в Кемеровской области и в Алтайском крае часть активов двух региональных АО-энерго была продана. В Кузбассе это были две станции на юге области, в Алтайском крае из состава «Алтайэнерго» были проданы все генерирующие активы и вспомогательные компании, их обслуживающие. Правда, покупателем в этом случае выступило ОАО «Кузбассэнерго», как формирующая ТГК-12. В самом конце 2006 года годом акционеры ОАО «Кузбассэнерго» и ОАО «Алтайэнего» одобрили эту сделку купли-продажи имущества энергосистемы Алтая, включая три теплоэлектроцентрали, движимое и недвижимое имущество и акции двух сервисных предприятий, компанией «Кузбассэнерго». ОАО «Алтайэнерго» после продажи своих генерирующих активов и сервисных предприятия стало сетевой распределительной компанией, подразделением Межрегиональной сетевой компании Сибири (МРСК Сибири).

Для продажи двух станций из состава «Кузбассэнерго» с 1 июля 2006 года были выделены отдельные компании – ОАО «Западно-Сибирская ТЭЦ» и ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС». В 2007 года их пакеты акций в 93,35% уставного капитала были успешно проданы на открытых аукционах. Инвесторы заплатили за них в общей сложности около 12 млрд рублей: «Евраз Груп» заплатила 5,95 млрд рублей при начальной цене в 5,7 млрд рублей за Западно-Сибирскую ТЭЦ, 6,9 млрд рублей при стартовой цене 4 млрд рублей группа «Мечел» за Южно-Кузбасскую ГРЭС. Половину этих средств получило «Кузбассэнерго», у которого было 50% + 1 акция в каждой станции, остальное поделили РАО и СУЭК. В случае с РАО и «Кузбассэнерго» эти средства пошли на финансирование инвестиционных нужд энергетики. «Мечел-Энерго» приобрел также сбытовую часть «Кузбассэнерго». В мае 2007 года – за 1,14 млрд рублей 49% акций «Кузбассэнергосбыта», ранее принадлежавших РАО «ЕЭС России». Перед этим «Мечел-Энерго» купил 1,2% акций у миноритарных акционеров, сформировав, таким образом, контрольный пакет. Кемеровская область как регион выручила от этих сделок еще и немалые налоги, которые заплатило с них «Кузбассэнерго».

Со времени формирования новой рыночной структуры энергетики прошло уже пять лет, но за исключением покупателей активов, выделенных из «Кузбассэнерго», новых крупных инвесторов в отрасли так и не появилось. Несмотря на то, что в 2006-2007 гг. заявлений о намерениях было сделано немало, да и власти Кузбасса активно пытались привлечь таких инвесторов. Так в феврале 2006 года о планах строительства новой электростанции, работающей на угле, объявил тогдашний руководитель КРУ Михаил Абызов. В июне 2006 года КРУ даже представил предварительный проект станции под условным названием «Ново-Кузбасская ГРЭС» (НК ГРЭС) мощностью 1650 МВт с перспективой расширения до 3300 МВт. Компания даже начала подбирать площадку под НК ГРЭС, но затем произошла смена управляющей компании, и от проекта отказались. Однако, через год вернулись – Андрей Козицын, гендиректор ООО «УГМК-Холдинг», управляющей компании КРУ, заявил о планах построить угольную станцию мощностью 500 МВт на Талдинском угольном разрезе в составе КРУ. С тем, чтобы в основном удовлетворять потребности самой угольной компании в электроэнергии. Постепенно проект приобрел очертания: вместо разреза местом расположения были выбраны окрестности села Славино (к северу от Новокузнецка) на берегу Томи (для водоснабжения станции), отсюда ее наименование «Славинская», выбран зарубежный партнер, одна из корейских компаний. Однако, пока дальше заявлений о намерений дело так и не дошло. Также как и в других подобных случаях с компаниями «Белон» (проект мини-ТЭЦ на Листвяжной ОФ), «Технопромэкспорт» (достройка Крапивинской ГЭС на Томи) и др.

БОЛЬШОЕ БАНКРОТСТВО

О ситуации в экономике Кузбасса в 2000-е гг. нельзя судить без учёта того, что практически все ключевые активы региональной индустрии, главные кормильцы и работодатели области, а также два основных банка, прошли через банкротство. Итогом прохождения такого пути стала в первую очередь смена собственности в одних случаях, разделение и продажа активов в других, полная ликвидация и потеря позиций на рынке в третьих. В каждом отдельном случае банкротства имели свои особенности, ключевые «игроки» этих процессов преследовали свои цели, но последствия во многих случаях оказывались похожими, поскольку банкротства почти всегда ведут к экономическим потерям.

К примеру, одной из особенностей кузбасской экономики рыночного периода было не только наличие мощной индустрии, в основном, сырьевой направленности, но и организация в начале 90-х г.г. прошлого столетия двух современных и крупных банков – Кузбасспромбанка (КПБ) и Кузбасссоцбанка (КСБ). Именно они, по оценке специалистов-финансистов, внедрили в банковской системе региона наиболее современные в то время финансовые технологии. В частности КСБ открыл первый в Кузбассе собственный процессинговый центр, сертифицированный международной платежной системой VISA, первым в регионе получил генеральную лицензию Банка России на разрешение в полном объёме производить банковские операции в иностранной валюте, как для физических, так и юридических лиц. Другой особенностью банковского рынка Кузбасса стал массовый выход на него коммерческих банков федерального уровня, или как было принято тогда говорить, «московских» банков.

Особенностью первоначальной и существующей конфигурации банковской системы Кузбасса стало чёткое деление банков по двум главным экономическим центрам, Кемерову и Новокузнецку. Особняком, конечно, стояли КСБ и КПБ, которые будучи кемеровскими по расположению, были

ХРОНИКА • Из публикаций в «Авант-ПАРТНЕРе»

ного пакета акций завода у ОАО «Угольная компания «Кузбассуголь».

СИБИРСКИЙ ДЕЛОВОЙ СОЮЗ: ВЛАДЕЛЕЦ ЗАВОД, ГАЗЕТ, ПАРОХОДОВ

Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» (СДС) была создана в 2004 году, учредителями СДС выступили акционеры угольного разреза «Черниговец», наиболее известные из них, президент холдинга Владимир Гридин и председатель совета директоров Михаил Федяев.

В прошлом году СДС не только активно вводил в строй новые производства, среди которых, например, крупная шахта «Салек» в Прокопьевском районе, производство платформ на ООО «Кемеровохиммаш» и некоторые другие. СДС ещё много покупал. В мае 2004 года участок «Южный» Глушинского месторождения каменного угля, летом – кемеровскую рекламно-информационную группу «Русская тройка», осенью – акции Мариинского спирткомбината. Приобретение рекламной группы руководство СДС объяснило исключительно экономическими мотивами, «Русская тройка» – нормально работающая прибыльная компания». В состав группы входят три радиостанции, вещающие в Кемерове, кроме того, она издает еженедельник «МК в Кузбассе».

В сентябре СДС взял контроль над ОАО «Мариинский спирткомбинат». Структуры холдинга скупили крупный пакет акций предприятия из тех 49%, что в процессе приватизации оказались в руках частных лиц.

Затем СДС объявил о планах строительства морских портов. Правда, не в Кузбассе, а в Ленинградской области и на Украине.

2005 год

«ЮНИМИЛК» ПРИОБРЕЛ КМК

Компания «Юнимилк», владеющая уже десятками предприятий и контролирующая более 6% российского рынка молочных продуктов, приобрела 100% акций ОАО «Кемеровский молочный комбинат» (КМК). Второй в России производитель молочных продуктов получил крупнейшего в Кузбассе производителя в данной отрасли, обладающего собственными хорошо разработанными брэндами «Солти», молоко «Любимое», молоко «Уникальное» (доля их на рынке только Кемерова составляет 50-60%), а также получил выход на рынок высокоурбанизированного региона с трёхмиллионым населением, в котором пока не работает ни одного крупного агропромышленного холдинга общероссийского масштаба.

Сделка по продаже акций КМК была завершена в октябре. Как пояснил председатель совета директоров предприятия Сергей Жуков, акции продали владевшие ими физические лица из числа работников предприятия, в основном, это были ведущие менеджеры. Мотивы продажи акций Сергей Жуков предпочел не комментировать, также как и параметры сделки, но отметил, что все последние годы, как бы быстро не развивался КМК (а за пять лет производство на нем выросло в 2 раза по физическим объемам), комбинат по-

спонсор рубрики
1921 РОСГОССТРАХ

также и общекузбасскими по масштабу деятельности, системообразующими для региональной экономики. В остальном же новокузнецкие и кемеровские банки так и остались в своих географических сегментах рынках, в своих «сферах влияния». Попытки новокузнецкого Кузнецкбизнесбанка работать в Кемерове в конце 90-х гг. прошлого века и кемеровского Кузбассхимбанка в 2000-х в Новокузнецке закончились уходом с не «своих» рынков.

Реструктуризация банковского сектора, к которой федеральные власти в лице Агентства по реструктуризации кредитных организаций (хотя и не без поддержки региональных властей) прибегли после краха Кузбассоцбанка и Кузбасспромбанка, помогла восстановить работоспособность финансовой системы Кемеровской области, но для этого понадобилось около трёх лет. Частично это было сделано за счёт специальных оздоровительных процедур, в том числе, за счёт работы Агентства по реструктуризации кредитных организаций (АРКО) в регионе с 1999 года, частично, – в рамках общей тенденции улучшения экономической ситуации в России и в регионе. АРКО вложило более 260 млн рублей только в увеличение уставного капитала небольшого Кузбассугольбанка, чтобы его сделать системообразующим. Однако, уже в июне 2001 года агентство продало его контрольный пакет на аукционе. Покупателем стал уфимский Башкредитбанк, вскоре ставший банком Уралсиб.

Банкротства банков были весьма резонансными в социальном плане (волнения вкладчиков, перекрытия ими проспекта Ленина в Кемерове, пикеты, жалобы и судебные иски), потери для финансовой сферы тоже были существенными. Но на этом фоне банкротства основных металлургических, а значит, и главных промышленных активов Кузбасса казались событиями почти что апокалиптическими. Опасения полной остановки и последующего закрытия гигантов индустрии региона означали опасение потери не только рабочих мест на этих производствах, но и у множества смежников, в первую очередь, у угольщиков, энергетиков и железнодорожников. Необходимо также отметить, что за исключением Нижнетагильского металлургического комбината процедуру банкротства не проходило НИ ОДНО предприятие из первой десятки крупнейших комбинатов черной металлургии России, ни «Северсталь», ни Магнитка, ни Новолипецкий меткомбинат, никто другой. Кроме кузбасских. В алюминиевой промышленности единственным предприятием, прошедшим банкротную процедуру, также оказался Новокузнецкий алюминиевый завод (НкАЗ). Можно говорить, что в этом была одна из особенностей промышленной политики в Кузбассе.

Первым все «прелести» российского банкротства испытал на себе Западно-Сибирский металлургический комбинат. Предприятие пережило троих управляющих и неоднократные переходы от одного хозяина к другому. Внешнее управление на Запсибе было введено ещё в июне 1997 года по заявлению Альфа банка, а первые четыре месяца Запсибом управляла команда менеджеров Кузбасспромбанка во главе с Андреем Ворониным. Отличительной особенностью его правления была опора на прежнее руководство комбината. Затем, с сентября 1997 по август 1998 года, комбинат контролировала группа «Альфа», которая кредитовала предприятие поставками сырья и деньгами. Её эпоха запомнилась острым противостоянием управляющей команды с крупными кредиторами, в частности, с Кузбасспромбанком и «Кузбассэнерго». При поддержке обладминистрации крупнейшие кредиторы сумели добиться «ухода» «Альфы». Её представитель, внешний управляющий Запсиба Борис Кабак был отстранен от должности арбитражным судом. Управление крупнейшим предприятием региона вновь перешло в руки КПБ (внешним управляющим был назначен его представитель Игорь Фролов) и старого «добанкротного» руководства Запсиба.

Вскоре стало ясно, что основную поддержку властей региона получил не Кузбасспромбанк, а специально созданная управляющая компания Запсиба (ОАО «Сибирская горно-металлургическая компания», СГМК) во главе с новокузнецким предпринимателем Анатолием Смоляниновым. Учредителями СГМК выступили администрация Кемеровской области и администрация Новокузнецка. С санкции властей её руководство взяло под свой контроль товарные потоки Запсиба, а затем и всё предприятие. Игорь Фролов и его команда пытались сопротивляться, но без особого успеха. В марте 1999 года, когда внешнее управление на комбинате продлевали на 10 лет, до 2007 года, Анатолий Смолянинов был назначен четвёртым управляющим комбината.

Эпоха СГМК одновременно стала эпохой «Евразхолдинга» (впоследствии «Евраз Груп»). Эта компания постепенно стала основным партнёром комбината, потом крупнейшим заимодавцем, а после утверждения мирового соглашения в ноябре 2001 года его собственником. «Евразу» удалось разрешить кризис в отношениях между Запсибом и группой «Альфа»: за долги перед «Альфой» имущество комбината регулярно арестовывали. Потом после длительных переговоров «Евразхолдинг» купил у «Альфы» требования к Запсибу на сумму более 110 млн долларов. И стал крупнейшим кредитором. Именно это стало главной предпосылкой для вывода Запсиба досрочно из процедуры внешнего управления на условиях «Евраза» – с выплатой всех долгов в рассрочку, по 57 млн рублей в год, до 2022 года.

Впрочем, через десять лет после выхода Запсиба из банкротства можно констатировать, что для предприятия и его основных кредиторов всё закончилось сравнительно неплохо. Всё основное производство на комбинате сохранилось, работает и прошло модернизацию. Долги перед кредиторами были погашены досрочно, комбинат даже включил в себя активы другого металлургического банкрота в Новокузнецке, ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат» (КМК). Правда, внутренняя реструктуризация не обошла и Запсиб, в результате чего занятость на комбинате резко сократилась, но к банкротству это не имеет отношения.

Внешнее управление на КМК было введено в августе 1998 года, однако, ещё раньше, на стадии наблюдения, совет трудового коллектива комбината пригласил в качестве управляющей компании группу «Миком», которая вместе с внешним управляющим Сергеем Кузнецовым (он также был назначен арбитражным судом на должность гендиректора) контролировала предприятие до ноября 1999 года. Затем КМК при активном участии региональных властей был передан «Евразхолдингу», представители которого возглавили предприятие. Хотя формально руководство осуществлял внешний управляющий Юрий Зверев, сотрудник Федеральной службы по финансовому оздоровлению, а само внешнее управление как и на ЗСМК было продлено

Без главных банков

Два крупнейших системообразующих банка региона – Кузбасспромбанк и Кузбассоцбанк «упали» ещё до всеобщего финансового кризиса августа 1998 года. Трудности КСБ на первый взгляд возникли на пустом месте – в конце 1997 года банк был в хороших отношениях с региональными властями, под него готовился даже проект закона Кемеровской области о создании Губернского банка, обслуживающего бюджетные счета по всему региону. Финансовые показатели КСБ свидетельствовали о его стабильном положении. Затем близость к власти оказалась утрачена, банк потерял обслуживание бюджетов. А в начале 1998 года, когда первые трудности в расчётах с вкладчиками ещё не были критическими, последовали политические заявления о необходимости объединения Кузбассоцбанка с ещё нормально функционирующим Кузбасспромбанком. Это мгновенно вызвало панику вкладчиков уже обоих банков. КПБ до конца 1998 года ещё имел шанс выйти из кризиса, если ему были возвращены кредиты, выданные ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» (ЗСМК). Но представителей банка отстранили от участия во внешнем управлении Запсиба, возврата кредитов не последовало, и Кузбасспромбанк были признан банкротом вслед за Кузбассоцбанком. Ещё до проведения конкурсного производства государству пришлось оплатить обязательства этих банков перед вкладчиками, расходы федерального бюджета при этом составили сотни миллионов рублей, а потеря этих банков для экономики Кузбасса так и не была полностью компенсирована.

Обычная история

Историю с КМК можно характеризовать как квинтэссенцию банкротного опыта по-кузбасски, сколь она типична и драматична. Но вряд ли это банкротство можно назвать удачливым. Уже хотя бы потому, что в результате его проведения и последовавших за ним преобразований не сохранился ни сам КМК, ни предприятие, созданное на базе его основных активов, ни даже упоминание о нём в каком-то названии или торговой марке. Как и Запсиб, КМК был предметом борьбы различных финансовых и финансово-политических группировок, некоторых из них прибегали к банкротству как к средству борьбы за реализацию своих интересов. Облекали по форме, конечно, в интересы народа, страны, Кузбасса, государства и т. п. (нужное подчеркнуть), но итог оказывался одинаков у тех и других, то, что правильно назвать узкогрупповые коммерческие интересы.

Хотя сам по себе передел собственности на КМК был сделан жупелом, которым с высоких политических трибун пугали общественность в 1999 году, когда отнимали Кузнецкий меткомбинат у одной группировке и передавали другой. Само это отнятие сопровождалось обещаниями областной власти «вернуть комбинат в государственную собственность». Потом предприятие, также как и ранее обанкроченный Запсиб, направили по пути десятилетнего внешнего управления (у КМК оно должно было закончиться как раз в этом году) под гарантии местных и региональных властей. Затем вновь повернули в другую сторону.

ХРОНИКА ● Из публикаций в «Авант-ПАРТНЕРе»

стоянно испытывал нехватку средств, в первую очередь, оборотных. В 2005 году, по оценке председателя совета директоров КМК, комбинат рос с темпом в 30%, и «рос бы быстрее, если бы у нас было столько средств, сколько у «Юнимилка». По оценкам экспертов, сумма данной сделки могла составить порядка 10-12 млн долларов.

КАТОК И ТОРГОВЛЯ

В ноябре красноярская ассоциация торговых и агропромышленных организаций АЛПИ прибрела за 330 млн рублей спортивно-культурный комплекс (СКК) «Октябрьский». По данным руководителя фонда имущества Кемеровской области Вадима Белькова, договор о продаже заключен с ООО АЛПИ на условиях, по которым покупатель обязан заплатить 330,17 млн рублей (282 млн рублей – стоимость здания, 42,169 млн рублей – земельного участка в 55 тыс. кв. метров). Никаких ограничений по поддержанию существующего профиля деятельности здания на нового собственника не накладывается, но фактически зданию не придется серьёзно менять свой нынешний профиль, торговля в нём идет уже много лет, а каток новые собственники могут оставить, поскольку это вписывается в концепцию «развлекательности» в принадлежащих им гипермаркетам.

Первоначально Кемеровская область выставляла СКК на аукцион в феврале 2005 года. Начальная цена здания была установлена тогда в 360 млн рублей, цена земельного участка – 38 млн рублей. Торги были признаны не состоявшимися из-за отсутствия заявок. Поэтому повторно «Октябрьский» выставили на приватизационные торги посредством публичного предложения. Оно действовало с 31 октября по 12 декабря 2005 года, по условиям предложения начальная цена предложения по зданию составила 360 млн рублей с еженедельным снижением на 10% (36 млн рублей.). В итоге снижение составило 20% (72 млн рублей), цена земельного участка оставалась при этом неизменной.

2006 год

ЦЕМЕНТНЫЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ

В 2006 году продолжил консолидацию подконтрольных ему активов холдинг «Сибирский цемент». Совет директоров компании принял программу консолидации активов, которые находятся под ее управлением.

В соответствии с этой программой в сентябре акционеры «Сибирского цемента» провели внеочередное собрание, на котором одобрили в качестве сделок с заинтересованностью приобретение 93% долей в ООО «Топкинский цемент» и 80% в ООО «КузбассТрансЦемент». В октябре и в ноябре эти сделки были произведены. До приобретения этих активов «Сибцем» управлял ими, а его основными владельцами выступали акционеры холдинга. Согласно официальному сообщению компании, покупка «Топкинского цемента» обошлась холдингу более чем в 700 млн рублей, из которых 663,56 млн рублей было выплачено за 93% долей акционерам холдинга по

Создание единого стиля торжества

Приглашения
Оформление зала
Настольный декор
Автоукрашения

Студия свадебного декора «Пенелопа»
г. Кемерово, ЦУМ, ул. Кирова, 37, 4-й этаж
оф. 22, тел. 59-02-02, 45-29-19

спонсор рубрики РОСГОССТРАХ 1921

на 10 лет под гарантии администрации Кемеровской области и администрации Новокузнецка.

Довольно скоро стало ясно, что ни о каком выполнении плана, даже под госгарантии, и о сохранении КМК, и ни о каком недопущении его продажи (в чём обвиняли «Миком» при её отстранении от управления комбинатом) речи уже не идет. В январе 2002 года было произведено разделение КМК на отдельные ООО, ясно предназначенные на продажу. Они были учреждены как дочерние предприятия ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат» в рамках подготовки к предстоящему конкурсному производству. В «дочки», созданные в форме ООО, был переведен весь персонал КМК, часть имущества была сдана в аренду, часть внесена в уставный капитал отдельных «дочек». В мае 2002 года КМК был признан несостоятельным, конкурсным управляющим был также назначен Юрий Зверев, заявивший на заседании суда, что на базе имущества КМК созданы 9 дочерних предприятий (все в форме обществ с ограниченной ответственности), которые вместе с имуществом комбината будут выставлены на торги. По расчётам, которые в тот момент представил Юрий Зверев, от продажи долей в дочерних обществах и другого имущества КМК в рамках конкурсного производства будет выручено 8,8 млрд рублей, которыми будет погашено около 67% наличной кредиторской задолженности КМК.

