ИТОГИ 2014

ДЕЛОВОЙ АЛЬМАНАХ Nº4(41) октябрь-декабрь 2014

www.avant-partner.ru

16+

РЕЙТИНГ







feeriya.ru Кемерово



МАГАЗИНОВ KEMEPOBO

..333-646



ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН kemerovo.feeriya.ru

*бесплатная доставка

-магазины в городе-

- пр. Комсомольский, 61 Спутник 2 - напротив Колоса
- ТРК Гринвич (4 этаж) напротив кинотеатра Восток
- •Тухачевского, 55
- •тц Радуга 2 этаж





К читателям

16+

ЛАВРЕНКОВ

АВАНТ-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ

Зарегистрирован Сибирский окружным межрегиональный

. Вид. №ПИ 12-2359 о́т 13.05.04

Авторы МАКСИМ МОСКВИКИН КСЕНИЯ СИДОРОВА

СВЕТЛАНА ПЛАТОНЕНКО

Отдел по работе с клинтами

ФЁДОР БАРАНОВ

ксения усенко

МАРИЯ ШАРОПОВА

ТАТЬЯНА СПЕКТОРОВА ЛИЛИЯ БЕССОНОВА

Учредитель и издатель ООО ИД «Деловой Кузбасс»

ГАЛИНА КРАСИЛЬНИКОВА

сноармейская, 136, оф. 526 Тел./факс: **(3842) 585-616**

Отпечатано в **ООО** «ИНТ»

E-mail: mail@avant-partner.ru http://www.avant-partner.ru.

СЕРГЕЙ ГАВРИЛЕНКО



Невероятно многое смогло измениться с момента, когда вышел в свет последний номер «Авант-ПАРТНЁР ным для этого развития неожиданно стал вопрос замещения импортных, а равно и просто завозных продуктов питания, продуктами собственного производства. Уже сама постановка вопроса для региона, чья экономика исторически была построена на тотальном вывозе основных продуктов, оказалось довольно неожиданной. Что не могут не признать ни власти, ни представители бизнеса (см. «За-Между тем, главная отрасль Кузбасса,

угольная, уже не первый год находит-

ся в сложном положении. И это означает не только убыточность основной массы её предприятий, но и значительное падение доходов областного бюджета (см. о застое в его формировании в последние пять лет в рубрике ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО). Таким образом, сокращаются возможности и государства, и крупнейших промышленных компаний, в том числе, инвестировать в развитие и собственных нужд, и сторонних

Угольщики в сложных обстоятельствах непрерывно падающих цен и, соответственно, доходов сосредоточились на увеличении экспорта и на сокращении расходов, где возможно. Угля явно уже слишком много, он уже перестал привлекать инвесторов, особенно из числа металлургических компаний. Поэтому продолжился их отказ от части ранее приобретенных угольных активов (см. «Угольный исход»). На таком уже не первый год неблагоприятном фоне на удивление стабильные показатели сохраняют, так сказать, не основные отрасли экономики Кузбасса, такие как телеком (см. «Бизнес на связи») и строительство. Последнее власти региона даже рассматривают как средство подъёма остальной экономики Кемеровской области. И хотя смежников, работающих в связке со строителями действительно много, сохраняющие объёмы жилищного строительства и инвестиционный бум в одной отдельно взятой отрасли (см. «Главная по вложениям»), не смогли увеличить даже сбыт цемента в Кузбассе с собственных производств (см. «Строительный рычаг»). К тому же приходится признать, что значительная часть смежников сегодняшних кузбасских строителей располагаются за пределами Кемеровской области, и стабильность в возведении нового жилья, коммерческих и промышленных объектов даёт заказы не только, и не столько в Кузбассе.

Конечно, приобретения в сфере недвижимости, в первую очередь, земельных участков под новое строительство (см. рубрику СДЕЛКИ) даёт надежду, что задел будущего увеличения инвестиционной активности создаётся, и делается это не напрасно. Равно как и задел для сохранения существующего уровня производства и его расширения в угольной отрасли (см. «Запас карман не тянет»). И это означает, что есть перспективы, как в традиционных направлениях развития Кузбасса, так и в новых отраслях и сферах экономики региона.

Рейтинга». В развитие страны и региона властно вмешались разнообразные политические обстоятельства, что неизбежно оказало и ещё окажет влияние на развитие Кузбасса и его экономики. Актуальместить и не зависеть»).

Главный редактор, Игорь Лавренков

«РАБОТА С КОРПОРАТИВНЫМ БИЗНЕСОМ **ДОЛЖНА СТРОИТЬСЯ ИНДИВИДУАЛЬНО»**

По итогам первого полугодия 2014 года Банк «ФК Открытие» увеличил чистую прибыль по МСФО на 1,6% – до 6,2 млрд руб. За этот же период совокупная прибыль 30 крупнейших банков России снизилась на 6,6%. За счет чего обеспечивается стабильный рост и как строится эффективная работа с корпоративным бизнесом мы поговорили с Ларисой Грезновой, руководителем банка в Кемеровской области.

– Корпоративный сегмент – достаточно консервативный, как ваши клиенты относятся к изменениям в структуре банка и ребрендингу?

- Вы правильно отметили, корпоративный бизнес – это консервативный сегмент, основой в работе с которым традиционно являются личные отношения. Поэтому мы не просто в одностороннем порядке информируем об изменениях, а стараемся лично встречаться с нашими клиентами, отвечать на все интересующие вопросы. В целом отношение клиентов позитивное, бизнес-сообщество понимает, что все происходящее – часть нашей стратегии по построению крупнейшей частной финансовой группы страны и крупнейшего частного банковского бизнеса.

Сегодня мы уже являемся одной из самых больших частных групп в России – совокупные активы банковской группы «Открытие» составляют около 1,8 трлн рублей. Эта цифра включает показатели Банка «ФК Открытие» (до июня 2014 – HOMOC-БАНК), банка «Открытие», Ханты-Мансийского банка, и банка «Петрокоммерц», покупка котов 2014 году.

В соответствии с нашей стратегией, банковский бизнес «Открытия» будет развиваться на базе двух банков.

Банк «Финансовая Корпорация Открытие» сосредоточился на корпоративно-инвестиционном бизнесе. В 2015 году к нему будет присоединен банк «Петрокоммерц».

В ноябре в результате присоединения банка «Открытие» к Ханты-Мансийскому банку будет создан розничный банк, который сфокусируется на обслуживании физических лиц и малого бизнеса с годовой выручкой до 300 млн рублей.

- И корпоративно-инвестиционный, и розничный банки станут лидерами в своих сегментах рынка.
- За счет чего в 1 полугодии 2014 года Банк «ФК Открытие» увеличил чистую прибыль по МСФО 6,2 млрд руб., рост составил 1,6%. За счет чего удалось этого добиться, учи-

тывая, что 30 крупнейших банков клиента, его стабильность и перспекти-России показали суммарное снижение прибыли на 6.6%?

- Одними из основных драйверов нашей чистой прибыли стали доходы, связанные с увеличением кредитного портфеля, а это в свою очередь свидетельствует о спросе со стороны бизнеса на наши кредитные предложения. Кроме того, мы внедрили много онлайн-сервисов и, как следствие, вырос комиссионный доход, в т.ч. за счет прироста клиентской базы.

– Если говорить о нашем регионе, наблюдаете ли рост корпоративного портфеля банка по кредитам и

– По итогам первого полугодия корпоративный кредитный портфель прирос на 138%, ресурсный – на 162%

– Растет ли ваша клиентская база в регионе? Все-таки количество крупных компаний ограничено, новые заметные игроки не появляются каждый день, как например, компании малого бизнеса или ИП.

– Мы работаем в регионе всего 2 рого «Открытием» должна завершиться года и количество корпоративных клиентов постоянно растет, несмотря на высокую конкуренцию. Сегодня Банк «ФК Открытие» в качестве партнера выбрали более 50 крупнейших компаний региона с годовой выручкой от 300 млн рублей, а это основные налогоплательщики и работодатели. За 9 месяцев 2014 года клиентская база крупного и среднего бизнеса приросла в 1,7 раза.

- Существуют ли для вас приори-

– Банк «ФК Открытие» работает практически со всеми отраслями. Кредитный портфель диверсифицирован – в нем приблизительно в равных пропорциях представлены сфера услуг, оптовая и розничная торговля, производство, промышленное и жилишное строительство, довольно широко представлены добывающая промышленность, транспорт и связь и пр. У нас нет ограничений для каких-либо сфер, всегда учитывается специфика региона. Главное условие – понимание бизнеса

вы развития, кредитная история и качество управления, надежность. Именно понимание бизнеса клиента необходимо для правильного структурирования сделки, определения приемлемого кредитного портфеля, предупреждения от вложений, которые негативно могут повлиять на финансовое состояние клиента, необходимо для того, чтобы клиент смог погасить кредит, а не вошел в дефолт.

– Как вы оцениваете надежность клиента? Растет ли уровень просроченных корпоративных кредитов?

- У нас взвешенный подход к определению надежности корпоративных клиентов, эффективность которого подтверждена стабильно низким уровнем просроченных кредитов. Показатель NPL по итогам 2 квартала 2014 года составил 3,3%. Это один из лучших показателей среди банков, которых мы считаем своими конкурентами, и мы прогнозируем, что он будет находиться на этом комфортном для нас уровне.

- Какие новые продукты банк может предложить корпоративным

- В продуктовом развитии мы ориентированы на комплексные решения бизнес-задач наших клиентов. Обладая широкой продуктовой линейкой (качественное рассчетно-кассовое обслуживание, кредитные и депозитные продукты, гарантии и аккредитивы, продукты линейки Cash management, Cash-карта, таможенная и корпоративная карты, проектное финансирование, торговое финансирование, сделки слияния и поглощения и т.д.), мы можем сформировать для клиента именно тот продуктовый комплекс, который будет учитывать как специфику сферы деятельности, так и индивидуальные особенности ведения бизнеса

Так, например, помимо предоставления качественного расчетно-кассового обслуживания нашему клиенту, мы готовы предложить бизнесу решения, позволяющие в автоматическом режиме контролировать поступления от



контрагентов и расходование денежных средств как в рамках бюджета организации, так и в рамках отдельного контракта. Банк предоставляет сервисы, позволяющие головной компании осуществлять контроль за деятельностью дочерних компаний и филиалов, оптимизировать использование собственных денежных средств и реже прибегать к заемному финансированию. В этом году мы начали предоставлять услуги РКО для учета средств, предназначенных на проведение капитального ремонта в многоквартирных домах.

Кстати, вхождение в крупнейшую частную финансовую группу существенно расширило возможности предоставления новых комплексных инструментов для корпоративного бизнеса, в том числе инвестиционных.

Кроме широкой продуктовой линейки и налаженных личных отношений, ключевыми факторами, которые влияют на выбор банка клиентом, традиционно являются технологичность, скорость, удобство, гибкость, безопасность и др.

- Сегодня много говорят о дистанционном банковском обслуживании юридических лиц. Как в Банке «ФК Открытие» развивается это

- Мы проводим постоянную работу по развитию интернет-банкинга для корпоративных клиентов, это направление является для нас одним из ключевых. Учитываем общие рыночные тенденции совершенствования каналов дистанционного обслуживания, а также используем собственные уникальные разработки.

В качестве одного из основных направлений развития можно выделить редизайн и оптимизацию интерефейса системы. Специалисты банка проводят ежедневную работу по оптимизации пользовательского интерфейса, делая его более удобным и интуитивно понятным. Хочется отметить, что значительную часть идей по изменению интерфейса мы получаем от наших действующих клиентов, проводя обучающие семинары и обсуждая особенности пользования сервисами.

Другим направлением является развитие функционального наполнения интернет-банкинга, в том числе подключения отдельных банковских услуг/ изменение настроек по уже подключенным услугам через интернет-банк; развитие интеграции с бухгалтерскими системами, как с уже зарекомендовавшими себя на рынке, так и с новыми облачными бухгалтерскими сервисами; реализация новых продуктов и услуг в интернет-банке и др.

Комплексное и всестороннее развитие интернет-банка позволяет нам предоставлять востребованный и инте-

- Чуть выше вы затронули важнейший для любого бизнеса вопрос – качественное РКО. Как быстро вы осуществляете расчеты?

– Сегодня это действительно важный и крайне актуальный вопрос, особенно международные расчеты - внешнеэкономическая деятельность продолжается. Благодаря четко выстроенной работе подразделений внутри банка, а также традиционно качественными связями с зарубежными банками мы обеспечиваем максимально оперативное осуществление платежей наших клиентов как внутри страны, так и в рамках внешнеэкономической деятельности.

- Средний и крупный бизнес особое внимание уделяет управлению свободной ликвидностью. Какие депозитные предложения для корпоративных клиентов есть у Банка «Финансовая Корпорация Открытие»?

 Эффективный бизнес уделяет большое значение вопросам управления свободной ликвидностью круглогодично и даже круглосуточно - это подтверждают довольно востребованные депозиты линейки «овернайт», когда средства можно разместить буквально на выходные или праздничные дни. Процентная ставка по депозитам зависит от объема денежных средств и от срока, на который они размещаются. Депозиты принимается в рублях, долларах США или евро, условия варьируются под потребности клиента. Кроме того, мы предлагаем возможность начисления процентов на остаток средств по счету, которое производится по дополнительному соглашению сторон.

- Какие планы ставите на конец года и в ближайшей перспективе?

- Стабильно и качественно развиваться в рамках крупнейшей по размеру активов финансовой структуры России – холдинга «Открытие».

ОАО Банк «ФК Открытие» в городе Кемерово

проспект Октябрьский, д. 59 Тел. 8 (3842) 487-000

Лицензия ЦБ РФ № 2209

СОДЕРЖАНИЕ



ЗАНЯТЬ И СОХРАНИТЬ

Законодательная деятельность в Кузбассе в конце 2014 года была направлена на традиционные цели – подготовка и принятие очередного трёхлетнего бюджета.



ОРГАНИЗАЦИОННО-НЕДОРАБОТАННЫЕ ОТСТАВКИ

Конец 2014 года отметился вынужденными кадровыми перестановками.



ГОД БОЛЬШИХ ПЕРЕМЕН

Уходящий 2014 год оказался весьма щедр на крупные кадровые перестановки.



ДОРОГАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Почти все более или менее заметные сделки с кузбасскими активами в конце 2014 года оказались приватизационными.



угольный исход

Главная отрасль Кузбасса, угольная, уже второй год находится в сложном положении – цены на продукцию находятся на низком уровне и не прекращают снижаться.



ЗАПАС КАРМАН НЕ ТЯНЕТ

В 2014 году в Кузбассе прошло 15 успешных аукционов и один конкурс на право пользования недрами на участках с угольными запасами.



ГЛАВНАЯ ПО ВЛОЖЕНИЯМ

Уходящий год отмечен в развитии экономики Кузбасса значительными сокращениями вложений в основные отрасли индустрии региона, такие как угледобыча, металлургия, нефтепереработка и химия, и беспрецедентным ростом инвестиций со стороны энергетики.

СОДЕРЖАНИЕ

СЛОЖНОСТИ С ДЕНЬГАМИ

Уходящий 2014 год был не слишком удачен для банковского рынка – стагнация в экономике, сокращение спроса на кредиты и депозитные продукты, да и политическая обстановка в мире преподнесла российскому финансовому рынку немало сюрпризов.



КРИЗИС ДОГНАЛ СТРАХОВАНИЕ

По итогам 2014 года эксперты прогнозируют рост страхового рынка, сопоставимый с уровнем инфляции.



АЛЕКСАНДР ШНИТКО: «ВОСЬМОЙ ГОД ПОДРЯД МЫ СТРОИМ БОЛЕЕ МИЛЛИОНА **КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛЬЯ»**



СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫЧАГ

Несмотря на неблагоприятные экономические прогнозы, в следующем году для строителей Кемеровской области вновь поднимается планка ввода нового жилья.



БИЗНЕС НА СВЯЗИ

Сегмент корпоративных клиентов для операторов связи всегда был привлекательным из-за своей высокой доходности.



ДМИТРИЙ ИСЛАМОВ: «ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ -



КОЛОССАЛЬНЫЙ ПРОРЫВ ДЛЯ КУЗБАССА»



ВРЕМЯ ПОКОРЯТЬ СКЛОНЫ





Законодательная деятельность в Кузбассе в конце 2014 года была направлена на традиционные цели – подготовка и принятие очередного трёхлетнего бюджета. И в этом, несмотря на серьёзные проблемы в экономике страны и региона, ничего оригинального не было. Более того, с некоторыми вариациями параметры принятого (пока неокончательно) областного бюджета мало чем отличались от тех, что принимались годом ранее. И это неудивительно, если учесть, что доходы в областную казну не растут, а собрать их всё сложнее, и всё больше областному и муниципальным бюджетам приходится брать в долг.

О РЕЗЕРВАХ, ЛЬГОТАХ И ЗАЙМЕ НА ДОРОГУ

Выступая с ежегодным бюджетным посланием перед депутатами областного совета, глава региона Аман Тулеев сообщил, что условия для основных отраслей экономики Кемеровской области продолжают оставаться неблагоприятными – цены на энергетический уголь на мировом рынке упали в 2 раза с 2011 года, что привело к сокращению доходов компаний и областного бюджета из-за сокращения налоговых платежей. В таких обстоятельствах губернатор сделал акцент на активной экономической политике, заявив, что «главным резервом социально-экономического развития региона были и остаются инвестиции». По его данным, каждый миллиард рублей инвестиций, вложенный в экономику Кузбасса, ежегодно создает минимум 250 дополнительных рабочих мест и обеспечивает 200 млн рублей налогов во все уровни бюджета. О том, что Кемеровская область является привлекательной для новых вложений, должен, по мысли губернатора, свидетельствовать тот факт, что «мы сформировали базу данных на 400 инвестиционных площадок, а чтобы инвесторы могли получать подробную информацию об этих площадках, у нас действует специальный интернет-портал». К мерам инвестиционной поддержки уходящего года он отнёс также создание областного 1,7 млрд рублей, в производстве трансагентства по привлечению и защите

инвестиций, которое консультирует инвесторов, оказывает юридическую помощь, помогает получать все разрешения и согласования.

По оценке Амана Тулеева, инвестиции в кузбасскую экономику в 2014 году составят 233 млрд рублей. Прогноз вполне реалистичный, ведь по данным Кемеровостата, за 9 месяцев они составили 163,4 млрд рублей, на 15% больше, чем годом ранее. В указанной сумме присутствует, согласно пояснению Кемеровостата, «оценка на инвестиции, не наблюдаемые прямыми статистическими методами», но если брать инвестиции, которые учитываются прямо, то они тоже выросли – на 16,7%, до 112,7 млрд рублей. Другое дело, что рост этот обеспечен исключительно двумя отраслями экономики – производством электроэнергии (рост в 6,7 (!) раза по сравнению с 9 месяцами 2013 года, до 36,4 млрд рублей) за счёт реализации инвестпрограммы ООО «Сибирская энергетическая компания» (см. «Главная по вложениям») и торговли (рост в 2,5 раза, до 9 млрд рублей).

Зато в других важнейших отраслях экономики региона статистика наблюдает резкое снижение инвестиций, в угледобыче на 36%, до 28,4 млрд рублей, в металлургии – на 38%, до 2,4 млрд, в химическом производстве – на 25%, до 1,8 млрд, в нефтепереработке и производстве кокса – почти в 3 раза, до портных средств (это в Кузбассе в пер-

вую очередь вагоностроение) – на 40%, до 303 млн рублей. Заметили ли инвесторы подготовленные региональными и местными властями 400 инвестиционных площадок или не заметили, неясно.

Так или иначе, с поправкой на временный инвестиционный всплеск в электроэнергетике, который уже не будет заметен через пару месяцев, активность инвесторов в экономике Кузбасса в целом снижается, и значительно. И поскольку каждый миллиард рублей вложений, согласно подсчётам губернатора, несёт с собой конкретное число занятых и налогов, каждый миллиард не произведенных инвестиций заставляет нелосчитаться этих рабочих мест и налогов. Если с рабочими местами проблема не так велика, как может показаться, ведь население региона продолжает сокращаться, в том числе, трудоспособного, за счёт отъезда из Кузбасса, то бюджетные доходы были бы совсем не лишними.

Именно налоги губернатор Кузбасса назвал в бюджетном послании следующим резервом, но при этом заострил внимание на долгах по налогам от разных предприятий в областной и местные бюджеты, которые составляют 6 млрд рублей. Вторым резервом он назвал землю, которую нужно эффективно и по-хозяйски использовать, и которая «должна работать и приносить доход». Особое внимание призвал Аман Тулеев уделять «землям промышленного назначения: под разрезами, заводами, от-

валами, технологическими дорогами». Среди резервов инвестиционного интереса губернатор назвал переработку отходов, включая отвалы угольных разрезов и шахт, шлаки металлургических производств, шламы обогащения и золошлаковые отходы энергетики. Всего этого «добра» накоплены в регионе миллиарды тонн, и ежегодно прибавляется ещё. Он напомнил, что в Кузбассе тем предприятиям, которые занимаются переработкой отходов, предоставляются льготы по налогу на прибыль (снижен с 18% до 13,5%), налогу на имущество (с 2,2% до 0%) и по упрощённой системе налогообложения (снижена с 15 до 5%).

Другой отраслью, которая могла бы стать объектом пристального внимания инвесторов и дополнительных доходов региона, губернатор назвал внутрирегиональный туризм. По его оценке, в Кузбассе пока только 3% поступлений в бюджет обеспечивает эта отрасль, но есть примеры страны, которые получают 70% и даже 85%. Вообще, говоря о резервах развития, Аман Тулеев говорил, как своего рода региональный маркетолог. Он говорил о выгодности не только угольных вложений, но и о необходимости развития рыболовства, овцеводства и многих других направлений хозяйства. Впрочем, такой подход в бюджетных посланиях он демонстрирует уже не один год.

Одним из средств привлечения инвестиций из накоплений и доходов населения Аман Тулеев предложил облигационный заём для финансирования продолжения строительства скоростной автомагистрали Кемерово-Ленинск-Кузнецкий. Он отметил, что у населения только в банках хранится 178 млрд рублей накоплений (правда, при наличии 208 млрд рублей взятых кредитов), которые можно было бы привлечь в экономику региона, в частности, в завершение строительства автодороги Кемерово-Ленинск-Кузнецкий. «Строительство продолжать надо, но денег нет, и я предлагаю: «Давайте, выпустим ценные бумаги под строительство этой дороги, за счет этого выиграем время, и не через год, так через два отдадим», заявил губернатор.

Автодорога Кемерово-Ленинск-Кузнецкий начала строиться с 2007 года. В сентябре 2011 года был введён в строй первый её участок от Кемерова до поворота на село Шевели в 25 км. Затраты на него составили 5,7 млрд рублей (1,6 млрд из федерального бюджета). В августе прошлого года был построен второй участок в 19,5 км в обход села Панфилово стоимостью 7,5 млрд рублей. Остался недостроенным участок протяженностью 17-18 км оценочной стоимостью до 7 млрд рублей

(первоначально после пуска первого участка достройку всего остатка магистрали Аман Тулеев оценивал в 10 млрд рублей). Два построенных участка функционируют как автомагистраль, единственная в Сибири, с разрешенной скоростью до 130 км в час.

В конце прошлого года Кемеровская область уже занимала на продолжение строительства указанной дороги. И как раз с помощью облигационного займа на 1 млрд рублей. Он был размещён 29 ноября 2013 года на Московской бирже с доходностью 8,2% годовых с выплатой купонного дохода ежеквартально. Срок обращения бумаг – до 28 ноября 2015 года.

Подобные заимствования у населения уже давно производит Томская область. Сейчас в обращении находятся три выпуска облигаций для населения на 200 млн и 400 млн рублей со сроком обращения два года, и на 200 млн рублей на три года. С 1 декабря Томская область начала размещение ещё одного займа на 300 млн рублей сроком на два года. Но у этого региона очень большой опыт подобных заимствований – 12 лет.

Впрочем, и все призывы, и все усилия пока не дают притока бюджетных доходов. После бюджетного послания депутаты приняли проект областного бюджета на 2015 и следующие два года. Параметры бюджета 2015 года мало чем отличаются от тех, что установлены для бюджета 2014 года. Как будто нет инфляции, роста цен, обязательного увеличения зарплаты для работников бюджетной сферы, необходимости увеличения других расходов, в частности, на экономику региона. Итак, доходы областного бюджета на 2015 год установлены в 90,5 млрд рублей, расходы – в 99,8 млрд рублей. В сообщении совета народных депутатов оптимистично отмечено, что расходы областного бюджета в 2015 году на целых 4,5% больше фактических расходов 2013 года. Однако, в сравнении с расходами, которые запланированы на 2014 год, они на 5,6% меньше. Кроме того, на 2016 года они установлены ещё меньше, чем в 2015 году - 97,8 млрд рублей. Аналогично обстоят дела и с планированием доходной части бюджета. На 2015 год она установлена на 4 млрд или на 3,9% меньше, чем на текущий год, на 2016 год – 88,8 млрд рублей, что меньше ещё на 1,7 млрд рублей, чем в 2015 году. Стоит напомнить, что про областной бюджет на 2011 год начальник главного финансового управления (ГФУ) Кемеровской области Сергей Ващенко говорил четыре года назад, что тот стал свидетельством полного восстановления экономики региона от кризиса 2008-2009 ⊪



Добрый знакомый нашего издания. адвокат Сергей Владимирович Кашпуров.

Завершается год, который для всех нас был трудным, во многих проявлениях шокирующим. Многие события подвели нас к мыслям о жизненных ценностях и о том, как нам дороги близкие и не безразличны просто люди.

Для себя еще раз уяснил, что мы должны быть более терпеливыми и уверенными в своем единстве духа и своей общности.

В Наступающем году желаю всем мира, любви и благополучия.

Коллегам адвокатам больше положительных результатов в этой нелегкой, а иногда опасной работе.

С уважением, Кашпуров С. В.



Адвокатский кабинет Кашпурова С.В. г. Кемерово, пр. Советский, 27-312 т. (3842) 39-09-31 E-mail: kashpurovsv@mail.ru

гг. Тем не менее, и такой бюджет был исполнен по доходами в 95,3 млрд рублей и расходам в 97,6 млрд. Получается, что за три года в экономике региона ничего существенно не изменилось в лучшую сторону, скорее, ухудшилось. Если исходить, что состояние бюджетных дел является отражением дел в экономике.

Не случайно, на сессии в ноябре с подачи областной администрации депутаты внесли изменения в статью 1 областного закона «О налоговых ставках при применении упрощенной системы налогообложения», в результате чего были отменены некоторые налоговые льготы. Они, кстати, были введены в 2009 году в виде снижения с 15% до 5% ставки налога по упрощенной системе для таких видов деятельности как обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели; производство резиновых и пластмассовых изделий. Вряд ли эти отрасли могут быть отнесены к очень развитым в Кузбассе и к приносящим значительные налоговые доходы. Тем не менее, эти льготы были признаны неэффективными, и с 2015 года они отменяются. Сергей Ващенко аргументировал эту отмену необходимостью снижения дефицита областного бюджета. Хотя вряд ли указанные отрасли в состоянии принести значительные налоговые доходы при оплате налога по полной ставке. Необходимостью снижения дефицита и недостатками администрирования было обоснована ещё одна отмена – на этот раз льгота по транспортному налогу для пенсионеров. Оказалось, что этой льготой пользовались вполне состоятельные автовладельцы, регистрировавшие свои машины на родственников или знакомых пенсионеров.

ДОХОДЫ ЗА СЧЁТ МИГРАНТОВ

Некоторые дополнительные доходы областной бюджет рассчитывает получить за счёт, так сказать, внешних источников. На внеочередной сессии 28 ноября депутаты областного совета приняли областной закон «Об установлении коэффициента, отражающего региональные особенности рынка труда». Как сообщил председатель комитета по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов Олег Шурыгин, в ноябре был подписан федеральный закон «О правовом положении иностранных граждан в РФ», который позволяет заменить разрешения на работу по квотам для трудовых мигрантов на патенты. И новый порядок будет действовать с 1 января 2015 года в отношении тех иностранцев, чьё пребывание на территории РФ не требует наличия визы. Региональный закон о коэффициенте устанавливает на 2015 год коэффициент в размере 1,913, что,

как сообщила пресс-служба облсовета, «отражает региональные особенности рынка труда и позволит приблизить величину налога, уплачиваемого иностранными гражданами, к сумме налога на доходы физических лиц, исчисленного по ставке 13% от средней зарплаты в тех отраслях экономики, в которых заняты иностранные граждане».

По данным Олега Шурыгина, в строительстве, где традиционно работает много мигрантов, средняя зарплата в Кузбассе находится на уровне 25 тыс. рублей, что предполагает налог на доходы физических лиц около 3 тыс. рублей. Именно такой будет средний размер месячного патента для выходцев из стран Средней Азии, которые традиционно приезжают на заработки в Сибирь. И это позволит увеличить поступления налогов в региональный и местные бюджеты. Дополнительные доходы, по оценке Олега Шурыгина, составят в 2015 году за счёт этого 240 млн рублей, в том числе, 168 млн областного бюджета и 72 млн местных бюджетов.

ВЕРНУТЬ СЕТИ

Примечательно, что в обстоятельствах, когда доходы в бюджет собрать всё сложнее, и бюджетные параметры не меняются уже несколько лет. находится и весьма оригинальные способы пополнения казны. Не обязательно областной, но и муниципальной. Так депутаты городского совета Новокузнецка в середине октября собрались на сессию, чтобы рассмотреть вопрос «с обеспечением бесперебойного энергоснабжения города Новокузнецка и фактах многочисленных системных нарушений в этой сфере». Созданная после заседания рабочая группа направила обращения в управление МВД и прокуратуру города Новокузнецка с целью проведения проверки действий ОАО «Новокузнецкие электрические сети» (ОАО «НЭС») и ООО «Горэлектросеть» на предмет наличия признаков противоправных деяний, связанных с незаконным использованием денежных средств, получаемых от граждан и организаций Новокузнецка за передачу электроэнергии и подключение объектов к системам энергоснабжения.

По данным администрации Новокузнецка, около 70% городского электросетевого хозяйства эксплуатирует ООО «Горэлектросеть», арендуя его у НЭС. В этой компании 48,9% акций попрежнему принадлежит КУМИ города, 51,1% – различным физическим и юридическим лицам, получившим эти акции через приватизацию НЭК (одно время 27% акций были непосредственно у ООО «Горэлектросеть»). В «Горэлектросети» отказались от комментариев

по поводу последней аварии 1 ноября и претензий к компании, в том числе, в части «незаконной приватизации». Однако на сессии 16 октября депутатам была представлена информация от руководства полиции города, что предыдущие попытки оспорить приватизацию сетевого хозяйства Новокузнецка закончились безрезультатно.

В начале ноября депутатов поддержал губернатор Аман Тулеев. После одной из аварий на городских сетях он «потребовал принять все меры», чтобы стабилизировать ситуацию с электроснабжением в Новокузнецке. А для этого - вернуть электрические сети в городскую собственность. Глава региона высказался за деприватизацию электрических сетей города, заявив, что «ситуация не изменится, пока сети не будут переданы Новокузнецку». В сообщении пресс-службы указано, что «при бывшем руководстве администрации Новокузнецка основная часть энергетических сетей города была незаконно приватизирована, новые собственники не проводят в должном объеме капитальный ремонт сетей и подстанций, не имеют аварийных бригад, плачевное состояние электросетей негативно сказывается на качестве жизни горожан».

В пресс-службе обладминистрации пояснили, что незаконность приватизации вытекает из приговора бывшего руководителю комитета по управлению муниципальным имуществом (КУМИ) Ивану Маковкину. В августе 2013 года он был осуждён на 5 лет лишения свободы условно за превышение служебных полномочий, выразившееся в том, что он произвёл заниженную оценку акций ОАО «Новокузнецкая энергетическая компания» (НЭК). По версии следствия, в результате его действий муниципальному бюджету был нанесен ущерб в 700 млн рублей, однако, в ходе уголовного преследования вопрос о возвращении сетевого хозяйства в собственность города не рассматривался. Акции НЭК в ходе приватизации в 2007 году были приобретены ООО «ТД «НЭК», одним из учредителей которого был Алексей Мартин, сын тогдашнего мэра Новокузнецка Сергея Мартина.

Возможно, нынешние выступления властей города и региона связаны с последними действиями в судебных разбирательствах. В частности, в сентябре по одному из таких дел (об оспаривании сделок по передаче в уставный капитал НЭС 115 объектов сетевого хозяйства города) была подана жалоба уже в Верховный суд РФ. Однако, согласно карточке этого дела, по которому иск КУМИ был оставлен без удовлетворения ещё в ноябре 2011 году, Верховный суд ещё не определился с принятием жалобы.

■

КЕМЕРОВО: БИЗНЕС-КЛИМАТ БЛАГОПРИЯТНЫЙ

Несмотря на то, что главные ассоциации Кузбасса связаны с углём, шахтами и металлургией, представители нашего делового сообщества готовы разбить эти представления о Кемеровской области как о сырьевом регионе, Кемерово и Кузбасс сегодня — территории, удобные для бизнеса. А для формирования благоприятного бизнес-климата немало делается кемеровским Центром поддержки предпринимательства.



В 2009 году в областной столице был открыт первый в Кузбассе муниципальный Центр поддержки предпринимательства. Учреждение с принципиально новым подходом к содействию в становлении и развитии малого и среднего бизнеса. В основу работы тогда, как и сейчас, легли два основополагающих принципа – высокое качество и доступность услуг. Именно поэтому Центр поддержки предпринимательства работает с бизнесом совершенно бесплатно, гарантируя при этом высокий уровень исполнения услуг. Предпринимателей консультируют высококвалифицированные юристы, экономисты, специалисты по земельно-имущественным отношениям, эксперты в сфере финансовой поддержки и бизнес-планирования.

– Когда мы начинали работу 5 лет назад, в Центре оказывалось всего порядка 5 видов услуг, – делится Вадим Назаров, директор МБУ «Центр поддержки предпринимательства» г. Кемерово. – Сегодня направлений поддержки у нас уже более 60. Они рассчитаны и на тех, кто только задумывается об открытии своего дела, а также и на тех, кто уже успешно работает в бизнесе и хочет развиваться.

Все заботы начинающих предпринимателей об успешном старте готовы взять на себя в Центре поддержки. Выбор организационно-правовой формы, оформление уставной документации, передача сведений в контролирующие органы, составление бизнес-плана. По сути, от будущего предпринимателя требуется только бизнес-идея. Грамотные советы по ее воплощению дадут специалисты Центра поддержки.

– С нашей помощью начинающие бизнесмены смогут сэкономить и на услугах штатного бухгалтера, – комментирует Марина Пашкова, специалист по сдаче отчетности МБУ «ЦПП». – Тем, кто только начинает свое дело, мы поможем выбрать систему налогообложения, расскажем о тонкостях начисления и уплаты налогов и страховых взносов во внебюджетные фонды. А тем кемеровчанам, чей бизнес стаж не превышает трех лет, готовы помочь в составлении всей текущей отчетной документации, оформлении запросов. Даже расчет страховых взносов за работников мы возьмем на себя. И все это совершенно бесплатно.

Любые операции предпринимателей с недвижимостью также могут полностью сопровождаться Центром поддержки. Будь то сложная процедура по переводу помещения из жилого в нежилое, покупка муниципальной недвижимости, или помощь в подборе площадей для аренды.

На высоком уровне оказывается и юридическая поддержка бизнесу. Помощь в решении кадровых вопросов, разъяснение трудового законодательства, оформление договорных отношений – все это тоже в компетенции специалистов Центра поддержки.

– Эффективность своей работы мы оцениваем по тому доверию, которое оказывают нам кемеровчане, обращаясь за поддержкой, – делится **Вадим Владимирович**. – Мы радуемся, когда желающие открыть свое дело регистрируют бизнес, становясь полноправными предпринимателями – за 5 лет с нашей помощью зарегистрировано 2300 частных предприятий, 450 из них – за последний 2014 год. Мы гордимся, когда дела наших предпринимателей идут в гору, фирмы и предприятия развиваются, создаются новые рабочие места. Даже несмотря на все экономические трудности в этом году наши бизнесмены открыли порядка 800 новых вакансий на рынке труда.

Услуги Центра поддержки весьма востребованы. Общее количество оказанных консультаций за весь период существования Центра сегодня составляет около 50 тысяч. Представители малого и среднего бизнеса, оценив доступность и качество помощи, обращаются к нам неоднократно. За уходящий год число оказанных консультаций выросло в среднем на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Статистические показатели растут по всем направлениям, что говорит об одном – работа с бизнесом в Центре поддержки предпринимательства построена по эффективному сценарию.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Россия, 650036, **г. Кемерово, ул. 9 Января, 12** тел. **(3842) 35-05-07** Наш адрес в Интернете: **www.csbkem.ru**

Электронный адрес: cpp@csbkem.ru

ОРГАНИЗАЦИОННО-НЕДОРАБОТАННЫЕ ОТСТАВКИ

Конец 2014 года отметился вынужденными кадровыми перестановками. Свои должности покинули чиновники, допустившие просчёты, названные «организационными недоработками». Впрочем, как нередко бывает с отставленными чиновниками, без места они не остались.

НОВЫЙ ЗАМ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ – ИЗ НОВОКУЗНЕЦКА

В конце августа губернатор Кемеровской области Аман Тулеев назначил своим заместителем по строительству 36-летнего Евгения Бухмана, заместителя главы Новокузнецка по строительству.



Евгений Бухман

уроженец Новокузнецка, в котором окончил Сибирский государственный индустриальный университет по направлению «Промышленное и гражданское строительство». Работал в ЗАО «Строительная компания «Южкузбасстрой» (в конце 90-х гг прошлого столетия гендирек-Неустроев некоторое время также работал вице-губернатором по строительству), где прошёл путь от мастера до руководителя комплекса. Затем работал начальником *управления* по капитальному строительства администра-

ции Новокузнецка, с апреля 2011 год и до последнего назначения – заместителем главы Новокузнецка по строительству.

Место заместителя губернатора Кузбасса по строительству оказалось вакантным 4 августа после неожиданной отставки «в связи с переходом на другую работу» Эдуарда Балабана, проработавшего в этой должности всего 9 месяцев. В октябре стала понятна причина внезапного «перехода». Появилось сообщение о возбуждении уголовного дела в отношении Эдуарда Балабана. Его подозревают в присвоении (ст. 160 УК РФ), которое, по версии следствия, выразилось в том, что в 2011-2013 гг., когда он работал руководителем ГП «ГлавУКС Кемеровской области» сам себе начислял премии без согласования с учредителем.

Отставка начальника департамента транспорта и связи Кемеровской области Юрия Мовшина привела к другим последствиям. В середине октября губернатор Аман Тулеев отстранил чиновника от занимаемой должности «за организационные недоработки, связанные с объявленным повышением цен на проезд в общественном транспорте с 15 октября». Кроме того, тогда же было объявлено взыскание и предупреждение о служебном несоответствии заместителю председателя Региональной энергетической комиссии Ольге Чурсиной, а главе Новокузнецка Сергею Кузнецову было поручено отстранить от должности начальника управления по транспорту и связи администрации города.

Как было сказано в сообщении пресс-службы областной администрации, губернатор подчеркнул, что объявления через СМИ о повышении цены на проезд в общественном транспорте с 15 октября вызвали неразбериху в Новокузнецке, там непрофессионально сработало управление по транспорту и связи администрации города. Кроме того, не было учтено и то, что люди, которые приобрели проездной билет, полмесяца будут находиться в более выгодных условиях, чем кузбассовцы, оплачивающие с 15 октября проезд по повышенному тарифу.



Юрий Мовшин

родился 11 июля 1953 года в Кемерове. Окончил Кузбасский политехнический институт по специальности «Автомобили и автомобильное хозяйство». После армии всю жизнь проработал в автоинспекции, начав свой путь с должности инспектора дорожного надзора ГАИ. С 1999 по 2012 гг. работал руководителем ГИБДД ГУ МВД по Кемеровской области, в 2012-2014 гг. – начальником департамента транспорта и

Перед намеченным повышением тарифов появились публикации, что в обладминистрацию стали поступать многочисленные обращения работников автотранспортных предприятий Кузбасса о сложившейся непростой ситуации и с просьбой повысить цену на проезд на 6-7 рублей. 13 октября на сайте администрации Кемеровской области появилось сообщение о том, что с 15 октября проезд в автобусах, троллейбусах и трамваях подорожает на 1 рубль, а в маршрутных такси – на 2 рубля. Однако губернатор заявил, что объявление сделано преждевременно, и необходимое распоряжение на тот момент им не было подписано.

В результате, он объявил, что в Кузбассе цена на проезд в общественном транспорте и маршрутном такси повысится с 1 ноября на 1 рубль, до 15 рублей за одну поездку в автобусах, троллейбусах, трамваях в Кемерове и Новокузнецке, и до 17 рублей – в маршрутных такси (в других городах области цена на проезд традиционно на 1 рубль дешевле). Автотранспортным предприятиям, в свою очередь, Аман Тулеев рекомендовал больше внимания уделять экономии расходов на организацию пассажирских перевозок, например, перевести транспорт на газомоторное топливо, сократить количество чиновников на предприятиях, внимательнее относиться к вопросам энергосбережения.

Впрочем, Юрий Мовшин без должности не остался. Уже через 12 дней, 27 октября он получил назначение генеральным директором государственного учреждения «Кузбасспассажиравтотранс».

ИЗ ПРЕСС-СЛУЖБЫ -ДИРЕКТОРОМ ГТРК «КУЗБАСС»

В середине сентября директором губернского телевизионного и радиовещательного канала «Кузбасс» (ГП КО «ГТРК «Кузбасс») назначен Олег Шишко, ранее работавший руководителем заместителем начальника главного управления администрации Кемеровской области по работе со СМИ, начальником отдела по работе с общественным мне-



Олег Шишко

родился в 1972 году, в 1994 году окончил Кемеровский госуниверситет по специальности «экономика и социология труда». С 1995 года работал в администрации Кемеровской области. Сначала в социологической службе, с 1998 года – в управлении по работе со СМИ. В июле 2006 года назначен руководителем пресс-службы администрации Кемеровской области, в августе 2011 года - заместителем начальника главного vправления по работе со СМИ, начальником отдела по работе с общественным мнением и пресс-службы.

АЛЕКСЕЙ КИРЮШИН НАЗНАЧЕН ПРЕДСЕДАТЕЛЕМ ОБЛСУДА

Указом Президента РФ от 25 октября 2014 года № 681 председателем Кемеровского областного суда назначен Алексей Кирюшин.

Как сообщила пресс-служба обладминистрации, 10 ноября 2014 года состоялась встреча губернатора Кемеровской области Амана Тулеева с председателем Кемеровского областного суда Алексеем Кирюшиным. Губернатор поздравил Алексея Кирюшина с назначением на должность и пожелал

На встрече были обсуждены вопросы материально-технического обеспечения деятельности мировых судей области. Принято решение о создании рабочей группы, в



Алексей Кирюшин

родился 9 февраля 1968 года в Белове. В 1992 году окончил юридический факультет Кемеровского государственного университета. С 1992 года по ноябрь 2000 года работал адвокатом юридической консультации в Кемерове, затем судьей Заводского районного суда, судьей Кемеровского областного суда, председателем Кемеровского районного суда. С 2009 года занимал должность заместителя председателя Кемеровского областного суда.



которую войдут представители администрации области Кемеровской области и органов судейского сообщества. Указанная рабочая группа займется разработкой программы развития мировой юстиции Кузбасса. Губернатором дано поручение о подготовке распоряжения о введении в штатное расписание аппарата мировых судей первоначально не менее 20 должностей помощников мировых судей на судебные участки с наиболее высокой нагрузкой.

Председатель облсуда отметил, что в настоящее время у мировых судей нет помощников, хотя нагрузка на них очень большая. На 147 участках ежегодно рассматривается порядка 15 тыс. уголовных дел, около 214 тыс. гражданских дел и 150 тыс. административных материалов.

У КУЗБАССКИХ ТЕЛЕФОНОВ -НОВЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ

В бизнес-сфере заметных назначений в регионе почти не было. Разве что необходимо отметить назначение на директора Кемеровского филиала ОАО «Ростелеком». Его с сентября получил Владимир Кубарев. И очередную смену руко-



Владимир Кубарев

родился 1 марта 1968 года в г. Боготол Красноярского края. В 1989 году окончил Красноярское высшее командное училище радиоэлектроники. В 2005 году получил второе высшее образование в Государственном универсипете иветных металлов и волота. В 2008 году получил тепень МВА по программе «Топ-менеджер» в Академии народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации. В компании он работает с 1999 года. С 1999 по 2002 годы работал в ОАО «Электросвязь» Красноярско-

го края в должности инженера, затем ведущего инженера и заместителя начальника базы Центра материально-технического обеспечения. С 2002 года занимал должность директора структурного подразделения Красноярского филиала ОАО «Сибирьтелеком» «Электросвязь». С 2004 по 2005 гг. работал в должности директора центра материально-технического обеспечения ОАО «Сибирьтелеком» «Электросвязь» Красноярского края. С 2005 по 2007 годы возглавлял структурное подразделение «Телекомсервис» Красноярского филиала ОАО «Сибирьтелеком». С 2007 по 2008 годы являлся заместителем директора Красноярского филиала по коммерческим вопросам. С апреля 2008 года по август 2014 года занимал пост коммерческого директора Красноярского филиала ОАО «Ростелеком».

водства угольной компании «Заречная», в которой сменился уже третий за последние 14 месяцев генеральный директор.

Как рассказали в пресс-службе филиала «Ростелекома», Владимир Кубарев сменил на посту директора Кемеровского филиала Александра Рейхарта, и будет отвечать за развитие бизнеса и совершенствование телекоммуникационной инфраструктуры компании в Кемеровской области.

В «ЗАРЕЧНОЙ» ОПЯТЬ СМЕНИЛСЯ ГЕНДИРЕКТОР

17 ноября совет директоров ООО «Угольная компания «Заречная» досрочно прекратил полномочия гендиректора Сергея Пивеня и избрал на эту должность сроком на пять лет 52-летнего Константина Бондаренко. Как сообщила пресс-служба компании, новый руководитель приступил к своим обязанностям 18 ноября, до своего назначения он возглавлял шахтоучасток «Октябрьский» в составе шахты «Заречная».



Константин Бондаренко

уроженеи города Марганеи Днепропетровской области Украины, в 1986 году окончил Днепропетровский горный институт по специальности «Технология и комплексная механизация подземной разработки месторождения полезных ископаемых». Трудовую деятельность начал на шахте «Шахтерская Глубокая» в Донецкой области, в 1997-2002 годы работал в должности главного инженера на угледобывающих предприятиях Донецка, затем техническим директором компании «Александрияуголь» в Кировоградской области,

возглавлял департамент по ЧС и ОТ Минтопэнерго Украины в 2005 году, в 2006-2008 годы работал начальником горнотехнической инспекции государственного горно-промышленного надзора Украины по Донецкой области в городе Селидово. С 2008 года работает на шахтах Кузбасса – директором шахты «Кушеяковская» в Новокузнецке, затем шахты «Тагарышская» компании «Казанковская», а с сентября 2010 года – шахтоучастка «Октябрский».

По данным отчётности УК «Заречная», договор с предыдущим директором был расторгнут по соглашению сторон. Напомним, что Сергей Пивень был назначен на эту должность только в июне нынешнего года, его предшественник - Александр Щукин – в октябре 2013 года. С обоими заключался трудовой договор на пять лет.

Реклама Онлайн агентство полного цикла

(812) 401-64-64 (495) 737-54-64 (383) 227-64-64 www.reklama-online.ru

Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ.



Пресса





Транспорт

Радио





BTL/Промо

Интернет Наружка

ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104, ОГРН 1105476018361



КАК ПРОСТЫМИ СПОСОБАМИ УВЕЛИЧИТЬ ПРОДАЖИ В МАГАЗИНЕ И ФИРМЕ?

Всего за ОДИН день специальных тренировок вы усилите **ЧЕТЫРЕ** управленческих навыка и сможете поднять продажи!

Нужно увеличить продажи? На 30%, на 50%, а может быть, на порядок? Не снижая цены. Не изменяя ассортимента. Не привлекая маркетологов, логистов и мерчандайзеров. Только силами продавцов! Вопрос, естественно, КАК?

- Сколько МОГУТ продавать ваши продавцы?
- Сколько они ПРОДАЮТ сейчас и как добиться от них большей отдачи?
- Стоит ли добиваться или эффективнее заменить отстающих новыми кадрами?
- Как выбрать правильных «новичков» тех, кто свернет горы, а не будет «отсиживаться»?
- Как построить работу, чтобы все вместе ЗАХОТЕЛИ, СМОГЛИ и СДЕЛАЛИ?

На все эти вопросы ответит тренинг «Как простыми способами увеличить продажи?».

Контроль. Анализ. Коррекция. Мгновенные изменения. Методы, которые мы предлагаем, просты и практичны именно поэтому они и работают.

«На тренинге я вдруг обнаружил, что ПОНИМАЮ свои продажи. Увидел, как крутятся шестеренки, где «скрипит» и где «заедает». И главное, осознал, как легко все это починить. Жалею только лишь об одном – почему не прошел этот тренинг паньше!»

Под этими отзывами охотно подпишутся десятки участников тренинга. Те, кто уже руководит продажами «технично»

Продажи – действительно дело техники. А этот тренинг позволит разобраться в этом.

ДЛЯ КОГО ТРЕНИНГ?

Для тех, кто руководит продажами:

- Директоров магазинов
- Руководителей отделов продаж
- Администраторов торговых залов
- Коммерческих директоров
- Для собственников компаний, топ-менеджеров
- Для предпринимателей

ЧТО БУДЕТ В ПРОГРАММЕ?

Тренинг отвечает на основные вопросы повышения эффективности продаж. Вопросы о цифрах, показателях – и, конечно, о людях.

- Как оценить профессиональную деятельность продавцов-консультантов, менеджеров продаж, агентов?
- Как за 10 минут, наблюдая за работой торгового персонала, обнаружить «больные точки» – и резервы роста продаж?
- Как за 9 конкретных шагов улучшить работу торгового персонала и увеличить выручку?
- Как, задав при приеме продавцов на работу 2 обязательных и 16 необходимых вопросов, избежать ошибок ценой в миллионы рублей?

Вы увидите ваши продажи как на ладони. Научитесь за считанные минуты находить новые ресурсы для роста. Выйдете с тренинга с четким планом работы - и действуя по этому плану, увидите, как ваши продажи растут. Плюс 20%. Плюс 50%... За этим приходят на тренинг руководители – и их ожидания оправдываются на все сто.

ЧТО БУДЕТ В РЕЗУЛЬТАТЕ?

Вы получите рост продаж - понятный, объяснимый, достигнутый по точному алгоритму. Сможете привнести в работу продаж редчайшее качество – предсказуемость.

«На тренинге с удивлением обнаружил, что с легкостью могу поднять продажи в своих магазинах. Я поражен легкостью, доступностью и эффективностью метода».

«F5jeans», г. Жуковский Московской обл, Отрембский Александр, администратор.

«Все работает! Работает как часы! Продажи выросли – не только в новых магазинах, но и в старых! Поднять продажи сети на 20% только за счет внутренних резервов казалось фантастическим результатом, но мы это сделали!!!»

Белоусова Алла, Самара.

Ваш результат будет еще более впечатляющим. Мы в этом уверены.

Дата проведения в г. Кемерово: 29 января 2015г. (четверг). Продолжительность 8 часов. Стоимость участия 7000 руб. Регистрируйтесь по тел. 8-913-299-33-92, 8-951-584-20-48 или через сайт http://школа-продаж-кемерово.рф/

Расписание открытых тренингов в г. Кемерово Школы Продаж Ларисы Цветовой на I полугодие 2015 г.

		**	· · · · · · · · · · · · · · · · · · ·		
Тренинг для руководителей и собственников бизнеса, а также для всех, кто управляет продажами	«Как простыми способами увеличить продажи в магазине/фирме?» (1 день)	29 января (четверг) 11 марта (среда) 12 мая (вторник)	*7000 руб. за одного участника. *Скидки при участии от двух человек и более от одной компании!		
Тренинг для торгового персонала — для тех, кто ведет переговоры, за- нимается продажами товаров или услуг (продавцы-консультанты, менеджеры по продажам, торговые агенты, риелторы	«Технология уверенных переговоров и продаж» (интенсив — 3 дня)	19-20-21 января (понедельник-среда-пятница) 13-14-15 февраля (пятница-суббота-воскресенье) 25-26-27 марта (среда-четверг-пятница) 16-17-18 апреля (среда-четверг-пятница) 21-22-23 мая (четверг-пятница-суббота)	*13000 руб. за 1 участника и ваш сотрудник начинает продавать БОЛЬШЕ и ЛЕГЧЕ СРАЗУ после тренинга. *Скидки при участии от двух человек и более от одной компании!		
*Если у вас более 10 продавцов/менеджеров по продажам, вы можете заказать корпоративный тренинг только для вашей компании и гарантированно увеличить выручку минимум на 20%.					

ГОД БОЛЬШИХ ПЕРЕМЕН

Уходящий 2014 год оказался весьма щедр на крупные кадровые перестановки. Пожалуй, как никакой другой год. Хотя значительных экономических поводов для них, казалось бы, не было. Тем не менее, отставки и назначения состоялись, и по величине компаний и государственных должностей мы отобрали пять наиболее значимых в деловой сфере Кузбасса.

УХОД ОТЦА-ОСНОВАТЕЛЯ

Руководитель ОАО «Распадская» 63-летний Геннадий Козовой подал в отставку в конце июня. Хотя, по правде, её ждали и раньше. Отецоснователь компании покинул свой пост после того, как компания, которая одно время была показательно частной публичной компанией в угольной отрасли и которая успешно разместила акции на бирже,



Геннадий Козовой – «отец-основатель» компании покинул пост главы «Распадской»

утратила свою независимость. В январе прошлого года совладельцы компании Геннадий Козовой и Александр Вагин (председатель совета директоров до прошлого года) продали «Евраз Груп» свои 41% акций «Распадской». После этого стало ясно, что до смены менеджмента компании не так уж далеко. Летом прошлого года не был избран в совет директоров «Распадской» партнёр Геннадия Козового Александр Вагин. Контракт самого Козового как гендиректора РУК закончился в январе нынешнего года. Ещё некоторое время он продолжал возглавлять компанию, но в конце июня она объявила, что с 1 июля её возглавит вице-президент «Евраз» по углю Сергей Степанов. Геннадий Козовой пока остался в совете директоров «Распадской».

Уроженец угольного города Черемхово в Иркутской области, Геннадий Козовой почти всю свою жизнь, 36 лет, проработал на «Распадской», начинал карьеру подземным слесарем, в декабре 1993 года трудовым коллективом – акционерами был избран генеральным директором тогда ЗАО «Распадская». К концу 90-х гг. прошлого столетия вместе со своим партнёром Александром Вагиным он собрал в своих руках контрольный пакет акций компании. В 2006 году «Распадская» провела первичное размещение акций, и стала образцовым для инвесторов эмитентом.

Однако, в мае 2010 года авария в шахте «Распадская» привела к гибели 91 горняка и горноспасателя. После этого акции «Распадской» сильно упали в цене, затем восстанови-

лись, но тут уже «Евраз», а затем и менеджеры-владельцы выставили компанию на продажу. Предложение так и не нашло покупателей, и в конце 2012 года совладельцы «Распадской» договорились о новой внутренней сделке – по ней Козовой и Вагин продали свои доли в компании «Евраз Груп», в результате чего она получила полный контроль в 82%. Взамен продавцы получили деньги и акций самой «Евраз Груп». Через полтора года после этого Геннадий Козовой покинул пост главы «Распадской».

ВЕРНУЛИ НА ПУСКИ

В марте сменился директор Кузбасского филиала «Сибирская генерирующая компания» (CFK). Николая Сидорова им был назначен 61-летний Юрий Шейбак. Он уже возглавлял подразделение СГК в Кузбассе, но в качестве генерального, а затем исполнительного OAO директора «Кузбассэнерго» в 2009-2012 гг., затем в ноябре 2012 года



В марте в Кузбасс, на должность директора Кузбасского филиала ООО «Сибирская генерирующая компания», вернулся Юрий Шейбак

был переведен в исполнительный аппарат СГК – заместителем генерального директора компании по ресурсному обеспечению

Тем не менее, в головном офисе группы Юрий Шейбак проработал менее двух лет, и был возвращён обратно в Кузбасс. Логику такой ротации со стороны СГК понять можно – 2014 года стал периодом многочисленных пусков новых и модернизированных энергоблоков компании в Кемеровской области, а также пуска новой электростанции «Новокузнецкая» (см. об этом «Главная по вложениям»).

Прежний руководитель Кузбасского филиала СГК Николай Сидоров, как сообщил отдел по связям с общественностью кузбасского филиала СГК, принял решение о прекращении трудовой деятельности в связи выходом на заслуженный отлых

ПЛАНОВЫЙ УХОД

С 1 августа также после окончапятилетнего контракта покинул пост президента OAO «Холдинговая компания «Сибирский пемент» Георг 61-летний Клегер. Об отставке он объявил сам на пресс-конференции 23 июля, объяснив свой уход тем, что с самого начала планировал работать в качестве прези-«Сибцема» дента пятилетний срок. который завершил-



С 1 августа после окончания пятилетнего контракта покинул пост президента ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент» Георг Клегер

ся 31 июля. Он не сообщил, чем планирует заниматься дальше, поскольку пока не решил: «может быть необходимо заняться своей семьей», которая не жила с ним в Кемерове.

По оценке Георга Клегера, он оставил компанию в хорошем состоянии, хотя это, конечно, не только его заслуга, а всего холдинга и его предприятий.

Взамен Георга Клегера совет директоров холдинга избрал в качестве нового президента Олега Шарыкина, контролирующего акционера холдинга. Ранее он был председателем совета директоров компании. На эту должность совет директоров избрал Виктор Шаповалов.

Кадровая перестановка в «Сибцеме» была спокойной и вполне соответствовала той сравнительно стабильной ситуации, которая сложилась в цементной отрасли Сибири.

РОТАЦИЯ В «ЗАРЕЧНОЙ»

А вот смена сразу трёх руководителей, которую успела пережить в этом году угольная свидетельнапротив, и о сложной ситуации во всей угольной отрасли и о тех проблемах, с которым сталкивается «Заречная». Сама компания о них предпочитает ничего не сообщать, однако, время от времени становится понятно,



Александр Щукин, получивший назначение на должность гендиректора ООО «Угольная компания «Заречная» всего лишь в конце сентября 2013 года, 6 июня нынешнего года ушёл в отставку

что они есть, и довольно серьёзны. Скажем, несколько раз в этом году к разным предприятиям компании подавались заявления в арбитраж о признании их банкротами. Запланированный на начало года пуск шахтоуправления «Карагайлинское», которое УК «Заречная» строило около 7 лет, несколько раз откладывался. Отчетность компании показывает наличие значительной задолженности.

В таких обстоятельствах Александр Щукин, получивший назначение на должность гендиректора ООО «Угольная компания «Заречная» всего лишь в конце сентября 2013 года, 6 июня нынешнего года ушёл в отставку. А 11 июня компанию возглавил донбасский угольщик, уроженец города Украинск Донецкой области 55-летний Сергей Пивень. Он был принят в компанию в первую очередь как антикризисный менеджер. С ним, как и ранее с Александром Щукиным, был заключён пятилетний контракт. Как сообщила УК «Заречная», в первоочередных планах нового руководителя «Заречной» – решение вопросов дисциплины и безопасности труда, увеличения объёмов производства и производительности труда, а также оптимизации затрат и расходов с целью повышения эффективности работы предприятий компании, выхода из кризисной ситуации».

Однако уже в ноябре и Сергей Пивень ушёл из «Заречной», и компанию возглавил другой выходец из украинского Донбасса Константин Бондаренко (см. выше).

С ШАХТ – НА ШАХТУ

Летом генеральдиректором новокузнецкого «ТопПром» был назначен Ан-Боршевич. лрей 49-летний Ранее менеджер занимал должность исполнительного директора «Топ Прома», а до этого работал в «Евраз Груп», где до прошлого года возглавлял угольную компанию «Южкузбассуголь», объединяющую несколько шахт, обогатительных фабрик и дру-



Андрею Борщевичу, несмотря на то, что «ТопПром» небольшая компания по сравнению с «Южкузбассуглём», предстоит непростая работа — восстановление добычи на шахте «Юбилейная», первом и пока единственном добывающем активе холдинга

гих предприятий. На первый взгляд новому руководителю предстоит управлять небольшой компанией по сравнению с «Южкузбассуглем». Однако основной проект «ТопПрома» на ближайшие три года – это восстановление добычи на шахте «Юбилейная», первом и пока единственном добывающем активе холдинга. И это явно непростая работа, требующая квалифицированного менеджмента, на которую и был принят специалист, у которого есть опыт реализации крупных проектов, включая инвестиционные.

В составе холдинга «Топ Пром» углеобогатительные фабрики «Щедрухинская» в Новокузнецке, «Тайбинская» в Киселевске и «Коксовая» в Прокопьевске. Добывающим активом выступает шахта «Юбилейная», добычу на которой холдинг планирует восстановить в начале 2016 года.

14



Почти все более или менее заметные сделки с кузбасскими активами в конце 2014 года оказались приватизационными. И все в сфере недвижимости. Что стало ещё одним показателем низкой активности в сфере слияний и поглощений. Зато традиционно активные в этой сфере угольщики ничем примечательным не отметились.

го года сразу несколько активов в угольной отрасли и в энергетике были выставлены на продажу и нашли покупателей. Неработающие и аварийные были отданы практически даром, работающие – проданы за реальные деньги. В этом году угольные компании продолжили приобретать лишь новые запасы (см. «Самые запасливые»), но не более того. Из этого не следует, что на рынке нет предложений. Они есть, однако, покупатели не торопятся приобретать предложенное. Возможно, не располагают средствами, возможно, хотят подождать, когда цена ещё снизится. Но более вероятно, не хотят рисковать своими средствами. Именно поэтому сокращают вложения уже дей-

В то время как в конце прошло- ствующие угольные компании. В таких обстоятельствах крупными сделками стали покупки выставленных на продажу государством объектов недвижимости (пусть и через покупку акций) и земельных участков.

ГУБЕРНСКИЙ ЦЕНТР, ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ

В начале сентября Фонд имущества Кемеровской области (Кузбассфонд) провёл два аукциона по продаже из областной собственности, которые заметно пополнили областную казну. В обоих случаях были проданы объекты недвижимости, хотя во втором, формально, был продан 100-процентный пакет акций гостиничного предприятия.

На торгах 1 сентября кемеровское ООО «Партия» было признано победителем и получило право приобрести земельный участок по улице Терешковой в Кемерове площадью 2,7 га с 4-этажным зданием в 7,3 тыс. кв. метров. Как сообщили в Кузбассфонде, «Партия» предложила заплатить стартовую цену в 95,2 млн рублей, ещё один участник, которого в фонде не раскрыли, свою цену не предлагал. Проданное здание введено в строй в 1962 году, до 2014 года в нем располагался детский противотурбекулезный комплекс на 120 коек, к моменту проведения торгов здание пустовало. Недвижимость, которая соседствует с Сосновым бором, крупнейшим городским парком Кемерова, продана в собственность.

Первый аукцион по продаже участка и здания Кузбассфонд проводил 25 июля, но на имущество была подана только одна заявка, в то время как требовалось минимум две. Поэтому аукцион был назначен повторно. По данным Картотека.Ру, единственным учредителем ООО «Партия» выступает Игорь Лукин, а сама компания уже много лет занимается сдачей в аренду объектов недвижимости в Кемерове.

На следующий день Кузбассфонд провёл аукцион по продаже 100-процентного пакета акций (84782 бумаги по 1 тыс. рублей номиналом) ОАО «Притомье». На торги заявилось два участника – кемеровские ЗАО «Стройсервис» и ООО «Капитал Трейд». Последнее свою цену не предлагало, и «Стройсервис» был признан победителем с предложением заплатить за бумаги начальную цену в 450 млн рублей. Как пояснил после торгов директор Кузбассфонда Вадим Бельков, с продажей «Притомья» план по приватизационным доходам областного бюджета на 2014 год будет уже не только выполнен, но и перевыполнен.

В Кузбассе ОАО «Притомье» известно как одноименный «Губернский центр». Он стал результатом проведенной в 2002-2004 гг. реконструкции отраслевого санатория-профилактория «Автомобилист», который в начале 2000-х гг. был «принят в областную собственность». За последние десять лет «Притомье» было местом проведения многочисленных мероприятий с участием делегаций правительства РФ, крупных компаний и т. п. Для приёма высокопоставленных гостей на его территории построена вертолётная площадка.

В компании «Стройсервис», которая известна в первую очередь как крупный угольщик (добыча в 2013 году 7,2 млн тонн) и металлотрейдер, не стали комментировать цели приобретения, но пояснили, что, возможно, это будет сделано позднее. Однако и позднее заявлений по этому поводу от компании не последовало. Участники угольной отрасли и источники, знакомые с обстоятельствами продажи «Притомья», предположили, что компанию попросили приобрести акции, чтобы помочь областному бюджету. Ещё один из участников кемеровского рынка недвижимости, знакомый с обстоятельствами сделки, предположил, что «Стройсервис» приобрёл «Притомье» в качестве корпоративного центра отдыха, и что подобные объекты компания «уже подыскивала» себе ранее, но никак не могла найти подходящий. О том, что сделка могла быть «политической» свидетельствует источник в одной из



Новосибирское ООО «Торговый дом «Мефас» приобрело земельный участок в Новокузнецке на берегу реки Томь рядом с уже строящимся гипермаркетом «Лента» за 105 млн рублей

угольных компаний Кузбасса, согласно которому уже в начале лета было известно о покупке ЗАО «Стройсервис» «Притомья». Когда об аукционе ещё не было объявлено. В пресс-службе администрации Кемеровской области сообщили, что после продажи «Притомья» администрация возможно будет пользоваться его услугами на договорной основе, «если гостиничный комплекс сохранит свой профиль».

Продажа «Притомья» стала третьей по сумме приватизационной сделкой в истории Кузбасса – в августе 2010 года Кемеровская область продала новокузнецкому предпринимателю Александру Щукину за 598 млн рублей 100-процентный пакет ОАО «Кузнецкая молочная компания» в Новокузнецке, и в конце 2012 года за 600 млн рублей линию электропередач в Таштагольском районе. Покупателем в этом случае стало ОАО «МРСК Сибири».

ЗЕМЛЯ В РАЗВИТИЕ

Вложения в недвижимость, как готовую, так и потенциальную, в землю, похоже, кризисными явлениями не сдерживаются. Конечно, спрос они снижают, но полностью не блокируют. Сентябрь и октябрь оказались весьма результативны при проведении приватизационных сделок в сфере недвижимости. Как на областном, так и на муниципальном уровне нашлись инвесторы, готовые приобретать землю в расчёте на дальнейшее развитие, в том числе, не только торговое или развлекательное, но и промышленное. Их покупки свидетельствуют, что заделы на будущий рост, на будущее развитие делают и в самых непростых экономических обстоятельствах. Конечно, результаты такого развития проявят себя не сразу, но приобретение основы для него сделаны уже сейчас.

23 сентября крупный земельный участок был продан в Новокузнецке. На аукционе, проведённом комитетом по управлению муниципальным имуществом Новокузнецка, новосибирское ООО «Торговый дом «Мефас» приобрело земельный участок на берегу реки Томь рядом с уже строящимся гипермаркетом «Лента». Победитель предложил цену 105 млн рублей.

По данным комитета, участок площадью 37,27 тыс. кв. метров предназначен под постройку торгово-развлекательного центра с первоочередным строительством дамбы-набережной вдоль реки Томь и строительством противофильтрационного контрбанкета вдоль насыпи железной дороги, демонтажем существующей дамбы вдоль западной границы проданного участка. Указанный снос старой дамбы произ-

000 «ПК-Сервис» г. Кемерово, ул. Терешковой, 58, оф. 201 тел.: (3842) 90-09-73, 90-09-83, 59-33-19

E-mail: pk_service42@mail.ru, pk_service42manager@mail.ru ICQ: 660474830



сделки

000 «ПК-Сервис» предлагает:

- Поставка ризографов, копировальных аппаратов, принтеров и МФУ
- Поставка компьютеров, серверов и сетевого оборудования
- Поставка постпечатного оборудования (ламинаторы, переплетные аппараты, листопо
- Поставка программного обеспечения
- Поставка расходных материалов копировально-множительной техники
- Заправка и восстановление картриджей
- Ремонт и ТО КМТ

Будем рады сотрудничеству!

водится только после ввода в эксплуатацию вновь выстроенной дамбы по берегу Томи и выносом расположенного по соседству магистрального водовода.

Первоначально крупный земельный участок на левом берегу Томи в Центральном районе Новокузнецка был подготовлен к продаже летом прошлого года. Его границы определяли с запада водозащитная дамба (вдоль нее с застроенной части города идет улица Транспортная), с северо-запада коммунальным мостом, а с юго-запада – железнодорожным мостом и насыпью. и в июле 2013 года он был выставлен на аукцион. Но ни тогда, ни повторно в ноябре прошлого года торги были признаны несостоявшимися. После этого участок был разделен, и выставлен на продажу частями. Одна его часть, площадью 4,8 га была продана на аукционе 30 декабря под строительство и проектирование торгового центра с первоочередным строительством дамбы с

аукциона был установлен в 2,62 млн рублей, это означает, что на торгах было сделано 38 шагов. По данным «А-П», в аукционе приняли участие только кемеровские компании, в частности, ООО «Кузбасс Капитал Инвест» и ООО «Строительное управление №4». Последнее (его возглавляет Андрей Бехер) и было основным конкурентом победителя, до последнего предлагая свою цену за участок. Федеральные ритейлеры и застройщики в аукционе

Олег Козырев, вице-президент АСО, Его площадь была установлена в 9,7 га, пояснил, что пока в компании не определились с тем, какой объект торговли будет строиться, поскольку «нужно сформировать концепцию» этого объекта, а какой она будет, «зависит от разных факторов, таких как расположение других торговых центров, близость строящегося жилья» и застроенной территории. Позднее в компании сообщили, что торговый центр на приобретённом участке ACO «Промстрой»

Проданный участок расположен в восточной части Кемерова, на пересечении ул. Волгоградская и пр. Московский, АСО «Промстрой» на расстоянии 200 метров от участка строит жилой комплекс «Родные просторы» в составе трёх тринадцатиэтажных дома, которые, согласно объявлению на сайте АСО, планируется сдать в конце 2015 года. Кроме того, на соседних участках ведёт строительство жилья компания «СибирьИнвестХолдинг». Относительно недалеко от проданного участка располагается недавно открытый торговоразвлекательный комплекс «Аврора Синема». Ещё несколько крупных торговых центров, включая самый большой в городе, «Лапландия», находятся на расстоянии около 1 км от участка.

набережной вдоль реки Томь. При стартовой цене в 160 млн рублей покупателем выступило санкт-петербургское ООО «Лента» с предложением в 168 млн рублей. Конкуренцию победителю составляло тогда как раз ООО «ТД «Мефас». Что касается участка, который в итоге был приобретен ТД «Мефас», то в прошлом году в Новокузнецке обсуждалась возможность строительства на этой земле гипермаркета строительнохозяйственных товаров французской сети Leroy Merlin. Однако дальше обсуждения дело не пошло.

2 октября ГП КО «Агентство по оформлению прав на земельные участки» продало крупный участок под строительство торгового центра в Ленинском районе в Кемерове. Победителем было признано кемеровское ООО «Промстрой-М» (входит в ассоциацию строительных организаций «Промстрой»). Как было сказано в сообщении продавца, за участок площадью 33,48 тыс. кв. метров победитель предложил 152,18 млн рублей при начальной цене 52,48 млн рублей. Шаг

планирует сдать в эксплуатацию уже осенью 2015 года, и уже известно, что новый объект не будет «Променадом», для этого у планируемого торгового центра «не тот формат». Объект инвестиций пока не раскрывается.

Напомним, что в 2004, в 2005 и в 2009 году АСО «Промстрой» построила в Кемерове три торгово-развлекательных центра под единой маркой «Променад». Самый крупный из них, «Променад-3», имеет общую площадь 28 тыс. кв. метров. Однако, о планах строительства четвертого «Променада» компания не объявляла, в настоящее время она занята расширением «Променада-3» за счёт строительства пристройки к нему.

А 8 октября на аукционе, проведенном Кузбассфондом, новокузнецкое ЗАО «Нефтехимсервис» приобрело земельный участок в Яйском районе площадью 51,17 га под строительство второй очереди Яйского нефтеперерабатывающего завода. По данным фонда, компания была признана победителем аукциона, предложив за участок начальную цену в 24 млн рублей.

Как сообщил технический директор «Нефтехимсервиса» Юрий Степанов, новый участок понадобился компании уже на стадии проектирования второй очереди завода. Проект был заказан санкт-петербургскому ООО «Ленгипронефтехим» весной нынешнего года, в «Нефтехимсервисе» рассчитывают получить и утвердить этот проект до конца текущего года. По данным Юрия Степанова, в рамках второй очереди на приобретенном вчера участке будут размещены установка гидрокрекинга вакуумного газойля, вторая атмосферно-вакуумная колонна для увеличения мощности до 6 млн тонн в год, а также факельное хозяйство.

Напомним, что Яйский НПЗ начал работу в июне прошлого года первой очередью годовой мощностью 3 млн тонн с выпуском атмосферного газойля, технологического топлива и мазута. В строительство первой очереди «Нефтехимсервис вложил около 20 млрд рублей. Год назад компания объявила о планах строительства второй очереди с увеличением мощности завода до 6 млн т нефти в год и глубины переработки с 60 до 92%. На реализацию этого проекта «Нефтехимсервис» направит 16-17 млрд рублей собственных средств и от 20 до 25 млрд рублей банковских кредитов.

А 10 ноября Кузбассфонд продал на аукционах сразу 9 земельных участков, покупателями которых выступили угольные компании. Как пояснили в фонде, угольщики приобретают землю под дальнейшее развитие своих предприятий. Самый дорогой участок в 23,18 га в Прокопьевском районе приобрело за 104,3 млн рублей кемеровское ООО «Каскад Гео» («дочка» ОАО «Кузбасская топливная компания»). Оно же приобрело ещё два участка – в 10,09 га за 4,54 млн рублей и 0,15 га за 66,7 тыс., так же расположенных в Прокопьевском районе. ОАО «УК «Кузбассразрезуголь» приобрело на территории Краснобродского городского округа за 0,576 млн рублей 1,1 га, за 0,26 млн – 0,45 га и за 0,3 млн – 0,53 га. Один участок в Беловском районе и два в Прокопьевском купило ЗАО «Салек» (входит в ОАО «ХК «СДС-Уголь») - 2,34 га за 1,33 млн рублей, 10,6 га – за 6,06 млн, 23,4 га – за 13,35 млн рублей.

В СВОБОДНОМ ВЫБОРЕ

А вот за пределами приватизационных продаж заметных сделок отмечено не было. Разве что имущество обанкроченного в декабре 2012 года ЗАО «Кемеровская строительная компания «Янтарь» нашло своего покупателя. Однако, по сути, в результате сделки мало что изменилось – покупателем









Начиная с 2008 года, КСК «Янтарь» выступала застройщиком крупного коттеджного поселка «Журавлевы горы» в Кемеровском районе

вновь созданного ОАО «Корпорация «КБИ» стал бывший гендиректор и контролирующий акционер «Янтаря» Георгий Кондрашов.

По сообщению электронной торговой площадки «Аукционы Сибири», за пакет в 15 945 акций номинальной стоимостью 1 тыс. рублей штука, который продавался уже путём публичного предложения с начальной ценой 14,35 млн рублей, Георгий Кондрашов предложил 7,175 млн рублей. До банкротства КСК «Янтарь» он был её руководителем и владельцем 52,5% акций. Согласно материалам дела о банкротстве компании, в ходе конкурсного производства было произведено замещение активов – имущество должника было внесено в уставный капитал ОАО «Корпорация «КБИ». По данным инвентаризации, проведённой конкурсным управляющим «Янтаря» Александром Качулой, основную часть этого имущества составляют автодороги, линии связи, водопровод и канализация, незавершенный строительством жилой дом с готовностью в 4%, проектные работы и другое. Все затраты на них составили 65,4 млн рублей.

Начиная с 2008 года, КСК «Янтарь» выступала застройщиком крупного коттеджного поселка «Журавлевы горы» в Кемеровском районе. После банкротства компании строительство продолжило ООО «Управление капитального строительства «Журавлевы горы». Его исполнительный директор Владимир Жуков сообщил, что, несмотря на банкротство КСК «Янтарь», строительство поселка продолжилось силами УКС «Журавлевы горы», и на настоящий момент в нём уже около 100 коттеджей. Первая его очередь предусматривала строительство 80 домов.

Имущество «Янтаря» хотя бы нашло какого-то покупателя, а вот такой, казалось бы, привлекательный объект недвижимости как здание киноцентра

имущества «Янтаря» в виде 100% акций «Москва» в Кемерове, продаваемое в ходе конкурсного производства, никого не привлекло. По крайней мере, пока. В результате оно на 10% подешевело. На торги в виде конкурса 27 октября лот №1 выставлялся по стартовой цене 162,006 млн рублей, однако, победителя конкурс не выявил, и, как следует из объявления Сергея Бортникова, конкурсного управляющего ООО «Кино-Сервис», которому принадлежало продаваемое имущество, на 15 декабря назначена новая продажа. Но уже по стартовой цене в 145,8 млн. В составе данного здание киноцентра «Москва» площадью 4,8 тыс. кв. метров и земельный участок, на котором оно расположено. По условиям конкурса покупатель обязан соблюдать установленных в соответствии с федеральным законом РФ «Об объектах культурного

наследия (памятниках истории и куль-

туры) народов Российской Федера-

ции» ограничения права пользования

зданием, поскольку оно является объектом культурного наследия и памятников архитектуры Кемеровской области. На аукционе 27 октября не были проданы и два других лота имущества «Кино-Сервиса». В лоте №2 со стартовой ценой 2,997 млн рублей были собраны различные кинопроекторы и звуковое оборудование, в лоте №3 со стартовой ценой 6,88 млн рублей - кино- и звукоаппаратура, оборудование для общественного питания, 478 кинозальных кресел, 19 диванов, 3D-очки, кондиционеры, мебель и пр. Эти лоты также выставлены на повторные торги 15 декабря со сниженными на 10% ценами – за 2,7 млн и 6,2 млн рублей, соответственно. ООО «Кино-Сервис» было признано несостоятельным 27 января 2014 года.

Конечно, предложение на рынке есть. Взять, к примеру, имущество также обанкроченного ООО «Шахта «Колмогоровская-2» в Беловском районе. На нём конкурсное производство продлено ещё на полгода, как раз, чтобы провести продажу имущества предприятия. В составе имущества есть и оборудование, у ООО есть три лицензии на добычу угля на участках с запасами около 160 млн тонн, однако, заинтересовать шахта сможет только того покупателя, который решится инвестировать в её восстановление. Ведь она была затоплена после аварии и пожара в сентябре прошлого года. Впрочем, пример шахты «Грамотеинская», которая в позапрошлом году оказалась в такой же ситуации, показывает, что покупателя можно найти на такой актив. Особенно, когда у него такие значительные угольные запасы.

Здание киноцентра «Москва» в Кемерове, продаваемое в ходе конкурсного производства, никого не привлекло, в результате оно подешевело на 10% с 162,006 млн до 145,8 млн рублей – стартовая цена нового аукциона в декабре



ОХРАНА ТРУДА НА АУТСОРСИНГ

ООО «Кузбасслегпром» впервые стало переходить от стандартного снабжения предприятий спецодеждой (СО) и СИЗ на аутсорсинг в сентябре прошлого года. Сегодня этой услугой компании пользуются 9 крупных предприятий (в том числе один из крупнейших холдингов Монголии), на которых трудятся в общей сложности порядка 17 тысяч человек.

Напомним, что аутсорсинг обеспечения СИЗ и СО является уникальной разработкой «Кузбасслегпрома», которая позволяет предприятию-заказчику полностью избавиться от функций по обеспечению своих работников спецодеждой. А вся ответственность за их выполнение ложится на плечи специализированной компании – аутсорсера. Услуга состоит из нескольких важных элементов. Так, складской запас СО и СИЗ (в том числе страховой) содержится на арендованных у предприятия складах. Стирка и уход за выдаваемыми СО и СИЗ также проводятся на арендованной у Заказчика прачечной. При этом персонал склада и прачечной переходит в штат (в отдельных случаях по совместительству) аутсорсера. Все операции по сбору данных проводятся с помощью программы оперативного учета ABIE SYSTEM.

«Сегодня на предприятиях информация по охране труда существует разрозненно и, в основном, на бумажных носителях, - рассказывает генеральный директор ООО «Кузбасслегпром» **Владимир Васильев**. – В результате, провести ее полный анализ быстро и эффективно фактически невозможно. Между тем охрана труда включает в себя множество взаимосвязанных друг с другом аспектов. Государство совместно с работодателем гарантирует человеку, что он будет работать в условиях, соответствующих законодательству

сапоги, каска, но ему не выдавали вовремя крема, новые перчатки и портянки. Главная причина этого – отсутствие комплексной информации и, как следствие, управляемости процессом. Что делать в таком случае руководству предприятия?

«Начать управлять этой ситуацией, – отвечает Владимир Васильев. – Если у предприятия не хватает средств, чтобы на 100% обеспечить своих работников всем необходимым, нужно хотя бы закрыть наиболее важные позиции. Например, если наступила зима, в первую очередь, выдать работникам зимнюю одежду. В своей практике на одном из предприятий мы столкнулись с ситуацией, когда стоимость кремов по бюджету компании, определенному на СО и СИЗ, была равна стоимости спецодежды. Естественно, бюджет перекроили в пользу СО».

Помимо получения контроля над процессом снабжения работников спецодеждой и СИЗ, предприятие, заключившее с «Кузбасслегпромом» договор аутсорсинга, получает еще и значительный экономический эффект. Только за этот год компания помогла своим партнерам вернуть в бюджет в общей сложности порядка 47 млн рублей, которые ранее просто находились на складах в виде СИЗ и СО, отложенных «про запас». Экономическая эффективность затрат на предприятиях при этом выросла с 25-30% до 100%.



по охране труда, а значит, у него должны быть спецодежда и средства индивидуальной защиты, он должен проходить инструктаж, обучение, медосмотры, получать санаторнокурортное лечение и различные социальные выплаты. Чтобы от всех этих мероприятий действительно был результат, информация о них должна храниться комплексно, и решения по тем или иным направлениям должны приниматься индивидуально по каждому человеку в зависимости от тех или иных составляющих. Поэтому на предприятиях, с которыми у нас заключен договор аутсорсинга, мы собираем информацию по каждому работнику и создаем единую электронную базу, которую руководитель или сотрудник соответствующего отдела может увидеть в любой момент».

За год работы «Кузбасслегпром» собрал статистику по охране труда на обслуживаемых им предприятиях и выявил интересную закономерность. Оказывается, до заключения договора аутсорсинга, в среднем работники каждого предприятия были обеспечены спецодеждой и СИЗ всего на 60-70%. Это значит, что у шахтера, например, были спецовка,

конодательства по охране труда аутсорсинг обеспечения СИЗ становится все более востребованным среди кузбасских компаний. Только на первый квартал 2015 года «Кузбасслегпром» планирует заключить соответствующие договоры еще с пятью крупными предприятиями области. А секрет роста популярности этой услуги прост.

«Предложенная нами информационная система показала свою жизнеспособность, - утверждает Владимир Васильев. – А главное, она продемонстрировала возможности, благодаря которым становится понятно, какие потребности имеются на предприятиях по обеспечению СО и СИЗ, и как эффективно решать вопросы охраны труда».



ООО «Кузбасслегпром». 650010, г. Кемерово, ул. Совхозная, 127 а (3842) 34-56-60 E-mail: info@klp.ru



Главная отрасль Кузбасса, угольная, уже второй год находится в сложном положении – цены на продукцию находятся на низком уровне и не прекращают снижаться. Соответственно, растёт убыточность производства, сокращаются инвестиции. В таких условиях перспективы угольщиков выглядят, как минимум, сложными. Впрочем, в таком же положении оказались угольщики не только в России, но и в других ведущих угольных странах мира, в Австралии, в Индонезии, и даже в главной угольной державе мира, в Китае.

> ные за 9 месяцев 2014 года). Быстрее всего растёт экспорт российского угля в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) – на 57,6% за 9 месяцев 2014 года, до 35,65 млн тонн. Для некоторых из российских угольщиков этот рынок уже стал главным для сбыта своей продукции. В частности, компания «Мечел» сообщает, 75% всего её угольного экспорта приходится на страны АТР, и в этом году туда будет отправлено более 13,5 млн тонн угля. Через порт Посьет, принадлежащий «Мечелу», отгрузка экспортного угля в первом полугодии 2014 года вышла на рекордный уровень в 5,3 млн тонн.

> > На этом фоне поставка угля на внутренний рынок продолжала снижаться

> > на 4,2% и составил 15,3 млн тонн (дан-

– за 10 месяцев текущего года ещё на 5,4% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года, до 135,6 млн тонн. При этом поставки угля на электростанции сократились на 8,9%, до 65,4 млн тонн. Поставки угля для нужд металлургии выросли на 1% и составили 31,8 млн тонн. Максимальный уровень потребление угля в России, по данным ЦДУ ТЭК, был достигнут ещё в 1988 (!) году, после чего в основных сегментах рынка потребление угля только сокращалось и снизилось в итоге в 1,4 раза. Основной причиной падения спроса на внутреннем рынке традиционно называют вытеснение угля газом, цены которого регулируются и которые продолжают оставаться не настолько выше



По оценке Андрея Гаммершмидта, добыча угля в этом году вырастет как минимум на 3 млн тонн, и по итогам всего ода власти региона ожидают, что она будет больше 206 млн тонн против 203 млн в прошлом году

угольных, чтобы сделать переход с газа на уголь выгодным. Даже в металлургии потребление коксующегося угля практически не растет, притом, что и выплавка чугуна, для которой необходим угольный кокс, и выплавка стали растут (за 10 месяцев 2014 года чугуна – на 2,2%, стали – на 1,9%).

По оценке заместителя директора департамента угольной и торфяной промышленности Минэнерго России Сергея Шумкова, высказанной им в Кемерове в октябре нынешнего года, внутреннее потребление угля сокращается с темпами порядка 12-14% в прошлом году и 5% в 2014 году. Однако на ту же величину, что проходит сокращение внутреннего потребления угля, увеличивается его экспорт. Действительно, когда собственным потребителям угля больше не требуется, российским

угольщикам не остаётся ничего другого, как наращивать поставки зарубежным покупателям. Несмотря на то, что ценовые условия на зарубежном рынке не стали в этом году привлекательнее, а напротив только ухудшились. Например, уровень мировых цен на стандартный энергетический уголь с поставкой из Австралии снизился на сентябрь 2014 года на 15% к уровню сентября 2013 года и составил всего 70,65 доллара за тонну (по данным Института проблем естественных монополий). Впрочем, резкая девальвация рубля, ускорившаяся в последние два месяца, очевидно, увеличит доходы российских угольных экспортёров. По крайней мере, в рублях.



По оценке заместителя министра энергетики России Анатолия Яновского в этом году экспорт угля из России вырастет до 150 млн тонн (138 млн в прошлом году) при сохранении добычи на уровне прошлого года

Так или иначе, в этом году экспорт угля из России, по оценке заместителя министра энергетики России Анатолия Яновского, высказанной в Кузбассе в конце августа, вырастет до 150 млн тонн (138 млн в прошлом году) при сохранении добычи на уровне прошлого года. При этом экспорт увеличивают не только кузбасские компании или компании ведущих угольных регионов. Так, по данным агентства «Интерфакс», экспорт угля сахалинских производителей за 9 месяцев 2014 года увеличился почти в полтора раза, до 2,6 млн тонн угля, при куда менее быстром общем росте добычи, на 8%, до 3,14 млн тонн.

В Кузбассе в этом году ожидается увеличение добычи. По оценке заместителя губернатора Кемеровской области по угольной промышленности и энергетике Андрея Гаммершмидта, в



будущее.

друзей!

С Уважением,

Коллектив ЗАО "Компания

ПромТехСнаб"

www.comp-pts.ru

С начала года добыча угля в России практически не изменилась. Как сообщило Центральное диспетчерское управления (ЦДУ) ТЭК, за 10 месяцев 2014 года добыча угля в стране составила 287,3 млн тонн, что примерно на том же уровне, что и годом ранее. Падение добычи, на 1-3%, наблюдавшееся в первой половине года, постепенно сменилось небольшим ростом, выведшим показатели на уровень прошлого года. Всё произошло исключительно за счёт вывоза угля – экспорт за 10 месяцев вырос на 9,6%, до 127,85 млн тонн (115,8 млн тонн в страны дальнего зарубежья). В первую очередь за счёт экспорта угля энергетических марок, вывоз коксующегося угля даже уменьшился

На мировой рынок угля и его цены

этом году добыча угля в регионе вырас- го времени импортер. Именно когда замедлились темпы роста в экономике Китая, началось падение цен на уголь. К этому неблагоприятному фактору добавилось появление новых и довольно значительных излишков угля с американского рынка, где его также стало вытеснять доступное газовое топливо. Повторилась история с развитием угольной отрасли в России, только гораздо более быстрыми темпами, и



При существующих темпах роста добычи и экспорта Кузбасс сможет вывезти за рубеж в 2014 году порядка 120 млн тонн угля

СПРАВИТЬСЯ С ИЗЛИШКАМИ, ПРЕОДОЛЕТЬ ПРЕПЯТСТВИЯ

тет как минимум на 3 млн тонн, только

за 9 месяцев текущего года добыча угля

в Кузбассе выросла уже на 4,8 млн тонн,

и по итогам всего года власти региона

ожидают, что она будет больше 206 млн

тонн против 203 млн в прошлом году.

При таких темпах роста добычи и экс-

порта Кузбасс сможет также вывезти за

рубеж более 60% своей добычи, поряд-

излишками, которые не востребованы внутренним рынком, остаётся поставлять их на внешний рынок. Который, конечно, многократно больше не только российского потребления, но и российского производства угля. Один только рынок Китая с потреблением под 4 млрд тонн угля ежегодно чего стоит. Рынок Японии, которая сама не добывает уголь, тоже больше российского. Счёт ежегодных поставок угля на рынки таких стран как Южная Корея, Германия, Великобритания, Турция и Польша также идет на десятки миллионов тонн. Казалось, что российским и кузбасским излишкам там всегла найлётся место и по хорошей цене. Так до последнего времени и было. Однако в последнее время и по снизившимся ценам уголь продать становится непросто. Более уголь. Как только стали сокращаться того, нужно уже преодолевать различные препятствия экономического, и рынке, это почувствовали практически даже политического свойства.

очередь Китай. Как крупнейший производитель, потребитель и с недавне-

за счёт в первую очередь сланцевого газа. Но разницы для угольщиков Когда около двух третей произво- в данном случае нет. Американский димой продукции является, по сути, излишек пошёл на ближайший европейский рынок, в итоге, российскому углю стало гораздо выгоднее идти к потребителям в Восточной Азии. Отсюда такой быстрый рост экспорта в этом направлении в этом году (да и в прошлом тоже).

Но сегодня падают и заметно цены на уголь на рынке Китая из-за замедления темпов развития китайской экономики, из-за озабоченности нового руководства страны экологическими проблемами, из-за более быстрого развития ветро- и солнечной энергетики, а также из-за того, что более дешёвый импортный уголь бьёт по доходам отечественных угольщиков. Ведь цены на уголь в Китае были традиционно выше, чем среднемировые, по крайней мере, на энергетический темпы роста на китайском угольном все поставшики.

Дополнительным ударом со стороключевое влияние оказывает в первую ны Китая стало введение с 15 октября пошлин на импорт угля. Правительством КНР были введены пошлины в

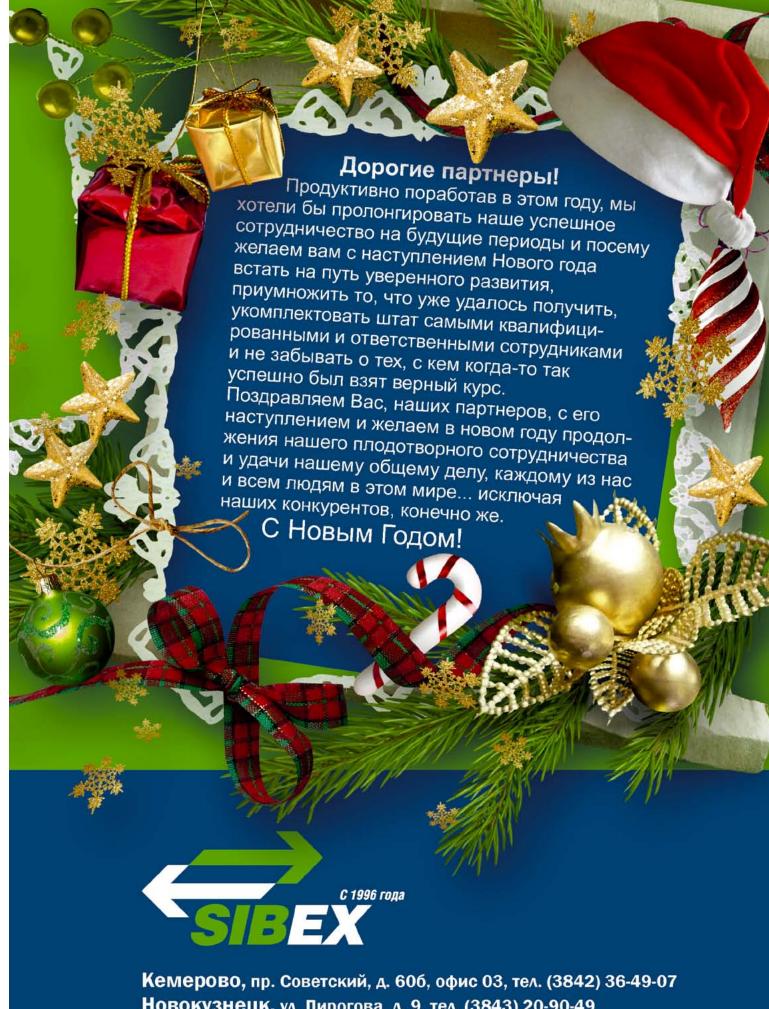
размере 3% на импорт антрацита и коксующегося угля, 5% – на импорт топливных угольных брикетов, 6% – на импорт битуминозного энергетического угля. В Китае действовали импортные пошлины на уголь, но 10 лет назад они были сняты. И вот введены снова, чтобы поддержать собственных угольщиков, у которых растут издержки и падают цены. Пошлины были не единственной китайской неприятностью для экспортеров угля из любой страны. Перед введением пошлин КНР запретила импорт низкокачественного угля с высоким содержанием серы (св. 0,6%) и золы (св. 15%). От этого запрета сильно пострадали поставки угля из Австралии и ЮАР, а вот введения импортных пошлин на уголь, по оценке агентства Reuters, потеряют в первую очередь Австралия и Россия.