Примечательно, что, обосновывая невозможность реализации плана внешнего управления и необходимость открытия конкурсного производства (практически сразу же после торжественного празднования 70-летия КМК) Юрий Зверев говорил не только об опережающем росте цен на электроэнергию, уголь, руду, газ и железнодорожные перевозки, что, впрочем, затронуло всех металлургов, но и о стабилизации курса рубля по отношению к доллару США. Оказывается его план внешнего управления, принятый в 2000 году, и одобренный властями региона и города, предусматривал падение курса рубля на 14%, с 28,17 рубля за доллар в 2000 году до 32 рублей в 2002 году. Напомним, что и сейчас доллар редко поднимается выше такой отметки.

Обычная история – 2

Как и Кузнецкий меткомбинат кемеровский анилинокрасочный завод относится к числу ветеранов индустрии Кузбасса, хотя и был построен в Кемерове уже в годы Великой Отечественной войны на базе эвакуированного оборудования. В начале 90-х гг. XX века предприятие стало называться ОАО «Спектр». В первом процедуре банкротства оно оказалось в ноябре 1997 года. В ходе внешнего управления имущество завода продано основному кредитору, ОАО «Кузбассэнерго», за 46 млн. рублей, которые тут же пошли на погашение текущей задолженности завода перед энергосистемой. В июне 2000 году на базе приобретенного имущества «Спектра» было создано ОАО «Анилинокрасочный завод», «внучка» «Кузбассэнерго». Однако и с восстановленным названием АКЗ не смог выжить, уже через три с половиной года сам подал заявление в арбитраж о признании себя банкротом. К этому времени на нем работало около 500 человек. В июле 2004 года на предприятии было введено внешнее управление. К этому времени завод уже не работал, второй год был убыточен, и все попытки найти на него собственника – инвестора оказались тщетны. Несмотря на то, что усилия предпринимались на самом высоком областном уровне и на то, что на площадке завода скопилось множество химических отходов, угрожавших безопасности Кемерова. Оказалось, что руководство АКЗ накануне подачи заявления о банкротстве продало около 80% производственного оборудования, которое новый собственник буквально вырезал, вырвал тракторами из цехов завода и распилил на лом. Ничего толкового с АКЗ так и не удалось сделать, никакого заметного производства на его месте не создано.

В результате раздел и банкротство КМК завершились распродажей его активов, причём, весьма и весьма недорого. Всего, удалось продать имущества комбината только на 3,36 млрд рублей, в том числе, дочерних предприятий КМК и арендуемого ими производственного имущества комбината на 1,97 млрд рублей, товарно-материальных ценностей различного рода – на 355 млн, объектов незавершенного строительства – на 208 млн рублей. Ещё 750 млн рублей принесли реализация и возврат дебиторской задолженности. Примечательно, что даже по оценке, проведенной по заказу Зверева, это имущество имело 4,4 млрд рублей рыночной стоимости, а было продано в итоге с дисконтом в 25%.

Раздел и распродажа КМК привела к созданию на основе технологически относительно современной части предприятия ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат». Сосредоточенные в ООО «Сталь НК» старые мартеновские печи и некоторые прокатные станы, проработав пять лет, в 2007 году были закрыты. Вслед за ними были сокращены и часть доменного и коксохимического производств на НКМК. Сложно сказать, насколько необходимы были эти процедуры, и насколько жизнеспособен был КМК как единое производственное целое. Опыт выживания других подобных производств в этот же период показывает, что ни один из российских и украинских металлургических комбинатов, в том числе, и старой постройки, подобной реструктуризации не подвергались.

Очевидно, что за основными новациями в кузбасской металлургии, точнее, в той её части, что принадлежит «Евраз Груп» стоит определённая политика этой компании, которой она придерживается весьма последовательно. Суть её в своё время выразил основатель и тогдашний президент группы Александр Абрамов. В одном из интервью в начале 2002 года он назвал КМК «своеобразной компенсацией за стратегические позиции в Кузбассе», которые «Евраз» получил благодаря поддержке губернатора Амана Тулеева. Получилось, что для нового владельца Кузнецкий меткомбинат стал своего рода «социальным проектом». Однако к его реализации собственник подошел весьма жёстко. Основной проблемой для КМК тогдашний глава группы назвал «модернизацию рельсобалочного производства», упомянул также необходимость увеличения мощностей электросталеплавильного цеха, энергетических мощностей и достройки машины непрерывного литья. К этому и свелась структурная перестройка комбината, остальные его активы, за исключением переданных в «Евразруду» и в «ЕвразЭК», из будущего предприятия были исключены.

Конкурсный управляющий КМК Юрий Зверев, отражая позицию «Евраза», заявлял тогда же, что для КМК «главным направлением было, есть и останется производство рельсовой продукции». В итоге, НКМК, созданный на базе основных и самых конкурентоспособных активов КМК, превратился в сталеплавильный и рельсопрокатный завод. Некоторое время он сохранял статус металлургического комбината, поскольку в его структуре сохранялись и коксохимическое, и доменное подразделения. Но затем коксовые батареи были выведены в отдельное производство в составе Запсиба, а домны закрыты. В прошлом году перестал существовать и НКМК. Характерно, что его слияние с ЗСМК было произведено через продажу ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» Запсибу.

Конечно, не все банкротства имели такой широкомасштабный характер и имели такие далеко идущие социально-экономические последствия. В практике Кузбасса есть примеры и куда менее громкого сокращения или даже полного исчезновения крупных производств или даже целых отраслей. Как, к примеру, текстильной или пивоваренной (см. об этом замечание в интервью Александра Лобанова) отраслей, или кемеровского «Химволокна». Первый раз это предприятие (ОАО «Химволокно») ра-

ХРОНИКА • Из публикаций в «Авант-ПАРТНЕРе»

сделкам с заинтересованностью, одобренным на внеочередном собрании акционеров холдинга в конце сентября.

Самую крупную долю, 60%, за 428,1 млн рублей продал глава финансово-промышленного союза «Сибконкорд», председатель совета директоров «Сибирского цемента Олег Шарыкин. Член совета директоров холдинга Андрей Кириков и президент холдинга Андрей Муравьев выручили по 49,95 млн рублей за доли по 7%, член совета директоров Владимир Анохин – 35,68 млн рублей за 5-процентную долю. Еще 99,9 млн рублей «Сибцем» заплатил за 14-процентную долю «Топкинского цемента» ООО «Сибирская Промышленная Инвестиционная Компания», которое также недавно было акционером холдинговой компании.

В итоге холдинг довел свою долю в «Топкинском цементе» до 100%, но 7-процентная доля была куплена не у аффилированного лица, соответственно, в официальных документах эта сделка не была раскрыта. За 92 млн рублей холдинг приобрел 80-процентную долю «КузбассТрансЦемента». Продавцами долей в этом ООО выступили Олег Шарыкин, Андрей Муравьев и Андрей Кириков. 20-процентная доля была куплена ещё в прошлом году.

2007 год

АВАРИЙНАЯ СДЕЛКА

В начале июня сменилась собственность, а затем и руководство в угольной компании «Южкузбассуголь». После очередной аварии на одной из шахт компании по настоянию губернатора Кузбасса Амана Тулеева менеджеры «Южкузбассугля» Георгий Лаврик (гендиректор), Юрий Кушнеров (финансовый директор), Александр Говор (технический директор) продали принадлежащий им 50-процентный пакет акций «Южкузбассугля». Покупателем выступила группа «Евраз», которая уже владела другим 50-процентным пакетом, но не управляла компанией. За половину контроля она заплатила 871 млн долларов.

МАШИНЫ НА ПРОДАЖУ

Одной из немногих сделок в машиностроительной отрасли стала покупка московской компанией «ЭДС-Холдинг» кемеровского завода «Кузбассэлектромотор». Приобретение позволит холдингу войти на рынок специализированного горного оборудования, спрос на который стабильно растет.

Современное ООО «НПО «Кузбассэлектромотор» – продукт нескольких банкротств, проведенных в течение последних десяти лет. В первой половине 2003 года ОАО «Кемеровский электромеханический завод» был куплен финансово-промышленным союзом «Сибконкорд». Новый собственник перевел персонал и основные фонды КЭМЗа ООО «НПО «Кузбассэлектромотор», а КЭМЗ обанкротил.

Глава «Сибконкорда» Олег Шарыкин при покупке «Кузбассэлектромотора» в 2003 году говорил о формировании отдельного машиностроительного направления в деятельности финансово-промышленного союза, для чего были сделаны и некоторые другие при-

спонсор рубрики
1921 РОСГОССТРАХ

Один из китов кемеровского химического производства – завод «Химволокно» прекратил своё существование

зорилось в конце 90-х гг. прошлого столетия. В октябре 1998 года на нём было введено внешнее управление, которое затем неоднократно продлевалось, в том числе, для заключения мирового соглашения. Когда в начале 2001 года стало ясно, что реструктуризировать задолженность по обязательным платежам необходимое для мирового соглашения не удастся, внешний управляющий «Химволокна» Александр Кухарчук и власти Кузбасса стали искать покупателя на это предприятие. Попытались заинтересовать нефтяную компанию «Татнефть» с его «Нижнекамскшиной», но безуспешно, а затем в марте 2001 года купить предприятие согласился холдинг «Амтел» ради обеспечения своих шинных заводов собственным производством кордной ткани.

Одно время дела предприятие, названном новым собственником «Химволокно Амтел-Кузбасс», демонстрировало неплохую динамику развития. Но к концу 2006 года предприятие опять стало убыточным, и «Амтел» продал его структурам предпринимателя и сенатора Глеба Фетисова. Уже в сентябре 2007 года новый собственник, обнаружив, что «Химволокно» стало ещё убыточнее, просто закрыл производство, разом уволив почти 2 тысячи занятых (при продаже «Амтелу» – около 5 тыс. человек). Никаких заявлений и угроз со стороны региональных и местных властей в ответ на это решение не последовало.

С той поры уже пятый год корпуса «Химволокна» стоят пустыми, многие уже полуразрушенные или полуразобранные. В планах собственника площадки – строительство на месте промышленного предприятия коммерческой и жилой недвижимости. Но пока дело ограничилось намерениями. А само ООО «Химволокно Амтел – Кузбасс», как юридическое лицо (без какой-либо собственности, корпуса и земля были выведены ещё в 2007 году) также было обанкрочено.

Неизбежно, что после таких изменений позиции Кузбасса как центра химической промышленности заметно ослабли. Для сравнения: в середине 90-х гг. прошлого века регион производил 5% российских красителей и 8,5% химических волокон (а также 9% аммиака и 7% пластмасс), а сегодня, понятное дело, ничего. Да и сама доля химической индустрии в промышленном производстве сократилась за это время почти в 3 раза, с 11% до 4%. Со всеми вытекающими из этого последствиями для занятости, системы подготовки кадров, научных исследований и проектных работ.

КОНСОЛИДАЦИЯ И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ

В главной, самой значимой, самой денежной, самой занятой отрасли Кузбасса, в угольной, главными тенденциями последнего десятилетия были, конечно, уверенный рост производства в отрасли в целом, превращение отдельных угольных объединений в публичные биржевые компании, и перераспределение активов. За счёт одних в пользу других. Надо отметить, что, поскольку отрасль едва ли не первой прошла глубокую структурную перестройку и стала на рыночные рельсы, по большей части сделки перераспределения активов проходили сравнительно спокойно. Можно сказать, в основном, по рыночному, за деньги, с проведением оценки, юридическим сопровождением, спора в судах в случае разногласий и т. п. Были и такие, что проходили и с административно-политическим давлением, и с использованием банкротных процедур, но не часто.

ХРОНИКА • Из публикаций в «Авант-ПАРТНЕРе»

обретения, в частности, был куплен Кемеровский электротехнический завод, взят под контроль в ходе внешнего управления ОАО «Кузбассэлемент». После перехода в «Сибконкорд» производство на «Кузбассэлектромоторе» удалось заметно увеличить.

Источник, близкий к сделке пояснил, что «Кузбассэлектомотор» был продан, поскольку для «Сибконкорда» все более приоритетным становится цементно-строительное направление деятельности. Генеральный директор «ЭДС-Холдинга» Рубен Геворкян сообщил, что покупка «Кузбассэлектромотора» – «это важное приобретение для холдинга в целом, благодаря которому он не просто начинает работать в сегменте взрывозащищённой электротехники, но входит на него лидером».

СДС-ВОДКА

В начале сентября холдинг «Сибирский Деловой Союз» (СДС) объявил о приобретении контроля над ОАО «Новокузнецкий ликероводочный завод» (НЛВЗ). Продали акции СДС менеджеры предприятия. Депутат новокузнецкого горсовета Елена Неешхлебова-Филиппова, которой, как считалось, после смерти отца Ивана Неешхлебова перешел контроль над предприятием, отметила, что инициатором продажи стала она сама, поскольку, по её выражению, заводу нужен был «сильный собственник».

Покупка завода обошлась СДС недорого: по оценкам специалистов, знакомых с ситуацией, она могла оказаться на уровне 4-6 млн долларов.

ВМЕСТО «КАРАВАЯ» – «ЧИБИС»

В сентябре компания «Чибис» объявила, что взяла в аренду шесть магазинов торговой сети «Каравай» – пять в Кемерове и один в Юрге – общей площадью торговых точек больше 3 тыс. кв.м. В реконструкцию арендованных объектов компания уже направила 20 млн рублей. По словам исполнительного директора ЗАО «Система Чибис» Дмитрия Смирнова, инвестиции в дальнейшем будут увеличены. Планируемая окупаемость проекта от трёх до пяти лет. Четыре из арендованных «Чибисом» магазинов сохранят название «Губернский», а два магазина в Кемерове будут работать под маркой «Чибис».

2008 год

СЛИЯНИЕ – ПОГЛОЩЕНИЕ

В конце года завершилось длившееся почти год слияние активов группы компаний «Холидей» (Новосибирск) и кемеровского ритейлера «Кора». В результате этой сделки (фактически поглощения) акционеры ГК «Холидей» получили 83% акций объединенной компании, часть акционеров ОАО «УК «КОРА» – 17% акций. Кроме того, они получили 80 млн долларов, которые были направлены на выкуп акций компании УК «КОРА» у Фонда прямых инвестиций под управлением ИФК «Алемар» и у миноритарных акционеров, не вошедших в число акционеров объединенной компании.

Из числа акционеров «Коры» бенефициарами объединенной компании, как сказано

спонсор рубрики
1921 РОСГОССТРАХ

БАНК ДЛЯ КУЗБАССКОГО БИЗНЕСА

«Эксперт РА» повысило рейтинг кредитоспособности Банка «Левобережный» до уровня А «Высокий уровень кредитоспособности», прогноз стабильный. Высокий кредитный «статус» банка открывает новые возможности для бизнеса Сибирского региона. О том, как в банке строится работа с корпоративными клиентами – в интервью с ***начальником Управления корпоративного бизнеса Татьяной Шипачевой.***

В Кузбассе банковские услуги оказывают больше сотни банков. В чем секрет работы «Левобережного» с корпоративными клиентами?

У «Левобережного» новосибирская «прописка», и благодаря этому наши клиенты могут быстро решить любой вопрос.

Мы постоянно совершенствуем наши продукты и услуги, чтобы обслуживание представителей бизнеса в банке было максимально комфортным. Банк стремится полностью удовлетворить потребности клиентов, для этого мы изучаем специфику работы предприятий, отрасли экономики, в которых они работают, и оказываем те услуги, которые действительно могут быть полезными.

Какие услуги востребованы у предприятий?

Востребованы все услуги: расчетно-кассовое обслуживание, кредитование, интернет-банкинг, валютные операции, операции с ценными бумагами, зарплатные проекты. Одна из самых востребованных услуг – размещение средств в депозиты. Мы исходим из принципа: деньги в бизнесе должны работать ежедневно, без простоев. Поэтому предлагаем интересные условия: выгодные процентные ставки, срок размещения средств – от 4 дней, сумма депозита – от 200 тысяч рублей.

«Левобережный» реализовал уникальный для банковского рынка проект – Программу лояльности для юридических лиц.

Исследуя банковский рынок и анализируя тенденции его развития, мы поняли, что сегодня все большее значение приобретает индивидуальный подход к клиенту и предоставление ему полного комплекса услуг. В то же время представители бизнеса должны четко понимать, какие преференции они будут иметь в случае, если выберут наш банк. Так появилась Программа лояльности, аналогов которой на рынке нет. В зависимости от объемов бизнеса в Банке «Левобережный» клиентам присваивается статус, в соответствии с ним и количеством набранных баллов можно воспользоваться привилегиями. Уверена, что этот уникальный проект позволит нашим клиентам и банку достичь максимально выгодного сотрудничества.

Как развиваются программы кредитования бизнеса в вашем банке?

Кредитование корпоративных клиентов, особенно малых и средних, – одно из самых важных направлений нашей деятельности. В продуктовой линейке банка 14 собственных программ кредитования малого бизнеса. Кроме того, банк является партнером государственных фондов развития субъектов малого предпринимательства во всех регионах присутствия, в том числе в Кемеровской области. Мы реализуем три важнейших принципа – простоту, доступность и скорость. На наш взгляд, это именно та основа, на которой строится успешный бизнес и долгосрочные партнерские отношения с клиентом.

«Левобережный» известен в банковском сообществе как один из пионеров в деле проведения расчетов в юанях.

Банк стремится сделать расчеты с китайскими партнерами выгодными и понятными для каждого участника внешнеэкономической деятельности. И это удается банку благодаря многолетнему опыту сотрудничества с банками Китая.

Мы оказываем весь комплекс банковских услуг, необходимых для успешной внешнеэкономической деятельности. В банке работает Центр оказания консультационных услуг по внешнеэкономической деятельности. Наши специалисты консультируют участников внешней торговли по всем вопросам осуществления международных операций. Смело могу сказать, что с Банком «Левобережный» бизнесу наших клиентов открыт весь мир.

Какие новые задачи поставлены перед Банком «Левобережный» на 2012 год?

Мы не собираемся останавливаться на достигнутом и обязательно продолжим развивать банковский бизнес, ориентированный на то, чтобы максимально удовлетворять и предвосхищать потребности наших корпоративных клиентов.

БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ
ОСНОВА ВАШИХ РЕШЕНИЙ

г. Кемерово:
пр.Молодежный, 3а; тел. (3842) 31-45-91
ул.Ноградская, 16; тел. (3842) 36-48-27
г. Новокузнецк:
ул.Кирова, 103; тел. (3843) 76-43-80
www.nskbl.ru

Реклама Банка «Левобережный» (ОАО). Лицензия Банка России № 1343.

Если коротко, в результате этих процессов в современном кузбасском углепроме не осталось преемников старых ещё советских времен производственных объединений. Даже если есть компании с такими же названиями. Да и компании, которые приватизировались, тоже претерпели определённые перемены в структуре своих активов. Некоторые из них в ходе сделок слияний и поглощений вовсе исчезли с экономического ландшафта Кузбасса. Как к примеру, компании «Киселевскуголь», «Междуреченскуголь», «Облкемеровоуголь», «Кузнецкуголь» и другие.

Первоначальная концентрация производственных активов в кузбасском углепроме была проведена государством, административными решениями создавшим крупные холдинговые компании. Таковых к концу 90-х гг. прошлого столетия было около десятка, именовавшихся главным образом по географическому признаку – «Кузнецкуголь», «Северокузбассуголь», «Ленинскуголь», «Беловоуголь», «Киселевскуголь», «Прокопьевскуголь», «Междуреченскуголь» и «Южный Кузбасс». Особняком стояли отдельно приватизированные ЗАО «Черниговец», ОАО «Междуречье», ЗАО «Распадская» и некоторые другие шахты, разрезы и обогатительные фабрики.

Сегодня от первоначально сформированных угольных холдингов практически ничего не осталось. Даже те, по старому «объединения», что были сформированы в начале 90-х гг. прошлого столетия, а затем приватизированы, претерпели существенные изменения. Взять ту же компанию «Кузбассразрезуголь». В своё время она была одним из первых приватизированных угольных холдингов, но тогда в 1997-1998 гг. это было ОАО «Холдинговая компания «Кузбассразрезуголь», а сейчас это – ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь», учреждённая в 2003 году отдельными разрезами из состава ХК «Кузбассразрезуголь» и компаниями акционеров холдинга. Нет уже ни холдинговой компании, ни отдельных разрезов, само их число сокращено в 2 раза. И всё же это – фактически та же компания, ведь производственные активы остались прежними, за исключением, конечно, построенных заново. К тому же «Кузбассразрезуголь» с конца 90-х гг. остаётся под контролем одних и тех же акционеров во главе с предпринимателем Искандаром Махмудовым.

Аналогичным образом со времён большой угольной приватизации конца 90-х – начала 2000-х гг. сохранилась под контролем своего первого акционера (второй вышел несколько лет назад из этой пары) и практически неизменной в своем составе угольная компания «Южный Кузбасс». Точнее сказать, группа «Южного Кузбасса», поскольку вслед за этой компанией её частные акционеры (тогда ими были кузбасские предприниматели Игорь Зюзин и Владимир Йорих, сформировавшие затем группу «Мечел») приобрели ещё и компанию «Междуреченскуголь», а уже через год после этого, в конце 2002 года присоединили её к «Южному Кузбассу». Впрочем, это «объединение» было особым, в качестве самостоятельного холдинга оно не создавалось, в него государство просто внесло остатки некоторых активов «Южного Кузбасса» – по 25% акций шахт им. Ленина и «Усинская», разреза «Ольжерасский» и пакеты меньшего размера в обогатительной фабрике «Кузбасская» и автобазы «Распадская».