Неслучайно губернатор Кузбасса Аман Тулеев в бюджетном послании на 2015 год отметил китайские препятствия как значительную проблему: «Серьёзно ощутимо для нас сильно врезало то, что Китай, который традиционно много брал у нас угля и металла, в октябре ввёл импортные пошлины на

ТРУДНОСТИ СО ВСЕХ СТОРОН

Летом нынешнего года, как заметил Евгений Долженко, директор Новосибирского филиала ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК), железнодорожная погрузка кузбасского угля в направлении портов Дальнего Востока сократилась на 15% к уровню аналогичного периода прошлого года. По его оценке, это связано с тем, что на востоке «рынок угля перенасыщен». Поэтому угольщики переориентировались на поставки в западном направлении. Но и на этих рынках ситуация довольно тревожная – уже были отмечены случаи, когда от поставок кузбасского угля потребители в Европе отказывались по последним политическим соображениям. В Польше раздаются требования вообще ввести на российский уголь эмбарго в связи с тем, что цена на него ниже, чем на польский, и поставки из Кузбасса «убивают» местную угледобычу.

Не иначе как противоречивой можно назвать ситуацию вокруг экспорта кузбасского угля на Украину. В октябре появилось сообщение о поставке компанией «Кузбассразрезуголь» 500 тыс. тонн антрацита на электростанции Украины, где возник дефицит угля из-за попадания шахт Донбасса в зону вооруженных столкновений. Без угля энергетика и металлургия Украины работать не смогут, возникший дефицит всё равно придется восполнять за счёт импорта. Руководитель одной из куз-



Новокузнецк, ул. Пирогова, д. 9, тел. (3843) 20-90-49 Томск, ул. К. Маркса, 24, тел. (3822) 51-22-02 www.sibex.biz



Экспресс-доставка корреспонденции и грузов по России и за границу

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

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

Кемерово, пр. Советский, д. 606, офис 03, тел. (3842) 36-49-07 Новокузнецк, ул. Пирогова, д. 9, тел. (3843) 20-90-49 Томск, ул. К. Маркса, 24, тел. (3822) 51-22-02 www.sibex.biz

басских компаний рассказывал в конце августа, что поставки коксующегося угля на Украину во второй половине лета выросли, а также начались поставки готового кокса. За счёт этого вырос спрос на коксующийся уголь для переработки на российских коксохимических заводах. Однако в условиях осложнившихся двусторонних отношений между Россией и Украиной даже дефицит угля и выросший на него спрос могут не помочь увеличению поставок из Кузбасса. В конце ноября поставки угля из России на Украину, увеличившиеся было, остановились из-за отказа РЖД отправлять составы с углём в соседнюю страну. Никаких объяснений по этому поводу не последовало, кроме того, что поставки остановлены до 1 декабря.

По данным Сергея Шумкова, в связи с событиями на украинском Донбассе в угольной энергетике Украины возник дефицит углей антрацитовых марок (А и Т). Электростанции Украины предъявляют повышенный спрос на такое топливо, в том числе, и в России, однако, российские угольщики не в состоянии этот спрос удовлетворить полностью, поскольку угля данных марок добывается не так много, и недостаточно для покрытия дефицита украинской энергетики.

Все указанные сложности, как внутреннего свойства, так и на внешних рынках, приводят к неизбежному сокращению доходов угольных компаний. По данным Эдуарда Алексеенко, первого заместителя гендиректора ОАО «Кузбасская топливная компания», снижение стоимости энергетического угля с начала 2014 года составило 20%, и дальнейшее падение цен возможно, «это ещё не дно», в результате «уже более 60% производителей угля в мире работают в убыток». За январь-сентябрь 2014 года 66% всех угольных предприятий Кузбасса отработали с убытком. По данным Кемеровстата, общая сумма полученных ими убытков составила 38,7 млрд рублей (31,4 млрд годом ранее), и превышение убытков над прибылью – 25,4 млрд (17,1 млрд годом ранее). В таких обстоятельствах очень чувствительными для угольщиков становится запланированное на 2015 год повышение расходов на железнодорожные перевозки угля. А дальнейшее сокращение инвестиций, отказ от реализации ранее заявленных проектов и от новых, становятся основным средством снижения издержек. Уходящий год стал беспрецедентным по количеству лицензий на пользование недрами, от которых отказались угольные компании, частично сделав это досрочно, частично отказавшись продлевать заканчивающиеся лицензии.

ОТКАЗ ОТ УГЛЯ

Становится всё яснее, что закончилось время, когда угледобыча была привлекательным бизнесом, а сам уголь пользовался спросом в любом виде – сам по себе, в виде активов по добыче и обогащению, в виде лицензий на добычу. К отказам от лицензий на угольные участки в конце года прибавились просто отказы от угля, как бизнеса. В первую очередь, со стороны металлургов.

В ноябре о таком отказе, причем сразу от трёх угольных активов – двух действующих и одного перспективного, только с лицензией – заявило ОАО «Белон» (угольная «дочка» ОАО «Магнитогорский металлургический комбинат», ММК). Точнее, конечно, сам ММК. На выставке «Металл-Экспо» в Москве в середине ноября о намерении продать две шахты из состава «Белона» заявил финансовый директор ММК Сергей Сулимов. А 19 ноября совет директоров ОАО «Белон» принял решение «О переоформлении лицензии на право пользования недрами на участке недр «Новобачатский-2» Краснобродского каменноугольного месторождения с ОАО «Белон» на дочернее общество – ООО «Новобачатский-2». Обычно такая процедура предшествует последующей продаже проектного актива.



Александр Николаевич Богданов

OOO «Торговый дом горно-прохо 129128, г. Москва, пр. Мира 222, ст

тел./факс: +7 (495) 981-12-83, +7 (4 e-mail: Alex_bogd@mail.ru

654006, г. Новокузнецк, ул. Произволстве тел.: +7 (384) 345-82-22, факс: +7 (384) 34

e-mail: scentr2002@mail.ru

ООО «Сервисный центр горно-прох

Генеральный директор
ООО «Торговый дом горно-проходческих машин»

мерение продажи относятся к шахтам «Чертинская-Южная» и «Чертинская Коксовая», и отметил, что рассматривается также возможность продажи обогатительной фабрики «Беловская». Как сообщили российские СМИ, покупателя шахт представитель ММК не назвал, сообщил только, что Магнитка хотела бы закрыть намеченную сделку до конца нынешнего года. Что касается участка «Новобачатский-2», он уже не первый с таким названием, от которого отказался «Белон». В марте прошлого года компания таким же образом переоформила на ООО «Разрез «Новобачатский» свои лицензии на участки «Новобачатский 1» (прогнозные ресурсы – 6 млн тонн, была приобретена «Белоном» в 2004 году) и «Новобачатский 3» (прогнозные ресурсы и запасы – 9,5 млн тонн, куплена в 2007 году).

В июле прошлого года компания объявила о продаже ООО «Разрез «Новобачатский», хотя сообщение о завершении сделки появилось только в декабре. Покупателями разреза, который был запущен в 2008 году с годовой производственной мощностью 500 тыс. тонн угля (коксующаяся марка «К»), выступили три компании из Новокузнецка и одна из Кемерова. Один из этих покупателей уже приобрёл у «Белона» в апреле 2013 года ООО «Комбинат по производству щебня «Беловский каменный карьер» (БКК). Согласно отчётности ОАО «Белон», за разрез «Новобачатский» было выручено 1,1 млрд рублей, за БКК – 149,5 млн.

Перевода лицензию на «Новобачатский-2» не произошло, и «Белон» объявил, что её будет переоформлять на специально для этого созданное ООО «Разрез «Новобачатский-2». Задержка была вызвана тем, что в 2012 году Федеральное агентство по недропользованию РФ приостановило действие данной лицензии в части права на добычу угля, т. к. компания не провела на участке разведку и не поставила оцененные запасы угля на государственный баланс. В связи с приостановкой действия лицензии агентство не разрешило «Белону» переоформление прав на недра на этом участке на ООО «Разрез «Новобачатский». Теперь, когда разведка проведена, лицензия будет переоформляться на созданную в ноябре прошлого года «дочку» – ООО Добров), металлотрейдинговая сеть «Разрез «Новобачатский-2». И та в свою и недостроенный завод легких металочередь вряд ли будет строить разрез по добыче, а будет продана вместе с лицензией. Запасы угля на «Новобачатском-2», согласно отчетности «Белона», составляют 2,8 млн тонн.

Если «Чертинские», «Новобачатский-2», а затем и Беловская ЦОФ

Сергей Сулимов сообщил, что на- будут проданы, у Магнитки останется всего один угольный актив – ЗАО «Шахта «Костромовская» в Ленинске-Кузнецком районе. Отпадёт необходимость в самом ОАО «Белон»,



По данным Эдуарда Алексеенко, снижение стоимости энергетического угля с начала 2014 года составило 20%, и дальнейшее результате «уже более 60% производителей угля в мире работают в убыток»

и компания скорее всего будет ликвидирована. Такое уже было в её истории, когда в 2010 году ММК, как новый контролирующий акционер, начал распродажу активов «Белона» и ликвидировал как ставшую ненужной управляющую структуру ОАО «ПО «Сибирь-Уголь». Затем непрофильные, а потом и многие угольные активы «Белона» были проданы. В частности, комплекс из обогатительной фабрики и шахты «Листвяжная» (продан за 280 млн долларов холдингу СДС), ООО «Ресурс-Уголь» (с лицензией на участок «Поле шахты «Ерунаковская-2» с запасами 82,8 млн тонн, приобрёл «Мечел»), завод строительных материалов в Ленинске-Кузнецком (купил бывший акционер «Белона» Андрей локонструкций в Липецке.

Распродажу непрофильных активов представители Магнитки объясняли новой стратегией «Белона», направленной на обеспечение 70% потребностей ММК в коксующемся угле (против имеющихся 35%).

Теперь стало очевидно, что металлургам проще купить этот уголь на падающем рынке, чем заниматься развитием собственных угольных активов, когда сроки возврата денег не просматриваются, либо вложения могут оказаться полностью убыточными. К тому же за последнее время не только сильно упали цены на уголь – в отрасли появились новые «игроки» на рынке коксующегося угля, независимые от металлургических холдингов (такие как «Стройсервис», СДС, «ТопПром») и готовые продавать свою продукцию кому угодно. Время ожесточенной конкуренции за контроль над угольными, да и другими сырьевыми активами, похоже, уходит безвозвратно.

ЛИДЕРСТВО РОСТА И ПОСЛЕДСТВИЯ

Несмотря на текущие сложности

угольного рынка и казалось, блеклые перспективы угольной отрасли, в Кузбассе добыча угля растёт. Да, растут убытки угольщиков, им приходится сокращать инвестиции и издержки, но в целом на фоне остальной угольной России в Кузнецком бассейне продолжается рост. Объяснить его можно не только значительной инерцией такой отрасли тяжёлой индустрии как угольная, и тем, что многие компании связаны длинными контрактами. За последние два года в Кузбассе прошла значительная «чистка» отрасли (см. «А-П Рейтинг», май 2014 года, «Последняя реструктуризация»), в результате которой закрылись и выведены с рынка самые старые, самые опасные и убыточные производства, шахты Прокопьевска, Киселевска, Анжеро-Судженска. Часть производств была остановлена в результате техногенных аварий и не была восстановлена, соответственно, значительные инвестиции с неясной окупаемостью не были сделаны в такое восстановление. Оставшиеся в работе предприятия отличаются от закрытых сравнительно более здоровой экономикой, плюс они безопаснее, их деятельность несет меньше рисков аварий и связанных с ними

Можно добавить, что именно такие предприятия продолжают вводиться в строй в углепроме Кузбасса и в настоящее время. Несмотря на кризис, сложности со сбытом и низкие цены. Инвестиционные проекты в отрасли имеют длинные сроки реализации, и те предприятия, что были введены в строй в этом году, начинали строиться ещё 2-3 или даже 5-7 лет тому назад. В итоге, в этом году были уже пущены шахта «Карагайлинская» в составе шахтоуправления «Карагайлинское» (входит в ООО «Угольная компания «Заречная», контролируемое московским ООО «УВЗ-Логистик») в октябре (мощность – 1,5 млн тонн угля в год), разрезы «Тайбинский» киселёвского ООО «Инвест-Углесбыт» (1,8 млн тонн в год) и разрез «Кийзасский» в Мысках (4,5 млн тонн), а до конца года ожидаются также пуски углеобогатительной фабрики в составе шахтоуправления «Карагайлинское» и фабрики в составе компании «Кузбассразрезуголь» («Калтанская-Энергетическая», возможно, пуск пройдёт уже в январе 2015 года).

Такие предприятия могут добывать уголь с меньшей себестоимостью, и за ними будущее. Именно они продолжают увеличивать добычу, хотя и им не под силу преодолеть неблагоприятные условия современного угольного рынка. К примеру, ОАО «Кузбасская топливная компания», все производства которого, добывающие, обогатительные и транспортные, построены в последние 10-15 лет, за 9 месяцев текущего года получило 469 млн рублей чистого убытка против 329 млн чистой прибыли годом ранее. Компании удалось на 6,2% снизить себестоимость, до 12,9 млрд рублей против 13,75 млрд годом ранее, однако выручка из падения цен снизилась ещё сильнее, на 8,9%, до 14,52 млрд рублей. И это при увеличении добычи и продаж угля. Кстати, экспорт КТК в страны АТР «приносит незначительные убытки, однако данные поставки не могут быть прерваны во избежание потери привлекательного в долгосрочной перспективе рынка и наработанной клиентской базы в Южной Корее и Японии». Похоже, что данной стратегии следуют и многие другие угольные компании Кузбасса, стремясь сохранить присутствие на рынке, несмотря на убыточность такого присутствия. Ситуация типична для рынка покупателя, когда продукт в избытке, спрос ниже предложения, и именно потребитель диктует цену и условия приобретения. Почти все сырьевые рынки вошли в эту стадию развития еще в конце 2012 года, отставали только нефть и газ. Сегодня подошла очередь нефти, следом, вероятнее всего, будет газ. Нельзя рассчитывать, что высокие цены и увеличенные доходы будут длиться долго, они привлекают дополнительные инвестиции, появляются новые производства, растёт предложение и конкуренция, неизбежно падают цены.

Несмотря на текущие сложности угольного рынка и угольной отрасли, в Кузбассе добыча угля растёт



С Новым ГОДОМ!

Уважаемые коллеги, дорогие Кузбассовцы!

Нелегким выдался уходящий 2014 год, но таким богатым на события. Не раз казалось, что удача отвернулась, но благодаря нашим общим усилиям, мы преодолевали все препятствия.

Наступает 2015-й – год Овцы. Мы успешно пережили год Лошади и вступаем в эру мягкого, мирного и спокойного животного, теперь нужно думать только о хорошем.

По предсказаниям астрологов Новый год 2015 будет спокойным, без резких взлетов и падений, так как овца по натуре очень добродушное животное, она приветствует добро, поэтому все ваши добрые дела и поступки окупятся сторицей.

Предновогодняя пора – период беспокойный и радостный. Нужно не только запастись арсеналом деликатесных продуктов для приобрести праздничного стола, выбрать наряды, приобрести подарки, но и поздравить близких, коллег, друзей.

И поэтому мы спешим поздр уважаемые коллеги с наступающим 2015 годом!

Пусть следующий год каждому из нас принесет благополучие и успех, подарит новые блестящие идеи и поможет воплотить их в жизнь. Желаем н отступать никогда, и оставаться довольными своей жизнью в любой момент. Пожелаем друг другу профессионального роста, оптимизма и веры в себя!

Пусть в наших семьях царит мир и взаимопонимание, а любовь близких людей неизменным горячим пламенем будет согревать в любую минуту. Пусть на душе царит гармония, и подарите кусочек своей любви окружающему миру. Ведь нужно сажать те семена, чьи цветы мы хотим видеть вокруг себя.

Мы верим, что в Новом Году будет все по-нашему, мы прорвемся сквозь любые трудности, выйдем на новый уровень и будем при этом сильными и здоровыми. И конечно, в Новом Году будет много планов, достижений и денег!



Кемерово, ул. 40 лет Октября, 2; тел: (3842) 900-750, 900-751 caйт: landing-mzbask.ru, почта: zavod-bask@mail.ru



Конечно, в сложные времена все компании стремятся сокращать свои инвестиционные расходы, и это не зависит от отрасли и специфики бизнеса. Более того, как показали как раз события уходящего года, угольщики стараются даже отказаться от некоторых угольных запасов и/или даже работающих производств, если находят их убыточными и рискованными. Это, однако, не предполагает, что угольщикам совсем не нужны новые запасы, и они полностью отказываются от их приобретения. Обстоятельства, при которых угольщики покупают новые запасы, могут быть самыми разными, и они обычно разнятся от компании к компании. Кому запасы нужны, что расширить производство на предприятии, экономические условия на котором сравнительно благоприятны, в то время как на других предприятиях добыча убыточна и сопровождается авариями. Есть в этом году и пример того, как компания «Стройсервис» приобрела совершенно новый участок, требующий освоения практически с нуля, который позволит расширить марочный ассортимент добываемого угля, да и саму добычу.

Хотя подавляющее большинство выбранных десяти крупнейших угольных участков 2014 года приобретены в стандартных производственных целях – для поддержания или некоторого расширения добычи на уже действующих производствах. Такие участки у угольщиков называются «прирезками» к уже имеющимся запасам.

НОВЫЕ ВЗАМЕН СТАРЫХ

Пять участков (но за четыре покупки) были приобретены под строительство новых угольных предприятий. Лицензию на Камышанский Северный на аукционе 20 ноября купила компания «СУЭК-Кузбасс». На аукцион помимо победителя были допущены ООО «СУЭК-Хакасия», ООО «Ресурс» и ООО

«ТД «Сибирь». Однако представители двух последних участников на аукцион не прибыли. От ООО «СУЭК-Хакасия» предложений не было, и аукцион был завершен после одного предложения со стороны СУЭК-Кузбасс с итоговой ценой 71,5 млн рублей при начальной 65 млн. Как пояснил после торгов технический директор ОАО «СУЭК-Кузбасс» Анатолий Мешков, новый участок недр необходим компании для строительства нового угольного разреза в связи с тем, что в этом году прекратил добычу в связи с исчерпанием запасов разрез «Майский в составе компании. После этого в работе остались ещё два разреза – «Камышанский» и «Заречный». По словам Анатолия Мешкова, новое предприятие будет построено с использованием инфраструктуры действующих производств, в частности, разреза «Камышанский», а также техники и оборудования «Майского», «хотя новую технику и оборудование также придется приобретать». Мощность нового разреза, по оценке технического директора СУЭК-Кузбасс, составит от 3 до 4 млн тонн угля в год. По условиям лицензии на участок Камышанский Северный, её владелец обязан построить на участке добывающее предприятие через 8 лет при сроке действия лицензии 20 лет.

Мощность участка Убинский поменьше, чем у Камышанского Северного, однако, покупка лицензии на него кемеровским «Стройсервисом» стала довольно редким случаем, когда были проданы права на участок с углем коксующейся марки Ж. Как пояснили в отделе по связям с общественностью ЗАО «Стройсервис», освоение нового участка недр будет осуществляться силами разреза «Шестаки». Проект освоения предусматривает строительство горно-перерабатывающего комплекса с обогатительной фабрикой, железнодорожной станцией и другими объектами производственной и социально-бытовой инфраструктуры. На эти цели планируется направить более 15 млрд рублей. Реализация проекта предполагает вдвое увеличение численности работников разреза «Шестаки» (до более 2 тыс. человек) и расширение мощности предприятия до 4 млн тонн угля в год с 1 млн. Фактически, с учётом того, что запасы «Шестаков» подходят к концу, новое производство призвано заменить старое.

Похожим образом, но особым порядком, установленным Федеральным агентством по недропользованию РФ и Минприроды РФ, было продано три участка с обременением в виде ликвидации ранее закрытого убыточного предприятия. Оба аукциона (на одном из них продавалось сразу два новых участка) выиграло ООО «Сибэнергоуголь», предприятие холдинга «СДС-Уголь». При покупке лицензии на участок Ананьинский Восточный 2 оно обязалось провести ликвидацию шахты им Ворошилова в Прокопьевске, с покупкой лицензий на Бунгурский Южный-2 и 8 Марта-2 - ликвидацию шахты «Киселёвская» в Киселёвске. Лицензионными условиями предусмотрено, что покупатель новых запасов, получает также права пользования недрами на участках старых закрывающихся шахт, но без права добычи угля. Зато с обязанностью в течение 5 лет провести ликвидационные работы, биологическую и техническую рекультивацию. Дело – это весьма недешёвое. По оценке «СДС-Угля», обычные расходы на ликвидационные работы на старых шахтах с большим числом горных выработок составляют 4-5 млрд рублей. При этом «Сибэнергоуголь» не получил никаких преференций и льгот.

ЗАПАСЫ В РАЗВИТИЕ

Остальные участки были куплены для развития уже имеющихся и действующих угледобывающих предприятий, в том числе, и с возможностью увеличения добычи. ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ) победила на аукционе на получение права добычи на участке Сартакинский 2.



11 декабря 2014 года исполняется 65 лет со дня рождения директора ИУ СО РАН, член-корреспондента РАН, Владимира Ивановича Клишина.

Владимир Иванович Клишин – известный специалист в области горного дела. Окончив в 1972 году Томский политехнический институт сразу же начал работать в Институте горного дела СО РАН, прошел путь от инженера до заместителя директора по научной работе. В 2011г. возглавил Институт угля Сибирского отделения Российской академии наук.

В.И. Клишин – доктор технических наук, профессор, членкорреспондент РАН, Заслуженный изобретатель РФ, действительный член Академии горных наук. Стаж его научной, образовательной, управленческой деятельности составляет более 40 лет. За этот период В.И. Клишиным проведены исследования взаимодействия механизированных крепей с вмещающими породами угольного пласта, обоснованы технологические решения разработки мощных пологих и крутых угольных пластов с управляемым и регулируемым выпуском угля; технология разрушения труднообрушаемых кровель методом направленного гидроразрыва горного массива, а также техника и средства ее реализации; создано уникальное оборудование для проведения дегазационных, технологических скважин, предложены нетрадиционные решения добычи кимберлитовых алмазосодержащих руд. Владимир Иванович активно занимается подготовкой научных кадров. Среди его учеников 9 кандидатов наук. Он – автор и соавтор более 300 научных работ и 100 авторских свидетельств СССР, патентов на изобретение и полезные модели РФ. В. И. Клишин – член Объединенного ученого совета наук о Земле СО РАН, Бюро научного совета РАН по проблемам горных наук, рабочей группы Минэкономразвития РФ, Президиума Кемеровского научного центра СО РАН, Академии горных наук, редакционного совета издательства журнала «ФТПРПИ», «Вестник КузГТУ», «Горная книга», «Рудник будущего». Он является Президентом НП «Ассоциация машиностроителей Кузбасса», Научно-технического совета Группы предприятий Западно-Уральского машиностроительного концерна (ГП ЗУМК).

Большой личный вклад в развитие угольной науки и промышленности Владимира Ивановича Клишина отмечен достойными награ-

Сердечно поздравляем Вас, уважаемый Владимир Иванович, с юбилеем! Желаем крепкого сибирского здоровья, открытого горизонта новых идей, воплощения научной мечты! Счастья Вам и благополучия!

По словам Сергея Денисенко, председателя совета директоров «Кузнецкинвестроя», технико-экономическое обоснование освоения новых запасов на участке Корчакольский Глубокий. предполагает, что мощность действующего разреза компании -«Корчакольский» будет увеличена до 2-2,5 млн тонн

Как сообщил представитель КРУ Дмитрий Шамов, данный участок нужен для развития Сартакинского поля Сартакинского угольного разреза (в его составе три добычных поля), использованием новых запасов позволит увеличить добычу на этом поле с 1,8 млн до 3 млн тонн в год.

Новокузнецкое ОАО «Кузнецкая инвестиционно-строительная компания» (Кузнецкинвестстрой) приобрело лицензию на участок Корчакольский Глубокий, который на 61% располагается под действующим разрезом «Корчакольский», в составе ОАО. По данным Сергея Денисенко, председателя совета директоров «Кузнецкинвестроя» (контролируется итальянской компанией Coeclerici), компания давно готовила проведение аукциона, еще с 2011 года, подала соответствующую заявку в Федеральное агентство по недропользова-

нию. Технико-экономическое обоснование освоения новых запасов уже подготовлено компанией, оно предполагает, что мощность разреза компании будет увеличена до 2-2,5 млн тонн. Однако, точные параметры расширения, пояснил Сергей Денисенко, будут зависеть от подготовленного и согласованного проекта освоения нового участка. В 2013 году «Корчакольский» добыл 1,235 млн тонн угля.

Мрасский Глубокий, который на аукционе в августе достался ОАО «Угольная компания «Южная» (входит в новокузнецкий холдинг «Сибуглемет»), как пояснил гендиректор компании Ильгиз Халимов, необходим для строительства шахты «Мрасская» проектной мощностью 3 млн тонн угля в год. Первую её очередь планируется ввести в 2020 году. ОАО «Кузбасская топливная компания» приобрело Листвяничный 1 в соответствие с долгосрочной стратегией развития, как пояснил представитель компании Максим Скороходов.

Похожими доводами были обоснованы и другие покупки новых участков в уходящем году, не только те, что вошли в список десяти самых крупных. Запасы этих участков примыкают к действующим угольным разрезам или находятся в значительной части под ними. Покупка этих запасов позволит продолжить работу действующего разреза в одном случае, и увеличить добычу в другом.

Вряд ли можно рассчитывать, что новые запасы, приобретённые в 2014 году, как-то изменят расклад сил в угольной отрасли Кузбасса. Как уже было сказано, практически все новые участки были куплены в развитие действующих производств, или для замены старых и убыточных. Конечно, освоение некоторых участков меняет географию угольной отрасли – она уходит полностью или почти полностью из Прокопьевска и Киселёвска, сдвигается все дальше на восток от осевой для региона железной дороги Юрга-Ленинск-Кузнецкий-Новокузнецк, но практически все компании. купившие новые запасы, отнесятся к «старым» угольщикам, работающим в отрасли не менее 10 лет. Новых «игроков» продажи 2014 года в отрасль не привели, как это бывало нередко в предыдущие годы. И с учетом существующего положения дел на угольном рынке шансы на их появление в ближайшее время весьма невелики.

РЕЙТИНГ УГОЛЬНЫХ УЧАСТКОВ, ПРИОБРЕТЕННЫХ В КУЗБАССЕ В 2014 ГОДУ (В МЛН ТОНН)

Nº	Дата торгов	Название	Месторождение	Территория	Победитель аукциона	Цена покупки (млн рублей)	Марка угля	Запасы (млн тонн)
1	20 ноября	Камышанский Северный	Камышанское и Северо-Талдинское	Прокопьевский район	ОАО «СУЭК-Кузбасс»	71,5	Д, ДГ и Г	110
2	12 марта	Сартакинский 2	Уропское	Беловский район	ОАО «УК «Кузбассразре- зуголь»	121	Д	98
3	6 марта	Убинский	Убинское	Ленинск-Кузнецкий район	3A0 «Стройсервис»	249,7	Ж	97,8
4	5 августа	Мрасский Глубокий	Томское и Сибиргинское	Междуреченск и Новокузнецкий район	ОАО «УК «Южная»	214,5	KC, OC, TC	79,1
5	5 августа	Ананьинский Восточный 2	Чумышское	Новокузнецкий район	000 «Сибэнергоуголь»	99	A	71
6	6 марта	Краснобродский Глубокий	Краснобродское	Краснобродский городской округ и Беловский район	000 «Горнорудная компания Урала»	86,9	T	65
7	12 марта	Иганинский	Уропское и Егозово- Красноярское	Беловский район	000 «Горнорудная компания Урала»	101,1	Д, ДГ и Г	61
8	17 сентября	Бунгурский Южный-2 и 8 Марта-2	Бунгурское и Прокопьевское	Новокузнецкий и Прокопьевский районы, Прокопьевск	000 «Сибэнергоуголь»	215,6 и 2,3	АиТ	55 и 4,3
9	12 марта	Листвяничный 1	Караканское	Прокопьевский и Беловский районы	ОАО «Кузбасская топлив- ная компания»	41,8	Д	56
10	4 марта	Корчакольский Глубокий	Карачиякское	Новокузнецкий район	ОАО «Кузнецкая инве- стиционно-строительная компания»	110,1	ТиОС	51

Мастерская Суворова

Мы создаём уникальные скульптуры из каменного угля с 2005 года. За эти годы мы накопили колоссальный опыт в изготовлении сувениров и скульптур из этого природного материала и будем рады помочь вам в создании необычного подарка для ваших партнёров по бизнесу.

Чёрное золото Кузбасса – идеальный вариант подарка!

Историю Игоря Ивановича Суворова нельзя назвать необыкновенной. Дед был кузнецом и деревенским умельцем. Практически все детство было проведено рядом с дедом, который привил любовь к труду и творческое мышление.

Лет в одиннадцать, познакомился у дяди с работами по дереву. И выпросив два резца начал заниматься этим самостоятельно. С каждым годом, совершенствуя своё мастерство, старался сделать работу уникальной, чтобы люди глядя на них, могли заглянуть себе в душу.

Летом 2005 года директор изостудии сказала в шутку, что Игорю слабо сделать работу из угля. Он попробовал и на выставке «Шахтёрский характер» в городе Белово в 2005 году получил диплом «За лучшее произведение из угля». В тот год была выставлена первая работа из угля «Хозяюшко камня горючего».



В 2006 году на этой выставке Игорь представил работы из угля «Волхв» и «Молитва», где получил диплом «Победитель областной выставки» и был назван единственным в Кузбассе резчи-

Сегодня - Мастер многократный лауреат областного конкурса «Шахтёрский характер».

Наши работы находятся во многих

граничных. Скульптура из угля – идеальный сувенир из Кузбасса, поэтому такой подарок гостям очень популярен в кузбасских компаниях.

«Мечел», «ГРОМАДА», «СДС-Уголь», «СДС-Энерго», КемНЦ СО РАН, КОКС, ООО «ИЦ «АСИ», ОАО «Междуречье», «Золотое Руно», администрация Топкинского района, - неполный список компаний, которые обращались к нам за сувенирами и скульптурами из угля.

В 2009-2012 году Газпром заказывал целую серию скульптур: «Мы дарим Вам свет», «Михайло Волков», «Вместе» и несколько других.



В 2014 году по заказу Группы изданий «Авант» были выполнены дипломы для лауреатов премии «Авант Персона-2014».



В этом же году у нас заказали скульчастных коллекциях, в том числе и за- птуру-логотип для «Альфа Банка».

В 2009 году к нам обратились родственники заслуженного шахтёра Кузбасса, всю жизнь проработавшего на шахте, с просьбой изготовить его бюст. До этого мастер никогда не резал скульптуры с портретным сходством. Два месяца ушло на эту работу.



Мастер любит выполнять работы на заказ. Иногда поступают очень неожиданные заказы.

Из самых необычных и запоминающихся был, пожалуй, заказ от компании «Гудлайн» на изготовление подарка компании, которая создала «WORD OF TANKS». Они заказали танк – КВ-2.



Самый простой и самый популярный вариант - это логотип компании, вырезанный на камне.



Суворов Игорь Иванович художник-скульптор 8-905-994-73-62 8-951-168-80-08 www.mastersuvorov.ru master-suvorov@yandex.ru



Уходящий год отмечен в развитии экономики Кузбасса значительными сокращениями вложений в основные отрасли индустрии региона, такие как угледобыча, металлургия, нефтепереработка и химия, и беспрецедентным ростом инвестиций со стороны энергетики. Именно эта отрасль в последние три года выступает в роли инвестиционного «локомотива» региональной экономики. В центре повышенной инвестактивности была программа строительства и модернизации генерирующих мощностей ООО «Сибирской генерирующей компании», однако, развивались также тепловая генерация и сетевой комплекс.

НОВАЯ ГЕНЕРАЦИЯ

Инвестиционная программа ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК) стартовала еще в 2010 году, и уже тогда было ясно, что она будет одним из крупнейших инвестиционных проектов в Сибири. Объявленная стоимость программы за период 2010-2014 гг. превышает 86 млрд рублей. При этом более половины всех вложений (44 млрд рублей) и проектов приходится на Кузбасс. На энергосистему Кемеровской области приходится самое большое количество построенных СГК дополнительных мошностей - как за счёт нового строительства, так и за счёт замены устаревших энергоблоков. В числе построенных в этом году кузбасскими энергетиками – новая газотурбинная электростанция в Новокузнецке мощностью 298 МВт, два модернизированных блока на Томь-Усинской ГРЭС суммарной установленной мощностью 245 МВт и два блока на Беловской ГРЭС установленной мощностью 440 МВт.

Первоначально реализация планов намечалась на более ранние сроки. Планировалось, что пуски Новокузнецкой ГТЭС и модернизированных турбогенераторов на Беловской и Томь-Усинской ГРЭС пройдут в конце 2013 года, но действительность скорректи-

ровала планы. По данным энергетиков, при строительстве новых энергоблоков пришлось решать проблемы, которые первоначальными планами никак не были предусмотрены и с которыми ранее просто не сталкивались. В частности, пришлось проводить дополнительные строительные и монтажные работы с учётом повышенной сейсмоопасности после Беловского землетрясения в июне 2013 года. Определённый сдвиг сроков вызвала необходимость дополнительных испытаний нового оборудования, его наладки. Это было вызвано тем, что давно уже и в российской энергетике, и в сибирской, не велись такие работы. И. наконец, в ходе реализации инвестиционной программы СГК возник дефицит строительно-монтажных мощностей, специалистов соответствующего профиля, который было весьма непросто решить.

В итоге, первые в этом году пуски по инвестпрограмме СГК прошли в начале июня, когда губернатор Кузбасса Аман Тулеев и гендиректор ООО «Сибирская генерирующая компания» Михаил Кузнецов запустили в эксплуатацию одновременно два реконструированных энергоблока – №4 на Беловской ГРЭС мощностью 220 МВт (увеличение мощности станции на 20МВт) и №5 на

Томь-Усинской ГРЭС мощностью 121,4 МВт (увеличение мощности станции на 35,4МВт). Аман Тулеев отметил не только масштабность и значимость введённых в строй объектов, но и то, что новые блоки повысят надёжность кузбасской энергосистемы и сохранят спрос на уголь (ежегодная потребность новых блоков в угле составит 1,1 млн тонн). Михаил Кузнецов отметил, что общий объём инвестиций в реализацию проектов составил 13 млрд рублей, при этом были установлены не только новые турбины и генераторы, заменено всё вспомогательное и электротехническое оборудование, реконструированы гидротехнические сооружения. Кроме того, на станциях были увеличены ёмкости золоотвалов. Кроме того, на Беловской ГРЭС был серьёзно реконструирован котлоагрегат с увеличением производительности, а на Томь-Усинской ГРЭС под энергоблок №5 возвели новый корпус, а также различные вспомогательное оборудование и сооружения (насосная пожаротушения, канализационная насосная станция дождевых сточных вод, очистные сооружения замасленных стоков). Работы по комплексной реконструкции блоков были проведены

1 октября к блоку №5 на Томь-Усинской ГРЭС прибавился ещё один новый энергоагрегат – блок №4. На его реконструкцию было потрачено около 4,5 млрд рублей. Энергоблок успешно прошёл испытания на несение максимальной и минимальной нагрузок и работу в режиме загрузки и разгрузки на полную величину регулировочного диапазона мощности. Поскольку все параметры оборудования соответствовали заявленным техническим требованиям, энергоблок №4 прошёл аттестацию Системного оператора и с 1 октября введён в эксплуатацию. Его установленная мощность составила 124 МВт при проектной мощности 110 МВт. Прирост мощности электростанции за счёт реконструкции энергоблока составил 38 МВт (мощность заменного энергоблока 86 МВт), а полная установленная мощность Томь-Усинской ГРЭС с учётом реконструкции блоков №4,5 с 1 октября – 1345,4 МВт вместо ранее установленной мощности станции 1272 МВт.

Оба новых турбогенератора №4 и №5 были размещены в заново отстроенном корпусе. По данным Владимира Урухпаева, заместителя директора Томь-Усинской ГРЭС по инвестициям, изначально проект планировалось реализовать в существующем главном корпусе, «но анализ строений, металлоконструкций, каркасов, фундаментов и агрегатов показал несоответствие их нормативу по сейсмике». Сегодня он составляет 8 баллов, а в годы строительства станции, 1953-1957 гг. был равен 6 баллам. Поэтому в сентябре 2011 года было принято решение, под новые блоки строить новый корпус с восточной стороны существующего главного корпуса. Для этого пришлось снести существующий административно-бытовой корпус и на его месте возвести новый главный корпус под блоки №№ 4, 5 площадью 2,5 тыс. кв. метров.

В середине октября СГК запустила газотурбинную электростанцию (ГТЭС) «Новокузнецкая», абсолютно новый объект в сфере генерации и первую станцию, построенную в энергетике Кемеровской области с нуля за последние полвека. Что особо отметил на открытии «Новокузнецкой» губернатор Аман Тулеев. Новая электростанция призвана решать сразу несколько важных и сложных задач для энергосистемы Кузбасса, да и всей Сибири – покрывать пиковые нагрузки, уменьшить зависимость от внешних поставок, увеличить собственную выработку электроэнергии, сократить дефицит энергомощностей в регионе.

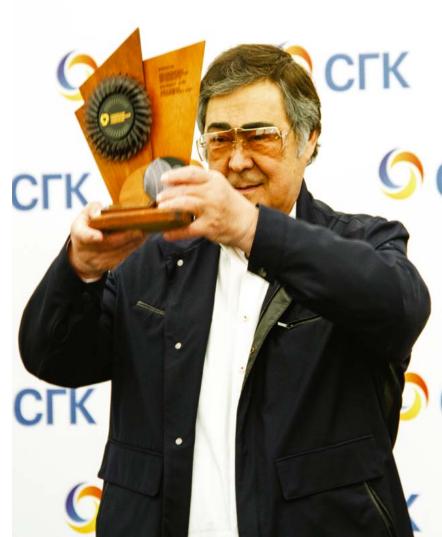
Последний раз в Кузбассе пускалась в качестве новой электростанции Беловская ГРЭС. Это было в 1964 году

(в конце 60-х гг. была построена также Западно-Сибирская ТЭЦ, но за пределами энергосистемы региона, в качестве блок-станции при Западно-Сибирском металлургическом комбинате). ГТЭС «Новокузнецкая» была построена всего за три года, хотя при ее строительстве пришлось решать самые сложные в техническом плане залачи, вель полобная станция является уникальной не только для Кузбасса, но и для всей энергетики зауральской части России. Как подчеркнул Аман Тулеев, ввод в строй новых мощностей особенно важен в связи с большими и растущими потребностями региона в энергии: «в Кузбассе 3600 заводов и фабрик, и их число увеличивается, в 2015-2016 гг. планируется ввести в строй ещё 7 новых разрезов и шахт,

ежегодно вводится в строй 1,1 млн кв. метров нового жилья, а это значит, что 25-26 тысяч семей ежегодно переезжают в новое жильё, и нельзя строить дальше, если нет электроэнергии».

Новые энергомощности нужны и в связи с тем, что внутреннее потребление превышает производство электроэнергии в Кузбассе. Заметный дефицит мощностей наблюдается как раз на юге региона, и его проявление, особенно в момент возникновения пиковых нагрузок, призвана покрывать ГТЭС «Новокузнецкая». Отдельно отметил губернатор экологичность станции, которая будет работать на природном газе, для Новокузнецка, перенасыщенного грязными производствами, такая характеристика крайне важна.





На торжественной церемонии запуска энергоблоков на Беловской ГРЭС и Томь-Усинской ГРЭС губернатор Кузбасса Аман Тулеев отметил не только масштабность и значимость введённых в строй объектов, но и то, что новые блоки повысят надёжность кузбасской энергосистемы и сохранят спрос на уголь





Пуски новых турбоагрегатов и новой газотурбинной электростанции «Новокузнецкая» стали выдающимися событиями в жизни Кузбасса в 2014 году, показателем стабильного и уверенного развития всей экономики региона и его энергетической системы. Такого грандиозного обновления в народном хозяйстве Кемеровской области не было уже много лет. И возможно не будет ещё долго. Десятки миллиардов рублей капитальных вложений освоила «Сибирская генерирующая компания» в рамках программы обновления генерирующих мощностей энергосистемы Кузбасса. Это обеспечило заказы десяткам предприятий энергетического машиностроения, металлургии, строительного комплекса.

В начале июня ООО «Сибирская генерирующая компания» запустило в эксплуатацию одновременно два реконструированных энергоблока – №4 на Беловской ГРЭС мощностью 220 МВт (увеличение мощности станции на 20МВт) и №5 на Томь-Усинской ГРЭС мощностью 121,4 МВт (увеличение мощности станции на 35,4МВт).



ЭНЕРГЕТИКИ КУЗБАССА

На открытии ГТЭС «Новокузнецкая» Аман Тулеев отдельно отметил экологичность станции, которая будет работать на природном газе, для Новокузнецка, перенасыщенного грязными производствами, такая характеристика крайне важна.



Генеральный директор СГК Михаил Кузнецов подчеркнул уникальность новой станции: «Электростанций такого типа всего три в России, каждая из которых имеет специальное назначение». Станция в первую очередь предназначена для покрытия потребностей в электроэнергии в моменты пиковых нагрузок. Для этого она обладает уникальной характеристикой очень быстро, всего за 18 минут, набирать полную мощность (угольному энергоблоку для запуска требуется 6-8 часов). И благодаря своим возможностям покрывать пиковые нагрузки, «Новокузнецкая» уже поменяла экономику и производственную динамику СГК.

До появления ГТЭС, как пояснил Михаил Кузнецов, в энергосистему Сибири и Кузбасса ежегодно поступало до 6 млрд кВт-часов электроэнергии из европейской ценовой зоны, где стоимость такой энергии в 1,5 раза выше, чем в Сибири. Такой переток был обусловлен как раз тем, что в момент неожиданного падения выработки на станциях Казахстана, которые работают вместе со станциями России в объединенной энергосистеме, требовались пиковые быстрозапускаемые мощности. Поскольку в Сибири их не хватало, системный оператор направлял электроэнергию из европейской части России. ГТЭС «Новокузнецкая» стала на пути таких и, естественно, вводом в строй новых

перетоков дорогой энергии. Даже без постоянного включения новой станции в работу, а просто за счет её наличия, появилась возможность увеличить загрузку остальных кузбасских станций СГК.

В результате, по итогам октября компания сообщила о резком увеличении выработки электроэнергии, на 75,6% в октябре по сравнению с октябрем 2013 года и на 23,3% по сравнению с сентябрем 2014 года. При этом электростанции Кузбасского филиала СГК в октябре 2014 года выработали свыше 1610 млн. кВт-час, что на 65% больше, чем в октябре 2013 года (975,3 млн. кВт-час), и на 10% больше показателя сентября этого года. С начала года, конечно, показатели роста не столь значительны — за 10 месяцев станции СГК увеличили выработку по сравнению с аналогичным периодом 2013 года на 5%, что вызвано тем, что в весенне-летний период они вырабатывали электроэнергии на 10-20% меньше, чем в 2013 году.

Увеличение выработки тепловыми станциями СГК в сентябре и октябре в компании объяснили маловодностью в сибирских реках, в результате чего сократилось предложение электроэнергии со стороны гидроэлектростанций, пониженной среднемесячной температурой воздуха (в октябре 2014 года на 1,8 градуса ниже октября 2013 года)

В конце октября в Кемерове филиал ОАО «МРСК Сибири» -

«Кузбассэнерго-РЭС» ввёл в строй крупную энергоподстанцию – име-

мощностей - 665 МВт по всей компании, в Кузбассе, в Алтайском и в Красноярском краях. До конца года ожидается пуск ещё одного реконструированного блока – №6 на Беловской ГРЭС. По оценке директора кузбасского филиала СГК Юрия Шейбака, после получения всей разрешительной документации, прохождения комплексного опробования и получения акта на ввод в эксплуатацию этот блок будет введён в работу до конца 2014 года.

На пуске ГТЭС «Новокузнецкая» Михаил Кузнецов сделал прогноз, что в 2015 году компания увеличит выработку электроэнергии на всех своих станциях на 6-8 млрд кВт-час.

РАЗВИТИЕ СЕТЕЙ

Однако модернизация кузбасской энергосистемы не может ограничиться только постройкой или модернизацией электрогенерирующих мощностей. Для их выдачи нужны и новые сетевые возможности, как на стадии выдачи электроэнергии с самих станций, так и на стадии подачи ее потребителям. В уходящем году в сетевом комплексе Кузбасса тоже были заметные вводы. В частности, ОАО «ФСК ЕЭС» в июле нынешнего года построила новые линии электропередачи 220 кВ для выдачи мощности ГТЭС «Новокузнецкая». Всего для выдачи электроэнергии с новой станции было построено четыре линии общей протяженностью 4,24 км от ГТЭС до действующих магистральных сетей.

В ходе работ было установлено 16 опор из оцинкованного металла и выполнена подвеска провода. В июле две воздушные линии были включены для питания собственных нужд электростанции. Две другие были включены после пуска станции. Инвестиции ФСК ЕЭС в проект составили 120 млн рублей. А всего за последние пять лет компания инвестировала в развитие электросетевого комплекса Кузбасса более 11 млрд рублей. Значительная часть работ была проведена как раз на юге региона с его повышенной концентрацией промышленности и дефицитом энергомощностей.