Логику приобретения и последующего присоединения «Междуреченскугля» понять несложно: приобретя основной контроль над «Южным Кузбассом», его собственники постарались взять и полный контроль над его активами. Интересно, что такая консолидация для кузбасского углепрома не характерна. Государство формировало угольные холдинги главным образом по географическому признаку, по расположению активов рядом друг с другом. Но практически все приобретенные у государства частными собственниками угольные холдинги Кузбасса в прежнем виде уже не существуют. Компания «Киселевскуголь», купленная в начале 2002 года группой «Русинкор» в общем-то, ради одного единственного актива, недостроенной на тот момент шахты «Котинская», да ещё ради разреза «Майский», построенного уже в рыночную эпоху. Две другие шахты в составе компании – «Дальние Горы» и «Краснокаменская» – были убыточными, и особой ценности не представляли. В итоге, «Русинкор» не задержался долго в угольщиках. После постройки «Котинской» и торжественного её пуска не прошло и полутора лет, как «Киселевскуголь» был продан ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК). Правда, «Дальние Горы» и «Краснокаменская» тут же были обменены на некоторые активы КРУ, затем уже акционеры этой компании продали их барнаульскому ЗАО «ИК «ЮКАС-Холдинг» (после чего они стали «Луговое» и «Поляны»), а вот «Котинская» и «Майский» остались в числе активов СУЭК в Кузбассе.

ХРОНИКА ● Из публикаций в «Авант-ПАРТНЕРе»

в сообщении «Коры», стали только Сергей Степанов и Игорь Иванов. Кроме них акционерами ОАО «УК «Кора», по данным отчетности компании, были также Ирина Лохонина, Светлана Степанова, Олег Кравченко (по 15,846% акций компаний у каждого) и супруги Кодоловы (15,846% на двоих). Именно они получили часть из тех 80 млн долларов, что пошли на выкуп их акций «Коры».

В момент объявления о завершении сделки «Кора» и «Холидей» управляли 130 магазинами с совокупной торговой площадью 108 тысяч кв.метров и товарооборотом (по итогам 2007 года) 18,8 млрд рублей. Это сделало ГК «Холидей» крупнейшей торговой сетью в Сибири.

2009 год

С «АЛПИ» НА «ПОЛЯНУ»

Единственной крупной сделкой на рынке торговой недвижимости, точнее управления ею, с начала года стал переход двух торговых центров «АЛПИ» под управление ООО «КузбассКапиталИнвест» (ККИ, компания, управляющая объектами ритейлера «Система РегионМарт»). Теряющая свои позиции на рынке красноярская ассоциация «АЛПИ» расставалась со своими торговыми объектами, отдавая их в счёт долгов перед банками-кредиторами. В частности, четыре торговых центра – два в Кузбассе и по одному в Новосибирске и Абакане (общая площадь около 60 тыс. кв. м, кузбасские объекты – самые крупные) – отошли УРСА банку. А банк, в свою очередь, являясь совладельцем «Системы РегионМарт», в феврале привлёк к управлению ККИ. Для ККИ сделка означает увеличение площадей объектов, которыми управляет компания, более чем на треть, до более чем 200 тыс. кв. метров.

СОКРАЩЕНИЕ СЕЛА

В апреле стало известно, что агропромышленная компания «А-Мега Холдинг», контролируемая бывшим совладельцем «Южкузбассугля» Александром Говором, начала освобождаться от своих сельхозактивов. Из трёх своих хозяйств компания продала два самых крупных – ОАО «Вперёд», ОАО «Казанковское» в Новокузнецком районе. Купило предприятия животноводческое хозяйство ОАО «Славино», которое в Новокузнецком районе развивает свиноводство и животноводство. Сумма сделки не разглашается. Как сообщил источник в «А-Мега Холдинг», предметом сделки стали акции сельхозпредприятий. По словам этого представителя, инициатором сделки выступило «Славино», которое заинтересовано в расширении как своего животноводческого бизнеса, так и в приобретении посевных площадей.

«А-Мега Холдинг» пошёл на эту сделку, в частности, потому, что «владельцы компании, которые одними из первых в регионе начали заниматься не только углём, но и селом, в настоящее время большей степени заняты своим главным проектом – строительством нефтеперерабатывающего завода в Яе», отметил собеседник «Авант-ПАРТНЕРа».

спонсор рубрики
1921 РОСГОССТРАХ

СОЮЗСПЕЦСТРОЙ
ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
ОБЪЕДИНЕННАЯ ШАХТОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ

ОСНОВА ПРОЧНЫХ СВЯЗЕЙ-ОСНОВА ПРОЧНОГО БИЗНЕСА

Основные направления деятельности компании:

- Строительство шахт, рудников, карьеров, обогатительных фабрик.
- Строительство вертикальных и наклонных стволов, гидротехнических, транспортных тоннелей, подземных хранилищ и других сооружений.
- Монтаж горнотехнического оборудования и пусконаладочные работы.
- Полный комплекс проектных работ по технологии строительства и оснащению объектов горной промышленности.
- Научно-исследовательские и опытно-конструкторские работы в шахтном и подземном строительстве.
- Строительство объектов промышленного и гражданского назначения.

География подразделений и выполненных объектов
Почтовый адрес:
Россия, 103009, г. Москва, Большая Никитская, д. 44, стр.3
Телефон: (495) 22-33-043
e-mail: oshk@souzspecstroy.ru
www.souzspecstroy.ru

Заметно поменялась конфигурация другого угольного холдинга из этой части Кузбасса – компании «Прокопьевскуголь». Одна из первых, находясь тогда, в 1998 году в собственности государства, она была обанкрочена, затем на базе её активов сформирована новая компания с таким же названием, потом, в 2001 году, её разделили на собственно «Прокопьевскуголь» и «Ерунаковскую угольную компанию» (ЕрУК). Из ЕрУКа сделали «РОСА Кузбасс», продав перед этим разрез «Таёжный» «КРУ, потом Талдинскую горнодобывающую компанию (ТГДК). Летом 2007 года «РОСА» полностью вышла из угольного бизнеса, продав перед этим созданную на базе своих кузбасских активов ТГДК. Потом вместо неё на рынке появилась «Талдинская угольная компания», подконтрольная новокузнецкому угольщику Александру Щукину, а с 2012 году – уже «Западно-Сибирская угольная компания».

«Прокопьевскуголь» последовательно переходил от группы «Миком» к группе «Стилтекс», ФПГ «Прокопьевскуголь» предпринимателя Александра Бобовникова (это он в сентябре 2002 года разделил компанию на прокопьевскую часть и ЕрУК), потом акционерам КРУ, потом Новолипецкому меткомбинату, и последние пять лет холдингу «Сибирский деловой союз» (СДС). За минусом двух шахт – «Зенковская» и «Коксовая» – выделившихся в отдельную компанию.

Надо отметить, что разделение и/или продажи «Киселевскугля» и «Прокопьевскугля», а также компании «Кузбассуголь» в определённой части, проходили сравнительно мирно, без судебных разбирательств, привлечения силовых структур для захвата контроля над компаниями. В одном случае из-за относительно низкой привлекательности основной части активов этих компаний, в случае с разделом «Кузбассугля» (вначале между «Северсталью» и «Белоном», а затем между «Северсталью» и СУЭК), поскольку это было выгодно участникам сделок.

Но было в новейшей истории кузбасского углепрома немало случаев, когда контроль над некоторыми активами переходил от одного собственника к другому с применением судебных и внесудебных методов борьбы. Едва ли не самый характерный пример в этом ряду многочисленные споры и разбирательства вокруг ООО «Разрез «Черемшанский», так и не достроенного предприятия в Беловском районе. ЗАО «Черниговец» в 2000 году оказалось под контролем акционеров нынешнего СДС в ходе упорной судебной и внесудебной борьбы. И именно с этого актива и началось формирование угольной компании, которая в прошлом году стала третьей по объёму добычи после КРУ и «СУЭК-Кузбасс» впереди таких компаний, ведущих свою историю ещё с ранних рыночных лет, как «Южкузбассуголь, «Распадская» и «Южный Кузбасс».

Надо сказать, что сегодня в углепроме Кузбасса есть, только еще два подобных примера компаний, сформированных главным образом за счёт приобретений активов на рынке. В составе «СДС-Угля» сегодня только три заново построенных предприятия, остальные приобретенные. Угольная компания «Заречная» сама началась с покупки у угольной компании «Ленинскуголь» в конце 90-х гг. одноименной шахты, к которой затем украинским владельцами «Заречной» были прикуплены еще две действующие шахты и два строящихся актива.

Вокруг угольных активов сформировалось и большинство крупнейших холдингов, работающих в Кузбассе. Если присмотреться, то практически у каждой угольной компании можно найти такие аффилированные лица как сельскохозяйственные предприятия, пищевые производства, магазины, теплицы, банки, страховые и строительные компании и многое другое. Характерный пример в этом ряду активы новокузнецкого угольщика Александра Щукина. Его основные и самые известные активы – это новокузнецкое ОАО «Шахта «Полосухинская», работающие в Прокопьевском районе ЗАО «Шахтоуправление «Талдинское-Кыргайское» и ЗАО «Шахтоуправление «Талдинское-Южное» (ранее это были ООО «Шахта «Кыргайская» и ООО «Шахта «Талдинская-Южная»), объединенные в этом году в Западно-Сибирскую угольную компанию. Но есть еще сельхозпредприятия, молочный завод, тепличное хозяйство, доля в новокузнецком банке.

Подобные бизнес-интересы проявляют и многие другие угольщики. Логика инвестирования в данном случае вполне понятная, прибыль, заработанная на угле, вкладывается в другие отрасли, необязательно смежные, чтобы «не складывать все яйца в одну корзину». Конечно, за последние десять лет в Кузбассе сформировались (были построены, куплены) крупные компании и без участия угольщиков и металлургов, например, в розничном секторе, в АПК, в строительстве, в машиностроении, в химии и производстве стройматериалов. Но не они преобладают.

ХРОНИКА • Из публикаций в «Авант-ПАРТНЕРе»

2010 год

«СИСТЕМА «РЕГИОНМАРТ» ДОБАВИЛА «ЭЛИС»

В сфере розничной торговли знаковой сделкой начала 2010 года стал объявленный в апреле переход под управление крупнейшего ритейлера Кузбасса, ООО «Система «РегионМарт», магазинов кемеровской сети «Элис». Как пояснила Зинаида Жук, представитель «Системы «РегионМарт», компания «взяла в управление все имеющиеся у сети «Элис» 20 магазинов».

По данным временного управляющего «Элис-Компани» Анатолия Раскина, за время наблюдения выяснилось, что у должника 377,6 млн рублей кредиторской и 158,26 млн рублей дебиторской задолженности. Из активов осталось на 4,5 млн рублей оборудования и на 91 млн рублей товарных запасов, но на самом деле их уже нет, это всего запись на балансе, ранее не списанные потери на хищения и порчи. По оценке Анатолия Раскина, «Элис-Компани» утратила платежеспособность и финансовую устойчивость в конце 2008 – в начале 2009 года, о чём свидетельствует все показатели ликвидности и отсутствие собственных оборотных средств.

АЛЕКСАНДР ЩУКИН КУПИЛ И ПРОДАЛ

Вице-президент угольного холдинга «Сибуглемет», владелец «Кузнецкого холдинга» и «Талдинской угольной компании» Александр Щукин расширил свои агропромышленные активы – на приватизационном аукционе в конце августа он приобрёл 100% акций ОАО «Кузнецкая молочная компания» (КМК, бывший Новокузнецкий завод детского питания), генеральным директором которого является, за 598 млн рублей.

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

«ЭНФОРТА» КУПИЛА «ПОЛЕНЕТ»

В конце ноября телекоммуникационная компания «Энфорта» приобрела 100% акций кемеровского ЗАО «КТС», оператора Интернет-услуг и владельца лицензий на радиочастоты в диапазоне 3,5 ГГц, работающего под маркой Polenet. В свое время «Поленет» входил в состав КТС-Холдинга, созданного в 1999 году кемеровским предпринимателем и радиоспортсменом Анатолием Полевиком. В августе 2005 года весь КТС-холдинг был приобретён Анатолием Скуровым, совладельцем новокузнецкой угольной компании «Холдинг «Сибуглемет». Крупнейший актив КТС-Холдинга, ЗАО «Кузбасская сотовая связь», с сетью мобильной связи Sky Net новый владелец уже через год продал московской компании «Скай Линк», а вот продажа «Поленета» состоялась только в этом году.

ООО Транс Комплект

МЫ ВОПЛОТИМ В МЕТАЛЛЕ ЛЮБУЮ ФАНТАЗИЮ

ПРЕДЛАГАЕМ ГОТОВЫЕ ИЗДЕЛИЯ ИЗ МЕТАЛЛА:
- перила, решетки, заборы, ворота, ритуальные ограды, козырьки, скамейки, качели, урны, беседки, мангалы, флюгеры;
- предметы интерьера (подцветочницы, каминные наборы, подсвечники, журнальные столики, кровати, стулья, карнизы…) и многое другое!
- изделия из оцинкованного и окрашенного листа (отливы, откосы, сливы, коньки, доборы и др.)

ТАК ЖЕ ПРЕДЛАГАЕМ УСЛУГИ ПО ПРОКАТУ МЕТАЛЛА И ИЗГОТОВЛЕНИЮ ОТДЕЛЬНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ:
- кованые элементы (валюты, корзинки, пики, лапки…)
Прокат:
- квадрата (8-20);
- полосы (6*12,4*40,8*40);
- трубы профильной (20*20,25*25,20*40,25*40);
- трубы профильный радиус (с 15 по 40)

ОСНОВНЫЕ КОНКУРЕНТНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА НАШЕЙ КОМПАНИИ:
+ Данные изделия изготавливаются на собственном немецком оборудовании марки «Hëbo» в собственных производственных помещениях, что значительно сказывается на цене;
+ Возможность изготавливать элементы из материала заказчика.
+ Многофункциональность станков и ассортимент вальцов позволяет изготавливать широкий спектр изделий.
+ Представление бесплатных услуг дизайнера – замерщика, с различными видами эскизов, с возможным бесплатным (если в черте города) выездом на адрес заказчика.
+ Осуществление доставки своим специализированным транспортом крупногабаритных изделий. Так же осуществляем монтаж изделий в любое время года. Проведение малярных работ (кузнечными красками, полимерными красками).
+ Возможность получения рассрочки оплаты услуг, осуществление ответственного хранения готовой продукции, предоставление сезонных скидок! Предоставление скидок от объема заказанной продукции.
+ Сжатые сроки изготовления, гарантия качества.
+ Любой вид расчета (наличными и безналичными).

Производство:
г. Кемерово, Топкинский Лог-3-й участок, строение 7
тел/факс: 8 (3842) 57-23-19
сот. тел.: 8-923-524-55-55

Главный офис:
г. Кемерово, Красноармейская 1а, 2 этаж офис 21
тел/факс: 8 (3842) 44-13-43
сот. тел.: 8-950-263-29-39

e-mail: trans-komplekt@mail.ru; сайт: www.trans-komplekt.ru

«ТВ-МОСТ» – ТЕЛЕВИДЕНИЕ, КОТОРОЕ СМОТРЯТ И ЖДУТ

В ЭТОМ ГОДУ КЕМЕРОВСКОЙ ТЕЛЕКОМПАНИИ «ТВ-МОСТ» ИСПОЛНЯЕТСЯ 15 ЛЕТ

ТОЛЬКО ФАКТЫ

Телекомпания «ТВ-Мост» была основана в г. Кемерово 19 августа 1997 года. В разные годы сетевыми партнёрами телекомпании «ТВ-Мост» были популярнейшие российские телевизионные каналы – НТВ и Рен-ТВ.

Уже пять лет сетевым партнёром телекомпании «ТВ-Мост» является телеканал «ТВ-Центр»! На сегодняшний день потенциальная аудитория канала – более 90 миллионов человек в 530 городах и населенных пунктах 77 регионов России. В том числе, благодаря телекомпании «ТВ-Мост» – и в столице Кузбасса! Зрительская аудитория «ТВ-Моста» – более 750 тысяч человек.

«ТВ-Мост» обеспечивает эфирное вещание своих программ и сетевого партнёра – телекомпании «ТВ Центр» в метровом диапазоне. А это значит, что передачи любимого канала можно смотреть в хорошем качестве и без ограничений. Не только по кабельному ТВ, но используя любую, даже комнатную, антенну.

Собственные программы компании всегда были в центре внимания кемеровчан. В первые годы вещания самыми популярными телевизионными проектами телекомпании «ТВ-Мост» стали программы: «Домино», «Грани», «В тени», «Линия жизни» и другие.

Телекомпания «ТВ-Мост» подготовила и выпустила в эфир серию документальных фильмов: «Несколько глав о Главе», «Дети Кузбасса в Москве», «Связь времён» и многие другие. А также документальные циклы к 60-летию Победы в Великой Отечественной войне «Кузбасс. Дорогами Победы» (13 серий), к Дню шахтера-2005 «Мы родом из шахтерского края» (3 серии), к 100-летию со дня основания предприятия «Кемеровский рудник» (3 серии).

Телекомпания «ТВ-Мост» на протяжении последних 10 лет является информационным партнёром крупнейших предприятий и промышленных холдингов столицы Кузбасса.

Журналисты телекомпании «ТВ-Мост» активно сотрудничают с федеральными телеканалами, отправляя репортажи о жизни региона для российских теле-радиокомпаний.

Журналисты и творческий коллектив телекомпании «ТВ-Мост» неоднократно в разные годы становились лауреатами и победителями областного профессионального конкурса «ТВ-Престиж», а также других региональных творческих конкурсов и специализированных выставок-ярмарок.

ТВОРЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ И ВОЗМОЖНОСТИ

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

видеоролики, баннеры, динамичные заставки, слайд-фильмы, «бегущая строка».

Производство и размещение в эфире заказных фильмов и специальные проектов:

- презентационные и корпоративные фильмы;
- специальные репортажи.

Создание и подготовка к эфиру информационных сюжетов, сотрудничество с федеральными каналами (1 канал, ТВ-Центр, 5 канал, Звезда).

Анатолий Григорьев, директор телекомпании со дня её основания

Главное достижение телекомпании «ТВ-Мост» - она была и существует! В настоящее время на медийном рынке Кемерова из городских каналов только «ТВ-Мост» имеет собственный эфир, у остальных его нет – забрали московские партнёры-сетевики. Сейчас мы производим «Видимости», «Это модно!», «Капитал», «Под ключ», «Депутатские будни», «Время кемеровское», «Будьте здоровы». По договорённости с ГИБДД и МЧС показываем их программы, а также выделяем эфирное время для трансляции православных передач, направленных на воспитание подрастающего поколения. В планах – вернуться к программе «Движение разрешено»

СОБСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ

«ТВ-Мост» был, есть и будет тем каналом, благодаря которому кемеровчане узнают обо всех событиях, которые происходят в областном центре. Сегодня «ТВ-Мост» производит собственные программы, рассчитанные на различные аудитории.

«ВИДИМОСТИ»

Ежедневная информационная программа. В соответствии с общей концепцией вещания «ТВ-Мост», как канала городского, программа «Видимости» работает в чёткой системе координат: отбор и подача новостей ориентированы на кемеровского зрителя, но при этом темы и стилистика информационных материалов обязательно должны быть интересными и для жителей всей области. Не замыкаясь на скандально-криминальных сюжетах, журналисты и корреспонденты программы стремятся объективно и взвешенно рассказывать о том, чем сегодня живёт город Кемерово и Кузбасс в целом.

Время выхода: *19.30 по будням,*
повтор программы - 7.10 (вторник, среда, четверг, пятница)
Ведущие: *Виталий Блынский, Дмитрий Керсановский*
Журналисты: *Алексей Алёшин, Светлана Сангатулина, Ольга Коваленко, Дмитрий Керсановский*

«КАПИТАЛ»

Информационно-просветительский проект. В нём рассказывается о возможностях, которые предоставляет человеку финансовый рынок: об ипотеке, страховых программах, о банковских вкладах и основах инвестиций, о ценных бумагах, фондовом рынке и многом другом.

Задачу программы «Капитал» авторы видят в том, чтобы помочь телезрителям принять самостоятельные и ответственные решения и сделать правильный выбор при вложении своих средств.

Время выхода: *20.00 по будням, повтор: 07.45 по будням*
Автор и ведущая: *Полина Игошина*

«ПОД КЛЮЧ»

Программа о строительстве и недвижимости г. Кемерово и Кузбасса. Настоящее и будущее рынка жилой и коммерческой недвижимости. Всё об ипотеке и жилищном строительстве в регионе. А также о том, как сделать ремонт в квартире или офисе, купить продать, обменять жилье, приобрести новую мебель, установить пластиковые окна, построить собственный дом.

Время выхода: *19.45 по будням,*
повтор – ежедневно: 07.15 и 19.45.
Автор и ведущая: *Елена Шангареева.*

«БУДЬТЕ ЗДОРОВЫ»

Подготовка программы осуществляется при участии Управления здравоохранения администрации г. Кемерово. Цель программы – информирование населения о профилактике заболеваний, современных методах лечения, медицинских услугах, предоставляемых федеральными, областными, муниципальными, а также частными учреждениями здравоохранения. Программа направлена на аудиторию различной возрастной категории. Миссия программы – создать позитивный настрой, убедить зрителя в том, что здоровье – это ценность, которая заключается не только в отсутствии болезней, но и умении радоваться жизни.

Время выхода: *второй и четвертый четверг месяца - 20.15,*
повтор – ежедневно: 20.15.
Автор *– Нона Баландина,*
Ведущая *– Вера Вавилова,*
д.м.н., профессор кафедры подготовки врачей ФППС КемГМА

«ЭТО МОДНО!»

Рекламно-развлекательная программа. Её цель – быть путеводителем по модной жизни для кемеровчан. Проект рассказывает кемеровчанам о самых модных магазинах, ресторанах, клубах Кемерово. О том, что модно сегодня в одежде, еде. Какие стили жизни сегодня в моде у кемеровской молодёжи.

Время выхода: *19.15 ежедневно,*
повтор: 07.00 и 19.15 ежедневно.
Авторы и ведущие: *Алла Никифорова и Светлана Ващенко.*

«ДЕПУТАТСКИЕ БУДНИ»

Телевизионный проект, освещающий деятельность Совета народных депутатов г. Кемерово. О работе властей принято говорить сухим официальным языком, зачастую не понятным многим зрителям. В нашем проекте мы хотим сделать так, чтобы простые граждане оказались «в процессе» принятия того или иного важного для города решения, чтобы законодательная сторона стала им интересной, понятной и затрагивала всех и каждого.

Время выхода: *20.15, каждая первая среда месяца.*
повтор – 18.15, первая суббота месяца.
Автор и ведущий: *Виталий Блынский.*

ОЛЕГ ШАРЫКИН,

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ ОАО «ХК «СИБЦЕМ», ПРЕЗИДЕНТ ООО «ФИНАНСОВО-ПРОМЫШЛЕННЫЙ СОЮЗ «СИБКОНКОРД», ПРЕДСЕДАТЕЛЬ КЕМЕРОВСКОГО ОБЛАСТНОГО ОТДЕЛЕНИЯ ОБЩЕРОССИЙСКОЙ ОБЩЕСТВЕННОЙ ОРГАНИЗАЦИИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА «ОПОРА РОССИИ»

Родился 1 февраля 1967 года в г. Топки Кемеровской области. Окончил Кемеровский технологический институт пищевой промышленности (специальность «Инженер-технолог общественного питания»), Томский государственный университет (специальность «Финансы и кредит»), Аспирантуру Российской Академии Государственной службы при Президенте РФ, Московскую Международную школу бизнеса «Мирбис» (специальность «Экономика и управление народным хозяйством»). Кандидат экономических наук. За активную общественную и профессиональную деятельность награждён медалями «За особый вклад в развитие Кузбасса» II и III степеней, «За служение Кузбассу», «За бизнес во имя созидания», а также орденом «Доблесть Кузбасса». В 2005, 2006, 2007, 2008, 2009, 2011 гг. – победитель ежегодного конкурса «Благотворитель года» (г. Кемерово).

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2005 ГОДА

- Успешность, по-моему, – это, в первую очередь, сплочённая работа коллектива и чёткое распределение обязанностей внутри него. Нам повезло, что, когда мы начали заниматься бизнесом, у нас уже была сформирована команда, и эта команда сохранилась до сих пор. Поэтому фактор везения, наверное, второй.
- Мы всегда думали о завтрашнем дне и вкладывали деньги в развитие. Выстраивались определенные планы, намечались цели, к которым, независимо от обстоятельств, настойчиво шли. Заработав какие-то деньги, можно было, конечно, купить квартиры, машины, погулять, остановиться на достигнутом, наконец.
- А вопрос про предпринимательский талант… Кого можно считать предпринимателем? Предприниматель – это предприимчивый человек, который делает какое-то дело, развивает его и сам благодаря этому развивается. В зависимости от того, идёт созидательный процесс или нет, можно дать оценку деятельности человека, и сказать, насколько он талантлив и предприимчив. Ведь в принципе, предпринимателем, как учителем или врачом, может стать каждый, но не все же становятся хорошими учителями и врачами. Для этого нужен талант, призвание и долгая-долгая кропотливая работа.

2012 ГОД

За последние 7 лет многое изменилось. В 2005 году холдинг «Сибирский цемент» только начинал свою работу. Перед нами стояли задачи по формированию оптимальной структуры компании, переоснащению производства, обеспечению нормальной деятельности всех цементных активов. Думаю, нам удалось достичь каждой из этих целей. За годы работы холдинг стал лидером цементной промышленности Сибири и одним из ведущих игроков цементного рынка страны.

И «Сибцем» продолжает развиваться: мы внедряем новые технологии, повышаем уровень экологической безопасности производства, расширяем ассортимент продукции, ведем строгий контроль ее качества. На каждом предприятии разработан проект модернизации действующего производства. Так, в 2010 году на базовом активе холдинга Топкинском цементном заводе была введена в эксплуатацию вращающаяся печь № 5. Новая технологическая линия строилась 3 года, в этот проект было вложено более 1,3 млрд. руб. Использование высокопроизводительной техники помогло снизить себестоимость продукции и сократить количество вредных выбросов в атмосферу. На предприятии было создано 120 новых рабочих мест.

Масштабная реконструкция идёт на Красноярском цементном заводе. В наших планах – завершить работу по строительству новой технологической линии по производству цемента «сухим» способом. Вопрос о финансировании проекта, общая стоимость которого оценивается в 12,5 млрд рублей, в настоящее время рассматривает Европейский банк реконструкции и развития. Если решение инвесторов будет положительным, активный этап строительства, в которое уже вложено более 4 млрд рублей, начнётся в этом году. С запуском новой линии производственная мощность завода увеличится до 2 миллионов тонн цемента в год. При этом предприятие сможет существенно снизить негативное воздействие на окружающую среду, будет создано 190 дополнительных рабочих мест.

Эффективные разработки холдинг внедряет в сфере доставки готовой продукции. В 2011 году мы стали одной из первых компаний СФО, предложивших своим клиентам услугу по доставке цемента собственным автотранспортом. По-прежнему актуально для нас и развитие услуг по железнодорожной доставке цемента. Только в 2011 году входящее в состав компании ООО «КузбассТрансЦемент» приобрело 240 полувагонов, увеличив свой парк на 14%. Таким образом, на сегодняшний день в распоряжении компании 1328 хоппер-цементовозов, предназначенных для перевозки навального цемента, и 767 полувагонов для доставки грузов в мягких контейнерах. На 2012 год запланировано приобретение еще около 780 единиц подвижного состава.

В 2010 году при участии холдинга «Сибирский цемент», госкорпорации «Ростехнологии» и ряда портфельных инвесторов была создана «Русская цементная компания». Уверен, что деятельность РЦК поможет увеличить темпы модернизации цементных предприятий, привлечь в отрасль новые инвестиции и высококлассных специалистов. В настоящее время «Русская цементная компания» контролирует 50,52% акций ОАО «Ангарскцемент» и ведет переговоры о приобретении 63% акций ОАО «Искитимцемент».

Основные проекты ОАО «ХК «Сибцем» реализуются на территории Сибирского федерального округа. Здесь расположены активы компании, здесь живут наши работники. Поэтому холдинг «Сибирский цемент» заинтересован во всесторонней поддержке регионов СФО. Содействуя развитию социальной и образовательной сфер, массового и профессионального спорта, возрождению духовности, совершенствованию городской инфраструктуры, мы повышаем качество жизни людей.

Например, в Кузбассе холдинг уже пять лет помогает спортивной детско-юношеской школе по зимним видам спорта, в которой занимаются около 400 топкинских ребят. Кроме того, компания поддерживает топкинскую детско-юношескую команду по хоккею с мячом «Цементник» и помогает в создании юношеского футбольного клуба «Сибцем». Также «Сибирский цемент» выступает инициатором проведения ежегодных областных соревнований по лыжным гонкам памяти Владимира Лепнюка, турнира по рукопашному бою на призы Андрея Лобанова и других соревнований. В течение многих лет мы выделяем средства на содержание лыжной базы «Лесная» (г. Топки). Сегодня можно с уверенностью говорить о том, что «Лесная» – это современный спортивный комплекс, который готов принимать турниры самого высокого уровня. В настоящее время здесь проходят не только районные и областные, но и региональные соревнования по различным видам спорта. Например, только в этом году в турнире памяти Владимира Лепнюка принимали участие более 400 ребят из Кузбасса и Бурятии. Дружеские отношения связывают нас с ансамблем танца «Грация» и вокальным коллективом «Опус». Радует, что мы можем внести свой вклад в спортивные и творческие победы юных кузбассовцев.

В 2012 году холдинг продолжит поддерживать Топкинский район: финансовые средства (почти 30 млн рублей) будут перечислены на ремонт стадиона «Локомотив» и пищеблока школы № 8, реконструкцию здания для детского дома «Островок», строительство Воскресной школы при Храме Сергия Радонежского, оборудование многофункционального центра по оказанию государственных и муниципальных услуг и другие проекты.

Говоря о социальном развитии территорий СФО, необходимо отметить и то, что мы не теряем связи с ветеранами наших предприятий. Пожилые люди входят в состав ветеранских организаций заводов, получают материальную помощь, а также помощь в приобретении дорогостоящих лекарств и путевок. Кроме того, мы стараемся поддерживать детей наших специалистов, которые когда-нибудь смогут продолжить замечательные трудовые династии.

В завершение ещё раз отмечу, что за 7 лет холдинг «Сибирский цемент» провёл масштабную работу по развитию и переоснащению своих предприятий. Но мы не останавливаемся на достигнутом: на заводах по производству цемента и бетона устанавливается современное оборудование, проводится обучение персонала, внедряются передовые технологии. Уверен, что холдинг «Сибирский цемент» достойно выполнял и будет выполнять свою главную задачу – обеспечивать потребителей высококачественной продукцией. Надеюсь, что мы и дальше сможем вносить свой вклад в социальное и экономическое развитие нашей родной Сибири.

Gamma Engineering

ООО "Гамма Инжиниринг"

- Проектно-сметные работы
- Монтаж систем: ОПС, видео наблюдение, СКУД, ВОЛС, СКС
- Монтаж внутренних и внешних электрических сетей
- Пусконаладочные работы
- Системы кондиционирования и вентиляции. Тепловые завесы, пушки. Очистители воздуха
- Работы по комплексному строительству, реконструкции и ремонту зданий и сооружений
- Дизайнерские работы

650066, г. Кемерово, Проспект Ленина, 61, офис 304.
(3842) 34-53-25
(3842) 34-50-15
E-mail: gamma-company@mail.ru
www.egamma.ru

ТАТЬЯНА КУПРИЯНОВА

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АУДИТОРСКОЙ КОМПАНИИ «АУДИТ-ОПТИМ-К»

Родилась в Кемерове. Закончила с отличием экономический факультет Кузбасского политехнического института. С 1987 г. работала на «Шахте Северная» ПО «Северокузбассуголь» в качестве подземного горного нормировщика. С 1995г. организовала аудиторскую компанию. На сегодняшний день Татьяна Куприянова – практикующий аудитор, кандидат экономических наук, имеет диплом АССА по МСФО, руководитель одной из крупнейших аудиторских компаний сибирского региона, член Аудиторской палаты России.

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2006 ГОДА

➥ В 1994 г. аудит в России был совершенно новым делом. Новое всегда привлекает. Аудит по своей природе мне очень близок по темпераменту – это всегда движение вперед, постоянно новые знания, умение быстро реагировать на все изменения в законодательстве и своевременно донести их до своих клиентов – это элементы психологии, потому что работа постоянно требует тесного общения с людьми.

➥ Чтобы начать свой бизнес, аудитору достаточно иметь голову и ручку. Изначально это даже не был бизнес, как таковой, это просто была собственная работа. Я начала работать дома, а когда число заказов выросло, то начала набирать сотрудников, снимать офис. Теперь, по прошествии времени, когда оглядываешься назад, иногда бывает страшно от мысли: если бы знала, сколько там всего впереди, наверное бы испугалась. А в то время работала да работала...

➥ Несмотря на то, что каждый год вузы выпускают целые группы экономистов и бухгалтеров, хорошо работать способны единицы.

➥ В нашем бизнесе, как и в любом другом, важно всегда двигаться вперед. Перспективы останутся за теми, кто способен оперативно реагировать на настроение рынка, имеет потенциал для внедрения новых современных технологий аудита...

➥ Москвичи открыто говорят, что все региональные фирмы рано или поздно «лягут на подряд». Но можно действовать по-разному: ждать пока Москва придет к нам или создать достойную конкуренцию москвичам.

2012 ГОД

За последние 6 лет рынок аудиторских и консалтинговых услуг, как и вся экономика страны, характеризовался резкими колебаниями. Особенно средний и малый бизнес ощутили на себе кризисные явления 2008-2009 г.г. Для нашей компании и для меня лично это было непростое время – время перемен и время принятия новых решений. Специфика аудита такова, что мы не можем подобрать готовые кадры с необходимой квалификацией. Поэтому каждый год набираем неравнодушных к профессии молодых людей с хорошим потенциалом. Через 2-3 года – это профессионалы, которые востребованы не только в аудите, но и в любой другой экономической сфере бизнеса. В 2008-2009 г.г. была задача сохранить существующий коллектив. В настоящий момент мы пожинаем результаты тех лет, и вопросы подготовленных кадров являются для нас наиболее важными.

Тем не менее, компания не только сохранила свой потенциал, но и перешла на новый качественный уровень обслуживания клиентов и предоставления услуг. Мы сохранили все долгосрочные партнерские отношения, приобрели опыт и новые деловые связи, и как итог нашей работы – заслужили доверие многочисленных клиентов.

Компания, как и прежде сильна своими кадрами, передовыми технологиями аудита, креативным подходом к любой проблеме клиента. За эти шесть лет произошло много позитивных событий для компании. Мы отметили очередной юбилей компании достойными местами в рейтингах аудиторских фирм сибирского региона, компания переехала в новый просторный офис на ул. Островского, коллектив вырос профессионально, а самое главное, деловой имидж компании ООО «Аудит-Оптим-К» ассоциируется для клиентов с гарантией качества и заинтересованного отношения. За последние годы мы добились определенных высот и продолжаем расти. Достижения компании за последние 6 лет исчисляются: **890** выданными аудиторскими заключениями, **65** выигранными судебными спорами, **75** проведенными семинарами и тренингами, **38** полученными аттестатами аудитора, более **2,1** млрд рублей снятых налоговых доначислений и штрафов для наших клиентов, более **90000** тыс. км пройденных ж/д, авиа и автомобильных дорог, **270** приобретенными клиентами, **700** разочарованиями налоговых служб, **15** новыми счастливыми браками сотрудников компании, **21** детьми, рожденными матерями «Аудит-Оптим-К», **5**-кратным награждением дипломов «Надежный партнер» от администрации г. Кемерово, и многими другими эквивалентами успехов и достижений.

Философия компании предельно проста – работать лучше конкурентов и получать удовольствие от работы.

Сейчас приоритетными направлениями развития являются внедрение технологий МСФО, трансфертное ценообразование, программы в области профессионального обучения.

Мне лично и всему коллективу очень интересна та деятельность, которой мы занимаемся и именно этот интерес, работа единой командой, постоянный приток молодых специалистов, позволяет нам развиваться и двигаться вперед.

ЧЕМ ПОМОЖЕТ АУДИТ?

Каково значение аудита в современных условиях? Какие виды услуг, представляемые аудиторскими компаниями, являются наиболее интересными и актуальными для клиентов? Что предлагает клиенту ООО «Аудит-Оптим-К»?

На сегодняшний день вопрос о необходимости и информационной ценности аудита бухгалтерской отчетности является крайне актуальным.

В действительности, учитывая масштаб и тенденции изменения бухгалтерского законодательства (направленность на сближение с МСФО), повышение потребности российских компаний к достоверности и прозрачности финансовой отчётности, необходимости составления консолидированной отчётности групп (в силу требований банков, представляющих кредитные ресурсы) нельзя не отметить возрастание спроса на аудиторские услуги.

Принимая во внимание существенное повышение пороговых значений для проведения обязательного аудита, для компаний среднего бизнеса принципиальное значение приобретает не просто инициативный аудит, а так называемый **«точечный» аудит** – то есть экспертиза деятельности организации по самым острым и злободневным аспектам.

В этой связи, пожалуй, самым значимым с точки зрения окупаемости и коэффициента полезного действия (КПД) для организаций выступает **налоговый аудит**.

Цель налогового аудита состоит **в уменьшении рисков нарушения законодательства** о налогах и сборах. Налоговый аудит позволяет снизить вероятность возникновения конфликтных ситуаций с налоговыми и правоохранительными органами, минимизировать финансовые потери в виде штрафов и пеней, повысить деловую репутацию организации.

«Аудит-Оптим-К» в этой части предлагает разнообразную линейку продуктов: *комплексный налоговый аудит, тематический налоговый аудит, «экспресс-аудит».*

> ***ООО «Аудит-Оптим-К»*** *– одна из наиболее стабильно работающих аудиторских организаций Сибирского региона с более чем десятилетним опытом. Квалификация ООО «Аудит-Оптим-К» подтверждается результатами рейтинга аудиторских компаний Сибирского региона России, официально публикуемых в журнале «Эксперт-Сибирь» и на сайте www.expert.ru. Согласно свидетельства аналитического центра журнала «Эксперт-Сибирь», по итогам деятельности за 2010 г. компания ООО «Аудит-Оптим-К» заняла 4-е место в рейтинге аудиторско-консалтинговых компаний Сибирского региона России (Рейтинг опубликовании в журнале «Эксперт-Сибирь» №15-16 от 25.04.11 г. и в журнале «Эксперт-Сибирь. Рейтинг» №1 от 20.06.11 г.).*

Совершенно очевидно, что к числу приоритетных направлений взаимодействия с клиентами следует зачислить **консалтинг в области трансфертного ценообразования.**

Это обусловлено введением в действие с января 2012 г. положений Федерального закона от 18.07.2011 N 227-ФЗ «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации в связи с совершенствованием принципов определения цен для целей налогообложения». Не секрет, что указанная новация в области налогообложения единодушно признана специалистами как наиболее сложная, трудная к исполнению и несущая в себе существенные налоговые риски.

Поэтому ООО «Аудит-Оптим-К» уже сейчас готово оказать практическую помочь клиенту:

ОТ разъяснения смысла, принципов реализации, последствий применения нового законодательства о трансфертном ценообразовании в режиме: отдельных консультаций (вопрос-ответ), семинаров, тренингов, выстраивание алгоритма действий налогоплательщика в связи с принятием закона о трансфертном ценообразовании;

> ***Холдинг «Аудит-Оптим»*** *– интегрированная структура, включающая в себя: ООО «Аудит-Оптим-К», ООО «Сфера-Аудит» (г. Кемерово) – для регионов Сибири и Дальнего Востока; ОО «Аудит-Оптим» (г. Санкт-Петербург) – для Европейской части России; ООО «Перекресток Плюс» (г. Кемерово) – кадровое агентство; позволяющая осуществлять реализацию проектов по аудиторскому, консалтинговому, юридическому обслуживанию организаций всех форм собственности на всей территории России, а так же судебную защиту по сложным налоговым спорам.*

ДО комплексного тестирования корпоративной политики организаций на предмет соответствия законодательству о трансфертном ценообразовании, включая: установление круга взаимозависимых лиц, перечней контролируемых сделок, источников информации для сравнения (стат/данных);проведение функционального анализа контролируемых сделок, выбор и обоснование применения метода ценообразования; расчет действительной рыночной цены анализируемых сделок; разработку типового пакета документации по трансфертному ценообразованию, предложение мероприятий по сокращению налоговых рисков при трансфертном ценообразовании.

Важной составляющей нашего бизнеса является оказание юридических услуг.

ЭТО: защита интересов клиента в контролирующих органах, арбитраже, других инстанциях; **экспертные заключения** о соответствии действия или документа юридическим нормам; **составление контрактов; ведение переговоров,** а так же **проведение юридического аудита.**

Успешные налоговые споры в пользу клиентов, в том числе по сложным вопросам, связанным с «недобросовестными контрагентами», давно стали нашим конкурентным преимуществом.

Показатели эффективности судебной защиты от ООО «Аудит-Оптим-К»:

За последние три года 2009-2011 г.г. количество споров (дел) проведённых фирмой составляет более 50, общая сумма снятых доначислений по налогам, штрафам, пени, более 1,5 млрд рублей.

В целом деятельность ООО «Аудит-Оптим-К» ориентирована, прежде всего, на политику долгосрочных связей с клиентами и комплексного удовлетворения их потребностей.

Важнейшими элементами работы ООО «Аудит-Оптим-К» выступают: независимость, надежность, высокое качество услуг и стандартов обслуживания, конфиденциальность, профессиональный скептицизм, концепция которого обязывает «не доверять, пока не убедишься, что ошибок нет».

Клиентами холдинга являются серьёзные крупные компании на всей территории России и мы гордимся сотрудничеством с ними, ценим их доверие.

СПЕКТР ОКАЗЫВАЕМЫХ НАМИ УСЛУГ ВКЛЮЧАЕТ:

--аудит в формате МСФО и классический аудит (как обязательный, так и инициативный);

--услуги по консолидации финансовой (бухгалтерской) отчетности;

--консалтинг в сфере бухгалтерского учета и налогообложения;

--программы в области профессионального обучения (семинары-тренинги);

--неизменно, ведение арбитражных налоговых споров;

--услуги в области подбора персонала.

АУДИТ·ОПТИМ·К
АУДИТОРСКАЯ КОМПАНИЯ

Подробная информация об ООО «Аудит-Оптим-К» на сайте: www.auditoptim@.ru

ОЛЕГ СИДОРОВ,
ДИРЕКТОР ООО «ЭЛЕКТРА»

Олег Сидоров по образованию инженер-экономист. Начинал работу в органах МВД, где проработал 12 лет. В самом начале 90-х решил связать дальнейшую судьбу с бизнесом. С 1992 года – директор ООО «Электра». Первая в регионе частная компания, занимающаяся продажей инструментов, сегодня – хорошо узнаваемый брэнд. Магазины «Электра» знакомы жителям Кемерова и Новокузнецка, Юрги, Белова, Междуреченска.