В конце октября в Кемерове филиал ОАО «МРСК Сибири» – «Кузбассэнерго-РЭС» ввёл в строй крупную энергоподстанцию мощностью 110/10 кВ. Станция стала именной, получив название в честь кузбасского энергетика, заслуженного работника ЕЭС России, ветерана энергетики и заслуженного энергетика Российской Федерации Владимира Ивановича Лапина. На торжественном пуске подстанции заместитель губернатора по угольной промышленности и энергетике Андрей Гаммершмидт назвал 2014 год «рекордным по пуску объектов энергетики и новых мощностей». Подстанция им. Лапина построена в рамках широкомасштабного проекта по созданию энергокольца в Кемерове, которое призвано обеспечить «резервирование и создание перетоков электроэнергии для повышения надежности городской энергосистемы».

Новая подстанция оснащена двумя трансформаторами и сможет выдавать 25 МВт мощности. На ней установлены элегазовые выключатели, отсутствие в них масла снижает риск возникновения пожара, увеличивает эксплуатационные качества. Поскольку подстанция расположена на проспекте Притомский, для защиты новых микрорайонов от шума, оба трансформатора окружены звукопоглощающим экраном. Как отметил глава Кемерова Валерий Ермаков, от новой подстанции будут получать электроэнергию два микрорайона с общей площадью жилого фонда около 600 тысяч кв. метров.

БОЛЬШЕ ТЕПЛА

Однако не только генерирующими мощностями и развитием сетевого комплекса отметилась энергетика в 2014 году. Продолжилось и развитие сферы производства и транспортировки тепловой энергии. В Кемерове в сентябре завершился монтаж новой тепломагистрали, которая призвана обеспечить теплом новый, ещё строящийся микрорайон №68 в Ленинском районе города.

Её общая протяженность составляет 1050 метров (в двухтрубном исчислении), диаметр – 300 мм. Проектная мощность теплотрассы по тепловой нагрузке – 20,5 Гкал/час. В ближайшие годы в микрорайоне №68 планируется

построить более 100 тысяч кв. метров жилья, которые благодаря новой теплотрассе, будут подключены к действующей в городе системе централизованного теплоснабжения. Получать тепло и горячую воду потребители микрорайона будут от Кемеровской ГРЭС и Ново-Кемеровской ТЭЦ (группа СГК).

Стоимость тепломагистрали оценивается в 107 млн рублей. Для финансирования реализации проекта по строительству этой теплотрассы впервые в Кемерове использовался механизм индивидуальной платы за подключение потребителей к системе теплоснабжения. Размер платы был установлен Региональной энергетической комиссией Кемеровской области индивидуально для застройщика микрорайона № 68.

«Новая тепломагистраль стала результатом привлечения в энергетику Кузбасса внешних инвестиций, – пояснил директор ОАО «Кемеровская теплосетевая компания» Сергей Мифтахов. – Эта теплотрасса даст возможность подключить перспективный район жилой застройки к системе централизованного теплоснабжения. А его преимущества по сравнению с локальными котельными очевидны: высокая надежность, энергоэффективность, экологическая безопасность. И главное – экономичность: стоимость тепла для потребителей при централизо-

В ближайшие годы в микрорайоне №68 планируется построить более 100 тысяч кв. метров жилья, которые благодаря новой теплотрассе, будут подключены к действующей в городе системе центра-







ванном теплоснабжении ниже, чем при теплоснабжении от котельных».

Однако не всегда доводы в пользу централизованного теплоснабжения в 2014 году получали поддержку. В августе в столице Кузбасса состоялись публичные слушания проекта «Схема теплоснабжения г. Кемерово на период 2012-2016 гг. с перспективой до 2027 г». Администрация города высказалась за принятие такого варианта схемы теплоснабжения Кемерова, который не устроил СГК, поскольку предусматривает как раз сокращение доли централизованного теплоснабжения в пользу более дорогостоящих в производстве тепла котельных.

Разработчик проекта схемы теплоснабжения города Кемерово – московское ОАО «ВНИПИэнергопром» – предложил 8 вариантов развития теплоснабжения Кемерова: по четыре на левом и правом берегах реки Томь. В качестве базового варианта схемы был выбран «восьмой». Он предусматривал закрытие Кемеровской ТЭЦ (входит в группу СГК) в правобережной части Кемерова как неэффективной и перевод теплоснабжения этой части города на поставки тепла с Кемеровской ГРЭС с лизирована сфера тепловой генерации, левого берега. Для чего нужно построить новую теплотрассу через реку Томь. Однако в конечном итоге представитель «ВНИПИэнергопром» Александр Иванов с учетом полученных замечаний к проекту высказался за вариант, названный им «восьмой плюс», который предполагает сохранение Кемеровской ТЭЦ а промышленным потребителям. ОАО и перевод на ее поставки нескольких микрорайонов Рудничного района Кемерова, которые сейчас обслуживаются руемый договор на поставку дополкотельными №27 и 45 OAO «Теплоэнерго». В этом случае ежегодная экономия только городского бюджета на сокращении субсидий в тарифе составит 171 млн в год и около 2,5 млрд до 2027 года.

Такое предложение в ходе публичных слушаний поддержал независимый эксперт Александр Крумгольц, напомнивший, что Минэнерго РФ ни при каких обстоятельствах не пойдёт на закрытие теплоэлектроцентрали и уже отказывало в этом властям и энергетикам в других городах. Он напомнил, что у СГК

состоялись публичные слушания проекта «Схема теплоснабжения г. Кемерово на период 2012-2016 гг. с перспективой до 2027 г»

стоит незагруженная теплотрасса от Кемеровской ТЭЦ до новых микрорайонов Рудничного района, строительство которой пять лет назад обошлось в 1,5 млрд рублей. Кроме того, по его оценке, проект схемы требует актуализации, и в нынешнем варианте он будет отвергнут министерством, как не отвечающий постановлению правительства РФ от 2012 №151 «О требованиях к схемам теплоснабжения, порядку их разработки и утверждения».

Однако эти доводы не убедили главу города Кемерово Валерия Ермакова, и он высказался за передачу проекта схемы теплоснабжения в Министерство энергетики РФ в базовом варианте. В октябре стало известно, что Минэнерго не приняло такой вариант схемы. Как и прогнозировал Александр Крумгольц, ведомство не идёт на закрытие объектов централизованного теплоснабжения города.

Очевидно, что как ни была монопов ней тоже формируется конкурентная борьба, в том числе, и в области регулирования и перспективного городского планирования. Не случайно, в уходящем году две компании в составе СГК заключили договоры о новых поставках тепла. Правда, не населению, «Ново-Кемеровская ТЭЦ» с 15 октября заключило долгосрочный нерегулинительного объема пара кемеровский «Химпром», который предусматривает поставку 160 тысяч гигакалорий тепла в паре в год до конца июля 2017 года. А в конце ноября ОАО «Кемеровская генерация» заключило такой же договор с кемеровским ПО «Токем», который предусматривает годовую поставку 45 тысяч гигакалорий тепла от Кемеровской ГРЭС. «Мы возвращаем своих бывших промышленных потребителей пара, которые в 90-х годах в условиях сокращения объемов производства

стали переходить на собственные, локальные, котельные, отказываясь от теплоснабжения от ТЭЦ и ГРЭС», – пояснил по этому поводу первый заместитель директора Кузбасского филиала СГК по экономическому развитию Александр Лавров. – Сегодня, когда ситуация меняется, предприятия модернизируют свою произведенную базу, наращивают объем, мы готовы сотрудничать и предлагаем им поставку пара с наших ТЭЦ и ГРЭС по более низкой цене, чем себестоимость его производства на их локальных котельных, зачастую работающих на дорогом природном газе».

В свою очередь дополнительные поставки тепла промышленным потребителям позволит энергетикам работать в условиях долгосрочной договоренности и гарантированного отбора пара, и наращивание объемов производства тепловой энергии даст возможность станциям работать в режиме когенерации, производя большее количество электрической энергии. СГК объявила, что ОАО «Ново-Кемеровская ТЭЦ» планирует заключить в скором времени еще один договор на поставку дополнительного объёма пара, на этот раз с кемеровским ОАО «Азот». Предполагаемый объём – 220 тысяч гигакалорий пара в год.

Уходящий 2014 год был, безусловно, уникальным в современной истории кузбасской энергетики, рекордный по количеству и масштабу пусков новых объектов, по объёмам освоенных капитальных вложений, по сложности и уникальности решаемых производственных и технических задач. Такого года уже не будет, а если и будет, то нескоро в развитии отрасли. Хотя, конечно, у неё остается ещё множество проблем, и, соответственно, резервов для роста. Некоторые перспективы были даже намечены в этом году, например, администрация Юрги объявила на начало декабря конкурс на разработку рабочей документации на строительство крупной газовой котельной мощностью 115 МВт. Как раз для решения проблем обеспечения города теплом, как раз средствами централизованного теплоснабжения.

СУПЕРКАРТА



0% по кредиту на 145 дней 0 руб. за обслуживание карты

8 800 555 20 20 (3842) 44 20 20 www.psbank.ru



Процентная ставка от 29,9% до 34,9%. Первый льготный период кредитования до 145 дней является однократным, последующие льготные периоды кредитования — до 55 дней. Более подробную информацию по тарифам, срокам выпуска о тарифах, сроках выпуска карты и необходимых документах можно узнать на сайте банка или по телефону круглосуточного контакт-центра. ОАО «Промсвязьбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3251.



Уходящий 2014 год был не слишком удачен для банковского рынка – стагнация в экономике, сокращение спроса на кредиты и депозитные продукты, да и политическая обстановка в мире преподнесла российскому финансовому рынку немало сюрпризов. Тем не менее, в этих условиях прогнозы экспертов на конец года нельзя назвать пессимистичными.

НЕ ЛУЧШИЙ ГОД

Замедление темпов роста экономики, снижение платежеспособности населения и бизнеса, нестабильность на валютном рынке – все эти факторы негативно отразились на динамике развития банковского сектора в 2014 году. Ситуация в Кемеровской области усугублена ещё и кризисом в главной отрасли региона – угольной. шлого года. Наиболее значительное Снижение цен на уголь, а значит, и сокращение численности работающих доходов угольных предприятий при-

вело к снижению зарплат населения портных средств и оборудования (на и даже сокращению рабочих мест, что подтверждается официальной стати-

По данным Кемеровостата на сентябрь, численность работников организаций (включая малые предприятия) в регионе снизилась на 4,1% по отношению к аналогичному показателю пронаблюдается в производстве транс-

25%), производстве кокса (на 20%), машин и оборудования (на 14,7%), электрооборудования, электронного и оптического оборудования (на 13,9%), резиновых и пластмассовых изделий (на 11,7%), строительстве (на 11,1%), обработке древесины и производстве изделий из дерева (на 8,5%). В сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых снижение за год со-

ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

	Январь-сент	ябрь 2014г.	Январь-сентябрь 2013г.	
	Доля убыточных организаций, %	Сумма убытка, млн рублей	Доля убыточных организаций, %	Сумма убытка, млн рублей
Bcero:	39,3	56209	33	44700
В том числе по организациям с основным видом деятельности:				
Сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство	30,8	703	30,8	310
Добыча полезных ископаемых	65,3	39049	56,8	33726
Обрабатывающие производства	37,1	8511	30,7	5320
Строительство	29,2	638	20	448
Производство и распределение электроэнергии, газа и воды	41	2171	47	2518
Гостиницы и рестораны	50	28,6	25	нет данных
Транспорт и связь	43,8	1199	42,7	501
Операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	37,7	521	28,8	431
Образование	35,5	3,9	16,1	3,8
Источник: Кемеровостат				

В уходящем году выросла доля убыточных предприятий - по итогам января-сентября их было 39,3% (годом ранее – 33%). Общая сумма убытка составила 56,2 млрд рублей (годом ранее – 44,7 млрд рублей). В частности, в сфере добычи топливно-энергетических полезных ископаемых доля убыточных организаций 66,1%, их общая сумма убытка составила 38,7 млрд рублей (годом ранее – 57,8% предприятий и 31,4 млрд рублей соответственно).

Просроченная кредиторская задолженность предприятий региона на 1 октября составила 103,8 млрд рублей, из них 77,6 млрд приходятся на долю предприятий по добыче топливно-энергетических полезных ископаемых.

В таких обстоятельствах предприятиям было сложно находить средства на увеличение зарплаты. И в январесентябре среднемесячная начисленная заработная плата в регионе (включая малые предприятия) выросла на 4,7% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. Но это был номинальный рост, реальные располагаемые денежные доходы населения по итогам 9 месяцев 2014 года, напротив, снизились на 6,8%. Что не могло не отразиться на потребительском рынке и на банковской сфере.



«Банки, видя высокую закредитованность населения и растущий портфель просроченной задолженности по потребительским кредитам, стали тщательнее подходить к финансовому анализу заёмщиков, ужесточили условия по кредитованию и требования к заёмщику, повысили ставки»

«Конечно, снижение доходов населения было отмечено банковским сектором Кузбасса, – комментирует управляющий ВТБ24 в Кемеровской области Аркадий Чурин. – Экономика Кузбасса зависима от того, как развивается угольная промышленность. Снижение экспортной выручки от продажи угля, снижение спроса угольной промышленности на услуги поддерживающих предприятий привело как к снижению заработной платы населения, так и к сокращению рабочих мест, вплоть до ликвидации ряда предприятий малого бизнеса. Рост инфляции в 2013-2014 гг. также начал съедать реальные доходы населения. Банковский сектор повлиять на рост доходов населения не может, но в текущей ситуации наш банк прорабатывает ряд программ для поддержания платежеспособности населения: предоставление кредитных каникул, отсрочка платежей, реструктуризация кредитов на более выгодных условиях и под более низкую ставку, рефинансирование дорогих кредитов других банков».

ИЗ ВКЛАДЧИКОВ -В ЗАЁМЩИКИ

Анализируя структуру использования денежных доходов населения за январь-сентябрь 2014 года, по дан-⊪



СИБПРОМЛИЗИНГ —

ООО «Сибпромлизинг» стремится к активному расширению своей деятельности, приглашая все заинтересованные организации к долгосрочному и взаимовыгодному сотрудничеству.

Наша цель — развивать реальный сектор экономики Кузбасса и России, усиливать предпринимательскую активность населения, повышать конкурентоспособность и инновационность российских предприятий.

ООО «Сибпромлизинг» это динамично, быстро развивающаяся компания на рынке лизинговых услуг Кузбасса. Круг наших деловых партнеров постоянно расширяется, ежемесячно увеличивается количество заключенных лизинговых договоров, высокими темпами укрепляется стабильность и эффективность нашей

Но не только это делает компанию ООО Сибпромлизинг привлекательной для наших клиентов — выгодные и понятные условия лизинга, персональный, высококвалифицированный менеджмент, налаженные контакты с поставщиками техники и оборудования, а также другие приятные особенности деятельности нашей компании делают нас надежным и удобным партнером.

Наша компания специализируется на оказании широкого спектра лизинговых услуг, включающие в себя следующие сферы деятельности:

Транспорт и спецтехника

- Пассажирский транспорт;
- Грузовой транспорт;
- Сельскохозяйственная техника;
- Горно-транспортная техника
- Строительная техника, включая строительную и дорожностроительную спецтехнику;

Оборудование

- Торговое оборудование;
- Технологическое оборудование;
- Медицинское оборудование
- Оборудование для угольной промышленности;
- Оборудование для автосервисов.

Недвижимость

- Коммерческая недвижимость:
- Земля (кроме земель с/х назначения)

Условия лизинга для Наших клиентов

Срок лизинга: от 12 до 60 месяцев

Авансовый платеж: от 10 до 40 % от стоимости имущества

Комиссии — не предусмотрены

Срок рассмотрение заявки 1 рабочий день

Удорожание стоимости предмета лизинга — от 6 % в год

ным Кемеровостата, стоит отметить снижение интереса к сбережениям: если годом ранее граждане откладывали 6,3% от доходов, то теперь только 5%. В то же время за этот период незначительно выросли расходы населения на приобретение валюты (с 2,5% от доходов до 2,8%) и снизились траты на покупку товаров (с 56,8% от доходов до 56%). В целом по итогам 9 месяцев превышение доходов над расходами не изменилось и составило 6,7%.

Впрочем, статистика Центробанка не показывает, что снизился интерес населения к таким видам сбережений как банковские вклады. В этом году они продолжали расти, причём на фоне курсовых колебаний валютные вклады росли значительно быстрее рублёвых. Так, если за год рублёвые депозиты выросли лишь на 1,3% (до 163,25 млрд рублей на 1 октября 2014 года), и такой рост с учётом инфляции нельзя не признать низким, то депозиты в иностранной валюте – на 18,64% (до 14 млрд рублей).

Объём кредитования физических лиц на 1 октября 2014 года, напротив, снизился на 2,9 млрд рублей (на 2,5%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Впрочем, по оценке экспертов, всё не так однозначно, они даже прогнозируют по итогам года рост выдачи кредитов - хотя и менее значительный, чем годом ранее. «Нельзя однозначно сказать, что произошло снижение аппетитов населения на кредитование в 2014 году, – уверен Аркадий Чурин. – С начала года явно снизился спрос только на продукты автокредитования. Причина проста: в России за первое полугодие в среднем спрос на автомобили упал на 12%, а по Кузбассу – на 26%. Инвестирование денежных средств в автомобили для получения прибыли - дело невыгодное, чего не скажешь про ипотечное кредитование. Многие люди, имеющие сбережения или просто желающие выгодно вложиться, приняли решение приобретать недвижимость. Поэтому в 2014 году спрос на ипотечные продукты не уменьшается, он даже вырос. Снижение спроса на потребительские кредиты стало заметно только в начале четвёртого квартала 2014 года. И дело здесь не только в снижении интереса к данному виду кредитования со стороны населения. Банки, видя высокую закредито- и корпоративными клиентами». По инванность населения и растущий портфель просроченной задолженности по потребительским кредитам, стали тщательнее подходить к финансовому анализу заёмщиков, ужесточили условия по кредитованию и требования деньги, что называется, под подушкой, к заёмщику, повысили ставки. Все это инбо вкладывают в какие-то нефинансопривело к небольшому снижению объёмов потребительского кредитования».

«Банки в текущем году стали меньше кредитовать как корпоративный сектор, так и розничный, - отмечает тенденцию Валентина Скирневская, директор регионального операционного офиса Новосибирского филиала ОАО «Банк Москвы» в Кемерове. – На рынке потребкредитования сложилась довольно сложная ситуация: если в прошлом году объём рынка кредитования физических лиц вырос на треть, то в этом году эксперты прогнозируют рост около 11%. Идёт серьёзный спад на рынке POS-



Валентина Скирневская: был почти 20%, а в этом году он практически нулевой: люди предпочитают держать деньги, что вкладывают в какие-то нефинансовые активы, в том числе в приобретение недвижимости»

кредитов, автокредитования и кредитных карт. На рынке ипотеки наблюдается рост, так как многие банки, в том числе и мы, считают этот продукт приоритетным. На рынке потребительских кредитов (кредитов наличными) рост продолжается, но темпами значительно меньшими, чем годом ранее, при этом банки стараются работать в этом сегменте в основном со своими зарплатными формации Валентины Скирневской, со вкладами населения ситуация обстоит ещё хуже: «В прошлом году рост был почти 20%, а в этом году он практически нулевой: люди предпочитают держать вые активы, в том числе в приобретение недвижимости».

Это подтверждает и Аркадий Чурин: «Тенденции поменялись: сейчас люди кредитуются гораздо охотнее, чем сберегают. В 2014 году (и в первом полугодии, и по итогам трёх кварталов) население является чистым заёмщиком: взяло денег в банках больше, чем принесло туда. В 2013 году, как и в течение нескольких предыдущих лет, было наоборот. Ключевой фактор – реализация не только текущего, но и будущего спроса («потом уже не получится, давай купим сейчас»). Это особенно хорошо видно на рынке жилья - часть сбережений ушла на первоначальные взносы в ипотеку, поэтому в этом году стагнация депозитного портфеля сопровождалась агрессивным ростом ипотечных выдач».

Напомним, что в текущем году Центробанк РФ неоднократно повышал ключевую ставку, последнее повышение произошло в начале ноября – до 9,5% годовых. Данная мера призвана замедлить инфляцию, также эксперты обращают внимание на то, что укрепление рубля сделает более привлекательными рублёвые депозиты. По оценке главного экономиста Альфа-Банка Наталии Орловой, пока этой цели достичь не удалось: «Приток депозитов в банки продолжает замедляться. Основная стратегия населения на данный момент – это использование своих сбережений для приобретения недвижимости».

В целом прогнозы некоторых экспертов не лишены позитива. «В банковской системе в целом наблюдается снижение темпов роста, - отмечает Аркадий Чурин. – Но, по предварительным расчётам, кредитование населения по итогам года вырастет на 16-17%, а объём депозитов физических лиц - минимум на 6-7%. Проявлениями кризиса это назвать сложно. Наш прогноз по росту кредитного портфеля физических лиц на следующий год – 12-14%, что сопоставимо с прогнозами Центробанка».

БИЗНЕС ОСТОРОЖНИЧАЕТ

На рынке корпоративного кредитования развитие идет примерно по тем же тенденциям, что и в кредитовании физлиц. По данным Центробанка, на 1 октября текущего года юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям Кемеровской области выдано кредитов на общую сумму 319,4 млрд рублей (в рублях и иностранной валюте). Снижение объёмов кредитования по сравнению с соответствующим периодом прошлого года составило 2,5%. Участники рынка объясняют это торможением роста рынка в целом, высоким уровнем закредитованности заёмщиков, а также тенденцией к повышению ставок по кредитам из-за сжимающейся ликвидности и роста стоимости фон-

СБЕРБАНК: СТРАТЕГИЯ И ЛИДЕРСТВО

Клуб «Стратегия и лидерство», организованный Кемеровским отделением Сбербанка состоялся в Кемерове.

Мероприятие состоялось 27 ноября в Кемерово. Клуб «Стратегия и лидерство» - это новый формат общения Сбербанка с клиентами крупного и среднего бизнеса. Отметим, что в результате реализации новой Стратегии развития до 2018 года Сбербанк намерен стать для каждого клиента доверенным советником, помочь в реализации намеченных планов. С этой целью создался клуб единомышленников, участники которого готовы поделиться своими лучшими наработками, передовым опытом, чтобы совместно развивать бизнес, реализовывать лучшие практики. Участие в первом заседании клуба приняли первые лица региональных компаний – ритейлеров.

Перед клиентами Сбербанка выступила Управляющий Кемеровским отделением Сбербанка России Анжелика Рогожкина, которая отметила, что основная цель встреч, которые станут регулярными – поиск и совместное обсуждение отраслевых решений с участием экспертов, рассмотрение



имеющихся практик, выбор индивидуальных решений в части развития. Первым спикером клуба стал гуру маркетинга Аркадий Цукер с темой «Глобальное понимание клиента: Куда движется потребление». Участники Клуба обсудили ключевые тренды развития потребительского рынка и лестницу потреблений: от сервиса до партнерства.





дирования. На этом фоне банки вводят дополнительные требования к заёмщикам, в первую очередь, влияющие на повышение качества селекции клиентов и снижение уровня кредитного риска. Но и корпоративные заёмщики также стали осторожнее в вопросах привлечения кредитных средств.



Лолла Прокопова: Так как для многих предприятий закрылись внешние источники заимствований, они вынуждены переориентироваться на внутренний банковский рынок»

Впрочем, общая тенденция не мешает отдельным игрокам рынка наращивать кредитный портфель. Так, руководитель дирекции ВТБ по Кемеровской области Лолла Прокопова сообщила о росте кредитного портфеля ВТБ, в первую очередь - за счёт производственных предприятий и компаний энергетического сектора. «Так как для многих предприятий закрылись внешние источники заимствований, они вынуждены переориентироваться на внутренний банковский рынок», – комментирует эксперт и добавляет, что «в текущих условиях руководители и собственники компаний стараются более взвешенно подходить к принятию решений, многие уже пересмотрели стратегии развития. Компании стараются «накопить финансовый запас» и не заимствовать средства, если в этом нет жизненной необходимости, исключение составляют, пожалуй, инфраструктурные проекты. Многие стараются переходить на «некредитные» продукты, используя транзакционные».

Действительно, на фоне снижения кредитования растёт объём средств юридических лиц на депозитах – об этом свидетельствуют данные Центробанка. Так на 1 октября 2014 года депозиты юрлиц в Кемеровской области составляли 22,44 млрд. рублей. Для сравнения, на аналогичную дату прошлого года данный показатель составлял 20,73 млрд. рублей - таким образом, рост за год произошёл на 8,3%. При этом рублёвые депозиты выросли за год на 35,3% (с 14,48 млрд. рублей на 1 октября 2013 года до 19,59 млрд рублей на 1 октября текущего года), в то время как депозиты в иностранной валюте снизились за год в 2,2 раза (с 6,25 млрд рублей до 2,85 млрд рублей).

«Развитие корпоративного сектора в этом году значительно отличается от предшествующих периодов, - подводит итоги 2014 года директор регионального центра «Сибирский» ЗАО «Райффайзенбанк» Андрей Почеснёв. – Сильнейшая конкуренция среди банков, характерная для первой половины текущего года, изменила свой тренд. Это сопровождалось существенным ростом обращений за кредитными продуктами со стороны клиентов разных отраслей и категорий. Особенностью 2014 года является то, что крупнейшие корпоративные клиенты, вне зависимости от отраслей, первыми отреагировали на новые вводные рынка и первыми уловили новый тренд, замещая свои внешние заимствования на внутренние, или формируя дополнительный запас финансовой прочности за счёт ещё дешевых (на тот момент) ресурсов банков».

Ситуация в сегменте малого и среднего бизнеса не намного отличается «Конкуренция за клиентов в сегменте крупного бизнеса очень высока, и многие федеральные банки акцентируют свое внимание на среднем и малом бизнесе, – продолжает Андрей Почеснёв. – Мы можем констатировать рост в этих сегментах в регионе как по кредитным, так и по безрисковым продуктам. С точки зрения спроса на кредиты среди компаний среднего и малого бизнеса, уже стала заметна выжидательная осторожная позиция. К сожалению, предпринимательская активность снижается на фоне экономической ситуации: количество новых бизнес-проектов и идей сокращается, поскольку компании не хотят принимать на себя риски, связанные с инновациями».

Что касается кредитов, то, по данным Аркадия Чурова, наибольший объём кредитования, как и в прошлые годы, приходится на торговый сектор говорит и директор представитель-– именно эти предприятия чаще всего обращаются за кредитами. Как прави-

ло, кредитные средства им нужны для пополнения оборотных средств, то есть речь идёт о краткосрочных займах. Лолла Прокопова, помимо ритейла, называет среди основных заёмщиков и другие отрасли экономики, близкие к конечному потребителю – в частности, пищевой и перерабатывающий сектор.



Андрей Почеснёв: «Конкуренция за клиентов в сегменте крупного бизнеса очень высока, и многие федеральные банки акцентируют свое внимание на среднем и малом бизнесе»

ЛИЗИНГ В ТРЕНДЕ

Непростая ситуация на финансовом рынке внесла свои коррективы и в рынок лизинга. По данным рейтингов, за 9 месяцев 2014 года объём нового бизнеса на рынке сократился в среднем на 3% по отношению к аналогичному показателю 2013 года. «Наблюдается продолжение падения спроса на лизинговые услуги, связанное не столько с нежеланием лизингополучателей пользоваться этим видом финансирования, сколько с опаской просто не рассчитаться по своим обязательствам», - комментирует рыночную ситуацию начальник отдела лизинга ЗАО «Промышленно-инвестиционная компания» Илья Яковлев. По оценкам эксперта, наиболее ощутимый спад можно наблюдать в спецтехнике. О том, что «многие компании отказываются от финансирования тяжёлой спецтехники и специфического оборудования», ства «Сименс Финанс» в Кемерове Владимир Бурнин. Напротив, прирост в

Суперлегкие проценты для малого и среднего бизнеса

В этом году компания ООО «Балтийский лизинг» при государственной поддержке малого и среднего бизнеса (МСП) предлагает своим клиентам специальную программу «ЛИЗИНГ-ЦЕЛЕВОЙ», разработанную в соответствии с потребностями компаний, работающих в этом сегменте. В настоящее время она действует на всей территории нашей страны. Целью такого финансирования является оказание имущественной поддержки в развитии бизнеса субъектов МСП при приобретении ими оборудования или специальной техники с использованием лизинга.

– Почему программа «ЛИЗИНГ-ЦЕЛЕВОЙ» является настолько популярной среди предпринимателей?

– Приобретая необходимое имущество в соответствии с условиями программы «ЛИЗИНГ-ЦЕЛЕВОЙ», предприниматель решает сразу три задачи: получает в пользование необходимое ему оборудование или специальную технику, расширяет производственные мощности и использует все преимущества финансовой аренды. Это и налоговые льготы - экономия по налогу на прибыль, и возможность ускоренной амортизации имущества, и высвобождение оборотных средств – при приобретении имущества в лизинг нет необходимости привлечения значительного объема собственных средств, и уменьшение рисков, связанных с приобретением и поставкой оборудования.

- На каких условиях возможно приобретение в лизинг по этой программе?

– Условия подобраны оптимальные. По программе «ЛИ-ЗИНГ-ЦЕЛЕВОЙ» можно приобрести оборудование и/или специальную технику стоимостью от 150 000 рублей и до 60 000 000 рублей на срок до 5 лет. Хотелось бы отметить еще два важных преимущества программы: это максимальная выгода – субъектам МСП мы предлагаем пониженную ставку лизингового процента, и уверенность, подкрепленная 24-летним опытом работы на российском рынке лизинга и государственной поддержкой.

- Как предпринимателю определить относится ли его компания к субъектам МСП?

- Критерии выбора достаточно стандартны. Юридическое лицо, желающее приобрести имущество в лизинг по этой программе должно быть резидентом РФ, работающим

более 6 месяцев, со средней численностью сотрудников за предшествующий год не более 250 человек. Выручка или балансовая стоимость активов за тот же период не должна превышать 1 млрд. рублей. С подробностями можно ознакомиться на сайте компании baltlease.ru или узнать у менеджеров любым удобным для Вас способом. Менеджер оперативно сделает для Вас расчет и ответит на все вопросы.

Коротко о компании:

- универсальная лизинговая компания: возможно приобретение в лизинг всех типов имущества, в том числе легковой, грузовой, легкий коммерческий автотранспорт, специальная техника, оборудование для всех отраслей промышленности, коммерческая недвижимость;
 - 24 года на российском рынке;
 - более 60 филиалов во всех регионах России;
- входит в ТОП-10 лизинговых компаний России по итогам
- занимает ведущие места в региональных рейтингах лизинговых компаний:
- по оценке «Национального Рейтингового Агентства» компании присвоен индивидуальный рейтинг кредитоспособности «АА-» (очень высокая кредитоспособность третий уровень) и позитивный прогноз по рейтингу.



Вместе достигая большего!

Филиал в г. Кемерово: пр. Октябрьский, д. 2Б, оф. 430 (3842) 65-04-25 www.baltlease.ru

Дополнительный офис в г. Новокузнецк: пр. Ермакова, д. 9А, оф. 410 (384-3) 32-04-41







www.baltlease.ru

www.mspbank.ru

Малому и среднему бизнесу оборудование и спецтехника в лизинг на уникальных условиях финансирования —

С ПОНИЖЕННОЙ СТАВКОЙ ЛИЗИНГОВОГО ПРОЦЕНТА!

оборудование и спецтехнику в лизинг. производственные

финансовой аренды.



Павел Филатов: «Наблюдается рост операций в «розничном» направлении, связанный с сужением объёмов фондирования и сокращением крупных проектов»

этом сегменте видит директор филиала компании «Балтийский лизинг» в Кемерове Павел Филатов.

К сегментам рынка, которым удалось вырасти на общем фоне, Илья Яковлев относит лизинг оборудования и недвижимости. «Наблюдается рост операций в «розничном» направлении, связанный с сужением объёмов фондирования и сокращением крупных проектов, - подводит итоги года Павел Филатов. – 3амечается небольшое снижение спроса в отдельных сегментах, например, в нашем регионе происходит уменьшение объёмов продаж автотранспорта. Увеличивается спрос на возвратный лизинг недвижимости, связанный, в том числе, и с уменьшением объёмов кредитования. Роста в сегменте железнодорожной техники не наблюдается – напротив, продолжается снижение объёмов».

По словам Владимира Бурнина, наиболее позитивная динамика в 2014 году была в сельском хозяйстве – данный тренд эксперт связывает с политикой руководства региона, направленной на развитие данного сектора. Менее позитивная динамика, что предсказуемо, в угольной отрасли – многие крупные холдинги переживают не самые лучшие времена.

Аналитики компании «Балтийский лизинг» прогнозируют снижение объёма нового бизнеса в целом по рынку на 5-10%. «Безусловно, на рынок лизин-



Владимир Бурнин «Основной рынок предметов лизинга это рынок Европы, Китая и Кореи, а там стоимость в иностранной валюте. Прогноз на следующий год зависит от валютного курса: если он продолжит рост, многие

га повлияют внешние санкции и курс на импортозамещение, как разнонаправленные силы вниз и вверх, - продолжает Павел Филатов. – Положительное влияние должны оказать новые программы утилизации автомобилей. Сектор оборудования в целом останется без изменений – мы ожидаем общее уменьшение из-за экономической ситуации, но увеличение за счёт клиентов из пищевой, обрабатывающей промышленности и машиностроения».

«Можно ожидать оживление в ряде отраслей, прежде всего в тех, которые так или иначе связаны с санкциями запада, – прогнозирует Клим Щербаков, исполнительный директор ООО «КузбассФинансЛизинг». – Это может быть и сельское хозяйство, и пищевое производство, возможно – машино- и приборостроение. Уверен, текущая непростая ситуация – это обычный циклический спад, за которым неминуемо следует подъем. И я бы не стал разбивать рынки на сегменты. В каждом сегменте есть компании, с которыми можно работать. В первую очередь надо смотреть на клиента, на его позицию в отрасли, репутацию и иные факторы».

При этом финансовое состояние потенциальных и действующих заёмщиков – не единственная проблема рынка: как и прочим финансовым организациям, лизинговым компаниям пришлось в этом году столкнуться с увеличением



Клим Щербаков: «Я бы не стал разбивать рынки на сегменты. В каждом сегменте есть компании, с которыми можно работать. В первую очередь надо смотреть на клиента, на его позицию в отрасли,

стоимости фондирования и доступа к нему. «Безусловно, и стоимость, и процесс привлечения заёмных средств стал более трудоёмким и дорогостоящим, - подтверждает Илья Яковлев. – Особенно заметно это стало начиная с августа-сентября. Однако лизингополучатели этого пока не ощутили, но это продлится максимум до конца года».

Клим Шербаков отмечает, что в наиболее сложном положении оказались компании, имеющие один основной источник фондирования: «Повышает ставки финансовый партнёр – повышаются ставки у лизинговой компании, а клиенты не всегда готовы к этому и ищут более выгодных предложений, идут в другие лизинговые компании и прекращают сотрудничество с теми, с кем работали раньше. В ближайшей перспективе рост ставок будет продолжаться, во многом это зависит от макроэкономических и политических факторов».

По мнению Владимира Бурнина, во многом из-за роста ставок финансирования лизинговыми компаниями клиентов начал формироваться отложенный спрос: все ждут стабилизации иностранной валюты: «Основной рынок предметов лизинга – это рынок Европы, Китая и Кореи, а там стоимость в иностранной валюте. Прогноз на следующий год зависит от валютного курса: если он продолжит рост, многие отложат инвестиции».

КРИЗИС ДОГНАЛ СТРАХОВАНИЕ

По итогам 2014 года эксперты прогнозируют рост страхового рынка, сопоставимый с уровнем инфляции. Иначе говоря, рынок стагнирует. При этом страховщики готовятся к тому, что следующий год будет ещё сложнее.

НАЧАЛО ПОТЕРЬ

Рост страхового рынка в 2014 году сопоставим с инфляцией - об этом сообщили в конце ноября эксперты на конференции ОСАО «Ингосстрах» «Актуальные вопросы развития страхового рынка» в Москве. Статистические данные по итогам года будут обнародованы, как обычно, в марте, однако показатели первых трёх кварталов говорят о том, что в Кемеровской области нет даже номинального роста страховой премии. Так, по данным Центробанка РФ, общий объём страховой премии по итогам 9 месяцев 2014 года в регионе составил 6,35 млрд. рублей (без ОМС). Для сравнения, за аналогичный период 2013 года страховые компании получили премию в размере 6,53 млрд рублей – таким образом, снижение составило 2,8%.

По оценке генерального директора рейтингового агентства «Эксперт РА» Павла Самиева, кризисная ситуация на страховом рынке проявилась к настоящему времени более заметно, чем на иных финансовых рынках – в том числе банковском: «Страховой рынок сильно зависит от остальных сегментов экономики, в том числе от банков, которые также испытывают сейчас охлаждение. Спрос на страхование сейчас ничем не поддерживается. Есть обязательные

виды, которые имеют инерцию. Машин меньше не становится, но и больше их не будет, потому что продажи падают

По данным Павла Самиева, в этом году, как и в прошлом, драйвером роста рынка стало страхование жизни - в основном это заслуга банковских каналов продаж и банковских дочерних компаний. Если ещё несколько лет назад доля этого вида в общем объёме рынка была незначительна, сейчас она уже превысила 10% рынка, достигнув в Кемеровской области 652,6 млн. рублей. Отметим, что темпы роста действительно впечатляют – так, по итогам первого квартала рынок практически удвоил свои показатели аналогичного периода 2013 года. А за 6 месяцев страховщикам жизни удалось собрать в Кузбассе премию по сумме равную той, которую в 2013 году они получили по итогам 9 месяцев. Напротив, сильно сдало позиции в этом году автокаско.

Что касается выплат, то по итогам 9 месяцев их объём сократился в Кузбассе на 4,5%. Однако Павел Самиев напоминает, что данные Центробанка РФ не отражают выплат страховщиков по судам – если же их учесть (включая штрафы, выплаты морального вреда и прочее), то финансовый результат от-

расли станет отрицательным. «Эксперт РА» оценивает коэффициент убыточности по рынку в 104-105%, что выше, чем в предыдущие годы.

Прогноз эксперта по развитию рынка на 2015 год более пессимистичен: «Очевидно, что инфляция в следующем году будет выше, а номинальные темпы роста снизятся». Впрочем, Павел Самиев не исключает на следующий год и более позитивный сценарий - в этом случае показатели рынка будут сопоставимы с годом нынешним. При этом страхование жизни и добровольное медицинское страхование (ДМС) обладают большим потенциалом роста, чем рынок в целом. А вот автокаско и корпоративный сектор предположительно по-прежнему будут тормозить рынок.

Президент Всероссийского союза страховщиков Игорь Юргенс считает, что в случае реализации негативного сценария развития экономики (стагнации и даже рецессии) страховой рынок в 2015 году продолжит развитие благодаря инертности, рост составит не более 5-10%: «Люди и корпорации привыкли быть под страховой защитой. Машин также меньше не станет». Ожидаемый рост объёмов премии на следующий год эксперт связывает с корректировкой тарифов ОСАГО, ростом каско и стра-

Уважаемые коллеги, партнеры и друзья!

От лица нашей компании и от себя лично хочу поздравить вас с наступающим Новым Годом и пожелать воплощения в жизнь самых амбициозных проектов, исполнения заветных желаний и новых побед!

Уходящий год подарил нам немало достижений и прекрасных минут, обогатил новым опытом и впечатлениями. Желаю в наступающем 2015 году вам и вашим близким счастья, крепкого сибирского здоровья, верных друзей и надежных партнеров, финансового благополучия и стабильности. Пусть новый год будет для каждого из вас по-настоящему добрым и счастливым.

Суважением, С.В.Бабарыкина Директор по региональному развитию ООО «АльфаСтрахование-ОМС» Директор ООО «АльфаСтрахование-ОМС» филиал «Сибирь»





Для вашего удобства в пунктах выдачи полисов филиала «Сибирь» организованы специальные новогодние дежурства. Информацию о режиме работы можно узнать по телефону: 8-800-1002-102. Будем рады видеть вас в Новом году!

хования жизни. Надежды возлагаются также на ДМС, причём росту этого вида кризис, полагает Игорь Юргенс, должен поспособствовать - сокращение бюджета, вероятнее всего, коснётся и медицины, поэтому граждане, заботящиеся о своём здоровье и располагающие средствами, приобретут полис ДМС. По мнению генерального директора ОСАО «Ингосстрах» Михаила Волкова, 2015 год может стать одним из самых сложных для страхового рынка.

моторный кризис

рынка в том, что в экономический кризис он вошёл с нерешёнными проблемами в сфере ОСАГО. Точнее, проблемы в этом сегменте накапливались все 10 лет существования вида. «В течение 10 лет действия ОСАГО государство не повышало тариф, несмотря на инфляцию, рост аварийности, ухудшение качества дорог и много других факторов, – характеризует сложившуюся ситуацию Игорь Юргенс. – В результате выросла убыточность по этому виду, сильно обострились отношения между страховщиками и страхователями – никто себе в убыток страховать не собирается. Появились автоюристы, занимающиеся деятельностью, на грани противоправной».

В 2014 году в закон об ОСАГО были внесены ряд ключевых изменений, в том из Кемерова в посёлок городского типа

числе обязательный претензионный порядок (перед подачей искового заявления в суд теперь необходимо отправить претензию в страховую компанию), повышение лимитов выплат по имуществу (с 120 тыс. до 400 тыс. рублей), жизни и здоровью (со 160 тыс. до 500 тыс. рублей). Также законодатели сократили максимальный процент учёта износа деталей при расчете выплаты – с 80 до 50%.

На фоне этих новаций повышения базового тарифа ОСАГО, которое действует с октября 2014 года, по мнению участников рынка, не компенсирует Проблема российского страхового рост убыточности для страховщиков – необходимо повысить территориальные коэффициенты. Пока такое решение в пользу страховых компаний не принято. Как сообщил президент Российского союза автостраховщиков Павел Бунин, по подсчётам РСА тариф недостаточен сейчас на 56,7-65,6%. Пытаясь снизить свою убыточность, страховщики отказываются от ОСАГО. Кто-то ссылается на отсутствие полисов, а кто-то предпринимает более радикальные меры. Так, в 2014 году ряд страховых компаний в Кемеровской области сменили прописку своих региональных представительств или вообще покинули рынок.

> Так, региональный филиал компании «Ингосстрах» в Кемеровской области, включая отдел продаж, переехал

Каз (Таштагольский район, население – 4,4 тыс. человек). «Прописку» сменили сразу 72 филиала страховой компании: из крупных городов, столиц регионов, они переехали в небольшие населённые пункты. Кемеровский филиал компании «Ренессанс Страхование» с 1 сентября стал работать в новом формате - как центр урегулирования убытков. То есть, теперь компания больше не заключает в Кемеровской области новых договоров, а лишь урегулирует убытки по уже существующим обязательствам. В пресс-службе компании сообщили о приостановке продаж в некоторых, наиболее убыточных, регионах – есть вероятность, что впоследствии подразделения начнут работать в прежнем режиме. В конце августа решение о смене местонахождения 19 своих филиалов принял другой страховщик - «РЕСО-Гарантия». Правда, подразделений компании в Кемеровской области это не коснулось – они остались на прежних адресах. Однако, прекратил работу кемеровский филиал «Гута-страхование», отказался от розничных продаж «Альянс».

Как поясняют юристы, закон об ОСАГО обязывает страховщиков продавать полисы «автогражданки» только в филиалах. Соответственно, отказ в заключении договора ОСАГО в любом другом офисе компании, не имеющем статус филиала, не является наруше-

СВЕДЕНИЯ О СБОРАХ ПРЕМИЙ И СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТАХ ПО КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (В 2013-2014гг., тыс. руб.)

	яна		январь-сентябрь 2013		январь-сентябрь 2014	
		премия	выплаты	премия	выплаты	
Добровольное страхование (всего)		4615528	2215018	4374275	2090579	
Страхов	Страхование жизни		76305	652570	104706	
Личное	Личное страхование (кроме страхования жизни)		832095	1828653	767383	
В ТОМ	от несчастных случаев и болезней	758093	105591	819087	110607	
числе	медицинское страхование	1209987	726504	1009566	656776	
Страхов	вание имущества	1987493	1280994	1723813	1183035	
	средств наземного транспорта	1304159	1120750	1183712	1041877	
В ТОМ	грузов	76648	5685	59075	5	
числе	сельскохозяйственное страхование	98297	62852	44444	49164	
	прочее	508389	91707	436582	91989	
Страхование гражданской ответственности		56226	22986	105039	31760	
	владельцев автотранспортных средств	24578	17829	29884	21240	
в том	за причинение вреда третьим лицам	23260	3843	41162	8937	
числе	за неисполнение или ненадлежащее исполнение обязательств по договору	5155	1197	31812	1330	
	прочее	3233	117	2181	253	
Страхов	ание финансовых и предпринимательских рисков	154436	2638	64200	3695	
Обязат	ельное страхование (кроме обязательного медицинского страхования, всего)	1 913 932	1 079 405	1 979 553	1 054 432	
Страхов	Страхование гражданской ответственности		1076457	1864006	1047127	
В ТОМ	владельцев транспортных средств	1615096	1072016	1747006	1041691	
числе	владельца опасного объекта за причинение вреда в результате аварии на опасном объекте	168494	4441	117000	5436	
Иные в	иды обязательного страхования	130342	2948	115547	7305	
Всего п	о добровольному и обязательному страхованию	6 529 460	3294423	6 353 828	3145011	
Исп	почник: Центробанк РФ					

ВРЕМЯ ЭКОНОМИТЬ НА КАСКО

Добросовестные владельцы автомобилей предпринимают все возможные меры к сохранению и защиты своего любимца и друга. Ставят автосигнализацию, спутниковые охранные системы и др. электронные и механические устройства для защиты от грабителей. И всё же, происходят события, которые ничто не поможет предусмотреть и предотвратить. Только за 11 месяцев 2014г в Кемеровской области, произошло более 1800 хищений транспортных средств. В подобных случаях становится очевидным, что единственным эффективным способом защиты финансовых интересов владельцев транспорта, является именно АВТОКАСКО.

Сегодня ведущие страховые компании предлагают клиентам различные программы автострахования, позволяющие снизить стоимость полиса это - специальные программы для аккуратных и опытных водителей; программы страхования с собственным участием владельца с так называемой франшизой.

Особое внимание последнее время уделяется именно страхованию с франшизой. Сперва кажется, что данное условие выгодно только страховой компании. Действительно, она освобождается от части своих обязательств, а страхователь, наоборот, эти обязательства берёт на себя. Давайте рассмотрим эту ситуацию, поскольку страховая компания несёт расходы на организацию урегулирования каждого убытка, для мелких убытков, суммы потраченные на их оформление могут быть больше, чем сами размеры убытков. Получается, для примера, чтобы оформить выплату в размере 1 000 рублей, страховая компания вынуждена потратить 2 000 рублей на оформление этой выплаты. К тому же для оформления мелких убытков страхователю также придется потратить немало своего времени и сил.