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2005 ГОДА

• Политика нашей компании – никогда не останавливаться на достигнутом. Поэтому из года в год мы расширяли наш ассортимент, развивали новые направления по строительному оборудованию, открывали новые магазины. На сегодня мы в числе лидеров и занимаем второе место среди компаний подобного профиля за Уралом. Прилагаем все усилия, чтобы стать первыми. Начиная с будущего года, мы планируем, экспансию в другие области, чтобы иметь свои «представительства» в крупнейших городах Сибири.

• В самом начале у нас было несколько путей развития. Первый путь – стать лучшей оптовой компанией в Сибири. Но после первого нашего участия в Новосибирской строительной выставке мы поняли что, находясь в Кемерове, нам тяжело будет стать крупнейшим оптовиком из-за объективных обстоятельств – транспортная схема явно не в нашу пользу. Второй путь – развитие собственной розничной сети. В этом направлении мы двигаемся достаточно успешно и имеем сегодня семь магазинов и до конца года откроем ещё три в Белове, Березовском и Прокопьевске. Но мы не забываем и про оптовые продажи. В настоящее время у нас более семидесяти постоянных партнёров почти из всех городов Сибирского федерального округа.

• Для компании лучше, когда она специализированная. Сейчас уже конкуренция из сферы продаж перемещается в сферу сервиса, т.к. профессионалам нужен хороший инструмент, который можно было бы оперативно отремонтировать. И я думаю, что в дальнейшем мы будем продолжать инвестировать в сервисную службу, потому что клиентами ценятся те компании, которые могут предложить комплексный подход…

• Кузбасс очень зависит от состояния развития угольной и металлургической отрасли, а также от конъюнктуры на уголь и металл. Можно только поддержать усилия областной администрации направленные на глубокую переработку угля и увеличение доли потребления угля в энергетическом комплексе страны. Запасы угля в Кузбассе не вечны, тем более, что всё чаще говорят об альтернативных источниках энергии, так что нам надо развивать наукоёмкие отрасли, выпускать «уникальные товары», чтобы регион выжил в будущем.

• Что касается текущего момента, то в бизнесе наметились позитивные тенденции. Растёт уровень управления компаниями. Всё чаще, на смену семейному делу, когда жена – бухгалтер, тётя командует на складе и т.д. приходит профессиональная команда менеджеров. Уровень конкуренции в Кузбассе достаточно низкий и всё ещё много свободных «ниш», так что, есть куда направить свои усилия нашим бизнесменам.

• Как профессионала меня очень радуют намеченные на текущий и последующий годы планы по развитию строительства в Кузбассе.

2012 ГОД

В личной жизни у меня за этот период ничего особого не изменилось. Правда, заметил, что мои приоритеты сместились в сторону «вечных ценностей» – это семья, близкие, их здоровье, благополучие. Видимо кризисные годы показали, что бизнес бизнесом, а главным всё же является нормальная человеческая жизнь.

Вообще кризис заставил многое пересмотреть: беспрерывная гонка сменилась потребностью в осознании цели: что же ты на самом делаешь в этой жизни, а главное – зачем? Кризис оказался очень полезен, хотя было и не просто… Также я заметил, что очень большое количество книг по ведению бизнеса кризис превратил в бесполезный хлам, а большинство советов оказались просто «пеной», её тоже «отфильтровал» кризис от немногих, по-настоящему глубоких вещей.

Если говорить о собственном бизнесе, то за эти семь лет он, конечно вырос. Встал на ноги и вышел на окупаемость наш сервисный центр, работа которого в предыдущие годы дотировалась. Мы продолжаем двигаться дальше, но делаем это уже по-другому. До кризиса было громадьё планов – расширять сеть магазинов, продвигаться за пределы Кемеровской области… Сейчас мы уходим от этого, а количество своих магазинов даже сократили, остановившись на девяти в крупных и средних городах региона. Соображения такие: мы ещё не получили должного развития внутри Кузбасса, да и интернет-торговля заставляет менять подходы к развитию бизнеса. Рынок сильно меняется, в бизнесе стало меньше эмоций и гораздо больше забот о его максимальной эффективности.

Уровень конкуренции сегодня значительно выше, чем раньше. Другая тенденция – стремительное увеличение на полках магазинов китайских товаров. Я вижу, что отечественная промышленность в сфере производства электроинструментов просто перестала существовать. Сегодня даже простая сборка из импортных комплектующих уже не выгодна, так как себестоимость производства в России с каждым годом растёт, а поддержка малого и среднего бизнеса в сфере производства остаётся декларативной и забюрократизированной.

Я замечаю, что в мире российского бизнеса наконец-то задумались о его эффективности. Стало значительно меньше «понтов». И это коснулось не только ведения дел, но и отражается на смене поведения богатых людей. Всё это выкристаллизовал кризис. Он стал своеобразным «холодным душем» для бизнеса. Стремление к беспрерывному расширению и «захвату» новых территорий уже не так явно выражено. Многие поняли, что гигантомания бессмысленна и обратились к перестройке собственного бизнеса в сторону его большей эффективности.

2GIS | ЭКСПЕРТ ПО ГОРОДУ

С программой 2ГИС знаком практически каждый житель города Кемерово. Как часто можно услышать от друзей и знакомых : «Сейчас в 2ГИС гляну, на чем можно доехать», «Телефон и сайт посмотри в 2ГИС», «Так время работы в 2ГИС же указано» и т.д. и т.п.

Несомненно, ООО «ДубльГИС» - это одна из наиболее динамично развивающихся компаний России. Количество пользователей 2ГИС постоянно растет, растет и его география (более 140 городов). На сегодняшний момент это более 11 млн. человек.

О самых интересных новостях компании мы побеседовали с директором ООО «ДубльГИС - Кемерово» Дмитрием Зайцевым.

Теперь все больше пользователей могут оценить качество информации и карт 2ГИС.

-Дмитрий, как удается поддерживать актуальность данных? Ведь не секрет, что компании открываются и закрываются, переезжают, открывают дополнительные офисы, меняют часы работы и т.д. Меняется и сам город - строятся дома, бизнес-центры...

- Являясь компанией федерального масштаба, мы уделяем огромное внимание актуализации как карты, так и справочника. Соответственно, актуальность поддерживается на уровне, близком к 100%.

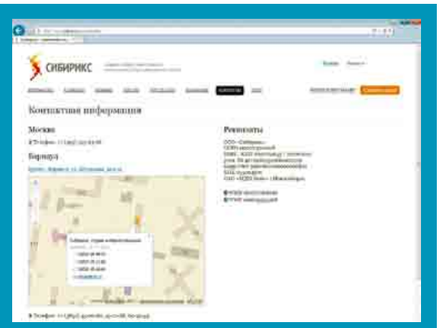
Карты 2ГИС - это более 139 000 кв.км, более 140 городов и свыше 4000 населенных пунктов с детализацией до заборов, киосков, внутриквартальных проездов. Над актуальностью и полнотой данных постоянно работает более 700 сотрудников, карты обновляются каждый месяц. 2ГИС - Кемерово, например, охватывает площадь 593 кв.км, на карте показано более 10 000 домов (с учетов частного сектора).

В настоящий момент можно смело говорить о том, что наш продукт самый полный и актуальный.

-2ГИС выпускается в 3-х версиях : для ПК (десктоп), онлайн и мобильной. В конце декабря 2011 года 2ГИС обрадовал обладателей iPhone, выпустив столь желаемую версию для iOS.В чем ее отличие?

- Действительно, представленная версия для iPhone позволяет без постоянного выхода в интернет находить нужные фирмы или объекты на карте. 2ГИС для iPhone - это абсолютно новый интерфейс, новая 3D-карта, которую можно вращать. Новое меню с рубриками быстрого доступа («Поесть», «Банкоматы» и т.д.) позволяет находить нужную информацию в считанные секунды : контакты, часы работы, способы оплаты услуг и местоположение организаций. Как и в приложениях для Android, Windows Mobile и Symbian, в версии для iOS доступен поиск проезда на транспорте, в данных о компаниях представлена актуальная справочная информация. Как и все продукты 2ГИС, версия для iPhone бесплатна - ее можно скачать с онлайн-магазина Apple AppStore.

Пример 2ГИС на экране iPhone



Пример сайта с картой — сразу понятно, где офис организации

-В прошлом году появилась новость о том, что интерактивные карты 2ГИС стали доступны всем. Расскажите поподробнее.

- Благодаря API 2ГИС любой интернет-проект, которому нужна актуальная информация о компаниях города, может не тратиться на ее сбор и обновления. API - это открытый программный интерфейс, который позволяет использовать данные одного проекта на другом.

API позволяет сайтам бесплатно использовать справочную информацию 2ГИС. Наличие такого инструмента на сайте будет способствовать росту лояльности аудитории и привлечению новых посетителей. Для подключения нужно заполнить заявку на api.2gis.ru.

Также онлайн-карты 2ГИС можно встраивать на сайты организаций с помощью удобного инструмента - конструктора виджетов. Всего за 3 простых шага пользователь получает виджет, в котором указано расположение всех филиалов компании, а также наиболее важная информация по каждому из них - адрес, контактные данные и время работы. Карта является логичным дополнением раздела «Контакты», который есть практически на любом сайте, она позволяет определить, где в городе находятся филиалы компании, какие остановки транспорта есть рядом, показывает внутриквартальные проезды. Обновление карты в дальнейшем будет происходить автоматически.

650023, Россия, Кемерово, пр. Октябрьский, 59
Т. +7 (3842) 49-67-00; www.2gis.ru

ГЕННАДИЙ ЛЕВИН,

ПРЕДСЕДАТЕЛЬ СОВЕТА ДИРЕКТОРОВ АО «СУХОВСКИЙ»

Родился в1937 году в деревне Цыпино Топкинского района. В 1952 году поступил в ленинск-кузнецкий горный техникум. После его окончания работал на киселёвской шахте 4/6. Отслужив в армии, в 1958 году вернулся на шахту, но уже в Прокопьевск – на шахту им. Ворошилова. Там более трёх лет отработал горным мастером. Затем занялся партийной работой. Был секретарем парткома в Яшкинском районе, завотделом пропаганды, редактором районной газеты, первым секретарём парткома в Яшкино. 13 лет был директором Колмогоровского совхоза. В 1986 году возглавил строящийся тогда совхоз «Суховский».

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2006 ГОДА

- При плановой экономике моя задача тоже была заниматься организацией производства, тогда это называлось «мобилизовать коллектив на выполнение намеченных планов». Но вся деятельность предприятия была расписана «сверху». Объединение «Кемерововощепром» определяло, что и когда мы должны посеять, когда убрать, куда увезти и по какой цене сдать (не продать!). Если по итогам года оставалась прибыль, её забирало государство, оставляло деньги только на премии. Зато от объёмов прибыли капиталовложения не зависели – государство выделяло ровно столько средств, сколько сумеете освоить, так что с деньгами проблем не было.
- После реформирования системы я должен был уже сам решать, что и как выращивать, кому и по какой цене продать, чтобы не только окупить затраты, но и иметь возможность развиваться, повышать людям зарплату.
- На первых порах ещё не давала покоя мысль: «Неужели государство не будет людей кормить? Быть такого не может, поэтому всё равно нам будут помогать!». Тогда в голове не укладывалось, что если мы не произведём продукцию, её просто привезут из других регионов.
- Я убеждён, что без помощи государства сельское хозяйство не выживет. Если случился неурожай, подвёл климат, банк не будет делать скидок на кредит, частный инвестор не захочет вкладывать средства.
- На Западе, где рыночная экономика гораздо более развита, чем в России, фермерам государство не помогает, зато есть международные организации, например – Евросоюз. Мой коллега из Вишневского колхоза (Беловский район) в позапрошлом году ездил в командировку в Польшу, пообщался с местными фермерами. Рассказывает, что один из них взял кредит в 2 млн евро, вовремя рассчитался, и 1 млн евро ему тут же отдали безвозмездно. Я сам как-то общался с одним французом: ему 240 долларов на каждый гектар Евросоюз даёт как компенсацию на все затраты, независимо от того, что он выращивает на них и какова урожайность.
- У нас иначе: если ты доишь 3 000 литров молока от коровы – тебе полагается на каждый литр субсидия. Если же удои меньше – ты ничего не получишь. На мой взгляд, продуктивность хозяйства – это личное дело фермера. Но если я надоил 1 литр – так и дайте мне 1 рубль, если он полагается! Человек и без того заинтересован в том, чтобы удои были больше – тогда и субсидии будут больше, и молоко его будет дешевле, а значит, конкурентоспособнее.

2012 ГОД

В прошлом году я продал акции «Суховского». И теперь являюсь только председателем совета директоров хозяйства.

Решающее значение при решении вопроса о продаже акций было сохранение хозяйства, коллектива. Я считаю, мне это удалось. Сохранить и дать шанс развиваться. Акции приобрели владельцы агрокомплекса «Емельяновский». Для них это профильный бизнес. Они, действительно, пришли развивать тепличное хозяйство. Реализуется проект по строительству новых, современных теплиц, есть планы развивать цветоводство.

Хозяйство не может жить, не двигаясь. Оно должно ежегодно модернизироваться. Тогда оно будет доходным, рентабельным. Мы раньше жили, как говорится, «по бабушке». Считалось, что чем ниже теплица, тем меньше тепла расходуется. А сегодня мы все поняли, и Запад нам это показал, что, чем больше объём теплицы, тем там легче микроклимат выдержать. Чем больше объём, тем дольше соблюдается необходимый режим. А совсем недавно были запущены 2,6 га новых теплиц в Томске. Их высота 6 метров. 1 га новых теплиц сдал Барнаульский комплекс «Индустриальный». То есть соседи развиваются, причём уже на совершенно другом уровне. У нас же в «Суховском» самые новые теплицы около 3 метров.

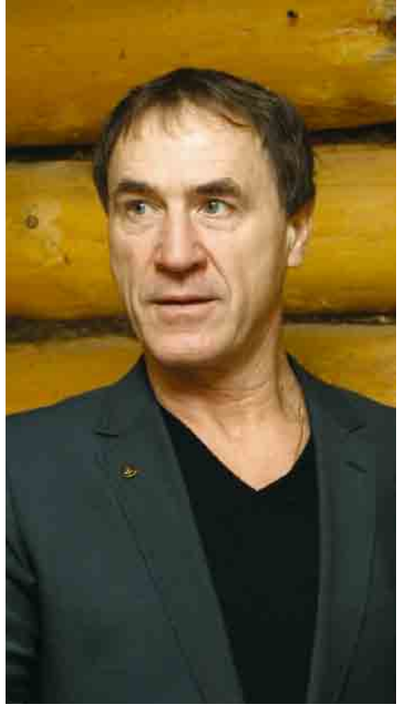
Надеюсь, что новые собственники «Суховского» реализуют свои планы. Надеюсь, что им удастся получить поддержку своего проекта в Россельхозбанке, в Росагролизинге. В своё время нам это не удалось. Отчасти, кстати, из-за этого хозяйство оказалось в ситуации, когда встал вопрос о продаже. Нужны были инвестиции, при этом у нас были накоплены большие долги.

Что же касается меня лично, то сейчас я являюсь депутатом райсовета. Меня избрали заместителем председателя и председателем бюджетного комитета. Эта работа в основном и занимает моё время. С ней я и связываю обозримое будущее.

АЛЕКСАНДР ЛОБАНОВ,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «ПРОВИНЦИЯ РЕСУРС»

Родился в ноябре 1953 года в Яйском р-не, Кемеровской области. Трудовой путь начал учителем физкультуры в Вознесенской средней школе Яйского р-на, проработав на этой должности сразу после окончания школы до службы в армии. После службы в рядах вооруженных сил поступил в Новосибирский сельскохозяйственный институт, который с отличием окончил в 1979 году. В 1986-1988 г.г. прошёл обучение в Высшей партийной школе. С 1979 года – 1-й секретарь Яйского райкома комсомола, 1983-1985г.г. – директор с/х «Анжерский», 1985-1987г.г. – секретарь райкома партии Яйского района, 1988-1990г.г. секретарь горкома партии Топкинского района, с 1990 года – генеральный директор Плотниковского пивзавода. В 1997 году базе обанкротившегося хозяйства Плотниковского с/х начато развитие сельскохозяйственной компании «Провинция», в это же время построен и открыт ресторан «Бочка». Сегодня активами этих предприятий (включая «Пивоварню Лобанова») управляет компания «Провинция Ресурс».



2012 ГОД

Конечно, за эти годы произошли изменения. И, прежде всего, у меня лично, я отошёл от непосредственного оперативного управления, и сейчас выполняю функцию «управляющего собственника». Компания вошла в период, если так можно сказать, некоторой стабильности, зрелости, всё-таки 22 года пивному бизнесу и 15 лет – сельскохозяйственному и ресторанному.

И если 6 лет назад развитие как пивного, так сельскохозяйственного бизнеса было под большим вопросом, то сегодня можно сказать, что мы пережили трудности становления, кризис, и в отношении их развития смотрим в будущее с большим оптимизмом. Но для этого понадобилось почти 15 лет, не все смогли его преодолеть. Например, за это время ушли с рынка Яйский, Тяжинский, Юргий, Новокузнецкий, Осинниковский пивзаводы.

Нам удалось устоять, хотя, особенно в кризис было очень трудно. Постоянно не хватало средств, торговые сети задерживали оплату, а в некоторых так наши деньги и остались. Например, АЛПИ было нам должно 16 млн рублей. После его банкротства, в счёт долга, мы получили строительные материалы (забрали, чем смогли), которые до сих пор реализовываем. А так как мы активно вкладывали в развитие производства, причём заёмные средства, то у нас был соответствующий кредитный портфель, который нужно было обслуживать. Плюс расходы на текущие нужды, в том числе налоги и зарплата сотрудников. Я, наверное, в тот период прошёл через все возможные комиссии. Иногда кажется, что мы чудом сохранили предприятие.

Хотя, если смотреть на итоги этого периода, мы не просто выжили, мы развивались. Почти в 2 раза выросло количество сотрудников на наших предприятиях. Стабильно работает пивоварня, занимаемся разработкой новых сортов пива, созданием новых брэндов газированных и негазированных напитков, под это направление сейчас покупаем линию. Создали отдельное направление – овощеводство – производство картофеля и овощей, за 6 лет увеличив оборот в 5 раз. В ближайших планах построить современное овощехранилище. Построили новую систему орошения, хотим запустить производство лука и капусты. Создаём материально-техническую базу для развития семеноводческого направления, за 2 года уже вложили 25-30 млн рублей. В прошлом году построили ферму племенных кроликов. Планируем дальше развивать животноводство.

Так что принципиально моя жизнь не изменилась. Я так же живу в Плотникове, занимаюсь сельским хозяйством, у меня остался костяк команды, который прошёл со мной весь этот долгий и трудный путь. Сохранились партнёрские отношения со многими представителями бизнеса, в том числе и неформальные, во многом благодаря Деловому клубу ресторана «Бочка» и «Ротари-клубу», которые существуют уже более 10 лет. А в прошлом году мы учредили клуб охотников «Правильная охота» и Клуб ветеранов комсомола – предпринимателей. Жизнь продолжается.

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2006 ГОДА

- Я считаю, что бизнесом я начал заниматься ещё в советское время, когда в 1983 году стал директором совхоза «Анжерский», вот тогда я почувствовал себя руководителем и в определённой мере бизнесменом, хотя рыночной экономики и не было. А в 1990 году я пришёл на пивзавод в Плотникове. Завод тогда работал от случая к случаю, кругом – мусор, выбитые стекла в окнах, пьющий в большинстве своём народ. В общем, первые полтора года я практически ночевал в своём кабинете. Было даже – сам топил котельную, вместо кочегара.
- Судьба ведь, она как дорога, как своя колея. Свернёшь – и уже на обочине, или в кювете. И как ты по этой дороге едешь, так и живешь. Качество своей жизни человек сам определяет: нужно постоянно учиться, поддерживать своё здоровье, правильно себя вести с близкими людьми и в обществе.
- В силу становления меня как бизнесмена (всё-таки я был руководителем советского формата) я долгое время не понимал, что на первом месте должен быть маркетинг, продажи, а не производство и, что производство и маркетинг надо выстраивать, ориентируясь на «своего» потребителя. В этом моя ошибка. Если бы я это понимал раньше, то действовал бы иначе, последовательно. И, наверное, я не стал бы распылять силы, открывая параллельный бизнес – сельскохозяйственный и ресторанный.
- Бизнес – это, в любом случае, движение то – вверх, то – вниз. И когда ты оказываешься внизу, надо найти силы, чтобы начать подниматься вверх. Сейчас, несмотря на определённые трудности, есть движение вперёд.

СЕРГЕЙ ТРЕТЬЯКОВ,

ДИРЕКТОР СТОМАТОЛОГИЧЕСКОЙ КЛИНИКИ «УЛЫБКА»

Сергей Петрович Третьяков родился в 1960 году в Прокопьевске. Ещё учась в средней школе, в 14 лет начал трудовую деятельность – работал уборщиком производственных помещений на Прокопьевском фарфоровом заводе. В 1978 году поступил на стоматологический факультет Кемеровского медицинского института. Окончив его в 1983 году, работал сперва старшим лаборантом, а потом ассистентом на кафедре детской стоматологии. В 1992 году из мединститута ушёл. Свой бизнес он начинал буквально в дни августовского путча 1991 года. Основатель, владелец и директор стоматологической клиники «Улыбка».