Получается, что оформление мелких убытков невыгодно ни страховой

Страховая группа «МАКС» включает: 3AO «MAKC», 3AO «МАКС-М», ООО «МАКС-Жизнь». Создана 13 марта 1992 года. Филиалы и представительства действуют во всех субъектах РФ, оказывая услуги более 30 млн россиян и 100 тыс. предприятий по всей стране.

Совокупный уставный капитал СГ – 3,27 млрд рублей, активы составляют 23,42 млрд рублей. Собственный капитал страховщика – около 4,7 млрд

Рейтинговое агентство «Эксперт РА» неизменно подтверждает высокий рейтинг ЗАО «МАКС» А++ «Исключительно высокий уровень надежности». Кемеровскому филиалу ЗАО «МАКС» в 2015 г. исполняется 12 лет. Филиал успешно осуществляет страховую защиту жителей Кузбасса и ведущих предприятий региона.

компании, ни страхователю. Для этого франшиза и применяется во всём мире!

Для определения выгодного для вас размера, франшизы предлагается оценить время, которые вы сможете сэкономить при наличии франшизы. По оценке специалистов оно может составить от 5 до 12 часов. Причём мы, как правило, тратим своё свободное время, которого и так катастрофически не хватает и в два раза дороже. При ежемесячной зарплате в 50000 рублей возможная экономия будет от 3000 рублей до 7500 рублей.

Специалисты Страховой компании «МАКС» разработали и предлагают клиентам несколько программ АВ-ТОКАСКО позволяющих существенно снизить затраты на страхование. Экономия средств при страховании с учётом франшизы в 5000 рублей может составить до 10000 рублей. Каждому владельцу автомобиля, который ценит своё время, нервы и желающему сэкономить на страховке Страховая компания «МАКС» предлагает программы АВТОКАСКО с франшизой. Опытные специалисты, имеющие многолетний опыт в страховании, помогут Вам найти оптимальную программу для надежной защиты Вашего автомобиля.



«МАКС» ждёт Вас:

г. Кемерово, ул. Тухачевского, 40, тел. 8 (3842) 56-80-02;

г. Новокузнецк, пр-т Металлургов, д.39, тел. 8 (3843) 53-96-95;

г. Ленинск-Кузнецкий, ул. Пушкина, д. 82, тел. 8 (38456) 7-10-51.

нием законодательства. Таким способом страховые компании решили отказаться от продажи ОСАГО в убыточных для себя регионах. Заместитель генерального директора компании «Ингосстрах» Игорь Ямов оценивает сегодняшнюю ситуацию в ОСАГО как революционную.

СУД ПРОТИВ СТРАХОВАНИЯ?

ясняется, не лучше. Если ОСАГО в силу

своей обязательности более всеохваты-

Однако в каско ситуация, как вы-

вающий вид, то каско больше по объёму страховой премии. По оценке Игоря Ямова, в России рынок каско тесно связан с продажами новых автомобилей, а данный рынок сейчас сокращается. Девальвация оборачивается ростом стоимости ремонта - его страховые компании закладывают в тариф, что приводит к его росту. При повышении тарифа ещё заметнее снижается проникновение страхования в продажи новых автомобилей – по данным Игоря Ямова, в настоящее время этот показатель приближается к 5%, что влечёт за собой новые проблемы. «До сих пор существуют компании, которые работают по принципу cashflow («стимулирование продаж с целью получения средств для выплат по ранее заключенным договорам», прим. «А.-П.»): это компании, которые не формируют резервы, – рассказывает эксперт. - И когда этот «велосипед» перестаёт «крутиться», денег на выплаты клиентам нет. Плюс судебная практика по каско такова, что страховщик платит всегда – даже если за рулём в момент аварии был водитель, не вписанный в полис, даже если он возвращался ночью из клуба и отказался проходить освидетельствование на алкогольное опьянение, даже если оставил машину с ключом зажигания и всеми документами, после чего её «увели». Мы начинаем ссылаться на правила страхования, на что нам отвечают: читайте статью ГК, у вас всего несколько исключений из страхового покрытия - народные волнения, ядерный взрыв, конфискация. Результативность судов сегодня 98,6%. Очень показательно, что иностранные компании, имеющие большой опыт страхования, решили уйти из этого рынка. Одна из крупнейших страховых компаний мира, ведущий эксперт в области автострахования, «Альянс» ушла. Зафиксировал убыток и ушёл с рынка «Цюрих», который потратил очень много денег на развитие автострахования. Они понимают, что на российском рынке в ближайшие 5-10 лет делать нечего». «Страховая компания должна быть финансово устойчивой, если она убыточна – устойчивость снижается, – добавляет Михаил Волков. – Главное для нас – сохранить положительный финансовый результат».

Не только автостраховщики страдают от сложившейся судебной практики – 1 декабря Национальный союз агростраховщиков обозначил свою позицию по поводу проблемы «судебной практики, оказывающей разрушающее влияние на организацию страховой деятельности в России». Президент НСА Корней Биждов обращает внимание на то, что проблемы применения судебной практики расширяются, охватывая новые направления



Павел Бунин: «По подсчётам РСА тариф недостаточен сейчас на 56,7-65,6%, поэтому, пытаясь снизить свою убыточность, страховщики отказываются от ОСАГО»

страховой деятельности, благодаря развитию деятельности специализированных на страховых спорах «юристов». Так, отработанные на спорах по автострахованию псевдоюридические технологии начинают использоваться в агростраховании. В частности, особо острой является проблема передачи прав требования от корпоративных клиентов страховщиков к «юристам» физлицам, что позволяет переводить арбитражный спор в плоскость гражданского судопроизводства. «Фактически, речь идет о том, что многомиллионные требования по корпоративному страхованию попадают к судьям, рассматривающим гражданские споры и потребительские отношения, то есть, с иной компетенцией, которых легко ввести в заблуждение», – комментирует Корней Биждов. На минувшем заседании правления НСА было решено в следующем году уделить особое внимание оказанию юридической за-

щиты законных интересов организаций–членов НСА при судебных разбирательствах.

Что касается собственно развития агрострахования на территории Кемеровской области, то здесь ситуация выглядит по итогам 2014 года безрадостной. На фоне общероссийского роста данного рынка на 31,4%, в Кузбассе данный показатель снижается. По статистическим данным Центробанка РФ за 9 месяцев 2014 года, объём премии по этому виду в регионе составил 44,44 млн рублей. В том числе 39,5 млн рублей – страхование с господдержкой. Для сравнения, это в 2,3 раза меньше, чем в 2013 году, и почти в 4 раза меньше, чем в 2012.

МЕСТНЫЕ – НА МЕСТЕ

Несмотря на тенденцию последних лет к укрупнению страхового рынка, на региональном рынке Кемеровской области остались местные страховщики, что является весьма позитивным фактом. И хотя число региональных игроков за последние годы существенно сократилось (с 18 компаний в 2009 году до 5 в 2014), как минимум двоих из оставшихся без преувеличения можно назвать «сильными игроками». Так, новокузнецкая компания «Сибирский Спас» занимает по итогам полугодия 3 место в региональном рейтинге по объёму страховой премии, «Сибирский Дом Страхования» – 5 место. В первую двадцатку вошла беловская «БАСК», «вернувшаяся» в начале года из Москвы, где несколько лет была зарегистрирована из-за прописки гендиректора. Отметим, что устойчивые позиции перечисленных компаний во многом объясняются их аффилированностью с крупными промышленными структурами. Так, ООО «СК «Сибирский Дом Страхования» входит в ХК «Сибирский деловой союз» (ХК «СДС»), акционерами ЗАО СК «Сибирский Спас» являются ООО «Распадская финансово-промышленная компания» и ЗАО «Сибуглемет». «БАСК» связывают с группой «Мечел». Разумеется, это во многом определяет и структуру их портфелей.

И хотя крупные федеральные страховщики утверждают, что небольшим региональным компаниям с каждым годом будет всё труднее выдерживать конкуренцию с «акулами» страхового бизнеса, независимые эксперты полагают, что ниша для небольших «бутиковых» компаний на рынке остаётся. Так Игорь Юргенс это прокомментировал: «Маленькие компании, сформировавшие свой ареал долгосрочных страхователей, правильно рассчитавшие свои резервы и не преувеличивающие свою мощь – это хороший пример, к этому нужно идти».





РАЗВИТИЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

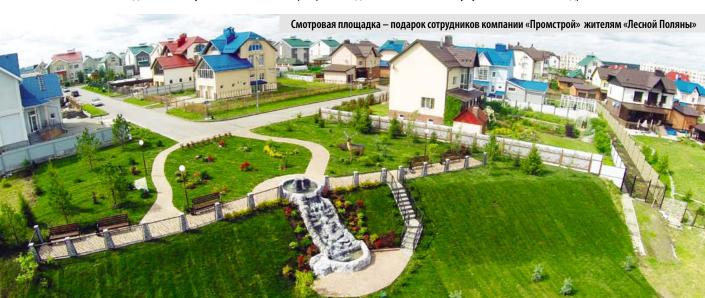
В 2014 году кемеровский город-спутник «Лесная Поляна» жил насыщенной жизнью – прирастал новыми микрорайонами, рекреационными зонами и комфортными домами. По-прежнему развитие продолжается в рамках изначально заданной концепции: создать не только качественное жильё, но и принципиально иной уровень жизни. Близость к природе, безопасность и широкие возможности для физического и интеллектуального совершенствования человека – вот основные принципы, по которым здесь формируется жизненная среда.

ляне» введено около 45 тыс. кв. метров жилья, а всего с 2008 года – уже 300 сдать в эксплуатацию более 62 тыс. кв. метров индивидуального и многоквардень жителями «Лесной Поляны» явля-

переехать сюда всё растёт.

Среди наиболее ярких событий тыс. кв. метров. В планах на 2015 год – уходящего года для города-спутника - закладка нового микрорайона, №2. Концепция его первой очереди затирного жилья. Если на сегодняшний стройщиком уже определена – боль- сейчас здесь заложен Кедровый бульшинство домов будут состоять из неются 8 тыс. кемеровчан, то по прогно- больших и демократичных по цене случайно – в скором времени тут будут зам на 2015 год их станет уже более 10 квартир, что даст возможность улуч-

По итогам 2014 года в «Лесной По- тыс. человек – количество желающих шить свои жилищные условия многим молодым семьям и не только. Как и в других микрорайонах «Лесной Поляны», здесь будут построены спортивные и детские игровые площадки, созданы прогулочные территории. Уже вар. Название для него выбрано не





Общественная библиотека – новое явле культурной жизни в «Лесной Поляне»

В минувшем 2014 году в микрорайоне №2 был сдан в эксплуатацию детский сад на 240 мест, полным ходом идёт строительство современной цифровой школы на 850 учащихся. Напомним, это уже третий детский сад и вторая школа для жителей «Лесной поляны». Строительство детских учреждений и другой социальной инфраструктуры реализуется в рамках государственно-частного партнёрства, и по возможности такие объекты на «Лесной Поляне» стараются строить с опережением жилого фонда - люди не должны ждать, когда будет возведено всё необходимое для полноценной жизни.

В 2015 году в микрорайоне №2 начнётся строительство коммерческих объектов, в перспективе здесь появится и торгово-развлекательный центр.

Продолжается освоение микрорайона №3. В этом году был увеличен Осенний бульвар, построены новые игровые площадки для детей, летний тренажёрный зал. К моменту окончания строительства микрорайона, то есть к 2016-2017 году, здесь появится искусственное озеро с набережной, лодочной станцией, спортивными и детскими игровыми площадками.

Однако концепция развития города-спутника таит в себе и более масштабные проекты, нацеленные на организацию отдыха кемеровчан. Так, на въезде в «Лесную Поляну» вскоре



Несмотря на масштабные работы по возведению города-спутника, АСО «Промстрой» продолжает реализацию крупных проектов в городе Кемерово – как в жилом, так и в общественно-деловом и коммерческом строительстве. В настоящее время компания строит два жилых комплекса – ЖК «Каравелла» на набережной Томи и ЖК «Родные просторы» на проспекте «Московский».

В дополнение к уже построенным ранее четырём домам в ЖК «Каравелла» в минувшем 2014 году было построено ещё два. До конца 2016 года будут сданы в эксплуатацию следующие два многоквартирных дома – таким образом, ЖК «Каравелла» будет состоять из восьми домов.

В ЖК «Родные просторы» в 2014 году были введены в эксплуатацию первые два дома. Строительство третьего дома будет завершено в 2015 году. В 2016-2017 годах будет построено еще три многоквартирных дома. И в дальнейшем ЖК будет прирастать новыми многоквар-

А вот совершить покупки в новом торговом иентре рядом с домом жители «Родных просторов» смогут уже осенью 2015 года – именно к этому времени «Промстрой» завершит его

К концу 2015 года ожидается открытие и ещё двух крупных проектов - общественноделового центра «Старый центр», который «Промстрой» достраивает на пересечении улицы Кирова и проспекта Советский, и второй очереди торгово-развлекательного комплекса «Променад-3».

появится большая рекреационная территория с искусственными водоёмами. Городскими властями уже принято решение, что сюда переедет Кемеровский ботанический сад - на новом месте будут созданы все условия для сохранения и развития его уникальной коллекции флоры и фауны. Здесь же планируется создать второй на «Лесной Поляне» контактный зоопарк - по аналогии с уже полюбившимся детям и взрослым «Вовкиным двором», где зверей можно не только увидеть, но и покормить, погладить и сфотографироваться с ними на память.

Планом развития территории предусмотрены вместительные автомобильные парковки для гостей и даже места для мангалов, где отдыхающие смогут запечь шашлыки. Конечно же, здесь будут проложены прогулочные велосипедные и пешеходные дорожки.

Строительство первых объектов на этой территории начнётся уже в следующем, 2015 году.

Однако уже сейчас «Лесная Поляна» предлагает всем своим гостям широкие возможности для отдыха. Начался очередной зимний сезон в спортивном центре «СпортГрад». С каждым годом всё большее количество людей приезжают сюда покататься на лыжах. В этом году их ожидает сюрприз - в «СпортГраде» залили каток и значительно расширили бесплатную парковку.





Жилой район Лесная поляна Отдел продаж (3842) 77-33-33



АСО Промстрой

Ул. Дзержинского, 29, (3842) 75-57-32 Отдел продаж (3842) 75-59-76

www.kps42.ru



АЛЕКСАНДР ШНИТКО:

«ВОСЬМОЙ ГОД ПОДРЯД МЫ СТРОИМ БОЛЕЕ **МИЛЛИОНА КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ ЖИЛЬЯ»**

О том, с какими достижениями подошла строительная отрасль Кузбасса к концу непростого 2014 года, о её успехах и проблемах, а также о планах на будущий год «Авант-ПАРТНЕРу» рассказал начальник Департамента строительства Кемеровской области Александра ШНИТКО.

– Каким, по Вашим оценкам, выдался 2014 год для строительной отрасли? Какие тенденции наметились? С какими вызовами пришлось столкнуться? Как преодолевали

– Можно отметить, что 2014 год был для строительства региона нелёгким. Однако, все планы, намеченные в начале года и поставленные перед областными властями Президентом и Правительством РФ мы стараемся выполнять в полном объёме. В частности, выполняем план по вводу жилья на уровне прошлых лет – восьмой год подряд

строим более миллиона квадратных метров жилья. Это значит за весь год – 21 тысяча 500 кузбасских семей заехали в собственное жильё. На сегодня по объёму введенного жилья Кузбасс занимает второе место в Сибири.

продолжится и на будущий год.

Так, кризис практически не затронул выполнение социальных программ поддержки и обеспечении жильем молодых семей, детей-сирот, ветеранов и др. В 2014 году, мы заселили два многоквартирных дома по 80 квартир для детей-сирот. Построили уникальный коттеджный поселок для многодетных семей. Продолжает расти и строиться город-спутник «Лесная поляна». На сегодня там уже живёт более 6 тысяч человек. В этом году там достроен третий современный детский сад, в процессе строительства - поликлиника, вторая нифровая школа.

– Ощущается ли влияние кризиса в строительстве? Если да, то в чём это проявляется прежде всего?

– В основном, в течение года были некоторые задержки с финансированием, но деньги так или иначе поступали, стройки никто не останавливал. Строительство – своеобразный двигатель экономики, который тянет за собой по цепочке ещё множество отраслей, и добросовестные застройщики и подрядчики, не важно крупные это игроки на рынке или небольшие, нормально переживают этот процесс, для них всегда будет работа. Есть некоторый спад в строительстве коммерческого жилья.

Что нового происходит в стройиндустрии региона? Ожидаются ли в этой области новые инвестиционные проекты.

– Комплексными инвестиционными планами развития муниципальных образований Кемеровской области предусматриваются инвестиционные проекты по строительству, реконструкции и модернизации заводов по производству керамического кирпича, листового стекла, сборного железобетона, минераловатной тепло- и звукоизоляции, пемента.

Однако необходимо отметить, что сроки реализации большинства инвестиционных проектов каждый год смещаются на более поздние сроки. В основном причиной сдвига сроков является отсутствие инвестиций.

В период с 2012 по 2014 годы в Кузбассе реализовывались только два крупных проекта по реконструкции заводов крупнопанельного домостроения, это ООО «Новокузнецкий ДСК» им. А.В. Косилова и ООО «Кемеровский ДСК». Реконструкцию этих заводов планируется завершить в конце 2014 нача-

Насколько зависима строительная отрасль Кемеровской области от импортного сырья.

– На сегодняшний день строительная отрасль Кемеровской области не зависит от поставок строительных материалов из-за границы.

Все основные строительные материалы (цемент, железобетон, кладочные стеновые материалы) производятся на территории Кузбасса, небольшая часть завозится из близлежащих регионов (в основном это Новосибирская и Томская область, Алтайский и Красно- торговых сетей специализирующихся ярский край).

заказывает некоторые отделочные материалы, как у местных поставщиков, так и в других регионах России. Впро-

чем, рынок отделочных, изоляционных и кровельных материалов в стране так же достаточно стабилен, проблем или перебоев с поставками нет и не должно

На данный момент российские предприятия производят практически весь ассортимент этих материалов (строительные смеси, лакокрасочные изделия, напольные и настенные покрытия, керамическая плитка и керамогранит, листовые материалы, изоляция из каменной ваты, полимерная изоляция, мягкие кровельные материалы и др.), а также продукцию популярных у нас в стране иностранных марок (Кнауф, Ветонит, Церезит, Роквул, Изовер и др.), что обеспечивает независимость строительной отрасли от импорта из-за

- Выпускают ли региональные предприятия стройиндустрии импортозамещающую продукцию? Планируют ли расширять ассортимент за счет такой продукции.

- К предприятиям, которые выпускают импортозамещающую продукцию на территории Кемеровской области можно отнести предприятия по производству минераловатной тепло- и звукоизоляции, экструзионного пенополистирола и рулонных кровельных

Крупнейшим производителем данной продукции в Кузбассе является ООО «Завод ТехноНИКОЛЬ-Сибирь» в городе Юрга. Это динамично развивающееся предприятие, на котором создаются новые производства, и проводится модернизация существующих. В целях повышения производительности предприятия на период с 2014 по 2020 годы запланировано вложить порядка 500 млн рублей в расширение действующего производства.

Необходимо отметить, что отсутствие в Кузбассе собственного производства целого ряда материалов, применяемых в строительстве (линолеум, керамическая плитка, обои, гипсокартон, кабельная продукция и т.д.), так же не ставит строительную отрасль Кемеровской области в зависимость от импорта из заграницы. Практически все необходимые для массового гражданского строительства материалы производятся на территории России, при этом большинство продукции выпускается в соседних с Кузбассом регионах. Развитая система на поставках строительных матери-В основном, строительная отрасль алов позволяет застройщикам организовывать бесперебойные поставки всех необходимых для строительства материалов.



Федеральная Риэлторская компания «NWATE» Кемерово, в лице генерального директора Корчугановой Натальи Павловны,

Поздравляет с наступающим новым годом своих партнеров и друзей!

Высоцкий Павел Владимирович

Клемешов Константин Олегович

Тришин Юрий Викторович

Паскидов Сергей Андреевич

Горькавый Олег Александрович

Лапин Андрей Сергеевич

Пазин Андрей Геннадьевич, Сидоров Евгений Александрович

Кононова Светлана Николаевна

Ефремов Сергей Иванович

Шматок Юлия Николаевна

Также поздравляем наших финансовых партнеров:

Сбербанк ВТБ24 Банк Левобережный

и благополучия!

Россельхозбанк СКА Кузбасс **АИЖК КО Уралсиб** Газпромбанк Банк Образование

Желаем вам новых свершений, реализации задуманных идей и творческих замыслов. Здоровья вам и вашим семьям, радости и хорошего настроения, уверенности в завтрашнем дне



Ленина 61, 77-10-70, сайт: kem.etagi.com

Также из приоритетных направлений: идёт переселение граждан из аварийного жилого фонда, в этом, 2014 году в Кузбасс поступило 5 млрд 100 млн рублей. На эти средства до конца года будет снесено 450 бараков. В новых квартирах окажется 2 тысячи 241 семья из аварийного жилья. Активная работа по переселению



Несмотря на неблагоприятные экономические прогнозы, в следующем году для строителей Кемеровской области вновь поднимается планка ввода нового жилья. Как сообщил в своём бюджетном послании 19 ноября губернатор Аман Тулеев, задача на 2015 год – построить не менее 1,2 млн кв. метров жилья, что на 10% превышает плановые показатели 2014 года. Логика властей понятна – строительство традиционно рассматривается в качестве «рычага», способного вытянуть экономику из кризиса. «Оно «тянет» за собой работу ещё 30 смежных отраслей», – подчеркнул в своём выступлении Аман Тулеев. И хотя итоги минувшего года для строительной отрасли участники рынка оценивают как неплохие, их оптимизм относительно 2015 года весьма сдержанный.

ПЛАНЫ И МЕТРЫ

в Кузбассе, по данным Кемеровостата, введено в строй 740,7 тыс. кв. метров жилья. Напомним, план на год составляет 1,1 млн кв. метров. Таким образом, за январь-октябрь в регионе построено 67,3% от годового плана. По данным областного департамента строительства, лидируют по темпам строительства Калтан, Мыски, а также ряд районов – Юргинский, Таштагольский, Топкинский, Яйский, Ижморский, Яшкинский, Мариинский, Беловский и Ленинск-Кузнецкий. Отстают от плановых показателей Юрга, Анжеро-Судженск, Осинники, Тисульский и Промышленновский районы. Но самая критическая ситуация с вводом жилья сложилась в этом году в Новокузнецке – по данным департамента строительства, в южной столице Кузбасса введено лишь 45% от 10-месячного плана.

«Самой тяжёлой и серьёзной темой За январь-октябрь текущего года в текущем году для Новокузнецка стала тема жилой застройки, – прокомментировал этот факт глава города Сергей Кузнецов в своём бюджетном послании. – С крахом Новокузнецкого муниципального банка мы потеряли крупного игрока в строительной индустрии, строительную компанию «Южкузбасстрой» (ЮКС). Из двух наших строительных организаций – ЮКСа и НДСК им. А.В.Косилова – в настоящее время стабильно работает НДСК. Администрация города контролирует ситуацию с вводом в эксплуатацию жилья, возводимого на условиях долевого строительства. Мы сделали всё, чтобы максимально снять остроту вопроса. Пусть с нарушением сроков, но эти дома будут сданы, первый – в ближайшее время». Как сообщил мэр, до конца 2014 года в Новокузнецке будет введено в эксплуатацию 190 тыс. кв. метров жилья – это чуть более 80% от установленного годового

плана. В 2015 году Новокузнецк нацелен на строительство 230 тыс. кв. метров жилой площади. «Для дальнейшего развития жилищного строительства нам потребуются площадки, обеспеченные инженерными сетями, - добавил Сергей Кузнецов. – Поэтому важнейшей задачей наступающего года остается разработка и корректировка градостроительной документации для развития перспективных территорий под застройку. Это, прежде всего, касается кварталов №№5, 6, 7, 24, 25 Новоильин-

Наличие градостроительной документации предоставляет возможность участия в федеральной программе «Жилье для российской семьи», в рамках которой государство оказывает поддержку по строительству инженерной инфраструктуры в размере до 4 тыс. рублей на 1 кв. метр программного жилья эконом-класса. Для повышения заинтересованности в строительстве

000 «АСПБ»: ПРОЕКТИРОВАНИЕ СЕГОДНЯШНЕГО ДНЯ

ООО «Архитектурно-строительное проектное бюро» (АСПБ) было создано 3 года назад по инициативе Группы компаний «Сибград» с целью разработки проектной документации для строительства панельных жилых домов. На сегодняшний день это уже сформированный коллектив ГИПов, архитекторов, конструкторов и специалистов смежных разделов. Все они имеют опыт работы от 10 до 20 лет в ведущих проектных институтах города. Не последнюю роль сыграла и ликвидация «Кемеровогорпроекта» несколько лет назад, освободившая ценные кадры. В настоящее время творческий коллектив проектного бюро насчитывает около 20 человек. Все рабочие места оснащены современной компьютерной техникой с лицензионным программным обеспечением, необходимой оргтехникой.

Первоначальной задачей «АСПБ» стала разработка новых проектов панельных жилых домов. Всего за 2 года было разработано несколько вариантов планировочных решений, полностью охватывающих сегмент социального жилья. Условно их разделили на три категории: «малогабаритное жильё» (площадь от 25 кв. метров), «стандарт» (от 33 кв. метров) и «комфорт» (от 40 кв. метров). Все проекты прошли экспертизу, получены разрешения на строительство, и в настоящее время ведётся строительство жилых домов.

«В связи с ухудшением экономической ситуации мы прогнозировали смешение спроса в сторону малогабаритного, более дешёвого жилья, поэтому решили сосредоточиться на этом сегменте, – рассказывает Станислав Баранов – директор ООО «Сибград-девелопмент», заказчик проектов. – До нас на рынке новостроек таких предложений не было. Стоимость первых таких квартир год назад у нас получилась меньше 1 млн рублей – все они были раскуплены «влёт», на этапе забивки свай».

По оценке Станислава Баранова, главное преимущество разработанных «АСПБ» проектов – ширина панели, позволяющая получить планировки с квадратными комнатами, а не с вытянутыми. Но на этом достоинства не за- ляционных коробов, ширину проёмов канчиваются – даже в самых маленьких – на это уходит всего 2-3 дня, – делится однокомнатных квартирах полноценная прихожая, просторный санузел, в Заметно, что коллектив мотивирован и котором легко помещается ванна дли- люди работают с полной отдачей».

ся немало «слабых мест». Один из наиболее болезненных для застройщиков вопросов – дефицит проектных мощностей. Рынок до сих пор ощущает кадровый голод, вызванный последствиями развала 90-х, когда невостребованными оказались инженернотехнические работники. В Кузбассе проблема усугубляется отсутствием учебных заведений, готовящих таких специалистов. Но если есть спрос – появляется и предложение. Денису Гамму – директору ООО «АСПБ» – удалось объединить высококвалифицированных специалистов по архитектурно-строительному и инженерно-техническому проектированию объектов как жилого, так и общегражданского назначения.

Несмотря на высокие темпы строительства, в отрасли остаёт-

ной 1,7 метров и предусмотрено место под стиральную машину, также есть лоджия 4,5 на 1,5 метра. В результате получились квартиры, с лёгкостью конкурирующие по цене с «гостинками» (до сих пор самым доступным и потому востребованным видом недвижимости), но значительно превосходящие их по качеству и комфорту проживания.

Немаловажно, что все планировочные решения можно объединить в одном доме – это удобно для застройщика, так как позволяет ему расширить ассортимент квартир. По этим проектам уже возведены дома в Кемерове и Анжеро-Судженске, ещё несколько домов в разных районах Кемерово находятся сейчас в активной стадии строительства.

Но работа «АСПБ» над панельной серией на этом не заканчивается. На подходе двухлифтовой проект переменной этажности, вносятся изменения в уже готовые проекты с учётом вновь поступивших пожеланий заказчика. «Если нужно внести какие-то изменения - поменять расположение вентивпечатлениями Станислав Баранов. -

При этом «АСПБ» не ограничивается проектами в области жилищного строительства и готово к работе в сфере общегражданского проектирования. У архитекторов бюро есть опыт работы по проектированию торговых центров, детских садов, школ, гаражных комплексов, гостиниц, автосервисов и даже промышленных объектов. Заказчику могут предложить и уже готовые проекты.

«Изначально разработка панельных серий жилых домов была для нас приоритетной задачей, - поясняет Денис Гамм. - Но сейчас, когда с основным объёмом работы в этой области мы справились, не хочу «запирать» своих специалистов в панельном проектировании. Мы готовы быстро и эффективно разрабатывать документацию по всем направлениям проектирования».



г. Кемерово, ул. Тухачевского, 22 б - 306 Телефон: 8(3842) 76-64-61 Эл.почта: 766461@mail.ru

жилья эконом-класса Сергей Кузнецов предложил застройщикам использовать соседние территории на этих же участках под строительство коммерческого жилья, которое будет продаваться уже по рыночным ценам.

Первым шагом по обеспечению Новокузнецка новой инженерной инфраструктурой в 2015 году станет строительство «Газовой блочно-модульной котельной станции» в Новоильинском районе. По словам главы города, в настоящее время выполняются проектно-изыскательские работы и проектирование.

НЕПЛОХОЙ ГОД

В целом эксперты оценивают прошедший 2014 год как неплохой и даже благоприятный для строительной отрасли. Но на рынок недвижимости, конечно, не могли не сказаться политические и экономические события, происходящие в России и за её пределами.

«Валютные скачки в первой половине года и нестабильность политической ситуации привели к ажиотажному спросу на рынке недвижимости в первом-втором квартале и росту доли инвестиционных сделок, - рассказывает сертифицированный аналитикконсультант рынка недвижимости Российской гильдии риэлторов Галина Зырянова. – С февраля по апрель был всплеск покупательской активности как на первичном, так и на вторичном рынке. В ситуации ослабления рубля люди снимали деньги с депозитов, чтобы переложить их в квадратные метры. По оценке риэлторов, у инвесторов спрос был именно на первичное жилье. На вторичном рынке преобладали альтернативные сделки.

В мае оживление несколько пошло на спад, а летом традиционно снизилось в связи с сезоном отпусков. После объявления санкций для российских банков, рынок замер в ожидании, что будет дальше. В то же время осенью, когда начался более серьёзный виток девальвации, ни увеличения спроса, ни ажиотажа

не было. Вопреки ожиданиям, сентябрь и октябрь не принёс желаемого ожив-– таким образом, проявилось влияние санкций на платёжеспособный спрос. Искусственная активизация рынка недвижимости в начале года исчерпала спрос последующих периодов. Иначе говоря, те, кто хотел и мог приобрести квартиру, в большинстве своем уже осуществили задуманное. В надежде раскачать рынок многие строительные компании объявили о начале скидочных акций, стали появляться совместные акции застройщиков с банками. Одной из причин этого тренда явился начавшийся дефицит оборотных средств».

По данным Галины Зыряновой, ситуация вновь стала меняться ближе к ноябрю. Весь октябрь ведущие игроки отечественного ипотечного рынка один за другим объявляли об увеличении процентных ставок. 31 октября Банк России объявил о повышении ключевой ставки с 8 до 9,5% годовых. Таким образом, ипотека получила новый импульс к удорожанию. Кроме того, повышение банками ипотечных ставок сопровождалось ужесточением требований к заёмщикам и ростом минимального первоначального взноса, отменой ряда программ, привлекательных для потенциальных заёмщиков, выросло и число отказов в предоставлении кредита. Опасаясь дальнейшего повышения ставок, покупатели вышли на рынок в надежде успеть оформить кредит до начала нового витка роста ставок.

«В настоящее время покупательская активность на квартиры в новых домах остаётся на высоком уровне, – про-

Глава Новокузнецка, Сергей Кузнецов, в своём бюджетном послании отметил: «Самой тяжёлой и серьёзной темой в текущем году для Новокузнецка стала тема

должает Галина Зырянова. - Вторичное жильё, по оценкам риэлторов, приобретают с меньшей динамикой и, как правило, в сделках продавцам приходится уступать. Тем не менее, в юстиции на сегодняшний день «аншлаг», предварительная запись на сделку ведётся уже на вторую половину января – до конца гола всё расписано».

Что касается средних цен, то по ито-

гам 2014 года рынок жилья в Кемерове показал незначительную динамику. По сведениям Галины Зыряновой, за 9 месяцев текущего года средняя цена предложения квадратного метра на первичном рынке уменьшилась на 1%, на вторичном рынке отмечен положительный прирост (1,2%). «В течение года на вторичном рынке наблюдались колебания средней удельной цены, как в большую, так и в меньшую сторону, – добавляет эксперт. – Однако в целом рынок готового жилья находился в состоянии стабильности. С учётом недавнего заявления министра экономического развития РФ Алексея Улюкаева, сообщившего, что по итогам 2014 года инфляция может быть «существенно больше» прогнозировавшихся ранее 8% (как предполагают экономисты, она достигнет 11-12%), реальные цены на жилье всё-таки снижаются».

УГАДАТЬ КРИЗИС

Отметим, что не все эксперты признают влияние кризиса на сегодняшнее состояние рынка.

«С 2008 года все постоянно говорят про кризис и объясняют кризисом свои неудачи, – иронизирует директор инвестиционно-финансовой компании «Мера» Андрей Клепиков. – Если что-то не продаётся или не получается – вспоминают про кризис. Многие привыкли к лёгким деньгам. А лёгкие деньги имеют свойство быстро кончаться. Поэтому я считаю так: кризис – это когда у 80% участников рынка нет денег, а остальные 20% их не дают. В остальных случаях всё нормально». III



РИЭЛТОРСКИЙ БИЗНЕС: ТЕХНОЛОГИЯ И ПСИХОЛОГИЯ

Если перед вами встала необходимость купить или продать жилье, то подходить к этому вопросу необходимо очень взвешенно и осмотрительно. Попытки сэкономить на услугах профессионалов в лучшем случае заканчиваются пустой тратой сил и времени, в худшем – большими неприятностями, вплоть до потери и денег, и жилья.



Куксина Маргарита Юрьевна, Руководитель компании «Ваш КОНСУЛЬТАНТ по недвижимости»

У хорошего риэлтора есть опыт работы с разного рода объектами, он знает все аналоги и может профессионально оценивать преимущества и недостатки вашей недвижимости. Он честен с Вами, а не говорит то, что Вы хотели бы услышать (это верный признак неудачника, неуверенного агента, такой вам не нужен!)... Он дает Вам рекомендации по предпродажной подготовке объекта, по безопасности, по общению с выходящими на вас напрямую покупателями и другими агентами (задача которых одна – сбить цену объекта). Он владеет вопросами маркетинга и рекламы, основ юриспруденции, финансирования сделок и налогообложения или, по крайней мере, рекомендует вам проверенных специалистов по этим вопросам... Он умеет корректно работать с возражениями и эмоциями покупателей (этот навык в любой сфере торговли отрабатывается годами, а в продаже недвижимости и подавно!) ... Много чего еще должен уметь делать носитель эксклюзивной риэлторской услуги (неважно – индивидуальный ли это предприниматель или большое агентство с кучей филиалов). Настойчиво ищите такого профессионала, это очень важно, ведь, в конце концов, именно его усилия и приведут Вас к желаемой цели!

Основной функцией риэлтора является контроль. Процесс сделки состоит из множества звеньев, включает работу ряда организаций и инстанций, выполняющих свою работу разрозненно, часто не ориентируясь друг на друга. Риэлтор, имея опыт, видит «картину» целиком, может сформировать СТРАТЕГИЮ, учитывая ЦЕЛЬ и ПОТРЕБНОСТИ заказчика.

На первой консультации у клиента должно быть сформировано общее представление о предстоящей сделке. Грамотный агент недвижимости подробно рассказывает обо всех этапах сделки, при этом у клиента возникает ответ на самый важный для дальнейшего сотрудничества вопрос: ДЛЯ ЧЕГО ВАМ НУЖЕН РИЭЛТОР?! На каком этапе необходима поддержка? Ведь для всех важным являются БЕЗОПАСНОСТЬ РАСЧЕ-ТОВ, СРОКИ СДЕЛКИ, ПСИХОЛОГИЧЕСКИЙ КОМФОРТ, КОН-ФИДЕНЦИАЛЬНОСТЬ, ЭКОНОМИЯ ВРЕМЕНИ.

Учитывая индивидуальный подход к каждому клиенту и его ситуации, все условия должны быть прозрачны и прописаны в договоре. Вы должны быть уверены, в том, что оплачиваемые услуги соответствуют проделанной работе.

Используя новые информационные технологии, стало возможным оказывать сервис более высокого уровня. Существующая в Кемерово риэлторская программа Риэлтменеджер имеет ряд полезных для работы агента функций, позволяет вести эффективную работу, формировать базы спроса и предложения на рынке, вести статистику, составлять коммерческие предложения. Реклама Вашей недвижимости размещается на самых актуальных порталах, сайтах, в печатных изданиях, баннерах – именно там, где ее ищут покупатели! В рамках партнерских взаимоотношений по системе «МУЛЬТИ-ЛИСТИНГ», вместе на Вас работают больше 100 агентств на-

И очень важный показатель в работе риэлтора – это психология общения, мастерство ведения переговоров. Это то, что никогда не заменит Avito, или другая база частных объявлений. Невозможно быть психологом самому себе... Часто сделкам препятствует страх, сомнение, конфликт, высокомерие и т.п. Тепло человеческого общения, «разговор по душам» помогают разрешить ситуацию и ускорить сроки выхода на сделку. Доверие – необходимый фактор взаимоотношений!

Профессионалы рынка недвижимости должны предложить неочевидные решения поставленной задачи, обеспечить Вам выгодность сделки, осуществить с высоким качеством решение всех юридических, финансовых и организационных вопросов, связанных с подготовкой и проведением сделки, сэкономить Ваше время и поддерживать Ваше хорошее настроение своим доброжелательным отношением!

Для повышения правовой и финансовой грамотности населения проводятся бесплатные семинары и индивидуальные консультации в офисах агентства.



Агентство «Ваш Консультант по недвижимости» г. Кемерово, б-р Строителей, 27, тел. (3842) 51-08-71 г. Кемерово, пр. Ленина, 67а, тел. (3842) 39-33-90 консул42.pф; www.konsul42.com e-mail: konsul42@bk.ru

По данным Галины Зыряновой, объём предложения в 2014 году показал значительный рост, в течение года на рынок вышло много новых проектов. Так, если в первом квартале строящихся домов в Кемерове было 71, то к четвёртому кварталу их количество достигло 94. Среди позитивных факторов эксперт отмечает стабильные темпы строительства, увеличение количества новых строительных площадок, досрочный ввод объектов в эксплуатацию. С начала года по октябрь в Кемерове введено в эксплуатацию 192,5 тыс. кв. метров жилья, что составляет 97,5% от плана.

То, что отрасль «на подъёме», подтверждают и банкиры. «Забиваются сваи, появляются новые строительные площадки, - рассказывает региональный менеджер по работе с партнёрами Кемеровского отделения Сбербанка России Татьяна Овчинникова. – Только за последнюю неделю застройщики принесли мне на аккредитацию документацию по пяти новым объектам». В компании «СДС-Финанс» сообщили, что не планируют снижать объём вводимого жилья в следующем году. «Да, порой звучат негативные прогнозы по рынку, но мы работаем над тем, чтобы кризис нашу компанию не коснулся и объёмы продаж жилья не снизились – работаем с партнёрами, увеличиваем количество каналов продаж, ведём переговоры с банками, чтобы они разрабатывали индивидуальные программы для наших клиентов», – добавляет заместитель начальника отдела продаж «СДС-Финанс» Анжелика Ушакова.

«Напряжённость в связи с кризисом на рынке ощущается, но отчасти она даже стимулирует продажи у застройщиков – люди пытаются вложить сбережения в более надёжный актив, в недвижимость. - комментирует сложившуюся ситуацию начальник отдела маркетинга ACO «Промстрой» Александр Савостьянов. – Но не стоит этому сильно радоваться: ситуация в экономике на самом деле сложная, кризисные явления уже себя проявили, но на строительном рынке кризис обычно ощущается с отсрочкой».

Тем не менее, на следующий год компания «Промстрой» планирует увеличить объём сданного жилья. Так, только по городу-спутнику «Лесная Поляна» застройщик планирует увеличить ввод с 45 тыс. кв. метров в 2014 году до 62 тыс. кв. метров – в 2015 году. По словам Александра Савостьянова, большинство строящихся «Промстроем» домов уже профинансированы инвесторами (продажи компания начинает на самых ранних этапах строительства). Но эксперт не отрицает и влияния роста спроса на планы по увеличению ввода жилья. До-

бавим, что тенденция создания более комфортных условий для покупателей с целью повышения своей конкурентоспособности среди других игроков рынка актуальна и для «Промстроя» – теперь в офисе компании присутствуют представители двух банков, консультируюшие клиентов по ипотечным продуктам. и даже есть представитель Росреестра. Всё это позволяет клиентам компании регистрировать приобретение недвижимости в удобное время прямо в офи-

ПОД ДРУГИМ УГЛОМ

Интересно, что отдельные представители стройиндустрии иначе видят ситуацию на строительном рынке Кузбасса. Поскольку потребление цемента – один из важнейших индикаторов состояния дел в отрасли, к производителям этого материала стоит прислушаться. На пресс-конференции по итогам года первый вице-президент ОАО «XK «Сибцем» Геннадий Рассказов сообщил, что Кузбасс уже в 2014 году снизил потребление цемента на 6%. Показательно, что в ближайшее время в регионе не предвидится реализации крупных инфраструктурных проектов. При этом, к примеру, соседняя Новосибирская область активно развивается и увеличила в 2014 году потребление цемента более чем на 10%. Прогнозы на 2015 год по сибирскому рынку у «Сибцема» не слишком радужные – роста потребления цемента не ожидается, а то и будет снижение на 3-5%.

«Это связано со снижением обеспеченного покупательского спроса, - пояснил Геннадий Рассказов. – В Сибири экспортноориентированных предприятий. Те процессы, которые происходят сегодня на рынках нефтегазового сектора, угольных, химических, металлургических, не способствуют увеличению объёмов производства. На некоторых предприятиях вводится четырёхдневная рабочая неделя, нет роста зарплат, при этом растут ставки по ипотеке и инфляция. Следующий год – не тот, в котором будет рывок развития». Геннадий Рассказов рассчитывает на рост к 2016 году.

«Рынок строительства напрямую связан с кредитованием и финансовыми потоками, поэтому наиболее чувствителен к переменам, – отмечает Галина Зырянова. – Девелоперы в большой степени зависят от объёмов ипотечного кредитования, формирующего платёжеспособный спрос. На Всероссийском жилищном конгрессе профессионалами рынка было высказано мнение, что психологический барьер ипотечной ставки для заёмщиков составляет 15% годовых. Её повышение

вынудит многих отказаться от кредита. А без программ ипотечного кредитования рынок недвижимости и строительства жилья будет ожидать стагнация, поскольку значительная часть сделок проходит с привлечением кредитных средств». Галина Зырянова склоняется к мнению, что ипотека будет дорожать и в дальнейшем – никаких признаков снижения стоимости заёмных денег для самих банков эксперт пока не наблюдает. «Конечно, те проекты, которые уже вышли на рынок, в любом случае придется достраивать, – добавляет Галина Зырянова. Но при поиске финансирования для новых проектов девелоперы наверняка столкнутся с трудностями. В настоящее время преобладающая часть новостроек возводится за счёт денег дольшиков, так как продажи квартир начинаются ещё на этапе котлована. В результате через год-два мы будем наблюдать сокращение объёмов предложения. К тому же роста доходов населения и, соответственно, спроса экономисты не обещают». Согласно прогнозу профессора Геннадия Стерника, в 2015-2016 годах еще будет продолжаться стагнационная стадия в развитии рынка жилья: замедление темпов роста цен, снижение спроса, уменьшение объемов предложения и строительства. На первичном рынке спрос сравняется с предложением в 2015-м, а на вторичном это произойдет в 2016 году. Далее рынок перейдет в состояние рецессии: спрос и цены резко упадут. Начало восстановительной стадии ожидается с 2019 года.

Директор ООО «Сибград-девелопмент» Станислав Баранов убеждён, что всё зависит от условий выдачи ипотеки и ипотечных ставок – а эти факторы, как известно, имеют общероссийский характер. «Если будет повышение ставок, ужесточение требований к заёмщикам через изменение коэффициентов «кредит-залог», «кредит-доход», будет сокращение продаж и, следовательно, строительства. Не будет – со спросом ничего не случится, он достаточно устойчивый. А вопрос ипотечных ставок зависит от решений правительства, поскольку на госбанки приходится около 80% ипотеки». Впрочем, и Станислав Баранов не исключает негативного влияния на рынок недвижимости роста потребительских цен: «Курсовая разница очень высока, а импортозависимость в потреблении остаётся высокой. Если всё продолжит дорожать, спрос сместится в сторону более дешёвых квартир маленькой площади, в периферийные районы. Вероятно, количество ипотечных сделок сохранится на прежнем уровне, но суммы заимствований

АНАЛИЗ СМЕТНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ **ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ** В СТРОИТЕЛЬСТВЕ (В РЕДАКЦИИ 2014 ГОДА)

Л.К. Нефедова, К.Э.Н., ДОЦЕНТ, почетный строитель России, директор ГАУ КО «Научно-практический центр ПО ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ», **ЧЛЕН КООРДИНАЦИОННОГО СОВЕТА** ПО ЦЕНООБРАЗОВАНИЮ И СМЕТНОМУ НОРМИРОВАНИЮ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ Администрации Кемеровской области.

Приказом Минстроя России от 30 января 2014 года № 31/пр «О введении в действие новых государственных сметных нормативов» (в редакции приказа от 07 февраля 2014 г. № 39/пр) с 1 апреля 2014 года введена в действие и внесена в федеральный реестр сметных нормативов новая редакция государственных сметных нормативов. Центрам по ценообразованию Российской Федерации поручена привязка этой

Отличием новой редакции государственных сметных нормативов от ранее действовавших ФСНБ-2001 (редакции 2009 года) является включение в нее большого количества изменений и дополнений к нормам и расценкам практически во всех сборниках.

Кроме дополнений и исключений норм будет достаточно много измененных расценок. Эти изменения в основном связаны с изменением стоимости маш-час. машин и механизмов: в одних машинах поменялся разряд машиниста, в других – одна из составляющих стоимости маш-час. В отдельных нормах произошла замена механизмов. В основном изменение коснулось насосов (при водоотливе), компрессоров передвижных, экскаваторов, бульдозеров, кранов плавучих, погрузчиков и др. в количестве 300 ед. В зависимости от количества маш-час. в норме, соответственно изменения будут как незначительные (3 руб.), так и значительные. Кроме того, добавлены новые механизмы.

ГЭСН на строительные и специальные строительные работы

В ГЭСН добавлено 111 новых таблиц норм (всего норм по

Большинство новых норм относятся к специализированным видам строительных работ:

- часть 25 «Магистральные и промысловые трубопроводы»;



РЫНКИ / СТРОИТЕЛЬСТВО

- часть 28 «Железные дороги»;
- часть 44 «Подводно-строительные (водолазные) работы».

	Таблица 1
09-08-001	Установка металлических столбов с погружением в бетонное основание, на винтовых сваях, на подготовленный бетонный фундамент (6 норм)
09-08-002	Устройство средств физической защиты периметра по металлическим столбам
09-08-003	Монтаж автоматического дорожного шлагбаума для контроля проезда
15-01-043	Облицовка лестничных площадок и маршей керамогранитными плитами
15-01-065	Наружная облицовка поверхности стен сайдингом металлическим с полимерным покрытием с устройством металлического каркаса и теплоизоляционного слоя
15-01-090	Устройство вентилируемых фасадов с облицовкой панелями из композитных материалов, плитами из керамогранита с устройством и без теплоизоляционного слоя
15-02-040	Отделка венецианской штукатуркой предварительно подготовленных поверхностей
15-04-037	Проолифка поверхностей деревянных, бетонных и оштукатуренных, металлических поверхностей механизированным способом, валиком и кисты
15-06-005	Оклейка фотообоями предварительно подготовленных поверхностей
15-07-017	Нанесение защитных многокомпонентных покрытий на поверхности гладкие, пористые
16-02-010	Изготовление элементов и сборка узлов стальных трубопроводов Д=50 — 500мм
20-06-018	Установка кондиционеров и сплит-систем
20-06-019	Установка мульти сплит-систем
46-03-013	Сверление отверстий в бетонных конструкциях перфоратором»
46-03-014	Сверление отверстий в железобетонных конструкциях перфоратором

ГЭСН на ремонтно-строительные работы

В ремонтно-строительных работах изменения незначительны. Можно отметить лишь добавленные таблицы в раздел 69 «Прочие ремонтно-строительные работы»:

68-12 – Разборка тротуаров из мелкоштучных искусственных материалов, гранитного камня и плит гранитных (с 18 по 20 нормы);

68-28 – Доработка торцевых поверхностей изделий из природного камня при монтаже и мощении;

68-29 – Ремонт гранитной облицовки мостов и набереж-

69-17 – Ремонт подкрановых путей мостовых кранов (7 норм);

69-18 – Ремонт подкрановых путей козловых кранов

69-19 – Разборка бетонных и железобетонных конструкций при помощи отбойных молотков (28 норм);

69-50 – Ремонт запани (8 норм).

Порадовало появление расценки 68-12 – Разборка тротуаров из мелкоштучных искусственных материалов, гранитного камня и плит гранитных (с 18 по 20 нормы). Часто разрабатываются новые виды работ, а демонтаж этих видов работ не предусматривается в нормах. Как например: устройство гипсокартонных перегородок, облицовка стен гипсокартоном – нормы появились давно, а разборка их – до сих пор нормы отсутствуют.

Остановимся на норме 69-19 – Разборка бетонных и железобетонных конструкций при помощи отбойных молотков (28 норм). Честно говоря, не понятно для чего ее разработали. Аналогичная норма уже есть в части 46 «Работы при реконструкции зданий и сооружений»: норма 46-04-003 «Разборка бетонных и железобетонных конструкций объемом более 1 м³ при помощи отбойных молотков» (10 норм). В новой таблице ТЕРр-69 нормы дополнительно разделены на разборку вертикальных и горизонтальных конструкций, что приветствуется, разбирать вертикальные поверхности – более трудоемкая работа. Нормативы в ТЕР-46 и ТЕРр-69 (трудозатраты, чел-час, время использования компрессоров, молотков отбойных) отличаются незначительно. По нашему мнению таблицу в ТЕР 46 следовало бы исключить, но она осталась в ГЭСН. Поэтому, по правилам сметного нормирования и ценообразования - при нормировании данных видов работ на объекте реконструкции следует применять ТЕР46, а на объекте капитального ремонта – ТЕРр-69.

ГЭСН на монтажные работы

Анализ изменений и дополнений ГЭСН на монтажные работы проводился по тем частям, которые часто используются для нормирования работ при строительстве объектов жилищно-гражданского назначения.

1. В расценках произведена замена машин и механизмов на менее мощные (и менее дорогие), сокращении нормы времени их использования (таблица 2).

	Таблица 2					
В редакции 2010 года		В редакции 2014 года				
400002	Автомобили бортовые грузоподъемностью до 8т	400001	Автомобили бортовые грузоподъемностью до 5т			
030408	Лебедки электрические тяговым усилием 156,96 кН (16т)	030402	Лебедки электрические тяговым усилием 12,6 кН (1,25т)			

2. Из наиболее часто используемых расценок исключены группы вспомогательных материалов (таблица 3).

	Таблица 3
C101-0813	Проволока стальная низкоуглеродистая разного назначения оцинкованная диаметром 3,0 мм
C101-0865	Роли свинцовые марки С1 толщиной 1,0 мм
C101-1699	Патроны для пристрелки
C101-1729	Дюбели
C101-3909	Гвоздь усиленный
C101-3911	Дюбели для пристрелки стальные
C111-0086	Бирки маркировочные
C301-0041	Патрубки
C509-0033	Сжимы ответвительные
C509-0044	Колпачки изолирующие
C509-0066	Профиль монтажный перфорированный
C509-0070	Кнопки монтажные
C509-0104	Скобы двухлапковые
C509-0143	Полоски и пряжки для крепления проводов
C509-0162	Полоска для крепления проводов
C509-0167	Сжимы соединительные
C509-0783	Втулки изолирующие
C509-0809	Заглушки
C509-1652	Гильза кабельная медная ГМ б

При этом нет (за небольшим исключением) поправок в Общих положениях к частям о включении их в группу «не учтенных расценками». А там где такие указания есть в общих положениях, вспомогательные ресурсы необходимо будет учитывать по проектным данным. А вспомогательные материалы, как правило, в заказных спецификациях отсутствуют. А это значит, что они не будут учитываться сметами. Видимо, на это и сделан расчет.

3. Во многих расценках снижены затраты труда монтажников на 20% и более:

LI08-02-0403-03 – снижение трудозатрат на 55%.

Коэффициенты уменьшения стоимостных показателей по каждому ресурсу отдельно, а также по прямым затратам, по полной стоимости работ с учетом накладных расходов и сметной прибыли (без учета НДС) представлен в графе 11 таблицы.

Уменьшение стоимости по представленным в таблице единичным расценкам составило:

- по прямым затратам от 19% до 86%;
- по полной стоимости с накладными расходами и сметной прибылью – 20% - 77%.

Максимальное снижение по расценке 08-02-403-03 «Провод групповых осветительных сетей в зашитной оболочке или кабель 2-3-х жильный под штукатурку или в бороздах» (п.6 таблицы), в которой трудозатраты снизились на 55%, исключено большинство вспомогательных ресурсов. Стоимость вспомогательных ресурсов в действующей ТСНБ составляет 1221,8 руб., в редакции 2014 г. будет 42,51 руб.

Следует отметить, что не все нормы подверглись корректировке. Поэтому нагляднее будет сравнение стоимости электромонтажных работ в целом по смете.

Для примера мы взяли смету на электроосвещение 18-квартирного 3-х этажного кирпичного жилого дома (таблица 4). Приводим сравнение стоимости электромонтажных работ в текущем уровне цен по состоянию на октябрь 2014 года, рассчитанной в действующей редакции ТСНБ и в будущей редакции 2014 года.

			Таблица 4
	Стоимость работ на октябрь 2014 г., руб.		D (((()))
Элементы затрат	Действующая редакция ТСНБ	Редакция ТСНБ 2014 г.	Разница, руб. (%)
- Оплата труда рабочих	345 272	217 796	- 127 476 (-36,9%)
- Оплата труда машинистов	(7 109)	(1 283)	(- 5 826) (-82%)
- Эксплуатация машин и механизмов	18 014	10 552	- 7 462 (-41,4%)
- Материалы	550 311	322 794	- 227 517 (-41,3%)
- Оборудование	162 688	162 688	
- Накладные расходы	283 879	176 237	- 107 642 (-37,9%)
- Сметная прибыль	182 204	112 886	- 69 318 (-38%)
ИТОГО	1 542 368	1 002 953	- 539 415 (-35%)
НДС 18%	277 626	180 532	- 97 094 (-35%)
ВСЕГО	1 819 994	1 183 485	- 636 509 (-35%)

Примечание: снижение стоимости материальных ресурсов только за счет уменьшения вспомогательных материалов. Стоимость основных материалов одинакова.

ГЭСН на пусконаладочные работы

Анализ изменений и дополнений ГЭСН на пусконаладочные работы проводился по тем частям, которые часто используются для нормирования работ при строительстве объектов жилищно-гражданского назначения, а именно:

Часть 1 «Электротехнические устройства»:

- в отделах 01, 02 и 03 снижены затраты труда на 10%;
- в отделах 04, 05, 06 и 14 снижены затраты труда на 28%;
- в отделах 07, 08, 09, 10-13 снижены затраты труда на 19%.

Часть 2 «Автоматизированные системы управления»:

- трудозатраты без изменений;
- добавлен отдел 03 «Центральный контроллер охранной системы» (5 норм).

Часть 3 «Системы вентиляции и кондиционирования

- в разделах 1, 2, 3, 5, 6, 8 и 12 отдела 01, разделах 1,2 частично 3, 5, 6, 12, 14, 15, 19 отдела 02 – снижение затрат труда на 28%;
- в разделе 4 отдела 01, разделах 4,16,17 и 18 отдела 02 снижены затраты труда на 37%;
- в разделе 20 отдела 02 снижены затраты труда на 40%. Территориальный сборник средних сметных цен на материалы, изделия и конструкции (ТССЦ – 2014) дополнен ресурсами в количестве – 6252 (в том числе 1 часть – 1147, 2 часть – 124, 3 часть – 1302, 4 часть – 1182, 5 часть – 2497).
- В сборник Территориальные сметные расценки на эксплуатацию строительных машин и автотранспортных средств (ТСЭМ 81 – 01 – 2014) добавлено 133 новых строительных машин, удалено 121 машина (изменились 2300 расценок).

Изменились базовые цены на такие популярные машины, как насосы, бульдозеры, экскаваторы, компрессоры передвижные, отдельные дорожные машины, растворонасосы, автогидроподьемники и т.д. Естественно, это повлияло на расценки.

- 060248 «Экскаваторы одноковшовые дизельные на гусеничном ходу при работе на гидроэнергетическом строительстве и горновскрышных работах 59 кВт (80 л.с)» – норма ДТ повысилась на 2.87%. Стоимость ГЖ снизилась на 2 %, з/пл механизатора снизилась на 16,38 % и в целом стоимость маш -часа эксплуатации снизилась на 42,05%;

- в разделе 31 «Насосы» стоимость маш-часа эксплуатации снизилась во всех машинах за счет обнуления зарплаты. В разных расценках снижение варьирует от 1 до 148%:

- 030954 «Подъёмники грузоподъёмностью до 500 кг одномачтовые, высота подъёма 45 м» – изменена зарплата машинистов (4 разряд работ изменился на 5). Зарплата возросла на 15 %. Данная машина фигурирует во многих сборниках (например, в Части 15 «Отделочные работы»).

Соответственно, автоматически изменились и эти расценки.

Всего за счет удаления машин и (или) замены их другими, изменений базовых цен произошли изменения числовых значений более чем в 8000 расценках по всей базе 2014 года.

В настоящее время специалистами ГАУ КО НЦЦС ведется работа по внесению соответствующих изменений в территориальную базу Кемеровской области. С учетом времени согласований с Министерством строительства Российской Федерации, ожидаем регистрации рождения сметно-нормативной базы в редакции 2014 года в I квартале 2015 года.



Пусть в этот год Вам солице ярче светит

Иветы под ноги падают ковром.

Мелаем Вам здоровья, счастья, света.

Всего того, что нагывается добром.

Мелаем счастья Вашим блигким и удачи,

Успеха в жизни, ярких дел.

Umod Вы с улыбкой, не иначе,

Встречали каждый новый день.

Мелаем много звезд в Вашу ладонь, В камине пусть горит всегда огонь.

Перемен желаем в жигни не крутых,

И жить не для себя,

РЫНКИ / СТРОИТЕЛЬСТВО



Сегмент корпоративных клиентов для операторов связи всегда был привлекательным из-за своей высокой доходности. Сегодня, как отмечают участники рынка, он продолжает расти, несмотря на общую сложную ситуацию в экономике. Способствуют тому самые разные факторы, в первую очередь, конечно, расширение предложения дополнительных услуг.

пании АС&М, общее количество корпоративных клиентов в России (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, подключённых по корпоративным тарифам операторов), составляет на сегодняшний день более 900 тысяч. В общей структуре доходов операторов мобильной связи России бизнес-сегмент составляет порядка 11%. При этом практически все операторы, опрошенные «А-П» отметили, что для них важны все клиенты, будь то физические или юридические лица. Как утверждает директор филиала МТС в Кемеровской области Станислав Тен, в России лидером по числу подключенных корпоративных клиентов, согласно данным AC&M, является MTC. «На нашу долю приходится 40% от всех предприятий, – говорит он. – Если рассматривать рынок по объёму выручки от корпоративных клиентов, то по этому показателю первое место также занимает МТС – на долю компании приходится более 35% рынка. В Сибири на сегодняшний день МТС обслуживает более 50% всех корпоративных клиентов».

Рост базы корпоративных абонентов MTC в сегменте b2b в Кемеровской области с ноября 2013 по ноябрь 2014 года составил более 10%. По мнению Станислава Тена, рост обусловлен победами в тендерах, а также предоставлением корпоративным клиентам, помимо голосовых услуг и Интернета, широкого спектра телеком-сервисов, в том числе VAS-услуг, конвергентных сервисов и M2M-решений. «Внедрение этих услуг позволяет оптимизировать бизнес-процессы, а также сделать бизнес более эффективным и рациональным с точки зрения затрат», – утверждает он. Потребление подобных бизнес-услуг МТС за год выросло на треть.

В Tele2 активно развивать корпоративный сегмент бизнеса начали в 2009

году. «Более чем за 5 лет мы достигли хороших результатов и продолжаем эффективно работать в этом направлении, - рассказывает коммерческий директор Tele2 Кемерово Татьяна Никифорович. – Только за первое полугодие 2014 года абонентская база бизнесклиентов Tele2 в Кузбассе выросла на



Станислав Тен: «Для корпоративных клиентов одним из важнейших параметров выбора оператора связи является качество предоставляемой услуги и скорость реагирования на обращения клиента»

26%, а объём подключений – на 41% по сравнению с аналогичным периодом 2013 года. Бизнес-тарифы Tele2, как и тарифы для частных клиентов Tele2 , третий год подряд признаются самыми выгодными по данным исследования аналитического агентства ComNews Research».

«Корпоративный сектор и физические лица – это два равноценных сегмента рынка, несмотря на то, что сегмент физических лиц в силу естественных и исторических причин пока больше в денежном выражении, – считает руководитель по развитию корпоративного бизнеса Кузбасского регионального отделения ОАО «МегаФон»



Татьяна Никифорович: «Прежде всего, корпоративному клиенту еобходим простой универсальный тариф, котором не нужно долго разбираться. Без наворотов и лишних сложностей»

Захар Тюкавкин. – Однако, сегмент корпоративной связи имеет более высокие темпы роста – в целом по России выручка «МегаФона» от услуг бизнессегмента выросла на 18%. Это связано, в первую очередь, с увеличением количества услуг, предлагаемых корпоративным заказчикам. Например, в Сибирском регионе только количество SIM-карт, используемых в комплексах телеметрии М2М, за последний год увеличилось на 200%».

На увеличение доходов проводных интернет-провайдеров влияние оказывает ещё и такой внешний фактор, как строительство новых зданий. «Спрос на услуги связи в корпоративном сегменте продолжает расти благодаря строящимся торговым и бизнес-центрам, а также развитию малого и среднего бизнеса в регионе, – отмечает первый заместитель генерального директора ТТК-Западная Сибирь Дмитрий Васильев. – На текущий момент услугами ТТК в Кемерове, пользуются более 500 корпоративных клиентов в торговоразвлекательных комплексах и биз-

нес-центрах». При этом доходы в корпоративном сегменте у ТТК-Западная Сибирь сопоставимы с доходами от розничного бизнеса. С начала нынешнего года абонентская база корпоративных клиентов ТТК-Западная Сибирь в Кемерове увеличилась на 10%.

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ

Особенность обслуживания корпоративных клиентов заключается в разнообразии и сложности предлагаемых услуг, наличии у оператора для каждого клиента персональных менеджеров, готовых помочь в решении любого вопроса. Специально для корпоративных клиентов операторам выделяется отдельный номер службы поддержки, допустимое время устранения аварийных ситуаций прописывается в договоре и так далее.

По мнению руководителя сибирского клуба ИТ-директоров Ciosib Максима Учватова, главное отличие корпоративных клиентов заключается в том, что это более доходный сегмент для операторов. «Перечень услуг отличается, другое качество обслуживания, и другие сервисы, – говорит он. – Дороже? Да. Удобнее и лучше? Да. Бизнес потребляет весь спектр услуг, а физические лица только некоторые. Вот вам специальные пакеты, вот вам программа лояльности, вот вам скидки для сотрудников или удобные инструменты для управления корпорацией. Учитывая, что доходность выше, значимость очевидна. Средний счёт корпоративного абонента сотовой компании, например, 500 рублей в месяц, а физического лица 250 рублей. А на рынке интернета? Юридическое лицо платит 3000 рублей в месяц, например, а физическое, почти при тех же условиях – 600 рублей. Разницу чувствуете?».

При таком подходе руководитель клуба ИТ-директоров выделяет и другие особенности работы операторов с корпоративными клиентами. «Корпоративный клиент – это всегда персональный менеджер, - говорит он. - Один менеджер, обслуживая 10 юридических лиц, фактически может обслуживать несколько тысяч абонентов в сотовых сетях. В услугах интернет-доступа немного проще. Корпоративщики – они, иногда, немного капризные. Вот хочет клиент технологическое решение буквой «3», надо адаптироваться под него. Необходимо выработать тарифный план под крупного клиента? Сделаем, а куда деваться».

У операторов свой взгляд на работу с партнёрами. «Корпоративный клиент чаще делает ставку не на высокую скорость доступа, которая всегда очень востребована у частных пользователей,

а на надёжность связи и оперативность служб технической поддержки, - поясняет Дмитрий Васильев. – Ведь от этого могут зависеть такие жизненно-важные процессы, как управление авиа и ж/д перевозками, а также бизнес-процессы организаций».

РЫНКИ / СВЯЗЬ



Дмитрий Васильев: «Спрос на услуги связи в корпоративном сегменте продолжает расти благодаря строящимся торговым и бизнес-центрам, а также развитию малого и среднего бизнеса в регионе»

«Если в сегменте частных клиентов услуги так или иначе стандартизированы, то бизнес-клиенты очень часто требуют индивидуального подхода, - отмечает Захар Тюкавкин. – Особенно, если это такая сложная услуга как строительство VPN-сети или специальная конфигурация виртуального сервера. В этом случае к обслуживанию клиента подключаются уже профильные специалисты из других подразделений, например, ИТ. Если же корпоративный клиент пользуется только услугами голосовой связи, то более 90% всех вопросов обслуживания он может решить с помощью веб-сервиса «Личный кабинет».

«Безусловно, линейка тарифных планов и услуг корпоративных клиентов отличается от тарифных предложений для физических лиц, - говорит Татьяна Никифорович (Tele2). - Это связано, в первую очередь, с тем, что в b2b-секторе достаточно часто мы запускаем услуги, которые необходимы именно бизнес-клиентам. Для многих предпринимателей, корпоративных клиентов компании, важна, например, услуга «Контроль расходов», позво-

ляющая управлять номерами корпорации. Она предоставляет возможность установить лимит по расходам, который компания оплачивает сотруднику. Есть и общие услуги, востребованные как среди корпоративных клиентов, так и среди физических лиц. Как например, «Городской номер», позволяющий подключить к федеральному номеру абонента городской шестизначный номер. Услуга «Личный кабинет» на



«Корпоративную связь для бизнеса сегодня стоит рассматривать с двух точек зрения – с одной стороны, это радиционная голосовая связь, а с другой - это обширный набор неголосовых услуг и возможностей, которых ещё буквально 8-4 года в портфеле мобильного оператора связи не существовало»

сайте компании даёт возможность для руководителя компании дистанционно управлять номерами. В вопросе обслуживания и подключения к сети Tele2 у бизнес-клиентов выбор немного обширнее. Бизнес-тарифы Tele2 можно подключить в офисах Tele2, монобрендовых салонах связи и через партнерскую сеть компаний-агентов. Мы стараемся максимально залействовать все возможные точки продаж, чтобы быть там, где удобно подключаться малому и среднему бизнесу».

КРИТЕРИИ СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ

Корпоративные клиенты со своей стороны хотят получать от телекомкомпаний услуги связи, которые отвечают в первую очередь насущным требованиям бизнеса, учитывают особенности производственной деятельности, обладают определенными качественными характеристиками.

«Специфика работы сотрудников нашей компании связана с работой по всей области, с поездками по Сибирскому региону, поэтому нам требуется устойчивая связь, при оптимальных тарифных планах, – поясняет начальник ИТ отдела ООО «Строительная компания «Ремстройторг» Игорь Бакин. - Немаловажное значение имеет возможность оперативного решения вопросов через сотрудника корпоративного отдела, закреплённого для работы с нашей компанией. Приведу пример – сотрудник находился за рубежом, возникли проблемы при подключении услуг 3G в роуминге, обратились к корпоративному менеджеру в компании «МегаФон» – она выяснила проблему (связанную с операторами в роуминге), связалась с нашим сотрудником и помогла решить вопрос». По мнению Игоря Бакина, преимущество имеют те операторы, которые предоставляют возможность уполномоченному сотруднику компании самостоятельно управлять большинством услуг посредством использования системы «Личный кабинет», что исключает необхолимость поезлок (писем) в офис оператора, рационально использовать своё рабочее время.

«Для меня как для клиента важна цена и качество, – утверждает Максим Учватов. – Я пользуюсь тем оператором, который предоставляет в первую очередь услугу надлежащего качества, вторым критерием является цена. Фиксированную связь вообще не рассматриваю, прошлый век. Также клиент смотрит на бренд и его известность. Что такое оператор? Компания, предоставляющая услуги. Это как такси. Вызываете, оно вас довозит из точки А в точку Б. А вот на каком автомобиле вы поедете, с какой скоростью, и кто будет за рулем – вот это и является важным. Конечно, я доверяю только проверенным компаниям, большим, с собственной службой поддержки, своими магистралями передачи данных. В сотовой связи есть три основных игрока, я доверяю наиболее развитому, как с технологической точки зрения (покрытие в том числе), так и сервисной. А при оценке интернет-провайдеров, я смотрю на другие факторы, такие как возможность быстро реагировать на заявки, доступность личного менеджера, удобство взаимодействия, оперативное реагирование по устранению проблем. В целом – качество и внимательность, не смотря на то, что я небольшой клиент».

По словам директора ООО «Кv3басс-Эксперт» Натальи Батыревой, ос-

новные требования к оператору связи это прозрачность и простота тарифов, наличие покрытия максимальной территории, так как работа имеет разъездной характер и необходимо постоянно находиться на связи. «Предпочитаю фиксированный пакет с максимальным объёмом звонков, смс-сообщений и интернет-трафиком, даже если он дороже, – говорит она. – Думаю, что технические возможности оператора имеют значение, наличие вышек и их оснащение».

Представители телекоммуникационной отрасли обращают внимание на то, как сформировать лояльность корпоративного клиента. И здесь их подходы могут разниться. Одни делают ставку на индивидуальность подхода и оперативность реагирования на запросы клиента, другие – на универсальность и удобство определённого стандартного предложения.

Станислав Тен считает, что для кор-

поративных клиентов одним из важнейших параметров выбора оператора связи является качество предоставляемой услуги и скорость реагирования на обращения клиента. «Взвешенная тарифная политика, индивидуальный подход и высокий уровень обслуживания позволяют каждому клиенту вне зависимости от размеров организации подобрать оптимальное решение, благодаря которому предприятие сможет снизить собственные издержки и повысить эффективность бизнеса, – считает он. – Нашим корпоративным абонентам доступны такие сервисы, как единый номер «8-800», «Автосекретарь», «МТС Коммуникатор», позволяющие не пропустить ни единого вызова от действующих и потенциальных клиентов, а значит повысить эффективность бизнеса. Кроме того, клиенты могут подключить услугу «APN», которая позволяет обеспечить защищённый удаленный доступ к ресурсам компании (информации, оборудованию, транспорту) и обмен данными между ними. Специально для корпоративных клиентов МТС в Кемеровской области предлагает тарифные планы, которые позволяют совершать выгодные звонки и пользоваться мобильным интернетом - тарифы линейки «Умный бизнес», которые включают безлимитные звонки на мобильные МТС домашнего региона, большой пакет минут на все номера мобильной и фиксированной связи в домашней сети, а также большой пакет Мобильного Интернета».

По мнению Татьяны Никифорович, корпоративному клиенту в первую очередь нужен «простой универсальный тариф, в котором не нужно долго разбираться, без наворотов и лишних сложностей». «Помимо этого, малый и

средний бизнес очень чувствителен к цене, для них нужна очевидная ценовая выгода в предложении от мобильного оператора. Кроме этого, важна особая система продаж. Во-первых, нужно как можно больше доступных точек для подключения. Мы понимаем, что важно прислушиваться к нашим клиентам – и тогда будет возможность создавать востребованный продукт», – отмечает она. Кроме корпоративных тарифов, по её данным, бизнес-абоненты Tele2 активно подключают дополнительные услуги, позволяющие разумно подходить к своим тратам. Кроме этого, предприниматели активно используют для развития своего бизнеса М2М-тарифы. Так, доля корпоративных абонентов, подключающих М2М-тарифы, за последний год выросла почти в три раза. Большая часть бизнес-клиентов Tele2 активно использует М2М-оборудование в системах мониторинга и управления транспортом, в охранных системах, а также в сфере ЖКХ».

ТТК-Западная Сибирь предоставляет своим корпоративным клиентам широкополосный доступ в Интернет, цифровое телевидение, построение внутрикорпоративных сетей связи ІР-VPN, телефонию и услугу «Бесплатный вызов 8-800». Услуги предоставляются как отдельно, так и в составе пакетных

Ростелеком

предложений. «При выборе оператора связи корпоративные клиенты обращают особое внимание на надёжность услуг и индивидуальный подход, - говорит Дмитрий Васильев. – Как правило, таким клиентам интересны комплексные предложения и гибкая тарифная политика провайдера».

По мнению Захара Тюкавкина (Мегафон), корпоративную связь для бизнеса сегодня стоит рассматривать с двух точек зрения – с одной стороны, это традиционная голосовая связь, а с другой – это обширный набор неголосовых услуг и возможностей, которых еще буквально три-четыре года в портфеле мобильного оператора связи не существовало. «В плане голосовой связи первое преимущество корпоративных тарифов – это льготные или бесплатные звонки внутри корпоративной группы, т.к. от 50 до 90% звонков приходится именно на разговоры между сотрудниками, – говорит он. – В большинстве предложений «МегаФона» звонки внутри корпорации предоставляются бесплатно, и клиент оплачивает только пакет минут для звонков на номера других сетей. Вторая особенность корпоративного обслуживания – это гибкость в расчетах. Многие ошибочно считают, что услуги корпоративной связи должен оплачивать

работодатель. На самом деле это не так. Одним сотрудникам работодатель может возмещать затраты на связь, а другая категория работников может оплачивать услуги самостоятельно, сохраняя при этом собственный лицевой счёт. Например, штатным сотрудникам затраты компенсируются, а внештатным или приходящим работникам – нет. При этом и те, и другие могут пользоваться одним и тем же тарифом и звонить друг другу бесплатно. Также для корпоративных клиентов может быть предусмотрена как авансовая, так и кредитная схема оплаты услуг, в то время как для частных пользователей предусмотрен только предоплатный способ».

И помимо традиционной голосовой связи «МегаФон» предлагает корпоративным заказчикам обширный перечень новых услуг – это услуги телеметрии и удаленного мониторинга за объектами М2М, услуги корпоративных сетей VPN, услуги дата-центров и аренды виртуальных серверов, хостинг, аренда каналов и даже защита от DDoSатак, услуги виртуальной АТС и многое другое. «Очевидно, что такие услуги не нужны обычным физическим лицам, потому что ими пользуются компании – корпоративные заказчики», - резюмирует Захар Тюкавкин.



нами, но и преумножить их.

благополучие в дом и удовлетворение в сердце!

благодарность клиентам за доверие к нашей компании. Мы всегда рады

не только сохранить те добрые отношения, которые существуют между

Дорогие кузбассовцы! Пускай за любым поворотом Судьбы вас ждут

потрясающе прекрасные события, которые принесут вам и вашей семье уверенность в завтрашнем дне. Пускай здоровыми растут ваши дети и

радуют своим здоровьем родители. Пусть спорится работа и приносит

видеть вас среди наших друзей и партнеров. Искренне надеемся в будущем году

Анализируя весь спектр услуг для корпоративных клиентов, становится ясно, что стандартный подход предложить клиенту наилучшее соотношение «цена – качество» в данном случае будет слишком просто. Список услуг и тарифов весьма велик, и неподготовленному клиенту очень трудно в нём разобраться. Что ещё раз подтверждает, что при выборе оператора не стоит смотреть тию ООО «Кванта» Владислав Халяпин, только на цену и качество. Тут важна ещё и функциональность, способность удовлетворить конкретные потребности конкретного предприятия.



Владислав Халяпин «Ответственность за безопасность передачи данных, в первую очередь, лежит на самом пользователе»

ЗАКРЫТАЯ ИНФОРМАЦИЯ

Важным компонентом телеком-обслуживания корпоративных клиентов выступает также и обеспечение безопасности предоставляемой связи и сопутствующих услуг. Сегодня трудно обойтись без информационной безопасности в работе любой компании, независимо от масштаба ее деятельности. Хотя практика показывает, что чем меньше предприятие, тем реже его руководство обращается за помощью по этому вопросу к специалистам. По мнению руководителя сибирского клуба ИТ-директоров Ciosib Максима Учватова, со стороны клиента безопасность – это нечто виртуальное. «Если говорить об услугах сотовой связи, то тут все в равных правах, что «физики», что компании, – поясняет он. – Боитесь, что вас прослушивают? Не бойтесь, прослушать в рамках СОРМ ФСБ

узнаете. Просто не говорите по телефону, если боитесь, что вас запишут, но таков закон. В сфере интернет-услуг безопасность всегда обеспечивается на стороне клиента. Хотите обеспечить себе? Внедряйте средства защиты и шифрования».

Как отмечает директор по развизаказчиками на обеспечение безопасности интернет-связи чаще всего являются крупные компании, которые дорожат своей репутацией и имеют финансовые возможности для обеспечения информационной безопасности. Обращаются из госсектора, так как им выделяют бюджет на обеспечение информационной безопасности. А пренебрегают этими проблемами в основном небольшие компании, размером до 50 человек. Это связано с отсутствием финансовых возможностей, и с большой конкуренцией на рынке. Уровень защищенности компании определяют сами на основании постановления правительства России № 1119 г. от 1 ноября 2012 г. «Об утверждении требований к защите персональных данных при их обработке в информационных системах персональных данных» в соответствии со статьей 19 Федерального закона «О персональных данных», и провайдер никак не влияет на этот процесс.

«Интернет - это сеть общего поль-

зования, обеспечивающая передачу данных между компьютерными устройствами, а пользователь этих услуг, физическое или юридическое лицо, которому на основании договора оказывают услугу по передаче данных по каналам Интернет. Поэтому безопасность передачи данных в первую очередь лежит на самом пользователе», утверждает Владислав Халяпин. - Если мы говорим о физических лицах, то для безопасности на личном компьютере достаточно установить лицензионный антивирус, не открывать сомнительные письма и не переходить по незнакомым ссылкам и не отправлять по почте личные данные и пароли, подбирать надёжные пароли (сложные) для различных приложений. Например: почтовый ящик, платёжные системы, странички в соцсетях и т.д. Для юридических лиц всё намного сложнее. Для защиты они используют лицензионное программное обеспечение, антивирус, межсетевое экранирование для построения защитного барьера между компьютерной сетью компании и сеть общего пользования (интернет). Если этого не сделать, то система может быть атакована спустя несколько минут после выхода в интернет, через

можно любого, и вы об этом никогда не открытые порты могут проникнуть вирусы, шпионские программы, которые принесут немало неприятностей. Для безопасности электронных платежей используют системы «Клиент-Банк». Не секрет, что любая компания является оператором персональных данных и попадает под Федеральный закон № 152-Ф3 «О персональных данных» от 27 июля 2006 г. и ей придётся выполнить требования по защите персональных данных при передаче по сетям общего пользования. Эти требования компа-



«Корпоративщики – они иногда немного капризные. Вот хочет клиент ехнологическое решение буквой «3», надо адаптироваться под него. Необходимо выработать тарифный план под крупного клиента – сделаем, а куда деваться?»

ния может своими силами, но обычно штатные специалисты не обладают глубокими знаниями в законодательстве и не знают всех требований в этой области. На рынке труда нехватка квалифицированных специалистов в области защиты информации (информационной безопасности), так как диплом должен быть подкреплён 3-5 годами опыта по специальности в крупной компании по профилю. Следовательно, на рынке труда специалисты по защите информации - это системные администраторы с повышением квалификации 72 часа имеющие поверхностные знания в области защиты информации».

Поэтому, по мнению Владислава Халяпина, разумнее пригласить компанию лицензиата (ФСБ, ФСТЭК), которая надежнее и в короткие сроки построит систему защиты данных.



Дорогие кузбассовцы!

От имени выставочной компании «Кузбасская ярмарка» и себя лично примите самые теплые поздравления

с наступающим Новым годом!

До самого яркого, красивого и веселого праздника остаются считанные дни! Канун Нового года - время ожиданий и удивительных перемен, когда принято подводить итоги, оценивать свершившиеся дела, намечать планы на будущее. 2014 год каждому запомнился чем-то особенным.

Уверен, что год наступающий откроет для всех нас новые перспективы, порадует добрыми событиями и исполнит все замыслы и начинания.

Пусть накопленный опыт и желание менять жизнь к лучшему станут залогом для будущих достижений! Крепкого вам здоровья, уверенности в своих силах и удачи в осуществлении намеченных планов! Пусть в ваших домах всегда царят мир, благополучие и взаимопонимание!

С Праздником!

С уважением, генеральный директор ВК «Кузбасская ярмарка» Табачников В.В.



О том, какие в последние годы изменения произошли в экономике Кузбасса, в структуре промышленного производства и как обстоят дела в сфере самообеспеченности региона товарами собственного производства, мы попросили рассказать заместителя губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию Дмитрия Викторовича ИСЛАМОВА.

ДМИТРИЙ ИСЛАМОВ: «ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ПРОИЗВОДСТВ — КОЛОССАЛЬНЫЙ ПРОРЫВ ДЛЯ КУЗБАССА»

– Дмитрий Викторович, напромышленного производства Ке-10 лет?

сколько и за счёт чего, по Вашей сийской Федерации промышленный **оценке, изменилась структура** регион. Чтобы представить масштабы, гово-экономическое сотрудничество назову несколько цифр. По объёму от- с 78 субъектами Российской Федера**меровской области за последние** груженной продукции в Сибирском ции, внешнеторговую деятельность с федеральном округе Кемеровская об- 85 странами мира.

– Кузбасс – это крупнейший в Рос- ласть занимает второе место (после Красноярского края). Мы ведём тор-

Объём промышленного производства Кузбасса стабильно рос в течение последних 10 лет и в целом увеличился на 21%. Исключением были 2009 год - год выхода промышленности из кризиса (индекс промышленного производства составил 90,7%) и 2013 год – очень сложный, как в политическом, так и в социально-экономическом плане и для развития экономики региона, и для всей экономики России. В 2014 году ситуация остается сложной, тем не менее в целом по году мы ожидаем рост промышленного производства на 3,1%.

Кузбасс – это, прежде всего, угольный регион, где добывается более 60% всего российского угля. Доля угольной промышленности в общем объёме промышленного производства области составляет почти 45% (в 2005 году – 39%). За 10 лет в угольной отрасли Кузбасса произошли колоссальные качественные преобразования. В строительство и модернизацию угольных предприятий инвестировано 600 млрд рублей. За эти годы было закрыто 12 старых нерентабельных шахт, вместо них построено 46 новых современных угледобывающих и углеперерабатывающих предприятий, производительность труда в отрасли увеличилась в 1,5 раза. В результате годовой объем добычи угля за 10 лет вырос на 40 млн тонн и уже третий год подряд составляет свыше 200 млн тонн.

Вместе с тем, Вы знаете, что Губернатор области Аман Гумирович Тулеев поставил перед угольщиками задачу - обогащение и глубокая переработка угля. Сегодня в Кузбассе обогащается 72% добытого угля, а в некоторых компаниях до 90%, тогда как в 2005 году обогащалось чуть более 40%. В результате обогащения угля получается готовый продукт с высокой добавленной стоимостью: цена угольного концентрата в 2-3 раза выше цены рядового угля (цена рядового угля марки Д – 1184 руб. за тонну, цена концентрата марки Д – 3219 руб. за тонну). Надо двигаться дальше - развивать глубокую переработку угля, ведь из него можно получать 130 видов химических полупродуктов, и энерго-угольные кластеры, когда создается замкнутый технологический комплекс, от добычи угля до его конечной переработки.

Вторая базовая отрасль Кузбасса – металлургия. Её доля в общем объёме производства упала с 31% в 2005 году до 19% – в 2014 году. К сожалению, пришлось закрыть старые нерентабельные, экологически небезопасные производства на ОАО «ЕВРАЗ ОСП «Салаирское горнорудное производство». Но сегодня отрасль пережи-

вает второе рождение. На ОАО «ЕВРАЗ 3CMК» запустили установку по вдуванию дешёвого пылеугольного топлива в доменные печи, которая позволит снизить себестоимость выплавки чугуна на 8% за счёт сокращения использования дорогостоящих газа и кокса. Открыли рельсобалочный стан производственной мощностью 950 тыс. тонн дифференцированных рельсов длиной от 25 до 100 метров. Уже ведется отгрузка 100-метровых рельсов по заказам ОАО «РЖД» на Октябрьскую железную дорогу для строительства высокоскоростных железнодорожных магистралей Москва-Санкт-Петербург и Санкт-Петербург-Хельсинки и 60-метровых рельсов в Германию. И теперь ключевая задача металлургов - это освоение новых рынков Европы и Азии, особенно в Китае и Монголии.

Вот две базовые отрасли Кемеровской области, которые по-прежнему составляют более 60% объёма промышленного производства. Доля обрабатывающих отраслей промышленности, без металлургии, за 10 лет выросла с 16% до 26%. Причём поменялась как структура в обрабатывающем секторе экономики, так и сами отрасли производства. Создана и успешно работает новая отрасль промышленности – нефтепереработка. Сегодня ее доля в общем объеме промышленного производства составляет 8%, в 2005 году этой отрасли в Кемеровской области не было вообще.

Доля химической отрасли увеличилась за 10 лет до 5% (в 2005 году - 4%). Сегодня поменялась направленность отрасли. По разным причинам - высокий износ производственных мощностей, резкое снижение спроса на продукцию, разрушение межотраслевых связей, высокая конкуренция на рынке, экологические проблемы, закрыты старые нерентабельные предприятия - «Прогресс», «Коммунар», «Спектр», «Химволокно-АМТЕЛ-Кузбасс». В то же время увеличено производство основной крупнотоннажной химической продукции – минеральных удобрений на 10%, аммиака на 25%, лакокрасочных изделий – в 43 раза. Производственные мощности крупнейшего химического предприятия - ОАО «СДС Азот» загружены сегодня на 85-95 %, стабильно работает ОАО «Знамя», ООО ПО «Токем», и ОАО «Органика». На ООО «Анжеро-Судженский химико-фармацевтический завод», старейшем фармацевтическом предприятии области, после прихода нового собственника ведется масштабная модернизация, закуплены новые ЗСМК», ОАО «РУСАЛ Новокузнецк», производственные линии, осваивается выпуск новых видов лекарственных средств.

Доля машиностроения в общем объёме промышленного производства области за 10 лет осталась на прежнем уровне – 3%. К сожалению, ряд машиностроительных заводов из-за неэффективного управления пришлось закрыть. Так, «Кузбассэлемент» из-за мошеннических действий руководства был сначала остановлен, а затем признан банкротом. По такому же сценарию развивалась ситуация на ООО «Подшипниковый завод» в Прокопьевске, ОАО «ЗЭТА» в Кемерово, и сегодня здания сдаются в аренду предпринимателям под торговые организации и офисы, на когда-то производственных площадях ООО «ПО «Кузбассэлектромотор» расположены торгово-развлекательные центры.

Но ситуация постепенно выправляется за счёт других направлений машиностроения, ранее слабо представленных в Кузбассе. Успешно развивается транспортное машиностроение, его доля в машиностроительной отрасли выросла с 5 до 28%. На имеющихся производственных площадках удалось создать целый кластер по производству и ремонту полувагонов - «Новокузнецкий вагоностроительный завод» и «Сибирская вагоноремонтная компания» (Новокузнецк), Кузбасская вагоностроительная компания - филиал ОАО «Алтайвагон» (Кемерово), завод «Новотранс» (Прокопьевск). Совместно с белорусскими партнёрами в Прокопьевске и Кемерове организована сборка большегрузных самосвалов «БелАЗ», трамваев и лифтов. Создан целый комплекс сервисных предприятий по обслуживанию горношахтной техники. На прокопьевском заводе «Электропром» запущено производство высокопрочных опор для уличного освещения, а в Новокузнецке на ООО «Сибирский завод горячего цинкования» - высокотехнологичное производство по горячему цинкованию металлоконструкций.

Вот такая, если говорить покрупному, сегодня в области обстановка в промышленности. Для поддержки производств и их дальнейшего развития принят ряд законов Кемеровской области – закон «О промышленной политике Кемеровской области», закон «О моногородах», распоряжение Коллегии АКО, которым утвержден «План мероприятий по созданию производств, выпускающих продукцию взамен ввозимой в Кемеровскую область, и созданию новых рабочих мест на 2014-2017 годы».

– А как обстоят дела в АПК, увеличилась ли самообеспеченность продукцией собственного производства? ⊪

– Развитию сельского хозяйства в Кузбассе уделяется большое внимание, поскольку эта отрасль является гарантией продовольственной безопасности нашего региона. За последние 10 лет объём сельскохозяйственного производства вырос на 15%. В результате сегодня область полностью обеспечивает себя зерном, картофелем, овощами, такими как свекла, морковь, капуста, яйцом, еще и излишки продаем в соседние российские регионы, на 60-70% кузбассовцы обеспечены мясом и молоком. Ведется предметная работа по увеличению производства тепличных овощей (томаты, огурцы, зелень и др.) и развитию в Кузбассе рыбоводства и овцеводства.

Приоритетным направлением в сельском хозяйстве области является развитие животноводства. С этой целью в Промышленновском районе введены животноводческий комплекс «Ваганово» и комбикормовый завод, в Крапивинском районе заканчивается строительство молочного комплекса ООО «Агрохолдинг Кузбасский», в Прокопьевском и Новокузнецком районах ведется реконструкция птицеводческого комплекса ООО «Кузбасский бройлер», в Новокузнецком районе – модернизация и реконструкция самого мощного в Кузбассе свиноводческого комплекса ООО СПК «Чистогорский».

В пищевой и перерабатывающей промышленности за 10 лет объёмы промышленного производства увеличились почти в 1,5 раза. Работа отрасли зависит от многих факторов: высокая конкуренция на отраслевом рынке, талант и добросовестность руководителей, хорошо выстроенная стратегия развития. Именно из-за несоответствия им в этот период в области одни предприятия закрылись, а другие прошли реорганизацию (около 200 предприятий, включая малые). Например, ООО «Аграрная группа – Кемеровский мясокомбинат». В 2007 году из-за нехватки средств остановлено производство, основное имущество было продано. В 2008 году на завод пришёл новый собственник, ЗАО «Сибирская аграрная группа» из Томска, который выкупил оборудование, вложил в развитие 510 млн руб. Сейчас – это одно из ведущих мясоперерабатывающих предприятий Кузбасса, выпускает продукцию под брэндом «Дорогомиловские колбасы и деликатесы» и занимает 3-е место в области после ЗАО «Кузбасский пищекомбинат» и ИП Волков А.П.

На ОАО «Кемеровский молочный комбинат» в 1996 году выпускалось не более 10 наименований продукции, и комбинат выжил только за счет

новаторских решений. В 2005 году ОАО «Кемеровский молочный комбинат» вошел в состав группы компаний Юнимилк, позднее Danone. С тех пор модернизация предприятия и расширение ассортимента не прекращается. Производственные мощности комбината увеличились с 200 до 450 тонн в сутки. Сегодня это самый современный завод компании Danone за Уралом, продукция которого широко известна не только в Кемеровской области, но и в Новосибирске, Барнауле, Томске, Красноярске, Омске, во всех регионах Западной и Восточной Сибири.

Или КДВ «Яшкино». В 1997 году предприятие выпускало около 15 тонн печенья в месяц при мощности 500 тонн и еле-еле сводило концы с концами, потому что владел им собственник, для которого кондитерский бизнес был непрофильным. Но когда собственник сменился, произошла мощная модернизация производства, и сегодня ассортимент предприятия насчитывает более 100 наименований кондитерских изделий, широко известных не только в России, но и за ее пределами. В 2014 году на базе этого предприятия начато строительство тепличного комплекса круглогодичного выращивания овощей, зелени и грибов общей площадью 17 гектар. И сегодня объем продукции КДВ «Яшкино» составляет почти 13% от всей пищевой промышленности Кузбасса.

Кроме того, в области запустили 2 мини-завода по производству гречневой крупы, в Промышленновском и Крапивинском районах – производство рапсового масла, в Осинниках открыты производства по выпуску соковой продукции, компотов, джемов, повидла, замороженных овощей, ягод, консервированных овощей, черемши и другой продукции. В целом скажу, что наша главная задача – обеспечение продовольственной безопасности Кузбасса,

– Появление каких новых для Кузбасса производств Вы бы отметили? Насколько они увеличили самообеспеченность региона продукцией собственного производства?