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2006 ГОДА

- Было несколько толчков, подтолкнувших меня к решению уйти в бизнес. В 90-м году моя мама вышла на пенсию. Я пролистал её трудовую книжку и нашёл в ней 5 или 7 благодарностей. Сам я начал работать с 83 года, но благодарностей у меня было больше. И я тогда подумал: а когда я выйду на пенсию, я тоже вместо наследства лишь покажу своему ребёнку книжку, полную благодарностей? Другим моментом, натолкнувшим меня на размышления, стала телепередача о США и возможности человека в американском обществе. Прозвучала фраза: «Если человек до 30 лет не открыл собственное дело – он потерян для этого общества, он никак себя не проявил». Вторая передача была о кооператорах – людях, воспользовавшихся законом 1988 года и начавших своё дело. Из этих людей на слуху сейчас только Ирина Хакамада и Константин Боровой. Оба они вышли из высшей школы, и это доказывает то, что интеллект расширяет возможности человека в любой ситуации, и его необходимо использовать…
- Изначально я предполагал объединить усилия медицинского института и предприятие «Облкемеровоуголь», владеющее валютой. Однако на моём пути тогда встретился человек, который сказал: «Первые тебе ничего не дадут, а вторые обманут. Рассчитывай только на себя». И я создал собственное предприятие без привлечения третьих юридических и физических лиц…
- Формулы успеха в бизнесе нет вообще. Но есть факторы, которые обязательно должны присутствовать. Начать с того, что всего 2-3% людей способны делать бизнес – так уж устроено природой. Кроме того, важно чётко осознавать свои цели и иметь колоссальную работоспособность. В целом же философия успешного бизнеса очень проста: чтобы люди соглашались отдавать тебе свои деньги, ты должен знать и уметь больше, чем твой конкурент с другой стороны улицы. Но самым важным для успеха в бизнесе являются сотрудники, с которыми ты работаешь, которые растут, набираются опыта и мудрости вместе с тобой. Бизнес – это люди…

2012 ГОД

За минувшие шесть лет перемен в жизни было достаточно. Произошли изменения в семье: старший сын Антон получил высшее юридическое образование и перешёл к самостоятельной работе и жизни, а младшая дочь Лиза, наоборот, в 2010 году только пошла в первый класс. Таким образом, «отучив» одного ребёнка, мы плавно перешли к обучению другого. А это всегда интересно, особенно, когда дети тянутся к знаниям, как наши…

Бизнес за это время тоже подрос, в сентябре прошлого года мы отметили своё двадцатилетие. За последние годы из единой стоматологической поликлиники «Улыбка» образовались ещё два филиала, один из которых специализируется на детской стоматологии и ортодонтии. Общее количество врачебных мест в «Улыбке» увеличилось с семи до пятнадцати. Правда, при этом мы столкнулись дефицитом кадров. Причина в том, что многие молодые выпускники медакадемии не готовы конкурировать со своими коллегами на довольно жёстком кемеровском рынке, предпочитая роль «первых парней» там, где стоматологические услуги в дефиците.

Сегодня мы шаг за шагом переходим от аналоговых технологий к цифровым. Запустили в действие новейшую программу Dental4Windows, которая позволяет вести электронный учёт пациентов, а также практически соединять лечебный процесс и административное управление клиникой. Также переходим с плёночных методов исследования на электронные, для чего приобрели цифровой ортопантомограф. Это всё из раздела наших технологических рывков в стремлении догнать западный мир.

Конечно же, за это время на развитии нашего бизнеса сказалось и воздействие кризиса. Его мы ощутили в 2009-10 годах. Поскольку спад рынка произошёл почти одновременно во всех отраслях, то это естественным образом коснулось и нас. Но я хочу отметить то, что в нашей сфере причиной спада объёмов услуг стало не столько понижение доходов населения, сколько психологические мотивы. Наши граждане, расставляя жизненные приоритеты, привычно считают траты на медицину второстепенными, и часто откладывают здоровье «на потом». Это последствия социализма, который брал заботу о здоровье на счёт государства, но финансировал медицину по остаточному принципу. И сейчас никто не в силах перестроить сознание людей, пока у них не сформируется культ здоровья. Да и присутствие на рынке двух секторов медицины – государственной и частной, а особенно их неравноправное положение (в финансировании, льготах, снабжении дорогостоящим оборудованием и получении доходов от этого), тормозит развитие отечественной медицины в целом. В выигрыше должно быть то медучреждение, которое эффективнее работает, независимо от его принадлежности к государству.

Это касается всех сфер экономики. Мы, к примеру, видим, как сегодня крупные нефтяные игроки подмяли под себя весь местный рынок. В результате малый и средний бизнес остаётся не у дел. Это в корне противоречит западной модели развития экономики, но у нас гигантомания продолжает развиваться и пропагандироваться. Власть не понимает, что главным в стране является тот, кто создаёт рабочие места и продукт, а не чиновник, депутат или бюджетник. И пока она этого не поймёт, ничто к лучшему в стране не изменится.

ВЛАДИМИР СКОМОРОХОВ,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ХОЛДИНГА «СКОМОРОШКА»

Родился в апреле 1955 года в с.Огурцово Новосибирской области. В 1977 году закончил Кузбасский политехнический институт по специальности горный инженер-механик. В этом же году устроился работать научным сотрудником в КузННИшахтострое, позже перешёл на должность учёного секретаря института угля СО АН СССР. В 1987 году стал кандидатом технических наук. Спустя четыре года – в начале 90-х - ушёл в бизнес. Позже в 1999 году вместе с единомышленниками решает заняться производством и покупает Топкинский хлебокомбинат, а потом – Чебулинский маслозавод, Гурьевский хлебокомбинат, Кемеровский молочный завод и создаёт фирменную торговую сеть, которые объединяет в холдинг «Скоморошка».В 2004 году в компании появляется сырьевое направление – на базе совхоза «Литвиновский» Яшкинского района начинает промышленное производство зерна и молока.

2012 ГОД

С 2006 года существенных изменений в структуре бизнеса и, в частности, предприятий, не произошло. При этом, мы изменились качественно – в глубину, причём по всем направлениям (расширение площадей, оснащение их новейшими технологиями и оборудованием и т.д.). Однако, самое главное, на мой взгляд, это, то, что за эти годы нам удалось сформировать коллектив. Сейчас он стал более зрелым и закаленным, «шелуха» отсеялась, и сегодня с уверенностью можно сказать, что у нас конгломерат опытных и молодых кадров.

Для меня сегодня приоритетами в работе остаются сельское хозяйство и молочный бизнес. Что касается первого, то за эти пять лет мы увеличили поголовье коров с 750 до 950, обновили парк техники, в основном за счет импортных машин, расширили животноводческие помещения. Как и прежде, мы стремимся особое внимание уделять укреплению кормовой базы. Второе важное направление – молокопереработка. Если в 2006 годы мы производили 70-80 тонн молочной продукции в сутки, сейчас – 100-110 тонн. Я считаю, что мы сформировали практически новое молочное предприятие: расширили площади, установили новое оборудование.

Ни для кого не секрет, что рынок молочной продукции очень непростой – здесь сильна роль федеральных игроков, и поэтому, чтобы быть конкурентоспособными, мы стремимся соответствовать им или быть лучше. Достигнуть этого мы можем за счёт сквозной системы оценки качества, начиная от подготовки молока-сырья и заканчивая собственно переработкой. Такой «подход» не у всех: федеральные и практически все местные производители покупают молоко и напрямую не могут влиять на его качество.

По-прежнему для подпитывания своего бизнеса новыми идеями и решениями, я выезжаю на различные конференции в России и за границей, и обязательно там посещаю супермаркеты и производства. Это позволяет отслеживать, куда идет техника, технологии и рынок. Мы должны соответствовать уровню, тем более, сейчас, когда наша страна вступает в ВТО.

Что касается планов, первое и основное – это увеличение объёмов молока-сырья собственного производства до 25-30 тонн в сутки за счёт строительства новых ферм и увеличения фуражных коров до 1500-1600 голов. Второе – дальнейшее развитие молокоперерабатывающих мощностей до 150-200 тонн в сутки. Параллельно, будем внедрять новые упаковочные решения, прежде всего, проведем монтаж уже закупленной бутылочной линии ПЭТ. Что касается ассортимента, то здесь планируем увеличить долю так называемого «длинного» молока и, в целом, расширить линейку молочной продукции. Плюс ко всему, в перспективе мы намерены провести полный технический аудит молочного производства. Кроме всего названного, перед нами стоит задача освоить новые рынки сбыта. Если в 2006 году компания была ориентирована, в основном, на местный рынок, то сейчас «Скоморошка» осуществляет поставки в сибирские и дальневосточные регионы. Также мы ведем переговоры с Москвой и Казахстаном.

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2006 ГОДА

- В начале 90-х годов я работал в угольном институте учёным секретарём, был кандидатом наук, занимался докторской диссертацией. Мне было интересно заниматься наукой, новыми разработками, но в то время это уже не приносило нужного материального результата, а семью надо кормить. Поэтому я занялся бизнесом, как и все тогда – торговлей. Позже, у меня и сложившейся к тому времени команды, возникла идея заняться производством.
- Заработанный капитал надо вкладывать в производство, а производство продуктов питания всегда востребовано, нужно людям. Сейчас нисколько не жалею, что ушёл из науки. Я люблю что-то создавать, чтобы был конкретный результат моего труда. Например, я с удовольствием занимаюсь животноводством, повышением продуктивности молочного стада. С применением новых технологий у нас очень неплохие результаты в этом направлении.
- Основная для нас стратегия – это минимизация затрат и повышение производительности труда, но не в ущерб качеству. Я хочу добиться того, чтобы все наши производственные мощности и людской ресурс были загружены на 100%, и было полное соблюдение технологий.
- В сельском хозяйстве очень много проблем, которые возникают ежечасно и требуют моего присутствия. В сельском хозяйстве, если не сделать вовремя шаг, то вся работа, которую ты делал раньше, может пропасть. Деревня – это основа всего, и рачительное использование земли в нашей стране не менее важно, чем успехи в космосе.

АНДРЕЙ ГОЛЕВ,
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Родился в Кемерове 23 февраля 1978 года. В 1993 году после окончания 9-ти классов поступил в Кемеровский колледж статистики, экономики и информационных технологий. Здесь получил специальность программист. Также закончил юридический факультет КемГУ. Ещё во время учёбы в университете занялся бизнесом, связанным с информационными технологиями, стал совладельцем и руководителем компании «Техносеть». После продажи этой компании весной 2006 года занимается начал бизнес в сфере недвижимости.

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2007 ГОДА

➨ Я убеждён, что сложности у начинающего бизнесмена, что в 90-е годы, что сейчас одни и те же. Как снять помещение, как дать рекламный модуль в газету, как строить отношения с людьми, кого принять на работу? Вначале любой вопрос ставит в тупик, дорожки «протаптываются» не сразу. Но, согласен, в разное время существуют разные проблемы и разные угрозы бизнесу. Если в начале 90-х существовала, в том числе, и угроза жизни предпринимателя, то сейчас другая специфика: высокая конкуренция, причём конкурировать приходится с федеральными сетями.

➨ Когда я начал заниматься сотовой связью, рынок по нынешним меркам вообще не существовал. И «трубки» у «Сотела» тогда очень дорого стоили. Benefon – 700 долларов, плюс подключение и очень дорогой трафик. Конечно, это было мало кому по средствам, но компания была заинтересована в наборе абонентской массы. Поэтому и возникла идея привлечь людей, которые бы продавали бывшие в употреблении телефоны, подключали их в «Сотел».

➨ Я привёз телефоны в Кемерово, и тут навалилась масса вопросов. Какое помещение снять и где? Как продать, какую и куда рекламу дать, какое торговое оборудование поставить? Плюс ограниченность в средствах. Большие помещения, да ещё в проходных местах, были очень дорогими. В итоге я снял 9 квадратных метров в офисном здании по адресу Кузбасская, 10, на 4 этаже. Разместил рекламный модуль в газету «Всё про всё» (где-то в серединке), пошли звонки. Все эти модули (их электронные макеты) до сих пор храню в компьютере. Интересно бывает посмотреть и вспомнить, как всё начиналось.

➨ После прихода Bee Line рынок стал активно расти, в городе были первыми мы и компания ЦМС. Потом появилась «Планета Стерео», и нас, крупных, стало трое. Потом пришли «Теле2», «Мегафон».

➨ Когда стало понятно, что дальше так жить нельзя, попались на глаза умные книжки. Основная их мысль – нужно строить систему. Если ты делаешь всё сам, возможности для развития очень ограничены. Но потом мы бизнес продали, и думаю, точно угадали момент и всё сделали правильно. Рынок «упал» окончательно, доходы стали значительно меньше, а затраты времени и сил – те же. В масштабах огромной федеральной сети (например, «Евросеть») доходность оставалась высокой, в масштабах наших 23 магазинов – нет.

➨ Потом занялся коммерческой недвижимостью. В моём случае она была производной от торговли сотовыми телефонами. Я всегда задумывался о том, насколько большие суммы ежемесячно уходят у нас на оплату аренды. И мне всегда хотелось оказаться на месте арендодателя! Но у нас рынка коммерческой недвижимости нет, есть разовые предложения. В моём понимании рынок – это поток спроса и предложения. Что дальше?

➨ Мне нравится идея туристического бизнеса. Но ещё не решил, доходное ли это занятие.

2012 ГОД

Я по-прежнему занимаюсь недвижимостью. Изменения только в количественных и качественных показателях. Мне эта тема нравится по соотношению времени, которое мне приходится затрачивать и дохода. Мы сдаём в аренду собственные площади. И у нас всё в порядке. Все арендные площади сданы, жаловаться – грех. Даже в кризис, честно говоря, рынок не страдал очень сильно. Проблемы были у тех, кто излишне кредитовался до кризиса. Сейчас же рынок по стоимости купли-продажи недвижимости не только дорос, но и давно перерос докризисные цены. Но вот арендные ставки пока не догнали докризисные величины.

Планы – идти дальше и развиваться в этом же направлении. Смею надеяться, что мы серьёзно на этом рынке. В принципе, не исключаю возможности вложить деньги в ещё какой-то бизнес. Если будет очень интересный проект, почему нет?! Но активно я такие проекты не ищу. Раньше задумывался над туристическим бизнесом. Но счёл это направление неинтересным для себя. Оно может быть интересным с точки зрения организации каких-то специфических индивидуальных туров для клиентов. Но в нашем городе спрос на такие услуги невелик. А организация летних миграций в Турцию, что тут может быть интересного?

Если говорить о другом бизнесе, то, в принципе, он должен быть для души. Меня увлекает всё, что связано с технологиями, с компьютером. Если я найду способ монетизировать своё увлечение, для меня будет счастье.

ПАВЕЛ ДРАЧЁВ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ «МИРТЕК»

Павел Драчёв окончил учетно-финансовый факультет Кемеровского института РГТЭУ в середине девяностых. Но реальным бизнесом стал заниматься гораздо раньше, ещё в школьные годы. Он по праву может называть себя членом семейной предпринимательской династии. Постепенно рознично-челночные торговые операции начала девяностых переросли в настоящий бизнес.

2012 ГОД

Если говорить о личной жизни и о семье, то нас стало больше – два года назад появились на свет две дочки и теперь у нас четверо детей. Теперь я очень много своего времени посвящаю им, вместе занимаемся плаванием, всякими домашними развлечениями. Следовательно, я уже не могу задерживаться допоздна на работе. Но ничуть не жалею об этом. Знаете, раньше я был уверен, что достаточно иметь двоих детей, но когда сын с дочерью подросли, мы с женой поняли, что соскучились по маленьким детям. И вот такое счастье – двойня!

Ну, а если говорить о бизнесе, то его настоящее начало я связываю с открытием первого магазина, а вернее, маленького отдела в магазине «Светлана» на Ленина, 131. До этого момента у нас было время на другие дела, а тут осталось – только на бизнес, ведь о том, как его вести, мы не имели никакого представления.

Я и сейчас считаю, что «под ключ» наш бизнес ещё не построен. И вот почему. К нам постоянно идут запросы от предпринимателей из малых городов Кузбасса об открытии магазинов «МирТек» на условиях франчайзинга. Но я пока вижу, что мы к этому ещё не готовы – мы ещё не располагаем таким набором документов, которым было бы всё предусмотрено. А менять многое, даже должностные инструкции для сотрудников приходится практически ежемесячно, да и на внедрение их уходит немало времени – человеческое восприятие – вещь не простая. Я сам наблюдаю за ситуацией в торговых залах и думаю, как улучшить работу с клиентами. Обкатываем нововведения на одном магазине, затем внедряем в других. И я заметил, что лучше всего новое приживается там, где сам принимал участие во внедрениях.

Кризисные годы принесли немало новых открытий. В 2009 году мы приняли решение не открывать новых магазинов, пока уже существующие не выйдут на плановые показатели по всем параметрам: товарооборота, сервиса, рентабельности. До кризиса мы до этого не додумались, казалось, что прежде надо заполнить пространство количеством торговых точек, а потом заниматься качеством. Хорошо, что правильное решение всё же пришло и вовремя.

А вот главное своё качество мы обрели ещё на заре нашего бизнеса. Дело в том, что сфера торговли тканями и текстилем для дома весьма специфична, и работать в ней может (и хочет) далеко не каждый. На сегодня «МирТек» крупнейший в Кузбассе поставщик штор и тканей, так же у нас самая развитая региональная сеть по продаже домашнего текстиля ТАС (ТАЧ) в России. Среди наших клиентов теперь не только домохозяйки, мы оснащаем одеждой сцены театры, дворцы культуры, конференц-залы. Опыт торговли тканями приезжают перенимать даже из Москвы, Стамбула и Мюнхена. Производители стоят к нам в очередь, несмотря на очень жёсткие условия контрактов. Почему?

Немалый секрет здесь в том, что мы «терпеливые». Мы выбрали именно этот бизнес потому, что он был интересен нам. И совсем не думали получить доходы через год. В нашем деле надо сразу готовиться к «длинным дистанциям» и ждать отдачи не раньше чем через пятилетку. Примерно так у нас и получилось.

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2007 ГОДА

➨ Перспективы нашей компании связаны с тем, что у нас не один магазин, а сеть, и она хорошо известна. Сеть разделена по принципу товарных категорий. Интерьерные текстильные салоны «Кокилье» – это премиум товары: шторы и карнизы. «МирТек» – товары среднего класса: шторы, карнизы, домашний текстиль, фурнитура и ткани для одежды. Лоскутный ряд – склад-магазин товаров эконом класса специально для экономных жителей города. Многие люди любят ткани, им нравится шить и рукодельничать. Сейчас передовые и продвинутые жители города знают, что иметь свою швею является признаком хорошего тона, наравне с визажистом, парикмахером, маникюристом. «У меня есть своя швея, она мне сошьёт», – это произносят с гордостью. Мир меняется, шить – это модно и правильно. Индивидуальный фасон – уникальное изделие. Изменения в самих людях заметны. В основном они связаны с тем, что если ранее старались шить самостоятельно, то теперь люди делают заказы швеям…

➨ Мы каждую неделю встречаем делегации от производителей и выбираем среди них добросовестных и с самыми лучшими тканями. На Западе магазинов тканей нет вообще, они есть только на Востоке. Европейцы смотрят на меня и говорят: «Нам даже в голову бы не пришло, что можно открыть магазин тканей. Какая классная идея!»…

➨ В нашей компании кроме магазинов тканей есть и ателье. Конечно, можно сказать, что открывать его было совсем необязательно. В нашем случае это обусловлено желанием иметь полный цикл. С этой же целью мы продаём домашний текстиль, ткани для портьер и предлагаем услуги дизайнера. Мы хотим знать предпочтения клиентов, а это можно сделать, лишь оценивая готовые изделия. Если сейчас мы изучаем спрос через ателье, то два года назад мы проводили конкурсы среди швей и портных, которые представляли свои работы…

➨ Мировая тенденция такова, что в основном во главе текстильной компании (будь она турецкая или итальянская) всегда стоит мужчина. Всё начинается с нуля, когда команда очень маленькая, а ткани – это трудный бизнес – рулоны тканей очень тяжёлые, без мужчины никак. В настоящее время руководить коллективом профессионалов – одно удовольствие. Я верю в свою команду и с наслаждением иду на работу, а после рабочего дня бегу домой к семье. Я принял решение руководить с хорошим настроением…

НАТАЛЬЯ КОРЧУГАНОВА,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «ПАНАЦЕЯ», ПРЕЗИДЕНТ НЕКОММЕРЧЕСКОГО ПАРТНЕРСТВА «РИЭЛТОРЫ КУЗБАССА»

Родилась в Кемерове, закончила факультет физвоспитания в Кемеровском госуниверситете, затем – Университет марксизма-ленинизма, отделение правовых отношений. С 1982 года работала на кемеровской городской телефонной станции в должности начальника отдела кадров. Затем в 1994 году совместно с единомышленниками создала агентство недвижимости «Панацея». Параллельно с развитием бизнеса прошла обучение в Московском государственном университете управления по программе MBA. В 2002 и 2008 годах компания расширилась – в Кемерове были открыты ещё два дополнительных офиса. Кроме того, в 2010 году Наталья Корчуганова возглавила Некоммерческое партнерство «Риэлторы Кузбасса».

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2006 ГОДА

- Начало 90-х годов подвигло многих людей, имеющих силы и энергию, попробовать себя на новом поприще. До этого я 12 с половиной лет проработала на городской телефонной станции в должности начальника отдела кадров. Но со временем стало скучно выполнять изо дня в день одну и ту же работу. Захотелось увеличить свои доходы, хотя по советским меркам моя зарплата была вполне приличная.
- Так случилось, что первый агентский опыт я получила на обмене собственной квартиры. У меня были некоторые сбережения, на них в 1994 году я купила квартиру и переоборудовала её под офис. Начинала я вместе с тремя молодыми людьми, но вместе мы делали бизнес недолго. Каждый был в душе лидером, и в итоге все разошлись по разным направлениям.
- Рынок недвижимости сложен тем, что это работа не только с недвижимостью, но и с людьми. Вложение денег в недвижимость путём покупки квартиры – это одна ситуация, но гораздо чаще люди обращаются к риэлтерам для решения каких-то проблем. Поэтому нужно уметь договориться со всеми участниками, а это сложно.
- В работе риэлтера, на мой взгляд, важную роль играет моральное удовлетворение от совершенной сделки, когда каждый из её участников наконец-то купил или продал то, что хотел.
- Риэлтер должен быть аналитиком, уметь просчитывать все нюансы сделки. На мой взгляд, без специальных экономических и юридических знаний бизнес сегодня не построить. В крайнем случае, должна быть очень большая практика работы в какой-либо крупной организации.

2012 ГОД

Знаете, наверное, говорить об имениях в работе стоит не только с момента интервью 2006 года, с «Авант-ПАРТНЕРом» мою компанию связывают давние дружеские отношения. Конечно, за это время многое изменилось. Во-первых, изменился сам рынок недвижимости: сегодня здесь большую долю занимают новостройки, соответственно, работа с клиентами выстраивается немного по-другому. Плюс ко всему, постоянно появляются новые направления – в своё время таковыми были аренда помещений и появление коммерческой недвижимости. Как следствие, объём рынка увеличился, в нём появились новые сегменты. Более того, сегодня нельзя говорить о рынке без его профессиональных участниках и это не только риэлторы, но и банки, страховые и строительные компании, госструктуры, в компетенции которых находится предоставление услуг в этой сфере.

Во-вторых, параллельно с рынком растём и мы, причём, как количественно, так, что самое главное, качественно. Так, за это время компания увеличилась на два дополнительных офиса, а штат работников вырос почти в три раза. Кроме того, чтобы развивать свой бизнес, необходимо расширять перечень предлагаемых услуг, вводить новые формы работы, то есть идти в ногу со временем. По моему мнению, главным принципом для развития бизнеса было и остается – двигаться вперёд и не останавливаться на достигнутом. Есть такая мудрость: «Для того, чтобы не откатиться назад, нужно хотя бы бежать на одном месте». Я считаю, что для любой компании губительно, когда её руководитель, собственник решает остановиться, она сразу же откатывается назад. Что касается наших перспектив, то мы планируем открыть ещё один офис в Кемерове, также будем расширять спектр услуг. Кроме того, хотелось бы поучаствовать и в девелоперском проекте, например, по строительству доходных домов. Сегодня этот вид съёмного жилья получает всё большую популярность среди молодых людей, особенно жителей европейской части страны. Во многом это связано с тем, что они не хотят зависеть от места жительства, и не ставят себе цели передать недвижимость по наследству, что свойственно старшему поколению. Отсюда и непривлекательность для них ипотеки: несмотря на снижающиеся процентные ставки, они не хотят обременять себя долгосрочными выплатами на 15-20 лет. Как следствие, аренда подобного жилья становится более приемлемым вариантом. К тому же, снижение затрат на съём такой квартиры позволяет направлять деньги, например, на зарубежные поездки.

ИГОРЬ БУЧИН,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОРПОРАЦИИ «АСИ»

Родился в августе 1961 года в Кемерове. В 1983 году с отличием окончил Кузбасский политехнический институт по специальности горный инженер-электрик. После окончания института с 1983 по 1988 год работал в институте «Гипроуглеавтоматизация», с 1988 года – в НПО «Промавтоматика». В 1991 году вместе с командой единомышленников создал и возглавил компанию «АСИ».

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2007 ГОДА

- 22 ноября 1991 года появилась АСИ. В то время, соответствуя нашему возрасту и романтическим устремлениям, эта аббревиатура означала «Ассоциацию свободных инженеров». В последствии аббревиатуру нам помогли трансформировать в «Автоматизированные системы измерения». Но тогда, действительно, свобода была полная, так как у нас ничего не было. И создано всё было абсолютно на пустом месте.
- Я в то время понятия не имел, что такое бизнес. Но возникла такая ситуация, что управляющих вокруг не стало, и пришло время задуматься, что делать дальше. Надо было о себе заботиться самостоятельно. Так сложились обстоятельства, что я взял на себя организационную функцию и стал руководителем.
- Организация, как и всякое существо, имеет определённые циклы развития. И живёт до тех пор, пока изменяется, развивается. И внутри нашей организации всё время бурлят потоки, зреют изменения, которые доставляют некоторым дискомфорт. Но когда эти потоки утихнут, тогда и развиваться мы перестанем, организация может распасться, диверсифицироваться, выбрать запасные сферы деятельности, чтобы сохранить накопленный капитал.
- В бизнесе важна этика взаимоотношений, если кто-то ведёт себя не порядочно, быстро выбывает из круга общения. Думаю, что культура отношений в бизнесе за последние годы очень выросла.
- В ближайшие 5-10 лет наша компания, возможно, включится в интеграционный процесс с кем-то из партнёров или конкурентов, с которыми уже сегодня приходиться вести переговоры. А средства развития – это накопленный финансовый, производственный, человеческий капитал.

2012 ГОД

За последние 5 лет многое изменилось в стране, экономике, изменилось поведение участников рынка. Конечно, на это сильно повлиял кризис 2009-2010 годов, ведь любая кризисная ситуация заставляет принимать решения, которые в конечном счёте ведут к изменениям.

Для компании в какой-то момент было важно просто сохраниться в качестве организации, которая выполняет на российском рынке определённые функции. Эта сложная ситуация заставила нас серьёзно задуматься о повышении эффективности бизнеса. Бизнес стал более жёстким, более прагматичным, но и более эффективным, причём по всем направлениям – улучшилось качество отношений с партнёрами, оптимизировались внутренние бизнес-процессы в компании, повысилась производительность труда. Иногда приходилось, что называется, «резать по живому». Это было испытание на прочность, мы его вынесли. Но кроме внешних факторов, которые оказали влияние на организацию, конечно, есть ещё и внутренние. Сейчас, когда компания вошла в период зрелости, в некоторое такое состояние инерционного движения, понятно, что процессы управления стали более сложными и изощрёнными.

В отрасли, на рынке идут интеграционные процессы, но не так быстро и может быть не совсем так, как этого бы хотелось. Необходимость в интеграции, налаживании горизонтальных связей стоит перед каждой компанией, ориентирующейся на развитие. Поэтому нужны профессиональные объединения, нужны площадки для публичного обсуждения наиболее актуальных вопросов, стоящих перед отраслью, возможно даже выработка каких-то совместных механизмов для их решения. Наконец, такие объединения – это возможность для компаний, в них участвующих, дополнительного получения информации, обмена и накопления опыта, что необходимо для перехода в новое качество, необходимо для развития. Такие площадки сегодня созданы – это Российская ассоциация производителей весоизмерительной техники и Ассоциация производителей железнодорожной техники. (Кстати, железнодорожное оборудование – это рынок, который занимает треть нашего объёма производства.) Эти объединения, кроме того, что и сами являются такими «интеграторами», в какой-то мере способствуют и дальнейшему продвижению интеграционных процессов, налаживанию взаимодействия и кооперации на рынке, думаю, что в дальнейшем эти тенденции будут только усиливаться.

Это то, что действительно изменилось и меняется за эти годы. Но для меня остаются неизменными некоторые принципы, от которых я не отказываюсь, и которым всегда следовал. Для меня всегда была важна этическая сторона бизнеса. Я не считаю, что за деньги и ради выгоды все можно. Деньги – это только инструмент для решения определённых задач, в том числе и задач бизнеса. Выбор же инструментов зависит от конкретного человека, личности. Вообще, замечу, что для бизнеса, в принципе, любая проблема решаема. Весь бизнес состоит из проблем и их решений, за счёт этого он и движется. А шансы на движение и развитие есть всегда.

Что касается будущего, хотелось бы сказать, что лучше собраться ещё через 5 лет и подвести итоги… Но в любом случае, я уверен, что и дальше компания будет жить, и у неё хорошие перспективы.

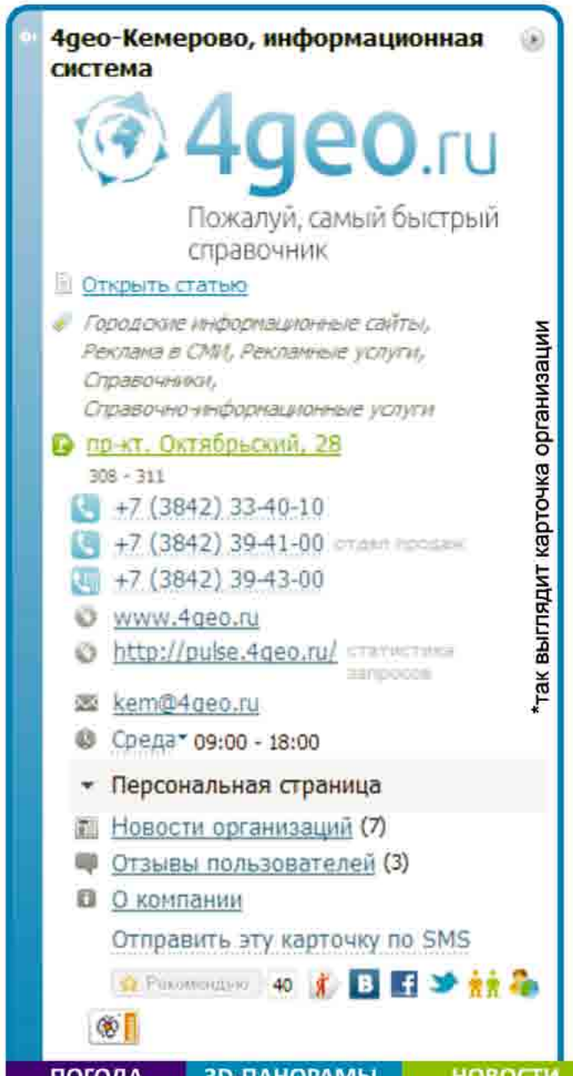
ИНФОРМАЦИОННАЯ СИСТЕМА НОВОГО ПОКОЛЕНИЯ

В 4geo интерактивная карта и каталог организаций совмещены с порталом 4geo.ru, включающим блок новостей, афишу, личные блоги организаций и другие популярные сервисы.

off-line - для ПК

версия для **OS Android**

on-line - в сети интернет на www.4geo.ru



*так выглядит карточка организации

skype Если у Вас установлен Skype (или другая программа реализующая протокол callto) Вы сможете звонить в организации прямо из справочника. Для этого откройте карточку нужной организации и просто кликните на телефон.

sms Вы можете легко отправить смс-сообщение с телефоном и адресом организации на любой мобильный телефон прямо из справочника 4geo
Для того, чтобы воспользоваться данным сервисом, необходимо в карточке организации нажать кнопку "Отправить эту карточку по SMS"
После этого откроется окно, где нужно указать номер мобильного.

"Живая" лента событий

Лента, это агрегатор всего того, что происходит на портале и в справочнике 4geo, и выводит эту информацию в виде списка событий.

В ленте публикуются следующие события:
- добавление фотографий к объектам на карте (после одобрения модератором);
- нажатия кнопки "Рекомендую" в карточке организации;
- выход новости организации;
- комментарии к новостям организации;
- отзывы об организациях;
- новости города на портале 4geo;
- обсуждения новостей;
- добавление объявлений и т.д.

Каждое событие в ленте можно обсудить, кликнув на соответствующую ссылку в данном событии. Ленту можно закрыть, нажав на крестик в правом верхнем углу ленты. В этом случае она уйдет вниз и будет показывать Вам количество непрочитаных Вами событий.

Radio-online

Для воспроизведения нажмите кнопку в панели инструментов.

RADIO WEB

ВАСИЛИЙ БОЧКАРЕВ,

ДИРЕКТОР ООО «ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ «ИНТЕЛЛЕКТ-КАПИТАЛ»

Родился 6 декабря 1980г. в г. Кемерово. В 1997г. окончил кемеровскую естественно-научную гимназию № 62. С 1997 по 2002 гг. учился в Кемеровском Государственном Университете на экономическом факультете, по окончании которого получил диплом с отличием и специальность «Экономка и управление на предприятии». Кандидат экономических наук. С 2008 года является членом ГАК и ГЭК на экономическом факультете Кемеровского государственного университета. С 1998г. по 1999г. работал экономистом в финансовом отделе КОАО «Азот». С августа месяца 1999 г. по август месяц 2002 г. являлся президентом «Федерации Пейнтбольного Спорта Кузбасса». С августа 2002 г. возглавляет Финансовую Компанию «Интеллект-Капитал».

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2006 ГОД

➥5 января 1998 года я, студент 1 курса, пришёл работать в финансовый отдел КОАО «Азот». Можно сказать, там я прошёл отличную школу жизни. Опыт работы на таком большом предприятии очень полезен, но наибольшее влияние на меня оказали те отношения, которые складывались с руководством компании – мне всё подробно объясняли, стремились заинтересовать, мотивировать, поощрить за достижения.

➥Так совпало, что уже по прошествии года моей работы на «Азоте» возникла необходимость заняться ценными бумагами предприятия, и меня командировали в Москву, где я представлял интересы предприятия. В Москве я провёл 2 года, постоянно летая туда – обратно.

➥В Москве я понаблюдал за работой разных финансовых компаний. И уже на 4-5 курсе у меня сформировалось представление о том, чем хочу заниматься и какую компаний нужно строить, какой бизнес развивать. Фондовый рынок, в отличие от других бизнесов, очень широк. Это не специализация на каком-то одном бизнесе, например, угле или металле, а возможность смотреть шире, оценивать различные предприятия, различные отрасли экономики.

➥У меня всё очень гармонично получилось: набрав оборот в Москве, параллельно начал набирать штат сотрудников в Кемерове. Отношения с руководством «Азота» из стадии руководитель-подчинённый перешли в партнёрские. На местном уровне мы начинали с оценки и скупки акций таких крупных компаний, как «Кузбассэнерго», «Азот». Развитие пошло очень динамично.

➥Мы формируем цивилизованный фондовый рынок, даём возможность инвесторам вкладывать деньги в новые инструменты. Выходя на рынок, предприятие начинает стремиться к большей финансовой прозрачности, растёт его кредитный рейтинг и рейтинг в глазах потенциальных партнёров, инвесторов.

➥Ещё одной частью инвестиционного бизнеса стала покупка предприятий. Мы стараемся получить контроль над предприятиями, которые считаем перспективными. На сегодняшний день приоритетными (наравне с ценными бумагами) для нас являются такие направления, как недвижимость и строительство.

➥Возможно, в пенсионном возрасте мне тоже захочется уйти от дел и заниматься внуками. Но сегодня работа для меня не является чем-то неинтересным и нудным, чем занимаешься по необходимости. Наоборот, на работу прихожу каждый день как на праздник, потому что мне нравится коллектив, нравится наблюдать результаты труда.

2012 ГОД

С 2006 года для меня принципиально мало что изменилось, и, слава Богу. Хотя есть и определённые успехи, новый жизненный опыт и перемены в личной жизни.

В бизнесе: 2007 год – открытие нового бизнес-центра «Сити-Плаза». 2008 год – открытие 17 филиалов по всей стране от Владивостока до Мурманска, но с приходом кризиса в конце 2008 года пришлось большую часть из них закрыть, что повлекло немалые финансовые потери.

2009 год – в разгар кризиса пришлось закрыть все банковские кредиты, продавая часть активов по маленьким ценам, но компания гордо преодолела финансовые затруднения.

В 2010-2011 гг. – строительство 7-этажного бизнес-центра «Олимпик-Плаза» в центре Кемерова по ул. Рукавишникова.

В личной жизни самое знаменательное и радостное событие последних лет – рождение моей доченьки Матрешки. Тусовки и клубы уже гораздо меньше увлекают меня, уступая место другим ценностям. Хотя от хобби я не отказываюсь. Увлечение сноубордом привело к возникновению желания облететь на вертолете лучшие склоны в мире. Уже испробовал хелибординг в Поднебесных Зубьях, в Киргизии и на вулканах Камчатки. А в марте 2012 г. мы с другом летим на Аляску. Вообще живу со спортом по жизни. Последнее открытие, которое меня сильно увлекло, это обучение пилотажу на ЯК-52. Вот это поистине захватывает.

Скажу о переменах в общественной жизни. В 2006 году я защитил диссертацию и получил звание кандидата экономических наук. С 2007 года я являюсь членом Государственной аттестационной комиссии и Государственной экзаменационной комиссии на экономическом факультете КемГУ. В 2009 г. руководитель Аппарата общественной палаты Кемеровской области Кравчук Наталья Александровна уговорила меня посетить детский дом Ленинградский. Приехав туда просто вручить подарки детям, мне не удалось остаться равнодушным, и с тех пор я являюсь членом попечительского совета. Мы учредили специальную именную стипендию от нашей компании и каждую четверть встречаемся с ребятами, привозим их в город и устраиваем им праздник.

А в 2011 году после долгих раздумий я возглавил региональное отделение Ассоциации молодых предпринимателей России. Эта общественная организация объединяет предпринимателей всей страны для совместного решения задач и выстраивания конструктивного диалога с властью.

А что нас ждёт в будущем, время покажет.

БУДЬ В КУРСЕ!
АВАНТ ПАРТНЕР

Только правильные слова!

Поздравляем с юбилеем!

Агентство Профи
г.Кемерово, 650036, пр. Ленина, 90/4, оф. 910
тел./факс: (3842) 49-62-70, 57-44-96
www.profy-kem.ru

ВИКТОР ГАЛЛЕР,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «СК РОСТ»

Родился в 1952г. в Ленинске-Кузнецком. Получил два высших образования: техническое в Кузбасском политехническом институте (окончил в 1974г.) и экономическое в Харьковском инженерно-экономическом институте (окончил в 1989г.). Женат, есть сын. Трудовую карьеру Виктор Галлер начал в 22 года на шахте «Бутовская», где проработал 17 лет. В бизнес пришёл в 1991г. – начал заниматься медстрахованием в ОАО «Коместра». Позже, в 1992 году была зарегистрирована страховая фирма ООО «СК РОСТ», которую с тех пор и возглавляет. В годы зарождения страховой медицины в России участвовал в продаже первого страхового полиса ОМС и ДМС. Компания «РОСТ» одной из первых начала продажу «Лекарственной страховки» в 1995 году, а сам директор компании лично разработал несколько различных типов программ ДМС.

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2006 ГОДА

- Медицинское страхование привлекло меня перспективностью и актуальностью, которые сохраняются до сих пор. Но я не считаю, что моё сегодняшнее дело так уж кардинально отличается от того, чем я занимался ранее. Медицинское страхование сродни угольной промышленности, равно как и другим отраслям, которые тесно связаны с природными явлениями. Риски в той и другой сфере очень похожи. Но на прежнем месте работы мне приходилось решать скорее технические вопросы. Правда, около 6 лет я руководил профсоюзной организацией шахты, поэтому тесно соприкасался с социальным страхованием, и этот опыт помог мне…
- На мой взгляд, медицина в те годы в большой (высокой) степени кредитовала общество: всё-таки оказывала людям помощь, не получая за это денег, или получая в объёме, не соответствующем тому уровню расходов, которые она несла.
- В настоящее время ДМС активно развивается как организационно, методически, так и технологически. Но этот вид страхования очень «тяжёл», сложен по своей организации и технологии. Для его осуществления необходимы устойчивые, надёжные и взаимовыгодные отношения с медицинскими учреждениями. Для «РОСТа» отношения с медучреждениями – главное богатство…
- Успех для меня – это текущая ликвидность, выполнение своих обязательств перед партнёрами (медучреждениями), клиентами и отсутствие жалоб с их стороны. Хотелось бы больше понимания роли и значимости медицинского страхования не только со стороны клиентов, но и со стороны органов государственной власти.
- Нужно видеть чуть дальше конкурентов, сплотить коллектив, заботиться о клиентах, чтобы они это чувствовали и понимали выгоду сотрудничества именно с нами, поддерживать с партнёрами взаимовыгодные отношения. Проще говоря, делать своё дело чуть лучше, экономичнее, эффективнее, и верить в свою удачу…

2012 ГОД

Все эти последние 5-6 лет были достаточно сложными для нашей компании по целому ряду обстоятельств. Имеются в виду и усиливающаяся конкуренция и использование в конкурентной борьбе отдельными конкурентами административных ресурсов, и общая финансовая нестабильность рынков. Всё это мы прочувствовали на себе.

Но главным фактором, сдерживающим развитие, стало всё-таки другое. Дело в том, что самые первые годы, «стартовая пятилетка» в медицинском страховании были своеобразным романтическим периодом. Казалось понятным, как нужно строить дело, чтобы достичь успеха. Но того, что чётких решений государства относительно медицинского страхования так и не возникло, мы ещё не замечали. Это сказалось в будущем.

Первые пятнадцать лет компания с названием «РОСТ» действительно росла – по объёмам и обороту, количеству привлечённых клиентов и партнёров, численности персонала. Но 5 лет назад этот рост резко замедлился, а потом даже сменился достаточно резким падением. С другой стороны, наши прошлые заделы и приобретённый опыт позволили нам выжить. И, более того, перейти к другим – более качественным изменениям. Теперь мы «растём» не количественно, а качественно, совершенствуя свои технологии, конструкции и содержание страховых продуктов.