– Прежде всего, это нефтепереработка. Как я уже говорил, в 2005 году этой отрасли не было в области, а сегодня ее доля в общем объёме промышленного производства составляет 8% и сопоставима с объёмами химической промышленности и машиностроения вместе взятых. В области работают три нефтеперерабатывающих завода – первая очередь Яйского НПЗ, Анжерская нефтегазовая компания и НПЗ «Северный Кузбасс». Ведется строительство второй очереди Яйского НПЗ. После выхода заводов на полную мощность, объём переработки составит 9 млн тонн сырой нефти в год. И уже сейчас собственным дизтопливом обеспечивается работа карьерной техники на открытых горных работах, пассажирского автотранспорта.

Ещё одна новая отрасль - промышленная добыча метана из угольных пластов. Уже пробурено 33 скважины, добыто 36,5 млн кубометров газа. На метане работают 4 модульные ТЭС. Действует газозаправочная станция. На газ переоборудовано 148 единиц автотранспорта. Этот инвестиционный проект с 2010 года реализуется совместно с «Газпромом».

Отмечу производство строительных материалов, потребность в которых постоянно растёт, поскольку уже седьмой год подряд в области вводится более 1 млн квадратных метров жилья. В 2008 году на заводе ТехноНИКОЛЬ-Сибирь (Юрга) начато производство современных кровельных и теплоизоляционных материалов. В результате объём производства кровельных материалов в 2013 году составил 23 млн кв. метров, а доля самообеспеченности региона – 94%, тогда как в 2005 году потребность в кровельных материалах удовлетворялась за счет ввозимой в область продукции.

В начале 2014 года в Кемерово на Домостроительном комбинате (ХК «СДС») открылся цех крупнопанельного домостроения. Цех оснащен немецкими роботизированными линиями для выпуска сборного железобетона с максимальной точностью обработки. В результате мощность производства железобетонных изделий увеличился в 5 раз с 30 до 150 тыс. кв. метров. Новые технологии позволяют выпускать изделия для строительства сейсмоустойчивых (до 9 баллов) многоквартирных домов, детских садов, школ, больниц, стадионов.

Продолжается строительство Анжерского фанерного комбината по производству широкоформатной фанеры мощностью 60 тыс. куб. метров в год. В Мариинске ведётся реализация инвестиционного проекта по строительству предприятия по производству плит OSB и ДСП мощностью 120 тыс. куб. метров в год.

В лёгкой промышленности успешно работает предприятие - ООО «СИБУР-ГЕОСИНТ» (бывший ОАО «Ортон»). В 2009 году из-за прекращения поставок основного сырья – полиамидной нити в связи с ликвидацией ОАО «Химволокно Амтел Кузбасс» на предприятии было закрыто производство шелковых тка-

ней. Несмотря на кризис, собственник не побоялся и вложил в его развитие 1 млрд рублей, и уже с августа 2010 года на комбинате ведется производство георешеток, а в 2012 году запущена линия по производству нетканых материалов, которые широко применяются при строительстве дорог, укладке трубопроводов.

Считаю, появление новых производств – это колоссальный прорыв для нашего региона, ведь они, по сути, являются импортозамещающими, что в нынешних условиях очень важно.

– Вы затронули тему импортозамещения, а какие направления сегодня считаются наиболее перспективными в плане импортозамещения? И реализация каких проектов в этой сфере ожидается в ближайшее время?

- Прежде всего, это конечно машиностроение. У нас 80% всей горношахтной техники импортного производства – из Англии, Германии, Южной Кореи, Китая, Польши, Японии, США и т.д. И если Запад завтра наложит санкции на ввоз в нашу страну горно-шахтного оборудования, наши угольные предприятия просто встанут: ни запчастей, ни новой техники.

Поэтому сегодня главная задача – максимально заполнить внутренний рынок качественным конкурентоспособным оборудованием кузбасского производства. Для этого планируется создавать совместно с западными странами не только сервисные центры, но и предприятия по выпуску гороношахтного оборудования.

В настоящее время зарождается новый формат отрасли с хорошим знанием рынка и его конъюнктуры. Приведу несколько примеров. На ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» подготовлена к выпуску новая модель вагона. На ООО «Юргинский машиностроительный завод» разработан проект нового очистного комбайна, изготовлен новый подъемный кран на гусеничном ходу и погрузчикэкскаватор с радиоуправлением, аналогов которого нет в мире. В 2015 году на ООО «Центр транспортных систем» планирует завершить строительство завода по выпуску современных конвейерных систем в городе Ленинске – Кузнецком. Кроме того, в области открыто совместно с белорусскими партнёрами (заводом «Могилёвлифтмаш») производство лифтов, причем их цена на 30% ниже рыночной.

Большое внимание в области уделяется реализации инновационных проектов в сфере переработки отходов. Совсем недавно в бюджетном послании Губернатор Кемеровской области А.Г. Тулеев обратил особое внимание на эту проблему. В области образуется 2,7 млрд твердых отходов производства, здесь 99% приходится на отходы угольной, металлургической отраслей и энергетики. Причем в этих отходах содержится золото, серебро, редко-земельные металлы, которые можно использовать в про-

Сегодня уже есть определенные результаты. Например, на бывшем Беловском цинковом заводе сейчас работает предприятие ООО «Рециклинг»,

которое добывает из отходов цемента и меди – сырьё для металлургической отрасли. А в перспективе здесь будут получать из отходов благородные металлы золото и серебро. Компания «СУЭК Спешэлти Минералз» – резидент Кузбасского технопарка – запустила завод по производству микросферы из золы. Она используется в строительстве, химической промышленности, автомобилестроении, глубоководном бурении скважин, экологических операциях. Эта продукция идет на экспорт. Из лесных отходов (старой негодной древесины, веток, гнилых деревьев и т.д.) в Таштагольском районе освоено производство пеллет – экологически чистого топлива для котельных.

Перспективное направление в плане импортозамещения – швейное производство. В условиях жесточайшей конкуренции со стороны российских производителей и наплыва дешевого китайского и турецкого импорта в области ведется работа по повышению конкурентоспособности предприятий. Для этого реализуется ряд инвестиционных проектов: «Организация производства по пошиву школьной формы ООО «Швейная фабрика «Салаир» в Гурьевском районе, «Расширение производства школьной формы и верхней одежды» ООО «Торгово-производственная компания «Статус» в Новокузнецке.

Если подвести итог, то можно сказать, что все эти годы в области ведётся комплексная работа по повышению конкурентоспособности кузбасских производителей и решению вопросов импортозамещения.





Последние события в политике и экономике буквально заставили власти и бизнес вновь сесть за стол переговоров и на качественно ином уровне обсуждать проблему импортозамещения. Но это совершенно не значит, что до сих пор в Кузбассе никто не производил продукцию, достойную конкурировать и даже полностью заменить импортные аналоги. Просто новое время поставило новые условия и задачи, которые сейчас необходимо решать в авральном режиме. Получится ли?

ЗАВИСИМОСТЬ ОТ ВВОЗА И ВЫВОЗА

По информации, которую озвучил на одном из круглых столов на тему импортозамещения заместитель губернатора Кемеровской области по 39% муки, 50% крупы, 30% водки и лиэкономике и региональному развитию Дмитрий Исламов, из 350 млрд рублей годового розничного товарооборота Кузбасса 123 млрд рублей приходится на продукцию, ввозимую из других регионов, а ещё 23 млрд рублей – из-за рубежа. При этом в Кемеровской области не производится только пятая часть (20%) ввозимых товаров. Например, 80% всего горно-шахтного оборудования завозится в Кузбасс из-за рубежа. «С одной стороны, мы повышаем производительность труда, – сказал он. – С другой, у нас получается зависимость от санкций. Можно спорить о конкурентоспособности нашего оборудования, но возьмём другой пример – продукты переработки в пищевой индустрии. Почему майонез у нас не делают? В Новосибирске покупаем, а технологии везде одинаковые». По

словам зам губернатора, сегодня в область завозится 80% автобусов, 90% плодоовощных детских консервов и соков, 63% кондитерских изделий, 34% мяса и колбасных изделий, 89% сыров, кероводочной продукции, 90 % пива, а майонезов и соусов – 100%.

По данным заместителя начальника департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Нелли Юркеевой, доля региональной продукции в обороте розничной продуктовой торговли в Кузбассе составляет 21,4%. В области присутствует значительная доля продукции из других регионов, а мощности местных производителей задействованы лишь на 50-70%. Таким образом, вопрос замещения для кузбасских производителей касается продукции, ввезённой не только изза рубежа, но и из других регионов России. Вторая часть для администрации Кемеровской области далеко не на последнем месте. Так, Дмитрий Исламов выделил проблему участия местных производителей в госзакупках.

«В год мы закупаем товаров, работ и услуг на 30 млрд рублей, – пояснил он. – При этом для нужд области только 60% поставок осуществляется кузбасскими поставщиками. Завод «Асфарма» в Анжеро-Судженске производит инфузионные растворы. В 2013 году ими произведено 4,2 млн упаковок раствора. Из них в Кузбассе реализовано 17 тысяч упаковок или 0,4%. Мы закупаем такие растворы в Москве (2,58 млн упаковок) и в Новгороде (1,6 млн упаковок). А наши продают в Москву! Выясняли, в чём вопрос, - требования не совпадают. Неужели сложно приехать сюда и обсудить? Нам нужно такие случаи вытаскивать и приглашать компании к диалогу».

Другой пример – производители детских игровых площадок, которых сейчас в регионе насчитывается 24. Но в госзакупках участвуют только 3 производителя. Площадки закупаются в Санкт-Петербурге, Москве, Новосибирской и Томской областях.

Еще один важный вопрос. Через госзакупки область 60% покупает у кузбасских поставщиков, но они тоже могут завозить из других регионов и даже стран. Так, поставки 72% соков осуществляются поставщиками, зарегистрированными в Кузбассе, однако, кузбасских производителей среди них нет.

Впрочем, нужно отметить, что такая ситуация сложилась исторически, и, более того, за последнее время она даже изменилась в сторону лучшего самообеспечения. Во многом зависимость от ввоза прямо связана с тем, что парадоксальным образом экономика сегодняшнего Кузбасса уже не первый год работает и развивается, ориентируясь в первую очередь на экспортные поставки своей продукции. И главная предпосылка для этого была создана ещё в советскую эпоху – основные производства региона были построены в то время с мощностями запредельными для внутренних потребностей. Причём, как внутриобластных, так и ближайшего сибирского окружения. По данным, которые приводили экономисты в начале 90-х гг. прошлого столетия, структура экономики Кемеровской области была устроена так, что за пределы региона отправлялось 60% добываемого в регионе каменного угля и производимого стального проката, 99% алюминия, 100% цинка (сейчас не производится), 80% пластмасс, 83% азотных удобрений, 40% химических волокон. Даже такая, казалось бы, ориентированная исключительно на обслуживание внутренних потребностей региона подотрасль, как горное машиностроение, отправляла за пределы Кузбасса 60-70% своей продукции (правда, в пределах России и бывшего СССР). Электротехнические производства вывозили за пределы региона даже больше, 75-80% выпускаемой продукции.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ И ИННОВАЦИИ

По мнению генерального директора ОАО «Кузбасский технопарк» Сергея Муравьева, на выпуск импортозамещающей продукции, как и на инновационные разработки вообще, в Кузбассе нацелены предприятия, обладающие определёнными характеристиками.

«В первую очередь, это предприятия, которые связаны с основной отраслью нашего региона – угольной, то есть сами угольщики, либо компании, обслуживающие угольную отрасль, – поясняет он. – Например, компания «Евроэлемент» производит фильтры для большегрузных автомобилей. Раньше эти фильтры угольные предприятия закупали в Канаде и в США. Сейчас Евроэлемент сам продаёт в эти страны свою продукцию. В Новокузнецке ООО «Сварог» производит рукава высокого давления для использования в гидрав-

лических системах различных видов техники. Раньше их покупали в Чехии и в Германии, а теперь наш завод обеспечивает этими рукавами практически весь Кузбасс. В этот же ряд можно поставить и производство приборов безопасности для угольных предприятий. Причём некоторые компании уже созрели, чтобы решать проблему безопасности комплексно. Так, один из наших резидентов предлагает проект по автоматизации технологических процессов угледобывающих предприятий за счёт оснащения их информационно-управляющими комплексами. Кроме угольной отрасли и всего, что с ней связано, инновационные и импортозамещающие разработки появляются там, где есть хорошая научная школа. Например, кузбасские медики организовали ряд предприятий, работающих на одну цель – создание регенеративной медицины. Это, конечно же, ЗАО «НеоКор», ООО «Лиомед» и другие компании».

При этом гендиректор Кузбасского технопарка отмечает, что понятия инновации и импортозамещение необходимо разделять. «Есть предприятия, которые создали продукт ранее вообще не существовавший на рынке. Это в чистом виде инновационный продукт, – говорит он. – «НеоКор», например, наладил традиционное производство известное во всем мире, но клапаны для сердца из биологической ткани они делают самостоятельно, по своей технологии и по качеству не хуже импортного - это импортозамещение. Сейчас они предлагают новый проект – технологию замены протеза сердечного клапана «клапан в клапан». И это уже в чистом виде инновация».

Если продолжить список предприятий, успешно показавших себя в опыте импортозамещения без инноваций, можно назвать много компаний, но мы укажем только два примера. ОАО «Евраз ЗСМК» (Запсиб, входит в «Евраз Груп»), который наладил производство 100-метровых рельсов и начал в этом году их поставку ОАО «РЖД». До недавнего времени компания РЖД закупала 100-метровые рельсы в Японии и Австрии. Сертификат на производство рельсов для скоростных магистралей Запсиб получил в ноябре 2013 года. Только в 2014 году Evraz планирует поставить ОАО «РЖД» от 50 тысяч до 150 тысяч тонн рельсов длиной 100 метров. Поставки осуществляются в рамках 5-летнего контракта с РЖД, действующего до 2017 года включительно. Кроме того, рельсы Запсиба будут отправляться в страны дальнего зарубежья. Например, в Германию, возможно, в страны Ближнего Востока, Южной Америки и частично Азии.



разработку индивидуального дизайна мебели. Заказчику предоставляется возможность совместно с профессиональным опытным дизайнером создать свою,



Закажите мебель у нас!

- шкафы-купе **У** гардеробные
- **™** прихожие **У** гостиные
- **У** кухни **У** детские
- кабинеты
- г. Кемерово, пр. Ленина, 59

• тел. +7(3842) 58-77-23, сот. +7-923-600-29-04 e-mail: wellma42@bk.ru, www.wellma42.ru

График работы пн-пт. 9-19, сб. 10-18, вс. выходной





ПОДАРОЧНЫЙ СЕРТИФИКАТ

Данный сертификат гарантирует его обладателю скидку 10% при заказе мебели в компании WELLMA.

В 2008 году в Кемерове было создано производственное направление группы «Грау» по выпуску различных упаковочных материалов, в том числе пакетов типа «майка», фасовочных пакетов, мусорных мешков, парниковой и технической плёнки и тому подобное. Прошло всего 6 лет, а компания уже завоевала весь рынок Сибири и планирует расширить свою экспансию не только за Урал, но и за рубеж. Основные конкуренты – это производители из Китая и соседних регионов. В Кузбассе производство упаковочной продукции развито плохо, поэтому местных конкупри выходе на рынки СНГ компании уже придется побороться.

«Выработанная нами ассортиментная политика далеко не случайна, сообщил руководитель направления производство ООО «Сибирская оптовая компания «Грау» Алексей Маскаев. – Следует признать, что формирование продуктовой матрицы - одна из важнейших и трудных задач, стоящих перед каждым производителем на каждом этапе развития рынка. Ассортимент определяет очень многое - завоёвывает признание потребителя, влияет на регулирование спроса, определяет доходность производства. И если крупные производители могут содержать крупные маркетинговые подразделения для анализа рынков, то компании среднего бизнеса, подобные нашей, формируют ассортимент, руководствуясь анализом собственных продаж, изучением аналогичной продукции у конкурентов, проводят опросы покупателей с целью определения ведущих потребностей потребителя. Всё это постоянно осуществляют наши специалисты. Наше предприятие находится непосредственно в городе Кемерово, поэтому заказы местных клиентов удовлетворяются в максимально короткие сроки. Однако, географическая расположенность наших покупателей разнообразна – благодаря хорошо выстроенной транспортной логистике мы доставляем нашу продукцию почти в каждый город Сибирского федерального округа. В этом мы также видим большие перспективы для расширения производства и покупательских границ «за Урал» к столице и на международный рынок».

ЕШЬ СВОЁ

Импортозамещение происходит и в агропромышленном комплексе. Да, зачастую фермеры и переработчики закупают для своих нужд импортное оборудование, но продукцию, в результате, они выпускают свою, местную. По данным Кемеровостата, объемы продукции

сельского хозяйства в хозяйствах всех категорий области в денежном выражении за последние годы увеличились в несколько раз. Так, если в 2005 году было произведено (в растениеводстве и животноводстве) продукции на 16 с лишним миллиардов рублей, то в 2013 году уже почти на 44,5 млрд рублей. В 2005 году крестьянские (фермерские) хозяйства произвели продукции на 1,6 млрд рублей, в 2013 году – почти на 4 млрд рублей. Сельскохозяйственные организации – 7,2 млрд рублей и 18 млрд рублей соответственно. Ярким примером импортозамещения в сельрентов у «Грау» практически нет, а вот ском хозяйстве является мясо птицы, которым кузбасские производители прилично потеснили на рынке импортных конкурентов.

Например, «Крестьянское хозяйство Волкова А.П.» ежегодно увеличивает производство мяса птицы на несколько тысяч тонн в год. Если в 2013 году птицефабрика компании «Кузбасский бройлер» произвела 18 тысяч тонн мяса птицы, то в 2014 году планируется произвести 22-23 тысячи тонн, а в 2015 году – 25 тысяч тонн.

«Птица у нас на первом месте, – отмечает генеральный директор «Крестьянского хозяйства Волкова А.П.» Анатолий Волков. – Думаю, в ближайшее время российские производители мяса птицы на 100% закроют потребность на внутреннем рынке. Об этом говорит сложившаяся за последние годы тенденция роста отечественного рынка. Существующими сегодня темпами мы года через два-три полностью закроем птицей внутренний рынок и начнем экспорт своей продукции». С этой целью крестьянское хозяйство ежегодно инвестирует в модернизацию производства порядка 100 млн рублей.

«Для проведения реконструкции птицефабрики мы закупили оборудование европейских производителей. Наличие кредитов и нехватка средств на завершение реконструкции сказывается на себестоимости продукции, – говорит Анатолий Волков. – Ещё один важный момент, мы упустили неограниченный рост цен на свинину и говядину, что влияет на себестоимость мясоколбасных изделий. В этих условиях наша задача сегодня, инвестировать в производство и увеличивать объемы птицы на рынке. Только увеличенное количество птицы может затормозить

Как ни странно звучит, но Кузбасс ещё является лидером в Сибирском федеральном округе по производству товарной рыбы. Местные предприятия выращивают карпа, сома, толстолобика, белого амура, осётра, стерлядь, форель и другие виды рыб. Например,

ООО «Беловское рыбное хозяйство» выпускает порядка 350-400 тонн рыбы в год. Как утверждает директор предприятия Олег Кислов, с 2012 года ведётся обновление основных фондов. Ежегодно на эти цели компания тратит не менее 10-12 млн рублей собственных средств. Только в этом году было закуплено 18 новых понтонных секций, каждая стоимостью по 600 тысяч рублей.

Как рассказала главный консультант департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области Инна Тихомирова, в случае, если из Норвегии прекратятся поставки сёмги и форели, кузбасские рыбоводные хозяйства смогут занять эту нишу. И если ранее ту же форель производили у нас в небольших количествах, в основном в «Беловском рыбном хозяйстве», то сейчас, с объявлением эмбарго, несколько компаний тоже заинтересовались этим направлением и закупили соответствующее оборудование. Таким образом, на рынке стоит ожидать большего количества местной красной рыбы.

Между тем руководители рыбоводных хозяйств, да и сама статистика, отмечают, что в этом году в Кузбассе впервые произошло падение продаж рыбы. Так, согласно данным Кемеровостата, по виду деятельности «Рыболовство» в октябре и январе-октябре 2014 года по сравнению с этими же периодами предыдущего года индекс производства составил 148,8% и 83,8%. «Основным видом продукции является рыба живая, свежая или охлаждённая, производство которой по сравнению с январемоктябрем 2013г. уменьшилось на 15,9% и составило 621тонн», - указывается в отчете Кемеровостата. «Наблюдается покупательский спад, - говорит Олег Кислов. – Продажа снизилась. Поэтому на ярмарки постоянно выезжаем. Продаем рыбу на 10-15% дешевле средней рыночной цены».

В некоторых городах Кемеровской области пытаются развивать пищеперерабатывающую промышленность в виде кластеров, и вполне успешно. Так, в октябре на межрегиональном форуме «Территория бизнеса – территория жизни» администрация Осинников представила цех по переработке сельхозпродукции «Вишневый город» и завод по производству соков «Торговый дом «Новые технологии». В результате, одержала победу на конкурсе лучших практик поддержки предпринимательства на муниципальном уровне.

Как рассказала заместитель главы Осинников по экономике и коммерции Юлия Самарская, в завод по производству соков вложено порядка 560 млн рублей. В скором будущем планиру-







Компания «РегионУпак» - это единственный производитель одноразовой посуды и тары в Кемеровской области

- собственная производственная база;
- высокотехнологичное оборудование;
- постоянно растущие мощности производства;
- бесперебойное снабжение;
- обширные складские помещения;
- постоянное расширение





- квалифицированный персонал;
- особый подход к каждому клиенту;
- лидер среди производителей.



РегионУпак

Первый фирменный оптово-розничный магазин-склад

г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 33 (за торговым центром "Я") тел. 8 (384-2) 49-06-52 Отдел продаж

650991, Россия, г. Кемерово, пр. Советский, 27, офис 301 телефон/факс: 8 (3842) 49-63-63, 49-61-56

www.regionupak.ru

ется вложить еще 50 млн рублей для запуска второй линии. В предприятие по переработке сельхозпродукции вложено 14,5 млн рублей. Ещё 100 млн рублей необходимо для создания плодово-ягодного питомника и открытия производства киселей.

«Наша вишневая история началась в 2001 году, когда было создано фермерское хозяйство по производству и реализации овощей и другой сельхозпродукции, - сообщил руководитель ООО «Вишневый город» Олег Жданов. – С 2007 года мы начали поставку своей продукции в учреждения социальной сферы (школы, садики, больницы, профилактории и так далее). Тогда же занялись переработкой сельхозпродукции. Сначала стали квасить капусту и солить огурцы, а сегодня мы уже консервируем арбузы и делаем, по нашему мнению, лучшее в России повидло. Поддерживаем местные садоводческие общества, крестьянские хозяйства и заготовителей – коренных жителей Юга Кузбасса. Закупаем у них чернику, кедровый орех, папоротники черемшу».

Мощным толчком в развитии предприятия, по словам Олега Жданова, стало выступление губернатора Кемеровской области во время празднования областного Дня Шахтера в Осинниках (2004 год). Тогда Аман Тулеев отметил, что Осинники богаты не только коксующимся углём, но и вишней, для произрастания которой именно в этой территории Кузбасса самые благоприятные природные условия. «Почему мы и занялись переработкой данного вида продукции. Спасибо за это губернатору», – говорит руководитель «Вишневого города». Официально ООО «Вишневый город» было зарегистрировано в 2009 году.

«В условиях рыночной конкуренции среди других факторов мы выделяем экологичность и традиционные технологии, – продолжает Олег Жданов. – Мы гарантируем бесперебойные поставки нашим основным клиентам и партнёрам. Вишня является сырьём для приготовления витаминизированных и киселей. Наши кисели расходятся по территории всей России. Основным драйвером роста нашего предприятия является огромный потребительский рынок. Знакомство кузбассовцев с нашей продукцией мы начали через собственный магазин. Презентуем свою продукцию ловия для внутренних производителей, на публичных мероприятиях».

«Мы рассматриваем создание подобных производств в городе, как кластер, – рассказывает Юлия Самардля соков «Торговый дом «Новые технологии» закупает в других регионах, а хотелось бы, чтобы это производилось в одном месте и налоги, соответственно, поступали в наш город».

Как пояснила замглавы города, в Осинниках хорошо развита пищевая промышленность (кроме указанных производств имеется молочная ферма, предприятия по переработке мяса, изготовлению хлебобулочных и кондитерских изделий). Поэтому и было принято решение, делать упор на развитие пищеперерабатывающего кластера.

ПРОТИВ ИМПОРТА

В ноябре состоялся второй «Форум действий» Общероссийского народного фронта (ОНФ), которому предшествовал целый ряд конференций регионального и федерального уровня. В ходе «круглых столов» и публичных слушаний представители регионального отделения ОНФ собирали предложения от бизнес-сообщества по импортозамещению, чтобы отправить их на форум. «А-П» провёл собственный небольшой опрос по этому поводу. Стоит отметить, что при всём ажиотаже, который поднялся в последнее время относительно импортозамещения, многие эксперты трезво оценивают ситуацию и не призывают отказываться от всего иностранного и завозного.

В частности, заведующая кафедрой общей и региональной экономики Кемеровского государственного университета Галина Мекуш обратила внимание на то, что полностью и бездумно заменять ввозимую продукцию кузбасской чревато последствиями. «Ни для кого не секрет что политикой импортозамещения «балуются» многие страны минимум 50 лет, – сказала она. – Импортозамещение – это развитие, которое замещает завозную продукцию внутренним производством. Но тут возникает вопрос, политику импортозамещения будет реализовывать каждый регион в отдельности или страна в целом? Можно у нас разместить линии производства майонеза и соусов, довести их долю на региональном рынке до 100%, но мы должны понимать, что политика импортозамещения может привести к перепроизводству. С одной стороны, приучить население к потреблению региональной продукции легко. С другой, мировой опыт показывает, что при этом снижается эффективность экономики. Если мы создаем особые усони перестают суетиться, развиваться, а зачем, государство всё равно «прикроет». Но мы же не можем производить абсолютно всё. Первое что нужно ская. – Например, сегодня упаковку использовать, это чётко выверенный научный прогноз. Моё предложение, выверить механизмы реализации политики на региональном уровне».

«Если мы сейчас потратим нашу энергию на местнические интересы, то добра не получится, - заявил генеральный директор ОАО «Кемеровский опытно-механический завод» Александр Сляднев. – Поэтому надеемся на соглашения, которые возникают между территориями, областями и позволяют формировать новое экономическое пространство с учётом переделов. Например, 8 месяцев назад губернатору дали справку, что только в Кузбассе требуется более 200 мусоровозов, а на весь сибирский регион и того больше. Способы решения этих задач есть. С одной стороны определили рынок, с другой, инструмент и поддержку, – работает. Поэтому хотелось бы, чтобы были определены инструменты, определяющие приоритетность».

В условиях падения покупательской активности населения и других негативных факторов местным производителям, как никогда требуется поддержка со стороны государства не только в виде запретов импортной продукции, но и в качестве других стимулирующих мер.

По мнению Анатолия Волкова, первое, что необходимо сегодня сделать, это сократить количество дней для отсрочки платежей торговых сетей производителям. «Сегодня заработанные нами деньги остаются в сетях на срок 20 и более дней, – пояснил он. – В законе «О торговле» на этот счёт указываются рекомендованные сроки, но не расшифровываются детали. Рекомендованный срок платежа фактически привязан к сроку хранения продукции. Но, продукцию в сети мы поставляем ежедневно. Мясоколбасная продукция за счёт большого оборота продается в сетях всего за 2-3 дня. Охлаждённое мясо птицы расходится ещё быстрее. Получается, всё оставшееся время наши деньги остаются на счетах торговых сетей. При этом в законе не сказано, что сроки должны быть именно такими – это просто рекомендация. Мы стараемся убедить сети, рассчитываться за меньшее количество дней. Некоторые из них пошли нам навстречу и сократили сроки платежа до 5 дней».

«Я считаю, что надо более настойчиво продвигать свои товары. Одна из проблем – это как нам попасть на прилавки... Руководители торговых сетей выставляют неподъёмные условия для молодого производителя, - отметил Дмитрий Исламов. - На рынке есть то, что мы производим и есть то, что нам надо производить. Но есть ещё середина – то, что мы уже производим, но на рынок с трудом выходим. Вот это наша главная задача». Ш



На одном из круглых столов попытались обозначить такой способ представитель холдинга «Сибирский поддержки местного производителя, как открытие магазинов формата «у дома». Но его обсуждение вызвало неоднозначную реакцию участников. сельских рынках, о том, как успешно «Магазины шаговой доступности и поддержка местных производителей – это разные вещи, – считает заместитель начальника департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области Вероника Трихина. - Обеспеченность торговыми площадями в области огромная и превышает более 120% от нормы. Всего в области 16,5 тысяч предприятий оптово-розничной торговли. Из них только в сетях только одна тысяча. Со стороны статистики у нас все замечательно и обеспеченность есть. Вопрос в другом, как за это голосуют покупатели».

На замечание чиновника генеральный директор Кузбасской торгово-промышленной палаты Марина Шавгулидзе ответила, что открытие таких магазинов является поддержкой производителей, которые испытывают трудности с доступом своего товара на прилавки.

«Я считаю, что поддержка товаропроизводителя и организация магазинов в шаговой доступности – это для нас и соединить это можно, – возразил Трихиной директор ООО «Астронотус» Роман Романенко. – Допустим, если бы я сегодня не организовывал собственные точки торговли, мы бы с рынка уже ушли. Надеемся, что нас услышат, и власти нам помогут. Нам не нужны большие площади. Дайте 100 квадратов под павильон. Мы бы построили, но нам отказывают. Я мог бы также торговать фермерскими продуктами и держать цены, качество. В «Кузбасских продуктах» мы организовались: я, Волков, «Суховский», «Деревенский молочный завод», но огромная аренда – 2200 рублей за кв. метр. Дайте место ренции и представители Кемеровской под строительство, и я уже не буду пла-

«В своё время муниципалитеты решали проблему пополнения бюджета проект федерального закона «О прои, согласно поручению губернатора, распродали всё, что могли, – заметила одна из присутствующих. – Отправили абсолютно всё на рынок. Новые районы застраиваются. Застройщиком является кто? Частный капитал в долевой собственности. Соответственно, у муниципалитетов нет средств вкладываться в долевое строительство, и муниципальных площадей сегодня нет. А то, что есть, не соответствует ни магазинам шаговой доступности, ни привлекательности для бизнеса. Кроме того, нам не хотелось бы возвращаться в павильонную торговлю».

выдачи займов предприятиям на этапе предбанковского финансирования был создан. Его объём, по заявлению главы Министерства промышленности и торговли Дениса Мантурова, может составить 15–20 млрд рублей в год.

деловой союз» (СДС) Виктория За-

йцева, которая рассказала о магази-

нах розничной сети СДС, о губернских

они работают с местными производи-

телями... Но заместитель начальника

управления потребительского рынка и

развития предпринимательства администрации Кемерово Ирина Лямина за-

явила: «Мы предлагали вам сделать для

местных товаропроизводителей посла-

бления в части аренды. Они у вас пред-

ставлены, но были бы представлены

ещё больше. Та аренда, которую пред-

лагают им губернские предприятия и

ваши, она неподъёмна. Мы даже на 3

месяца входных с вами договориться не

можем». Роман Романенко в свою очередь отметил, что если бы объединения

предпринимателей сами создали такой

объект, договориться можно было бы.

Жёстко об арендной ценовой политике

СДС, губернских сельских рынков вы-

сказался и председатель комитета по

вопросам промышленной политики,

ЖКХ и имущественных отношений со-

вета народных депутатов Кемеровской

области Олег Литвин. «Я вот послушал

выступающих, в основном, как хорошо,

что у нас рынки прибыльные, как хоро-

шо, что они столько прибыли приносят.

И что хорошего? – спросил он. – Мы не

можем никому своим дать место, чтобы

они торговали своим товаром, только

и всего. Что с СДС-ом, что с любыми

сетями, договориться невозможно. Вот

какие вопросы решать надо, а не пи-

ариться, что у вас прибыли высокие.

Надо посмотреть, собрать, кто в этом

гиональном уровне. Накануне второго

«Форума действия» в Москве обсужда-

лось, как новые законодательные акты

способны помочь решить проблему

импортозамещения. Были на конфе-

области, в частности, гендиректор ОАО

«Кузбасский технопарк» Сергей Му-

равьев. Он сообщил, что обсуждался

мышленной политике», который сейчас

находится на рассмотрении в Госдуме.

По его словам, в целом делегаты ОНФ

положительно оценили этот законо-

проект. «Он предусматривает новые

инструменты поддержки российской

промышленности, – рассказал Сергей

Муравьев. – В нём прописаны межо-

траслевое взаимодействие и меры сти-

мулирования промышленной деятель-

ности в форме оказания финансовой

поддержки как через фонды развития

отраслей промышленности, так и в

виде субсидий из бюджетов различных

Всё это – только обсуждения на ре-

вопросе заинтересован, и решить».

инструмент поддержки отечественного производителя».

ния он не предусматривает.

предпринимателей.

На этом заседание присутствовала фонд развития промышленности для

«Важно, что это Фонд государственный и будет выдавать кредиты предприятиям без процентов, – поясняет Сергей Муравьев. – Деньги из Фонда в размере от 150 млн до 1-2 млрд рублей будут выдаваться на доведение научно-исследовательских работ, строительство объекта нового производства и так далее. Это государственный фонд. Возвращать деньги потребуется не ранее чем через 3 года. Предоставлять средства будут на конкурсной основе, а за неэффективное использование предусмотрены штрафные санкции. Функция технопарков в этом процессе – отслеживать проведение таких конкурсов и помогать предприятиям в разработке соответствующей документации. Мы видим в этом реальный

Один из недостатков закона, по мнению некоторых экспертов-участников конференции, это отсутствие такого метода, как государственные торговые интервенции на какие-то виды товаров и услуг. В качестве примера приводили Китай, где такие интервенции активно продвигают. Однако против наличия в законе «О промышленной политике» выступил представитель министерства, который заявил, что государственные торговые интервенции регулируются таможенным законодательством. А вот закон «О стратегическом планировании в Российской Федерации», подписанный президентом России в июле этого года, был подвергнут резкой критике со стороны представителей ОНФ. По их мнению, никаких механизмов регулирова-

На конференции ОНФ по импортозамещению, в результате, пришли к очевидным выводам. Во-первых, нельзя пытаться заменить всё. Во-вторых, нельзя замещать импорт товарами или услугами, которые по качеству хуже, а помогать надо тем компаниям, которые конкурентоспособны – лидерам. Они, в свою очередь, потянут за собой остальных. В-третьих, надо учитывать отношения с соседями (Казахстан, Беларусь), заключенные союзнические договоры. С ними необходимо конкурировать, но уже с оглядкой. Ну и главное, нужны ориентиры, нужна четкая государственная политика в отношении промышленного производства и государственные приоритеты в качестве ориентиров уровней». В сентябре 2014 года такой







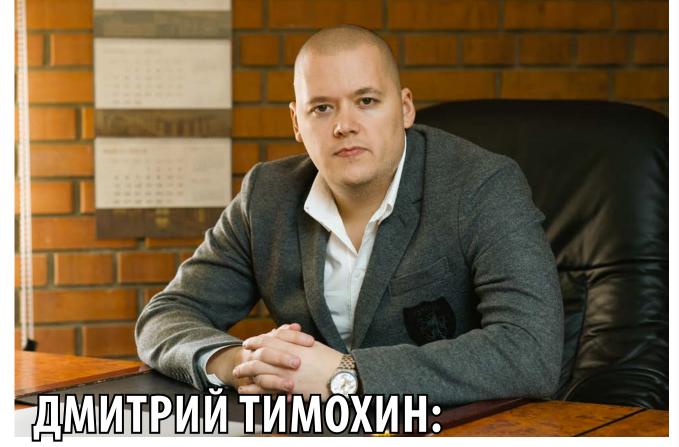
ВЫСТАВКА



малоэтажное домостроение. СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ **МАТЕРИАЛЫ**

ВСЕ новинки отрасли накануне нового строительного сезона!





«МЫ ВЕРИМ В ТО, ЧТО ДЕЛАЕМ, МЫ УВЕРЕНЫ В НАШИХ ПРОДУКТАХ И В НАШЕМ ПОКУПАТЕЛЕ»

Плотниковский пивоваренный завод в этом году отметил своё 50-летие. За это время многое изменилось в стране, но небольшому местному предприятию удалось пережить все эти сложные не только для страны, но и для отрасли годы. О том, как живёт компания в новых экономических условиях, о планах и надеждах на будущее «Авант-ПАРТНЕР» поговорил с директором торгового дома «Пивоварня ЛОБАНОВА» **Дмитрием ТИМОХИНЫМ.**

– Дмитрий Александрович, как Здесь мы честны со своими потребите-Вам и предприятию работается в непростых сегодняшних условиях?

– Условия для бизнеса не бывают идеальными никогда. Конечно, экономическая ситуация сейчас непростая, но мы всё равно нацелены на развитие – планируем модернизацию оборудования, запускаем новую продукцию...

– А как изменились в связи с этой непростой ситуацией ваши производственные планы, структура выпускаемой продукции? Что-то подверглось корректировке?

- Основной вектор движения, который мы определили ещё года 3 назад остаётся неизменным - в пиве мы стараемся уходить в более дорогой сегмент и одновременно расширяем линейку безалкогольной продукции, сохраняя наше основное преимущество – натуральность.

Это всегда было в нашем пиве, при его приготовлении используются только натуральные ингредиенты и знаменитый слоган предприятия «Только вода, солод и хмель» – не пустой звук.

лями и предлагаем только натуральное пиво, сваренное классическим способом, без всяких химических примесей.

Этот же принцип мы стараемся реализовать и в безалкогольных напитках. Задача – делать натуральные напитки. Мы их все вывели в отдельную категорию, назвали «Солнечные напитки» и под этой торговой маркой делаем полностью натуральные напитки.

Мы запустили 2 линейки лимонада. Одна «Солнечные напитки ГОСТ» – это классические напитки в «Ретро» стиле: «Лимонад», «Дюшес», «Крем-сода», «Тархун», «Ситро». Другая – «Ледниковый Период» - лицензионный продукт в категории «Премиум» с содержанием натурального сока: Кола, Апельсин, Мохито, Яблоко, Лимон, Тропик.

Задача была – сделать продукт «для себя», чтобы пили все друзья, все знакомые. Мы знаем, что это качественный продукт. Никакой «химии», только – пастеризация – единственный процесс, который мы используем на предприятии. Я знаю, что мой ребёнок может спокойно пить наш лимонад, потому что у нас в нём – настоящий сахар, натуральные ингредиенты. Можно, конечно, сделать напиток более ярким, добавив какие-то красители, но мы говорим – пусть он будет более натуральным.

Есть новый проект в категории напитки, КВАС ГОСТ. Я уже года 3 занимаюсь квасом. Нет желания делать квасной напиток, как сейчас многие делают. Ведь, когда покупаешь ту или иную продукцию, пробуешь и понимаешь, что это не квас, это напиток, похожий на квас..., наступает некоторое разочарование. Поэтому была задача сделать настоящий квас. Для этого нужно и оборудование, и людей обучить. Мы провели у себя первые варки, разлили и начали пить квас всем заводом.

- Так и пьёте?

– Конечно, мы всегда все наши напитки «проверяем на себе». Мне сначала сделали 10 л в лабораторных условиях. Я попробовал – хорошо. Дальше делаем объём – 10 тыс. л, проводим дегустации. Что-то ещё изменяем, корректируем. Сейчас мы говорим, что готовы делать этот напиток. В этом месяце разлили

два вкуса – хлебный и ржаной, тёмный и светлый квас. Когда посмотрели на рынке, в основном все делают ржаной, а вот хлебного, который домашний, конечно, уже его многие дома и не делают, хотя раньше делали все – такого кваса, как раз на рынке нет. Мы решили это поменять и сделать такой квас – «как дома». Квас уже поступил в продажу!

-Это ваше «импортозамещение»?

– Да, можно и так сказать – это наше видение импортозамещения. Но нужно понимать, что, с нашего рынка не уйдут импортные напитки, их производство интегрировано в нашу экономику – всё делают у нас в стране. Мы боремся не за импортозамещение, мы боремся за покупателя. Мы делим рынок со всеми напитками. Это и соки, это и «Кока-кола». и «Пепси» и «Фанта» – все эти напитки, которые производятся под эгидой импортных производителей. Наша задача сейчас донести, что натуральное, рус-

Вот мы запустили лимонады, морсы, в декабре запустили квас, в проекте есть запуск компотов. Раньше у нас компоты тоже все варили, вкусно же было. И мы хотим этот вкус своего детства донести до нашей взрослой и детской аудитории.

-Какие сейчас у вас основные сложности с выводом этой продукиии на рынок?

- Сложность в самом рынке, торговая среда трансформируется, всё больше торговых сетей и меньше традиционной розницы. У сетевых операторов повышенные требования и длительные сроки согласования ввода продукции, поэтому, наша первоочередная задача начать продаваться в

Основная сложность не в покупателе. Покупатель, как мы считаем, он свой выбор делает, когда приходит в магазин: первое – визуально, второе – повторная покупка, если понравилось, а дальше – сарафанное радио. Поэтому для нас первое – это розница, сети. Нам надо пройти этот этап, надо убедить каждый магазин, а ведь продавцу без

разницы – натуральное или нет, ему главное, что больше продаётся, и где он больше заработает. Соответственно вход в рынок не бывает простым, нужно «достучаться до покупателя» – это стоит больших усилий и денег.

– А как происходит работа с розницей? Вот, например, квас, запуск которого вы начали сейчас, кстати – почему в декабре, не рано?

– Для того чтобы хорошо отработать в сезон, готовиться надо уже сейчас. Сделали чуть-чуть, попробовали, продали, сделали больше. Не нужно резко-

Сначала дегустация среди продавцов. Выезжаем к партнёрам, берём ещё с собой продукцию конкурентов, садимся с отделом продаж и пробуем, голосуем. После этого даём пару упаковок и говорим - проведите такую же дегустацию у своих самых лучших клиентов, с которыми у вас доверительные отношения. Попробовали, получили обратную связь. То есть мы приготовили квас, развезли, люди попробовали, собрали предварительные заявки. Такой внутренний маркетинг. До сетей мы надеемся дойти как раз к

– Натуральный квас предполагаем небольшой срок хранения?

– Срок хранения нашего кваса – 6 месяцев, это достигается за счёт пастеризации. Если квас не пастеризовать, то стойкость у него – 2 недели. Это очень мало. Такой квас правильно хранить в холодильнике, а если он стоит в торговом зале, он портится через 7 дней. Для нас важно, чтобы потребитель получал продукт в нормальном качестве. А так как мы не может отвечать за условия хранения у наших клиентов, то нужен более длительный срок.

В нашем квасе есть натуральное квасное сусло, сахар, дрожжи. После брожения квас фильтруется и отдаётся на пастеризацию. Фильтрация в этом процессе очень важна, потому что надо хорошо очистить, чтобы не было ничего лишнего. За счёт всего этого и получаем 6 месяцев.

- Сегодня много разговоров о том, что нужно помогать местному производителю, что импортозамещение – одна из главных задач экономики...

- Больше всего, что сейчас пугает это нестабильность. Об этом сейчас много говорят. Ты не знаешь, что будет завтра. Вот если бы сейчас государство сказало, что на январь 2015-го года мы все законы и законопроекты внесли, всё решили, и ближайшие 2 года никаких новых законопроектов не будет. Тогда бы мы уже понимали, что хотя бы 2 года есть стабильность. А то, как получается – квас делаешь и не знаешь, вдруг завтра кто-нибудь придумает и вынесет законопроект: давайте вообще от ПЭТа откажемся и в напитках тоже. Или, давайте со всех лимонадов тоже акциз введём. Такие вещи ведут к тому, что не планируются инвестиции - надо обходиться минимальными вложениями, большие вложения невозможно просчитать, если я не знаю, что будет в течение следующего года. Поэтому, основное, что бы помогло развитию малого бизнеса – это стабильность законодательства.

В момент кризиса развитие крупного бизнеса вообще останавливается. И палочкой-выручалочкой становится малый и средний бизнес, причём «малый средний». Вот тут человек рабочие места открыл – 2-3 человека работают, тут - 10 работают, там ещё... Только таким образом экономика может как-то вырасти, и то же импортозамещение появиться. Нужна стабильность в стране. Чтобы мы бы понимали, какую стратегию выстроить, чтобы можно планировать на 2-3-4 года, а сейчас у всех план на полгода...

- Но Вы же всё равно планируе-

Это оптимизм предпринимателя. Мы верим в то, что делаем, мы уверены в нашем покупателе. А тех, кто пока не стал нашим покупателем, мы будем просвещать, убеждать доказывать, что наши напитки - это полезно и вкусно. И надеемся, что покупатель остановит свой выбор на нашей продукции.



В КЕМЕРОВО НАЧАЛ ВЕЩАНИЕ ТЕЛЕКАНАЛ WORLD BUSINESS CHANNEL(WBC)



Познавательный, деловой бизнес канал World Business Channel (WBC) начал своё вешание в сети кабельных операторов Кузбасса, – об этом сообщает сетевой партнер телеканала в г. Кемерово телекомпания ИнКС («Инновационный Канал «Сибирь»).

Сегодня в России World Business Channel смотрят 30 млн человек в 72 населенных пунктах. Это 40% населения страны. Основной контент телеканала WBC - эксклюзивные интервью и бизнес-кейсы с владельцами и топ-менеджерами российских и международных компаний. Принципиальная позиция телеканала заключается в производстве качественного контента в формате HD, интересного «взрослой продвинутой

Программы WBC создаются по трём основным тематикам: бизнес, спорт, развлечения. Например, такие программы, как «Энциклопедия промышленности», «Клубная карта» (о спортивных клубах мира), «Отели мира» снимаются компанией в городах Санкт-Петербурге, Краснодаре, Казани, Екатеринбурге, а также в Испании, США.

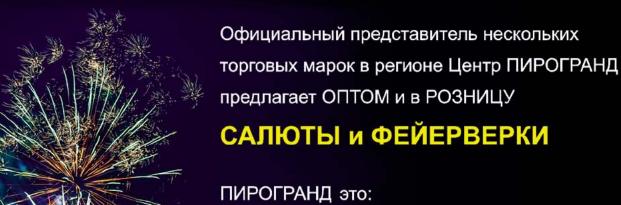
Телеведущие программ WBC – профессионалы, которые сами уже многого добились, работая в разных сферах бизнеса: Павел Самиев («Эксперт РА»), Андрей Беляк (Группа «Онэксим»), Константин Борисов (SupportPartners), Алина Лаврентьева (PWC), Александр Лопухов (Крок) и др. Кроме того, в эфире телеканала своим опытом и мнением делятся не только представители разного уровня власти и бизнеса, а также звезды спорта, шоу-бизнеса и деятели искусства.

Для World Business Channel важно быть не скучным телеканалом и радовать зрителей встречами с интересными людьми. Телеканал не планирует конкурировать в скорости предоставления информации с интернет-СМИ, поэтому в эфире нет новостных блоков, а все программы носят аналитический, публицистический и познавательный характер. Сегодня объем ежесуточного оригинального контента составляет 5 часов и 90% программ, выходящих в эфир, производится собственными силами телеканала.