К этому подтолкнул и кризис, в ситуацию которого медицинское страхование вошло значительно раньше 2008 года. В 90-е сформировалось убеждение, что с развитием страховой медицины к финансированию здравоохранения будут привлечены предприятия. На первом этапе это работало, но вскоре выяснилось, что далеко не все работодатели хотят в этом участвовать. Но ещё большим препятствием к развитию стало отсутствие чётких правил и условий медицинского страхования. Не были решены, к примеру, вопросы об определении границ в соотношении расходов на страхование по разным видам плановой медицинской помощи – лечебной, профилактической и оздоровительной. Не были определены рамки конкретных гарантий для граждан, даже в рамках ОМС, как по объёму, так и по доступу к услугам. Кроме того, гарантии перестали быть обеспечены финансово, и нам уже к 1998 году пришлось отказаться от работы по программе ОМС. ДМС же из страхования, обеспечивающего дополнительный объём медуслуг превратилось в результате в замещающее ОМС страхование. В результате система медицинского страхования, изначально предназначенная для спасения старой системы здравоохранения, «заразилась» от неё болезнями этой системы.

Какой выход видится из этой ситуации сегодня? Несмотря на спад объёмов страхования, мы стали решать эти вопросы совершенствованием своих технологий, повышением эффективности работы через конкретизацию содержания того, что и как мы делаем. Сейчас мы стараемся создавать и предлагать нашим клиентам страховые программы, где все гарантии максимально прописаны и обеспечены реальным финансовым обеспечением. Вот этот грамотный подход к разработке страховых продуктов, разумная система организации оказания гарантий, экспертизы и контроля сможет помочь отечественной страховой медицине избавиться от «болезней» своего двадцатилетнего становления.

ООО «СК РОСТ» – 20 ЛЕТ НА СТРАХОВОМ РЫНКЕ КУЗБАССА – РЫНКЕ ДМС

НАШИ ПРЕИМУЩЕСТВА:

1. С нами легко работать – мы региональная страховая организация – нас просто найти. С каждым застрахованным мы работаем оперативно и индивидуально.
2. Мы занимаемся только одним видом страхования – ДМС; у нас прочные, устойчивые, взаимовыгодные связи с 62 ЛПУ г. Кемерово и Кемеровской области.
3. Мы страховая организация полного производственного цикла: мы разрабатываем и совершенствуем программы ДМС – продаем их – организуем получение гарантий застрахованными.
4. Мы первыми в России начали заниматься лекарственным страхованием и продолжаем этим успешно заниматься, работая с 53 аптеками и аптечными сетями в г. Кемерово и на территории Кузбасса.
5. Мы создали 8 лет назад первый специализированный медицинский центр «Семейный доктор». В настоящее время работаем с медцентрами: «Улыбка», «Дентал», «Дентос», «Медиком», «Эргин», «Овум», «Элигомед», «Ваш доктор» и другими.
6. Мы разработали и успешно реализуем следующие подвиды ДМС:
   - Специализированные программы:
     Профосмотры, специализированные медосмотры (в т.ч. выявление наркозависимых),
     Стоматология (3 уровня, 5 видов),
     Травмы (производственные и другие),
     Беременность и роды (3 уровня),
     Вакцинопрофилактика (более 20 видов вакцин),
     Детская, Семья и дети и другие.
   - Групповое страхование – для связанных однородных групп населения (в основном для работников предприятий и организаций), соответствующих установленным требованиям по факторам риска.
   - Курсовое страхование – для страхования физических лиц при однородных группах заболеваний (аналог «курсовки» в социальном страховании)
   - Реабилитационно-востановительные – на базе лучших санаториев и профилакториев Кузбасса и России.
7. Мы готовы разработать программу ДМС «под корпоративного клиента» (желательно с численностью > 50 человек). Гарантируем, что это будет выгодно, как экономически, так и социально.
8. Мы страхуем индивидуально физических лиц – с применением анкеты и других способов оценки риска.
9. Мы можем организовать предоставление страховых гарантий в клиниках Москвы, Санкт-Петербурга, Новосибирска, других и в зарубежных клиниках и лечебницах.
10. Предоставление гарантий и защиту ваших интересов обеспечивают квалифицированные клинтоориентированные сотрудники с большим опытом работы.

Мы гарантируем вам, что с нашим полисом ДМС вы будете себя чувствовать надежно и уверенно, особенно, в те периоды времени, когда вы болеете.

НАШИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ КОРПОРАТИВНЫМ КЛИЕНТАМ:

– корпоративное страхование – за счет средств предприятия и с долевым участием в расходах работников; уровень программ от эконом до злиты; с обоснованными тарифами и приемлемыми лимитами, чем больше численность – тем ниже тариф.

– групповое страхование – страхование работников предприятий и организаций, соответствующих установленным требованиям; тарифы, как правило, ниже корпоративных; оплата- долевая, либо за счет предприятия.

– специализированные программы – профосмотры, целевые осмотры, другие, в т.ч. «под корпоративного клиента».

– реабилитационно-востановительные программы – аналоги санаторно-куррортного лечения. Лучше заказывать в начале года – надежнее и намного дешевле (налоговые льготы и ценовые скидки санаториев складываются).

Корпоративные клиенты имеют льготы в размере 6% от ФЗП для отнесения расходов по ДМС на себестоимость – это удешевляет страховки на одну треть.

НАШИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ФИЗИЧЕСКИМ ЛИЦАМ:

– все многообразие страховых программ – с обязательной индивидуальной оценкой риска: чем ваше здоровье ближе к норме – тем тариф ниже; для молодых и здоровых – тариф намного ниже типового.

– курсовое страхование – в подавляющем большинстве случаев обеспечивает снижение ваших расходов на курс медицинской помощи по сравнению с платными медицинскими услугами.

– реабилитационно-востановительные программы – аналоги санаторно-курортного лечения. Лучше заказывать в начале года – надежнее и намного дешевле (налоговые льготы и ценовые скидки санаториев складываются).

Физические лица имеют льготы в форме налогового вычета по НДФЛ в размере 120 тысяч рублей в год.

ИСПОЛЬЗУЙТЕ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ И ПРЕИМУЩЕСТВА ДМС ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ И УКРЕПЛЕНИЯ ЗДОРОВЬЯ

Адрес г. Кемерово, ул. Кузбасская, 10-501
Коммерческая служба: 36-13-44, 33-0018, 33-86-93
Приемная 36-32-57
Работаем: Пн-Пт; с 9-00 до 17-30. .
Электронная почта: rost@kemnet.ru

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
РОСТ
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

ОКСАНА КЛИМЕНКО,

УПРАВЛЯЮЩИЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ШКОЛЫ ИНОСТРАННЫХ ЯЗЫКОВ «БЕНЕДИКТ»

Клименко Оксана Леонидовна родилась в 1970 году в городе Кемерово. В 1992 году окончила Кемеровский государственный университет по специальности «Преподаватель истории, общественных наук», а также получила дополнительную квалификацию «Школьный психолог». В 1996-1998г.г. получила экономическое образование в Современном гуманитарном университете (г. Москва). 2008-2010 – MBA, Институт МИРБИС (г. Москва), Стратегический менеджмент. Имеет кембриджский сертификат по бизнес-английскому. В 1994 году создала первый в области Центр изучения иностранных языков «Технология Плюс». В 1996 году на базе центра была открыта Международная школа иностранных языков «Бенедикт».

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2007 ГОДА

➨Я не могла предположить, что практически всю свою сознательную жизнь буду заниматься бизнесом, а тем более частным образованием. Первое знакомство с менеджментом я приобрела, работая в Хаббард-колледже по управлению, который был организован в Кемерове. После этого я организовала собственный бизнес. Некоторые клиенты колледжа хотели изучать материалы на языке оригинала. Отсюда и появилась идея изучения английского языка в рамках колледжа.

➨В 1995 году прочитала статью о международной системе языковых школ «Бенедикт» и об удачном опыте работы школы в Санкт-Петербурге. Естественно, что семья Бенедиктов очень бережно относится к своему имени и требовательна к школам, которые хотят вступить в ассоциацию языковых школ «Бенедикт». Нам были выдвинуты достаточно жёсткие условия, которые мы должны были выполнить в течение испытательного срока.

➨Как ни банально, но и вчера, и сегодня, и завтра образовательный бизнес зависит от кадров. В основном, мы сделали ставку на молодых специалистов с хорошим языком.

➨Чтобы привлечь клиента, ему нужно предоставить убедительную и правдивую информацию о высоком качестве предлагаемой услуги. Важную, а порой и определяющую роль играет психологический климат образовательного учреждения. Передать его самобытность, качество, ценность можно только в процессе использования PR и межличностных коммуникаций. Поэтому PR-технологии имеют в нашей сфере большое значение.

➨Конкурентов вначале вообще не было. Сейчас почти все языковые школы, созданные в Кемеровской области, имеют какое-то отношение к нашей: либо выделились в отдельный бизнес те специалисты, которые начинали с нами, либо мы посодействовали организации школы.

➨Желание потребителя получать качественное образование, быть успешным самому или видеть преуспевающим своего ребенка сегодня всё чаще и чаще приводит его в негосударственные вузы и школы, на платные курсы иностранных языков и профессиональные тренинги.

➨На мой взгляд, для любого управленца главными качествами будут креативность и умение достигать целей. Можно ещё очень долго перечислять какие-то навыки, умения и качества управленца – руководить коллективом, мотивировать персонал, выводить компанию в лидеры рынка, и т.д., но все они в итоге будут сводиться к двум названным качествам. Когда я получала свое второе образование – экономическое, то думала, что этого багажа знаний мне достаточно. Но теперь я убеждена, что образование – это бесконечный процесс. Надо периодически «встряхивать» мозги, чтобы не застаиваться, ведь рутина затягивает.

2012 ГОД

В бизнесе, как и в жизни, важна эволюция, постоянное развитие. Мы ставим цели, какие-то из них переходят в раздел завершённых задач, другие не проходят проверку временем, но дают старт новым идеям. 5 лет назад сдать международные экзамены по английскому в Кемерове было невозможно. Наша школа стала первым открытым экзаменационным центром Кембриджского университета. И обладателей престижных сертификатов в Кузбассе с каждым годом становится всё больше: 2009 – 197 человек, около 350 – в 2010, более 500 – в 2011. Сейчас началась регистрация на весеннюю сессию-2012.

Неизменными остаются традиции качественного образования, высококлассных специалистов. Мы стараемся сохранить то, за что нам доверяют наши студенты и их родители. Важно когда тебя «советуют» – вот этого менять нельзя.

Мы часто слышим и сами говорим «Всё лучшее – детям». На мой взгляд, важно, чтобы это были не только слова. Несколько лет назад школа «Бенедикт» открыла новое направление – раннее развитие малышей, некую альтернативу традиционным детским садам. И сегодня становится очевидным, что это лишь начало пути. Другой подход к образовательным программам нужен нашим детям и на школьном этапе. Поэтому мы всерьёз задумываемся о создании частной школы. Ещё в прошлом интервью я вскользь упоминала об этом направлении. В настоящее время оно не только не потеряло своей актуальности, но и становится всё более популярным.

Если говорить о других проектах, то сейчас наша школа начала работать над обучением on-line. Россияне проводят в сети больше времени, чем европейцы или американцы, потому у Интернет-обучения есть неплохие перспективы. В настоящее время мы предлагаем online-курсы по бизнес-английскому и подготовке к ЕГЭ по английскому языку.

ВЛАДИМИР ВАСИЛЬЕВ,

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «КУЗБАССЛЕГПРОМ»

Родился 20 апреля 1972 года в г. Кемерово. Имеет 2 высших образования. 1994 г.- Кузбасский политехнический институт. Квалификация инженер-механик. 2005 г. – Кузбасский государственный технический университет. Квалификация экономист. Свою трудовую деятельность начал в 1990 г. Руководящую должность занимает с 1996 г. В ООО «Кузбасслегпром» работает с 2000 года в должности коммерческого директора. В 2005 г. назначен на должность генерального директора. Воспитывает двоих детей. В 2007 г. был награжден медалью «За служение Кузбассу».

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2006 ГОДА

- Мне присущи лидерские качества, и я всегда хотел зарабатывать. Со школьной скамьи постоянно работал на заводах, дворником, сторожем. Всегда находился в поисках. После того, как я получил первое высшее образование по специальности «Машиностроительные станки и инструменты» в КузГТУ, я пошёл работать менеджером в филиал санкт-петербургской компании «Петросиб». Компания занималась продажей бытовой техники, и возглавлял её небезызвестный Олег Тиньков. Когда закрылся филиал «Петросиба» в Кемерове, я решил самостоятельно заняться продажей бытовой техники. А в период активных взаимозачётов, меня пригласили на работу в фирму, которая занималась всем подряд: снабжали предприятия, брали их продукцию, меняли, например, на уголь, уголь на что-то еще и т.д. Но длились эти взаимозачёты недолго, в 1998-2000 годах мы начали заниматься поставками спецодежды на крупные промышленные предприятия. В эти годы и сформировался «костяк» сегодняшней компании «Кузбасслегпром».
- До 2000 года мы занимались только покупкой и продажей спецодежды, но потом стали осознавать необходимость собственного производства. К тому моменту мы уже были заметны на этом рынке, и нам поступило обращение администрации области: заняться развитием предприятий лёгкой промышленности в Кузбассе. В 2000 была организована компания «Кузбасслегпром», я занимал в ней должность коммерческого директора, настоящую же свою должность я занял в прошлом году.
- В компании есть собственные швейные фабрики, производство спасательных средств, производство предохранительных ремней, производство логотипов, крупная сбытовая структура, складское хозяйство. Мы находимся сейчас в стадии бурного роста, и постоянно появляются новые отделы, дополнительные направления бизнеса. Нами уже накоплен значительный опыт в области средств индивидуальной защиты.
- Моя стратегия – следовать современным тенденциям, сотрудничать со всеми ведущими мировыми компаниями, которые занимаются средствами индивидуальной защиты и охраны труда, а также стараться самим развивать новые направления и открывать новые производства. У нас есть миссия компании, мы ежегодно ставим себе цели, которые прописываем в очень подробном бизнес-плане, который включает в себя все планируемые изменения в работе каждого отдела. Компания состоит уже не из 10 человек, а насчитывает около 100, не включая производственные кадры, поэтому подобный документ – это не бюрократическая загвоздка, а необходимость. В течение года, мы, конечно, вносим определённые коррективы в поставленные цели и задачи, но концепция в целом не меняется. Ежемесячно подводим итоги. И я могу отметить, что на 80% всё запланированное исполняется. Вообще я сам не очень люблю чёткие и бюрократичные рамки работы, всегда должна быть возможность для созидания. Но без определенных правил сложно работать, поэтому, понимая необходимость их создания, я не против их переписывать с учётом новых свершений, развития.
- В лёгкой промышленности нет сверхприбылей, как в нефтяной, газовой, металлургической отраслях промышленности, это социально-ориентированная отрасль. Я думаю, будут вымирать производства, которые никак не связаны с крупными предприятиями и держатся за счёт каких-то разовых заказов. Рынок возьмет своё, несмотря на какие-то правительственные меры. Так что одиночные швейные предприятия будут поглощаться, продаваться, перепрофилироваться или просто распускаться.

2012 ГОД

За время, прошедшие с момента того интервью, компания «Кузбасслегпром» стала больше в разы. Со всей ответственностью могу сказать, что сегодня на рынке средств индивидуальной защиты (СИЗ) – мы профессионалы. В нашем регионе вокруг «Кузбасслегпрома» мы объединили группу предприятий, которую называем кластер предприятий, работающих на рынке охраны труда, спецодежды и СИЗ. Это предприятия нового типа – Центр внедрения современных средств безопасности труда, Мобильная лаборатория для аттестации рабочих мест, швейные предприятия, конструкторская лаборатория, сбытовая структура с филиальной сетью, розничный магазин, транспортно-складское хозяйство.

Неизменным осталось желание расти, совершенствоваться, развиваться, быть эффективными не только по отношению к себе, но и к нашим потребителям и партнерам. Очень важно, что основной коллектив компании работает с момента образования Кузбасслегпрома.

Мы намерены открывать новые предприятия и производства, связанные с развитием рынка охраны труда, спецодежды, спецобуви и СИЗ. Мы намерены создавать новые продукты для повышения эффективности индивидуальной защиты работника, а также внедрять новые технологии и услуги для повышения эффективности бизнес-процессов в области охраны труда и промбезопасности, обеспечения работников СИЗ. Наши потребители — сегодня это не только предприятия Кузбасса, но и всей России, в основном, угольщики.

АЛЕКСАНДР КОПЫТОВ,

ПРЕЗИДЕНТ СИБИРСКОГО ОТДЕЛЕНИЯ АКАДЕМИИ ГОРНЫХ НАУК, ПРОФЕССОР КАФЕДРЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ПОДЗЕМНЫХ СООРУЖЕНИЙ И ШАХТ КУЗБАССКОГО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УНИВЕРСИТЕТА

Родился в 1948 году в поселке Темир-Тау Таштагольского района, после окончания в 1971 году Сибирского металлургического института в Новокузнецке («технология, комплексная механизация и автоматизация подземной разработки месторождений полезных ископаемых») работал на Шерегешском руднике. Проходчиком, горным мастером, и.о. заместителя главного инженера шахты, главным инженером шахты. В 1982-1990 гг. – на работе в органах КПСС и советской власти (второй секретарь горкома, первый секретарь горкома г. Таштагол, председатель исполкома Таштагольского горсовета, первый зам заведующего социально-экономическим отделом обкома). Затем работа в различных коммерческих структурах. В 1997-1998 гг. возглавлял областной горнолыжный клуб «Мустаг». В 1998-1999 гг. – в докторантуре КузГТУ. С 1999 по 2004 гг. работал в администрации Кемеровской области, вначале как начальник главного управления промышленности, затем заместителем губернатора Кузбасса по промышленности, транспорту и связи. С 1999 года по настоящее время – профессор кафедры строительства подземных сооружений и шахт КузГТУ. В 2005-2009 гг. руководил филиалом ОАФ «ТФК «Камаз», в 2010 году был избран президентом Сибирского отделения Академии горных наук России.

ИЗ ИНТЕРВЬЮ 2007 ГОДА

• В начале 90-х годов вышло первое положение об акционерных обществах, формировались новые подходы к экономике. Я тогда работал в обкоме партии. И как-то выступил на партконференции и помимо традиционного развития тяжёлой промышленности предложил развивать туристическую отрасль. Михаил Иванович Найдов, в те времена председатель облисполкома, заинтересовался моими идеями и предложил создать первое в Кузбассе внешнеэкономическое акционерное общество «Кузбассимпекс». Наша задача была в том, чтобы объединить ведущие компании, и вот эта общая структура должна была заниматься внешнеэкономической деятельностью: налаживать связи, организовывать сбыт продукции. В 1992 году мы вышли из «Кузбассимпекса» и создали компанию «Профит-Компани». В ней стали заниматься вопросами экологии, разработки и внедрением новых технологий организации горнодобывающих производств, причем не только в Кузбассе. Параллельно я занимался реализацией туристического проекта в Горной Шории.

• 12 апреля 1999 года меня назначили начальником управления промышленности, а уже 5 мая этого же года, заместителем губернатора. Конечно, мне очень помог на новом месте опыт в промышленности, в бизнесе. И сейчас если сопоставить 1999 и 2004-ый годы, когда я ушёл в отставку по состоянию здоровья, то, как мне кажется, мы в команде губернатора Тулеева, с честью выполнили свою задачу.

• В 2000-ом году я познакомился с Сергеем Когогиным, он был министром экономики Татарстана. У нас тогда была сложная ситуация на «Химволокне», нужен был собственник, и одним из кандидатов была «Татнефть». Сергей Когогин нас принимал в Татарстане, а потом уже приезжал в Кузбасс в качестве гендиректора ОАО «КамАЗ». Мы подготовили первое соглашение о сотрудничестве между администрацией Кемеровской области и «КамАЗом», провели обновление автобусного парка в регионе. А в 2005-ом году, после моего выхода в отставку, он пригласил меня возглавить филиал ОАО «ТФК КамАЗ» в Сибирском федеральном округе в Кемерово. Сейчас главная задача, которая стоит перед филиалом – построить современный производственно-сервисный комплекс на въезде в Кемерово по улице Терешковой. Это будет объект на 200 рабочих мест, где разместится автоцентр, сервисный центр, лизинговая компания. В СФО более 160 тысяч единиц грузовой техники, больше 60% из них – КамАЗовская, машины надо модернизировать, обновлять.

• У меня позиция такая, как говорил Генри Форд, в бизнесе есть две вещи прибыль и честь. Так вот честь всегда выше прибыли. И если честь ставишь на первое место, то прибыль будет всегда.

2012 ГОД

Из «КАМАЗа» я ушёл в 2009 году. Посчитал свою задачу выполненной, ведь, когда приходил, филиал строил крупнейший сервисный центр, а когда уходил, центр был успешно построен. Регион получил современное предприятие, оснащённое итальянским оборудованием, 500 млн рублей инвестиций, более 200 рабочих мест. Заниматься же текущей работой сервисного обслуживания автомобилей посчитал уже неинтересным. Вернулся к тому, чем в общем-то занимался практически всю жизнь, и что можно описать с помощью корня «гор-» – горным делом, горнорудным производством в родной Горной Шории, и, конечно, горно-лыжным спортом. Преподаю в Кузбасском государственном технологическом университете, точнее, уже на полную ставку (до возвращения в университет работал на четверть ставки). Два года назад меня избрали президентом СО АГН, и наше отделение активно занялось судьбой железорудных предприятий Горной Шории (в составе ОАО «Евразруда»). Мы приняли участие во всех совещаниях по проблемам отрасли, в двух заседаниях коллегии обладминистрации и др. И сегодня силами уже всей Академии горных наук активно лоббируем идею формирования стратегии долгосрочного развития железорудной отрасли России, такой же стратегии, что была принята в прошлом году по угольной промышленности до 2030 года. Что ещё у меня изменилось с 2007 года? Родился пятый внук. А ещё в прошлом году Катя Тудегешева, воспитанница горнолыжного спорта Таштагола, стала победительницей Кубка мира по сноуборду.