ENTROPAHA



ВЫГОДНЫЕ условия сотрудничества ПРОФЕССИОНАЛИЗМ сотрудников КАЧЕСТВО и ЗРЕЛИЩНОСТЬ продукции

ЗАКАЖИ САЛЮТ по тел: 8 (3842) 77-15-01. СМОТРИ на сайте ПИРОГРАНД.РФ. ПРИЕЗЖАЙ за ФЕЙЕРВЕРКАМИ на ул. Терешковой, 22А, ТЦ Спутник 2 этаж.

СКИДКА ГАРАНТИРОВАНА *



ВПИРОГРАНД

ЭПИРОГРАНД

ВПИРОГРА

С уважением, 000 "ПИРОГРАНД", тел.: 8 (3842) 771-501, pirogrand.ru

* При предъявлении статьи, фото статьи Скидка от 20%.

РЕСТОРАННЫЙ РЫНОК ХАРАКТЕРИЗУЕТСЯ СВОЕЙ НЕУСТОЙЧИВОСТЬЮ -ДАЖЕ В КРИЗИСНЫЕ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ ВРЕМЕНА В ГОРОДЕ ПОСТОЯННО ПОЯВЛЯЮТСЯ НОВЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ. ПРИМЕРНО С ТОЙ ЖЕ ЧАСТОТОЙ ОНИ И ЗАКРЫВАЮТСЯ. НО ЕСТЬ НА РЫНКЕ И СТАБИЛЬНЫЕ УСПЕШНЫЕ ПРОЕКТЫ. СРЕДИ НИХ – ОТКРЫТЫЙ 2 ГОДА НАЗАД ГРИЛЬ-БАР РЕСТОРАН «42» ИВАНА ПЕЧЕРСКОГО. СЕЙЧАС ИВАН ГОТОВИТ К ОТКРЫТИЮ УЖЕ НОВЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ. О БЛИЖАЙШИХ ПЛАНАХ, КРИТЕРИЯХ УСПЕШНОСТИ И «ПОДВОДНЫХ КАМНЯХ» РЕСТОРАННОГО БИЗНЕСА -В НАШЕМ ИНТЕРВЬЮ.



Al koro dombute eun, mom u nodekgaem»

- Иван, два года назад Вы реализовали в Кемерове свой люди, даже имея более широкий выбор, чаще выбирают первый самостоятельный проект. Какие задачи перед со- ресторан в зависимости от удобства его местоположебой тогда ставили? Удалось ли их достичь? Удовлетворены ли результатом?

- Конечно, мне хотелось вложить в этот ресторан весь свой накопленный опыт, своё понимание этого бизнеса. Цель была проста – реализовать интересный проект, который занял бы прочную позицию на ресторанном рынке Кемерова. На сегодняшний день цель достигнута. Это определяется и экономическими по- сторан действительно хороший? казателями, и, что не менее важно - доверием людей, их желанием проводить у нас важные мероприятия, возвращаться к нам снова и снова. Ресторан полон, есть постоянная клиентура. Это важный показатель особенно в небольшом городе. Дело в том, что в крупных городах

ния, а вовсе не из-за его концепции, кухни или других факторов. В небольших городах вроде Кемерова людям, как правило, несложно добраться до любого понравившегося заведения. Поэтому нам особенно приятно, что мы «держим» наших гостей.

– А что для Вас лично является показателем, что ре-

- Ресторан с плохой кухней, но с отличными улыбчивыми официантами или наоборот, ресторан с отличной кухней, но в котором работают небрежные и неприветливые люди, есть «ляпы» в интерьере – ни одна из этих комбинаций не даёт положительного эффекта. Глав-



Малик Умаров, шеф-повар «Чайхана42»

- 33 года, родился в городе Ош, Киргизия. По национальности узбек.
- В 1998 году переехал в Санкт-Петербург. Начал свою карьеру на должности повара в ресторане «Городок» и уже через год возглавил кухню этого ресторана.
- В 2002-м году начал работу в известной сети ресторанов «Чайхана №1» (г. Москва), где и работал до лета 2014 года. За это время Малик поучаствовал в открытии шести ресторанов этой сети. Последний год являлся территориальным бренд-шефом. В подчинении четыре ресторана. С лета 2014 года работает в ресторане гриль-баре «42». Женат, дочка 1,5 лет.

ное в заведении – это атмосфера, а её создают все эти кусочки пазла, которые и складываются в единую картину. Для меня критерии просты: при оценке ресторана я исхожу из того, нравится мне в нём находиться, или нет. Если речь о моих ресторанах, то в первую очередь я также хочу, чтобы мне самому было приятно сюда прийти, чтобы было не стыдно пригласить своих друзей, знакомых. Это отношение хозяйское: ведь все мы, приглашая домой гостей, заботимся – а как им у нас будет? А есть ли у нас на всех тапочки? Просим попробовать капусточку, которую сами приготовили и так далее.

- Но поскольку ресторан, в отличие от дома, это всётаки бизнес, важны некие стандарты его ведения. Вы самостоятельно разрабатывали эти стандарты для своего ресторана? Что они в себя включают?

- Если говорить о стандартах качества, то практически все о них знают - не только профессионалы, но и обычные гости. Как правило, все они находятся в пределах адекватного восприятия действительности. Ключевые моменты - чистота и сервис. В течение какого времени официант должен подойти к гостю? Нужно вовремя убирать грязную посуду, вовремя уточнять, не хочет ли человек чего-то ещё и так далее. Золотое правило здесь: поступай так, как бы ты хотел, чтобы поступали с тобой. Выражение «стандарт качества» у меня больше ассоциируется с какими-то книжками, но это больше актуально для крупных сетевых проектов фастфудовского направления. Ресторанам класса «премиум» или даже «средний плюс» это не совсем подходит в моём понимании. Для меня стандарт – это нечто конвейерное, а значит, изначально ограниченное по качеству. Я знаю, что многие рестораны прописывают эти стандарты, каждую букву, и просто погрязают в написании этих «талмудов».

- Уже в конце этого года у Вас планируется открытие нового ресторана, «Чайхана 42». Давно у Вас возникла эта идея? Почему именно такая концепция?
- Мне изначально не хотелось ограничиваться одним рестораном. Чёткого понимания, что же будет дальше, после гриль-бара «42» и караоке-бара «Truffaldino», не было - просто хотелось развиваться дальше, идти вперёд. Получилось так, что мы познакомились с Маликом Умаровым - он больше 10 лет проработал в Москве, большую часть времени – в проекте «Чайхана №1». Появилась мысль, что хороший ресторан восточной кухни будет очень актуален - это подтверждает и опыт новосибирского рынка, где в последнее время открывается много таких заведений, и все они успешно работают. Была идея, появился человек – в итоге всё переросло в проект. Мы договорились, что пойдём одной дорогой – Малик переехал в Кемерово, и сейчас мы находимся на завершающей стадии строительства ресторана. Ездили вместе в Ташкент, в Самарканд - чтобы проникнуться

этой атмосферой, культурой. Далее мы видим в этом проекте сетевое продолжение – быть может, в Кемерове, может – и в других городах.

-A почему не пошли по пути создания сети грильбара «42»?

- Во-первых, не факт, что мы не будем развивать сеть гриль-баров «42». Во-вторых, мы хотим дать людям возможность выбирать. У этих заведений разная концепция. Гриль-бар получился в некотором смысле клубным рестораном, он очень разный в зависимости от дня недели и даже времени суток. Днём и в будний вечер это обычно спокойная, размеренная атмосфера. В пятницу-субботу проходят концерты, выступления – люди приходит не только поесть, они здесь тусуются, общаются. При этом есть люди, которые предпочитают более спокойную атмосферу. Наконец, есть разные поводы прийти в ресторан, не всегда это повеселиться. Иногда нужно просто спокойно поговорить в тишине, в приятной обстановке. И. конечно, в еле тоже хочется разнообразия. Поэтому мы пробуем, экспериментируем. «Чайхана 42» обязательно должен получиться - команда, которая его создаёт, этим делом дышит, каждый вкладывает в него кусочек своей души.

– Аудитория у ресторанов «Чайхана 42» и гриль-бар 42» разная?

– Да, это так. Целевая аудитория у «Чайханы 42», безусловно, старше. Атмосфера, которую предполагает восточный ресторан – спокойная музыка, «застывающее» время, никакой спешки – для более взрослых, зрелых людей, которые уже умеют планировать своё вре-

мя и могут позволить себе отдохнуть в более спокойной атмосфере, чем привыкла молодёжь. Пожалуй, этот ресторан и более мужской – восточная кухня более «серьёзная», даже в чём-то тяжелая, в ней много мяса: шашлыки, плов, манты. Есть своя специфика.

- Как Вы видите свою дальнейшую деятельность? Управлять одновременно несколькими ресторанами, к тому же такими разными, сложно.

- Это всегда самая большая трудность при укрупнении. Понятно, что команда должна прирастать людьми, которые будут помогать. Но проблема в том, что можно научить человека любым своим навыкам, но нельзя научить его видеть так, как видишь ты. Человек, который будет управлять рестораном, должен понимать идею заведения. Вложить в него понимание этой идеи самое главное. Пока я вижу один выход растить своих сотрудников, вкладывать в них свои знания, пока на это ещё есть время. При этом моё присутствие в каждом из наших ресторанов будет всегда, по-другому нельзя.
- Иван, у нас на ресторанном рынке постоянно происходит какая-то «текучка», одни заведения беспрестанно сменяют другие. Рестораны, которые успешно существуют годами, можно пересчитать по пальцам. В чём, как Вы думаете, причина?
- Это не проблема отдельно взятого города. Причины здесь очевидны и лежат на поверхности: люди начинают, делают, но на определённом этапе у них кончаются силы.

- Что значит «кончаются силы»?

- Работать нужно постоянно. А люди, когда у них что-то получается, начинают чувствовать себя гораздо свободнее - финансово в том числе. Хочется отдыхать, хочется себя жалеть. Ресторанный бизнес - это работа непростая, если ею заниматься серьёзно: это и бухгалтерия, и работа с персоналом, и организация мероприятий. Люди от этого устают. А когда собственник немного отходит в сторону – начинает реже появляться в ресторане, больше путешествовать - лодка постепенно раскачивается, начинаются проблемы. Но это не проблема ресторанов – так в любом бизнесе. Есть, конечно, гениальные люди, которые могут любую деятельность настроить так, что она может успешно функционировать и без идейного вдохновителя, «отца». Но про ресторанный бизнес я таких историй ещё не слышал. Просто кто-то может посвятить проекту большее количество времени, кто-то меньшее. У кого больше сил – тот и побеждает.

- А «подводные камни» у ресторанного бизнеса есть?

- Конечно, их немало. Всегда очень сложно удерживать сотрудников, тем более, если ты от них многого требуешь, хочешь, чтобы человек был компетентен в своей теме. Например, если говорить об официантах, ты требуещь, чтобы они очень много знали – разбирались и в винах, и в шампанском, и в других напитках, которых огромное количество в нашей карте. А также хорошо знали кухню, ассортимент блюд в которой сам по себе у нас немаленький, да ещё происходят какие-то обновления. При этом мы хотим, чтобы они улыбались, всегда отлично выглядели и так далее. Но всегда кто-то открывает новый ресторан, а людям свойственно желание попробовать что-нибудь новенькое. Не скажу, что в Кемерове у нас остро стоит проблема переманивания персонала. Было несколько таких случаев, но все вернулись обратно. Иногда нужно людям, особенно молодым, «погулять на стороне», чтобы потом понять, что «дома лучше». СШ



Андрей Бобров, территориальный директор по СФО в Страховая Группа СОГАЗ:

— Мне кажется, что на успех гриль-бара «42» сработало сразу несколько факторов. Вышел на рынок с новым форматом. Не стал вести конкуренцию с другими ресторанами, а сделал микс разной кухни в одном месте. Стильный и уютный интерьер подходит как к любой кухне, так и любому мероприятию, от бизнес-ланча до вечеринки. Отличное зонирование позволяет вести переговоры и отмечать праздник дружной компании, не мешая друг другу. Персонал постоянный, что очень радует. Всегда приятно приходить в место, где тебя ждут, стараются запомнить твои предпочтения, предложат что-то новое.

Иван Печерский и его команда делают всё, чтобы все клиенты гриль-бара «42» чувствовали себя комфортно, как только перешагнули порог ресторана. Нравится, что Иван в постоянном поиске новых идей и форматов, направленных на привлечение новых гостей и на удивление старых друзей ресторана. Они первыми в Кемерове сделали формат концерта в ресторане при влекательными. А небольшое количество гостей делает любой такой концерт в «42» закрытой вечеринкой «для своих».

Одно дело открыть модный ресторан, в который придут посмотреть и оценить, и совсем другое, когда после года работы клиентов только прибавляется, а место становится культовым. Появились свои завсегдатаи, как в ресторане, так и в «Truffaldino»

Мы не забываем другие заведения города, но все чаще ловишь себя на мысли, что встречи назначаешь в «42».

Один минус, если не побеспокоиться о столике заранее, мест может не быть. И ресторан уже не кажется таким большим, ка когда ты его видишь в первый раз.



В гриль-баре «42» нравится многое – удачное помещение, стиль-

ный интерьер, разнообразная кухня. Но главное – неповторимая атмосфера, которую удалось создать за это время. Эта атмос фера поддерживается, в том числе, и за счёт постоянных посетителей. Город у нас небольшой, и очень приятно, что ресторану удалось привлечь интересных позитивных людей, многих из которых я знаю, которые являются моими давними знакомыми приятелями, партнёрами по бизнесу, – в кругу которых приятно проводить время. Создать и поддерживать всё это непросто. Причём видно, что ресторан постоянно работает над тем. чтобы гостям было интересно и приятно и приходить сюда, и снова возвращаться. Тематические мероприятия и концерты приглашенных звёзд, – все вечерние программы разнообразны и организованы на высоком профессиональном уровне. Радует и выбор. Что показывает – ресторан знает свою аудиторию, чувствует её. Казалось бы, что общего между Митей Фоминым и «Сябрами»? А и на том, и на другом концерте, я лично, получил

Ресторану удаётся быть разным, но для своей публики. Ведь, кроме вечерних программ есть рабочие встречи на бизнес-ланче и «воскресные» обеды с семьёй. Разная кухня, большой выбор блюд, позволяет и то, и другое. А последние месяцы у них появилась восточная кухня, которая мне очень нравится. Надеюсь, что и в будущем руководство гриль-бара «42» будет радовать своих гостей новыми идеями, находками, проектами, сохранив при этом же созданную атмосферу

поварами ещё сложнее. У официантов есть чаевые. Если ресторан успешен, постоянно заполнен, материальная мотивация любое другое расстройство скрашивает. А у поваров нет чаевых, они не видят всей радости происходящего в зале. Работа у них, может быть, более скучная, и возможность заработать привязана к конкретным ставкам. При этом в целом уровень оплаты по рынку и по городу несильно отличается. Но в ресторане, который постоянно полон, нужно много работать. В ресторане, который себя не так хорошо чувствует – будешь получать на тысячу или две меньше, но делать 3 салата, а в остальное время ходить курить, газеты читать.

- И как Вы с этими трудностями справляетесь, как удерживаете сотрудников?

- Это вопрос мотивации. Мы делаем ставку на тех людей, которые приходят к нам не просто поработать, а научиться чему-то, которые видят себя в карьерном росте. Тем более, если компания активно развивается это всегда проще: от помощника повара можно вырасти до шеф-повара.

- Не могу не спросить про продовольственные санкции – как они сказались на Вашей работе?
- Вроде санкции ввели по отношению к нам Европа и Америка, а наживаются в итоге наши же соотечественники: цены подняли даже те поставщики, которые не имеют отношения ни к импорту, ни к экспорту. Причём цены растут хаотично и непредсказуемо, что сильно усложняет работу. Мы не можем также хаотично увеличивать цены для наших гостей – это было бы неправильно и непонятно. Пока цены не устаканились, списываем увеличение расходов на свои убытки. Понятно, что на импорт у нас приходится значительная доля продуктов – это и фрукты, и мясо, и рыба. Сначала мы расстроились, но быстро засуетились, схемы наладили, сейчас всё привозится. В чём-то мы смогли переключиться на российских поставщиков. К примеру, нашли российскую лососину, которая оказалась даже лучше норвежской – растёт на воле, поэтому вкуснее и полезнее. Но не все импортные продукты удалось заменить. Ещё больше меня волнует ожидаемая волна повышения цен на вино и крепкий алкоголь - им замену гораздо труднее найти. А у нас большая винная карта, наши гости хорошо разбираются в алкоголе. Пока цены на прежнем уровне, но к новогодним праздникам в связи с ростом курса валют они увеличатся. Уже появляется много новых предложений, оживают наши винные дома. Проблема в том, что нельзя найти альтернативу итальянскому вину: ему можно подобрать альтернативу лишь в виде другого итальянского вина. То же самое касается Франции и ЮАР. Запасов алкоголя у нас особых нет, поскольку ресторан – не такой крупный бизнес, мы просто не можем «заморозить» столько средств в этой продукции, чтобы запастись ею на полгода или год вперёд. Придётся искать выход из ситуации уже после того, как она случится.







ЭКСПЛУАТАЦИЯ АВТОМОБИЛЯ В ЗИМНИХ УСЛОВИЯХ САМА ПО СЕБЕ ПОДРАЗУМЕВАЕТ ЦЕЛЫЙ РЯД ПОДГОТОВИТЕЛЬНЫХ ПРОЦЕДУР, А ЕСЛИ НА НЁМ СОБИРАЮТСЯ ЕЩЁ И ВЫЕЗЖАТЬ ЗА ГОРОД НА ОХОТУ, РЫБАЛКУ ИЛИ ПРОСТО ПОКАТАТЬСЯ НА ЛЫЖАХ, ПЕРЕД АВТОВЛАДЕЛЬЦЕМ ВОЗНИКАЕТ МНОЖЕСТВО ЗАДАЧ, КОТОРЫЕ ОН ДОЛЖЕН РЕШИТЬ. ИНАЧЕ, ПОЕЗДКА БУДЕТ НЕ В РАДОСТЬ.

Согреть автомобиль

Главный вопрос, который мучает зимой каждого автовладельца, независимо от того, ездит он на выходных отдыхать за город или нет, - запуск двигателя на морозе. Хорошо, если машина всю ночь стояла в тёплом гараже, тогда вопрос снимается сам собой. А если нет? В этом случае есть несколько вариантов. Для кого-то вопрос решается достаточно просто - снял аккумулятор, занёс его домой и спи спокойно. Можно аккумулятор помощнее поставить, в пределах разумного, конечно.

«Особых телодвижений в плане подготовке к зиме у меня не происходит, - рассказывает предприниматель Олег Привалов, владелец автомобиля УАЗ Патриот. – Всегда ко всему готов. На всякий случай поменял аккумулятор (старому 3 года), ну и шины, разумеется. Давление в шинах проверяю и корректирую чаще, так как большие перепалы температуры. Вроде всё».

Особой боязни, что автомобиль может с утра не завестись, у предпринимателя нет. «Новый заряженный аккумулятор повышенной ёмкости, хорошее моторное масло. Вопросов не возникает, до - 40 точно», – утверждает он.

Но такая схема действует не у всех, да и за - 40 у нас морозы бывают нередко, поэтому многие автовладельцы предпочитают пользоваться автозапуском - до-

полнительной опцией, имеющейся у систем охранных сигнализаций. Удобно. Хочешь, включай её в ручном режиме. Хочешь - в автоматическом, с заданным интервалом времени. А хочешь – настрой по погоде. В любом случае ты должен быть готовым к тому, что топлива в бак придётся подливать гораздо чаще, чем в тёплое время года. А если вы улетели отдыхать в тёплые края, оставив ваш автомобиль дома в Сибири на стоянке? Будьте готовы, что к вашему прилёту обратно бак будет абсолютно пустой.

Альтернатива автозапуску - конечно, предпусковые подогреватели двигателя. На рынке представлено множество разновидностей этой продукции: электрические и автономные подогреватели двигателя и даже воздушные отопители салона. В России наибольшую известность получили отечественные бренды Бинар. Теплостар и Планар, а также импортные Webasto. Eberspacher и DEFA. Стоимость подогревателя двигателя вместе с монтажом составляет примерно 40-50 тысяч рублей. Казалось бы, сигнализация с автозапуском выйдет значительно дешевле, ведь есть системы стоимостью всего 5 тысяч рублей, но это аналоговые системы, которые годятся лишь для старых автомобилей. В современных новых машинах автосигнализация подключается через цифровую САМ-шину и стоимость даже её простого варианта уже больше и может составлять при наличии режима автозапуска от 15 до 25 тысяч рублей, а на некоторые автомобили и выше.

По мнению Олега Привалова, автозапуск – зло. «Двигателю вредно работать на холостых, тем более, частые запуски на холодную, - говорит он. - Поршневая группа смазывается разбрызгиванием масла. На холостых этот процесс (разбрызгивания) протекает слабо и то, только когда масло горячее. За пару часов (в период между автозапусками) на морозе масло остывает, потом очередной запуск и работа на холостых. И так много раз в сутки. Подогреватель – хорошая штука, но если нет возможности установить аккумулятор большей ёмкости, то подогреватель в процессе прогрева может посадить батарею, и её не хватит на запуск двигателя. Есть ещё подогреватели от сети 220 В. Очень удобные в деревне, на даче, в частном секторе (где есть возможность подключиться к розетке). Низкая стоимость, высокая надёжность и эффективность. За 30-60 мин. (в зависимости от объёма системы охлаждения) до старта включаешь в розетку и пьёшь чай».

Генеральный директор ООО «Компания Шанс Плюс» Александр Атаманов советует перед тем, как обратиться в специализированный магазин за установкой той или иной системы, определиться с задачами, которые она должна выполнять. «Придя в магазин или к уста- нут салон прогреется». **⊪**

должен знать, что именно он хочет от своего автомобиля, и внятно поставить задачу перед продавцом. Иначе деньги могут быть потрачены впустую, - утверждает он. - Например, машина хранится в тепле, и никула, кроме работы, хозяин на ней не ездит. В этом случае, ему не нужен предпусковой подогреватель, а вполне достаточно дистанционного запуска двигателя. Другая ситуация, автомобиль хранится в тепле, но иногда по выходным хозяин ездит на нём отдыхать в Шерегеш. Стоит ли перед владельцем авто проблема гарантированного запуска двигателя, не зависимо от температуры воздуха? Скорее всего, да. Тогда, злесь возможны несколько вариантов. Первый, установка предпускового подогревателя в двигателе. Он может быть как автономным, так и электрическим. Электрический подогреватель подразумевает наличие на стоянке розетки, куда можно будет его включить. В этом случае автономный подогреватель, работающий на топливе из бака, более практичен. Но, здесь необходимо помнить о том, как правильно его эксплуатировать и обслуживать. В инструкции прописано, что подогреватель необходимо включать как минимум раз в месяц, даже летом, чтобы не опустел топливопровод, и прошла процедура самоочистки. Но в тёплое время года все забывают про это. А зима всегда неожиданно наступает!

Второй вариант для тех, кто отправляется на активный отдых без перспектив переночевать в тёплой гостинице или просто любит комфорт и тепло в салоне. Прогреть салон можно двумя способами. Можно решить этот вопрос установкой системы автозапуска, но эффект от неё будет только в том случае, если постоянно держать печку включенной и, практически, не глушить двигатель. Дело в том, что современные автомобили, рассчитанные на топливо класса Евро-4 и Евро-5, на холостом ходу сжигают мало топлива, а значит, слабо прогреваются. Поэтому лучше установить в салоне независимый воздушный отопитель, который также как и подогреватель двигателя, работает автономно, беря топлива из бака автомобиля. Включаешь его заранее, при этом двигатель не работает, а через полчаса в салоне уже тепло и комфортно.

Также для современных автомобилей, хранящихся на улице, мы рекомендуем установить и автозапуск, и предпусковой подогреватель. Такой симбиоз позволит значительно сэкономить на топливе. Дело в том, что предпусковой подогреватель не заводит двигатель, а только греет его, что делает возможным запуск в любой мороз. Причём делается это непосредственно перед выездом, и периодические прогревы становятся не нужны. После того, как двигатель прогредся до рабочей температуры, можно включить автозапуск и через 10-15 ми-





инна рябченко:

«ИДЕАЛЬНЫМ МЕСТОМ ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ ЗИМНЕ-ГО СПОРТИВНОГО ИНВЕНТАРЯ ЯВЛЯЕТСЯ ГРУЗО-ВОЙ БОКС НА КРЫШУ МАШИНЫ»

Всё свое беру с собой

Помимо возможности оборудовать автомобиль предпусковым подогревателем двигателя, и воздушным отопителем в салоне, для полной уверенности в дальней зимней поездке есть и другие опции дополнительного оснащения авто. Специализированные магазины предлагают автомобилистам на холодное время года зимние дворники, пускозарядные и энергетические станции, автоодеяда, меховые накидки на сиденья, зимнюю автомхимию, различные багажники, боксы, крепления и так далее. Нужно ли все это, вам решать самим. Многое зависит от того, куда и за-

Например, если вы решили поехать на горнолыжный курорт или ближайшую турбазу со своим инвентарём, вам необходимы крепления и багажники для перевозки лыж и сноубордов. В этом сегменте известны такие бренды, как Atlant, Green Valley, Menabo, Junior, Lux, Thule и другие. По словам маркетолога OOO «Гаро Систем» (магазин «Автомеханика») Инны Рябченко, наибольшей популярностью пользуются классическое крепление Thule Snowpro Uplifted для перевозки 4-х пар лыж или 2-х сноубордов, багажник THULE WingBar Edge для машин с рейлингами и крепление Thule XTENDER, для перевозки 6-ти пар лыж или 4-х сноубордов на машинах с высокой крышей. «Идеальным местом для перевозки зимнего спортивного инвентаря является грузовой бокс на крышу машины, утверждает она. - Бокс служит для перевозки вещей и предметов, которые нужно уберечь от влияния погодных факторов. Они легко устанавливаются на крышу автомобиля, герметично закрываются, имеют аэродинамическую форму и надежное крепление. Лыжи и сноуборды в боксе сохраняются чистыми в течение всей поездки. Модельный ряд боксов очень широк и представлен моделями эконом-класса и бизнес-класса, так что каждый покупатель сможет найти модель, соответствующую его запросам».

По мнению экспертов, при выборе бокса для своего автомобиля необходимо учитывать несколько факторов. Во-первых, это размеры. Покупая бокс для лыж или сноуборда необходимо понимать, что внутри он должен быть несколько длиннее их, и не путать наружные размеры бокса, которые чаще всего указываются на ценниках, с внутренними. Помимо эстетического вида и габаритов предполагаемого груза, длина бокса определяется также размерами самого автомобиля. Например, если у вас хэтчбек и задняя дверь открывается вверх, то открытая до конца она вам укажет предел, до которого бокс может выступать над крышей сзади. Выступ бокса спереди для всех автомобилей определяется кромкой лобового стекла плюс 30 см.

Также необходимо уточнить, насколько бокс будет совместим с перекладинами базового багажника. По данным сайта http://www.bgznk.ru, перекладины бывают трёх видов: прямоугольные - на них устанавливаются все вилы автобоксов с различными типами креплений. Овальные аэродинамические - на них устанавливается 85% багажных боксов со своими креплениями. Для оставшихся 15% необходимо будет приобрести дополнительные переходники в Т-образный профиль. Крыло – на них устанавливается 65% боксов на крышу, для остальных приобретаются переходники.

И помните, что чем больше багажник на крыше вашего автомобиля, тем выше сопротивление воздуха при движении и больше расход топлива. Конечно, существуют автобоксы с улучшенной аэродинамикой, например, Thule Dynamic, Thule Excellence, Hapro Zenith, Menabo Mania, но лишний литр топлива на 100 км они вам все равно прибавят.

Ценовой диапазон грузовых боксов достаточно широк и зависит от модели: бокс THULE Pacific 600, например в Автомеханике, по словам Инны Рябченко, стоит 22 600 рублей, а бокс THULE Excellence XT – 81 975 руб. Если посмотреть продукцию других производителей, покопаться на сайтах интернет-магазинов, то можно найти боксы за 9-12 тысяч рублей, а мягкий бокс – даже за 5 тысяч рублей. Багажники на крышу и крепления для лыж и сноубордов – более экономичный вариант. Их можно приобрести за 1,5 тысячи рублей, а можно за 10 тысяч рублей, в зависимости от производителя и функциональности.

Взять с собой снегоход

Большой популярностью в зимнее время стал пользоваться отдых на снегоходах и квадроциклах. «Для многих снегоход стал неотъемлемой частью зимних увлечений: кто-то использует его для отдыха на турбазе, катаясь с детьми и друзьями, кто-то отправляется на рыбалку, кто-то пробирается подальше в лес на охоту, - говорит руководитель кемеровского ТСЦ «Шинтоп» Станислав Васильков. - Вариантов провести время на выходных зимой столько, сколько моделей снегоходов в продаже. Сейчас выбор в специализированных магазинах очень широкий, и каждый может найти что-то

Естественно, если вы отправляетесь на отдых с мототехникой, вам необходимо её на чём-то транспортировать. По этой причине зимой в специализированных магазинах пользуются спросом прицепы для перевозки снегоходов. «Ценовой диапазон прицепов для снегоходов очень широк (нижняя граница начинается от 58 тысяч рублей) и зависит от модели и наличия дополнительных опций, - рассказывает Инна Рябченко. - Все мопели прицепов различаются размерами самого прицепа (длиной, шириной, массой), а также возможной массой готовым к любым сюрпризам.



СТАНИСЛАВ ВАСИЛЬКОВ:

«ДЛЯ МНОГИХ СНЕГОХОД СТАЛ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ЗИМНИХ УВЛЕЧЕНИЙ: КТО-ТО ИСПОЛЬ-ЗУЕТ ЕГО ДЛЯ ОТДЫХА НА ТУРБАЗЕ, КАТАЯСЬ С ДЕТЬМИ И ДРУЗЬЯМИ, КТО-ТО ОТПРАВЛЯЕТСЯ НА РЫБАЛКУ, КТО-ТО ПРОБИРАЕТСЯ ПОДАЛЬШЕ В ЛЕС НА ОХОТУ»

перевозимого груза. Большинство моделей позволяет установку пластиковой крышки. Для облегчения заезда прицепы для перевозки снегоходов оборудованы зацепами для гусениц».

Однако можно обойтись и без прицепа. В последнее время в продаже появились компактные, разборные снегоходы. «Не прав тот, кто думает, что снегоход это что-то обязательно большое, порогое и непоступное. – говорит Станислав Васильков. - На сегодняшний день снегоход стал доступным практически каждому. И пример тому Новинка - «Снегоход DINGO T150»».

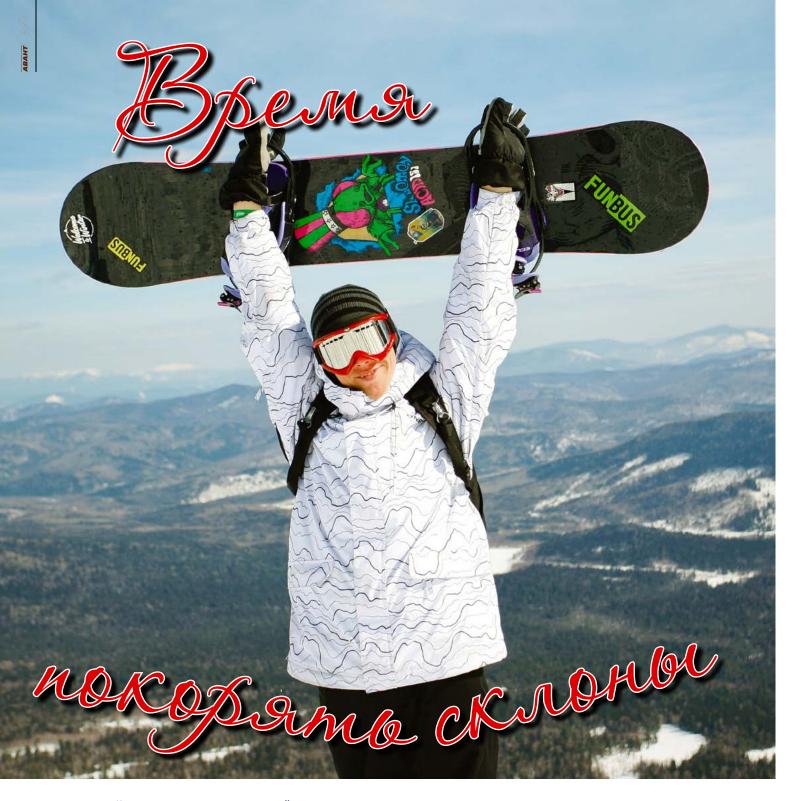
Стоит такое чудо техники порядка 75 тысяч рублей, а весит всего около 150 кг и в разобранном виде умещается в багажнике и на заднем сиденье легкового авто-

В общем, если автомобиль у вас не просто для того, чтобы ездить из дома на работу, а ещё и чтобы полноценно отдыхать с семьей на природе, вам придётся основательно продумать каждую мелочь и совершить множество покупок. Зима – это время, когда быть нужно









ЗИМОЙ НАС НЕУМОЛИМО ВЛЕЧЁТ В ГОРЫ. СЪЕХАТЬ. СКАТИТЬСЯ. СЛЕТЕТЬ СО СНЕЖНОГО СКЛО-НА НА ГОРНЫХ ЛЫЖАХ, СНОУБОРДЕ, ИЛИ ХОТЯ БЫ НА СНОУТЮБИНГЕ, В ПРОСТОРЕЧЬИ НАЗЫ-ВАЕМОМ «ВАТРУШКОЙ» – ЭТО УЖЕ НЕ ПРОСТО ЗАБАВА – НЕОБХОЛИМОСТЬ. НАМ НУЖЕН МОРОЗ-НЫЙ ВЕТЕР В ЛИЦО, И ЛЁГКАЯ СНЕЖНАЯ ПЫЛЬ НА ВИРАЖАХ, И СЛАДКОЕ ЧУВСТВО РИСКА. ЭТО НАША НАТУРА – С ЭТИМ НИЧЕГО НЕ ПОЛЕЛАЕШЬ. ПОЭТОМУ КАЖЛУЮ ЗИМУ КУЗБАССОВЦЫ ОТПРАВЛЯЮТСЯ В ГОРЫ. И К НИМ ПРИСОЕЛИНЯЮТСЯ ЛЕСЯТКИ И УЖЕ СОТНИ ТЫСЯЧ ГОСТЕЙ ИЗ ЛРУГИХ МЕСТ РОССИИ.

В общем потоке местного туриз- сов или отдельных объектов гор- Тисульском, Промышленновском,

ма, по данным департамента моло- нолыжного туризма работает на Новокузнецком, Гурьевском, Крадёжной политики и спорта Кеме- территории уже 11 муниципальных пивинском районах, в Междуреровской области, на горнолыжный образований Кузбасса. Покататься ченске, Мысках, Прокопьевске, приходится около 70%. Сегодня с оборудованных трасс на горных Киселевске, Новокузнецке и Кемеболее 20 горнолыжных комплек- лыжах можно в Таштагольском, рово. Большинство трасс работает

стабильно, развиваясь, предлагая новые услуги и привлекая новых туристов. Некоторые, случается, приходят в упадок, но появляются новые. Несмотря на «тени» данного процесса, можно уверенно констаный туризм не просто стал значимой туристической отраслью, но актив- гостей, с осмотром готовности сил но развивается и имеет огромный и средств спасательных формиропотенциал.

Лидер и преследователи

век. Для самого Кузбасса Шерегеш нечто горазло большее, чем только лишь очень удобное место занятия горнолыжным спортом. Шерегеш с его древними легендами Горной Шории, современной и развивающейся инфраструктурой, с грандиознымолодёжными тусовками и яркими событиями - символ постоянного вычайно активно, формируя номерразвития горнолыжного туризма в ной фонд на любой вкус и кошелёк. регионе.

гиональный уровень и стремительно завоевывает более высокие позиции. 2013 году он вошёл в книгу сразу ставшие очень востребованнырекордов Гиннеса, а в нынешнем признан самым популярным горнолыжным курортом России по версии портала ski.ru. Однако, одним эконом-класса. Из новшеств нынеш-«Гешем» развитие горных катаний в него – гостиница «Медвежонок», Кузбассе не ограничивается. Благо встречающая своих гостей после природа довольно щедро наделила регион горами и склонами на них. Своё и вполне постойное место на туристической карте Кузбасса уже заняли курорты «Горная Саланга» в Тисульском районе и «Танай» в Промышленновском районе. Сегодня все горнолыжные комплексы Кузбасса могут получить дополнительную популярность, благодаря нынешней сложной ситуации в российском турбизнесе, когда из-за множества обострившихся проблем, значительно снизился интерес к выездному туризму, в том рассчитаны и на обычных туристов, числе и на зарубежные горнолыж- и на профессионалов-фрирайдеров, ные курорты. Планируя зимний которые любят кататься по высокоотдых, здоровый, интересный и горному нетронутому снегу. спокойный, россияне стали присматриваться к собственным курорт- гостям в этом году горнолыжный ным местам, как прославленным и комплекс «Горная Саланга», распораскрученным столетиями, вроде ложившийся на западных склонах здравниц Северного Кавказа, так Кузнецкого Алатау. Здесь измении новым, возможно, ранее недооце- лось местоположение нижней станненным.

Кто вперед спустится

По негласной традиции самым первым – в первых числах ноября – начал горнолыжный сезон курорт «Горная Саланга». Самым ярким - с торжественным выездом на снетировать, что в Кузбассе горнолыж- гоходах губернатора Кемеровской области Амана Тулеева и почётных ваний, которые будут обеспечивать безопасность туристов и всех отдыхающих, с проведением националь-Безусловный лидер горнолыжно- ного шорского обряда обращения го туризма Кузбасса – спортивно-ту- к духам природы, с чаепитием в ристский комплекс Шерегеш. И не губернаторских чайных и выстутолько по количеству приезжающих плением фольклорных коллективов туристов – например, в прошлый се- и спортсменов – стало открытие зон 2013-2014 года поток туристов горнолыжного сезона в Шерегеше. здесь составил свыше 900 тыс. чело- Этот день по недавней традиции отмечается ещё и как «День снежного человека».

В Шерегеше сеголня работают уже 138 различных объектов отдыха, спорта и развлечений. В этом году здесь открыты два кафе, ресторан, две гостиницы. Гостиничный ми планами на будущее, громкими сервис в спортивно-туристическом комплексе вообще развивается чрез-Из новинок прошлого сезона можно Шерегеш уже давно перерос ре- выделить построенную в эко-стиле «Йети-хаус», гостиницу «Кедровый двор», объединившую три коттеджа. ми из-за дефицита коттеджного размещения, гостиницу «Malca» – для тех, кто предпочитает размещение полной реконструкции.

> Пополнилось и количество подъёмников – на горе Зеленая запушена дополнительная парнокресельная канатная порога «Фристайл» с пропускной способностью 900 человек в час. Среди новых развлечений аттракцион «Перевернутый дом» (здесь вся мебель прикручена к потолку и можно сделать необычные фото) и вертолётные экскурсии, позволяющие полюбоваться красотами Горной Шории с высоты птичьего полета. Такие воздушные прогулки

Не меньше новинок приготовил шии основного полъёмника – те-



ЛЕЧЕНИЕ БОЛЕЗНЕЙ:

- эндокринной системы, расстройства питания и нарушения обмена веществ;
- системы кровообращения;
- костно-мышечной системы и соединительной ткани;
- органов дыхания;
- органов пищеварения;
- нервной системы.

дополнительные услуги:

- бассейн под открытым небом с подогреваемой водой;
- мини-сауна «Кедровая здравница», сухая углекислая ванна, гидроколонотерапия с применением отвара трав и минеральной воды, детензор-терапия;
- комната отдыха, библиотека, бильярд, настольный теннис, кафе-бар, охраняемая стоянка для автомобилей, зал для торжеств на 100 мест;
- организация корпоративного и семейного отдыха и торжества;
- организация семинаров, конференций, деловых мероприятий со всеми сопутствующими услугами
- детский оздоровительный лагерь круглогодичного действия.

Как добраться: электропоездом до станции «Томусинская» или междугородним автобусом до остановки Автовокзал «ГРЭС»; по городу проезд автобусом № 1 до остановки «ГРЭС» (конечная).

Адрес: Кемеровская область, г. Мыски, ул. Ленина 40 Тел. (38474)3-50-05, 3-25-50, 3-33-97 E-mail: tomusanator@mail.ru Сайт: http://www.tomusa.h18.ru



меньше времени, построен новый современный бэби-лифт, подготовлена специальная трасса для спортсменов и продвинутых райдеров, проведена модернизация канатно-бугельной дороги, начаты предварительные работы по строительству второй КБД. лыжные комплексы, расположен- будни. И «Люскус» готов расширить В декабре открывает свои двери новый сервисный центр, который будет Что, в общем, и понятно – и все удо- раемся обновить оборудование для особенно удобен для гостей, приезжающих на дневные катания. Для тех, кто желает задержаться подоль- в этом смысле повезло Новокузнец- вить спортивную экипировку», - расше – уютные шале в «Альпийской де- ку, окруженного горами, на которых сказал Сергей Солбаков. ревне» и гостиничные комплексы в работает несколько горнолыжных «Спортивной деревне».

товлены 7 трасс различной степени онирует себя как эко-комплекс для меровской области, но и из Томской процедур, поскольку сам курорт помимо горных лыж, в эко-комсоздан на базе одноименного санатория. Как хорошо известно, врачам, целый ряд разнообразных развлечехуже медицины. Первозданная и ди- внутри прозрачного шара), тарзанка курорта и модернизация оборудовакая красота горы Слизун действует для прыжков через озеро, катание ния здесь также идёт, правда горазисключительно благотворно. А любителям горнолыжного спорта интересно будет знать, что в 2012 году на в Шерегеше начал принимать по- году ГК «Золотая гора» закупил на курорте «Танай» была проведена сетителей и горнолыжный комплекс подъёмник бэби-лифт. модернизация насосной станции на горе Люскус в Кемерове. Одно

перь подъём на гору будет занимать Ав прошлом году был обновлен про- ГК «Люскус» Сергей Солбаков, покатный инвентарь. Своих гостей здесь готовы принять гостиничный комплекс и домики - шале.

Горы – рядом

ные в городах или рядом с ними. круг своих предложений. «Мы собивольствия горных лыж налицо, и го- сноубордов – закупить 50 комплекродской комфорт рядом. Особенно тов женских и детских, а также обно-Главная особенность горнолыж- найти своё неповторимое лицо и ного курорта «Танай» – возможность предложить свой, ни на какой друне только получить удовольствие от гой не похожий набор развлечений. гора» в Гурьевске отметил, что сюда занятий спортом (для этого подго- Например, ГК «Таежный» позици- приезжают кататься не только из Кесложности), но и поправить здоро- семейного отдыха. Как рассказал вье, пройдя ряд оздоровительных его руководитель Евгений Попов, стов здесь ждут 4 трассы, гостиница плексе для отдыхающих готовится занятия спортом и природа лечит не ний, в том числе, зорбинг (катание на снежном велосипеде.

степенно у каждого места отдыха сформировался свой круг приверженцев горнолыжного спорта. Тем более что многие едут отдыхать в «Танай» в выходные дни, а «Люскус» Всё активнее работают горно- готов принять горнолыжников и в

Не теряют своих поклонников комплексов. И каждый старается горнолыжные комплексы, находящиеся в небольших городах. Сергей Кушваев, директор ГК «Золотая области и Алтайского края. Турина 55 мест, кафе, каток, банкетный зал, тёплый туалет. Словом, как уверил Сергей Владимирович «почти «Танай», только меньше». Развитие до более скромными темпами, чем Одновременно с открытием сезо- в Шерегеше. Например, в прошлом

Гора Югус в Междуреченске для сокрашения сроков оснежения. время открывшийся курорт «Танай» славится своими горнолыжными проведена модернизация парка уже оттягивал часть отдыхающих, но, трассами – недаром здесь проводят существующих систем оснежения. как сказал генеральный директор тренировки спортсмены из шко-

РЕЙТИНГ ГОРНОЛЫЖНЫХ ТРАСС В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ПЕРЕПАДУ ВЫСОТ

Nº	гора	характеристика трасс				
		кол-во трасс	характеристика по европейской классификации	перепад высот	длина трасс	тип подъемника
1	Гора Зеленая (Шерегеш)	>10	красная, синяя, зеленая, черная	630 м	от 2200 до 3900 м	канатные дороги и бугельные
2	Гора Мустаг (Шерегеш)	2	красная, синяя, зеленая	520 M	н. д.	кресельная канатная дорога
3	Гора Югус (Междуреченск)	3	красная, 2 синие	400 м	от 900 до 1400 м	гондольная парнокресельная канатная дорога
4	Гора Туманная (Таштагол)	3	2 синие, учебно-тренировочная	360 м	до 1300 м	бугельный
5	Гора Медвежонок (Шерегеш)	3	синяя, черная, учебно-тренировочная	300 м	1350 м, 1750 м	бугельный
6	ГК «Горная Саланга» (Тисульский район)	4	зеленая, синяя, красная, черная (free ride)	280 м	от 950 до 1300 м	бугельный, бэби-лифт
7	Гора Слизун (Танай, Промышленновский р-он)	10	3 синих, 4 красных, 2 учебные, черная	200 м	от 100 до 1600 м	бугельный, кресельный
8	Гора Соколиная (Новокузнецк)	3	черная, синяя, зеленая	190 м	до 600 м	бугельный
9	Гора Музук-Тегей (Мыски, СОК «Мрас-Су»)	6	2 красных, 2 зеленых, 2 синих	181 м	от 800 до 1200 м	бугельный
10	Золотая Гора (Гурьевск)	6	2 зеленых, 2 синих, детская, 1 — н./д.	170 м	от 600 до 1400 м	бугельный, бэби-лифт
11	ГК «Ягодка» (Новокузнецк)	2	зеленая, синяя	176 м	от 690 до 800 м	бугельный
12	Гора Чумай (Чебулинский район)	2	зеленая, синяя	167 м	800 м , 750 м	в процессе строительства
13	ГК «Лесная республика» (Новокузнецк)	4	2 зеленых, 2 синие	150 м	от 400 м до 800 м	бугельный
14	ГК «Таежный» (Новокузнецк)	3	2 синие, зеленая	200 м	до 900 м	бугельный, одна без подъемника
15	Гора Маяковая (Новокузнецк)	5	красная, 4 зеленых	120 м	до 800 м	бугельный, две детские канатки
16	Гора Люскус (Кемерово)	1	зеленая	120 м	до 650 м	бугельный
17	Гора Сосновая (Междуреченск)	1	синяя	130 м	430 м	бугельный
18	Гора Топаз (Мыски)	3	зеленая, 2 синих	170 м	до 300 м	бугельный
19	ГК Зеленогорск (Крапивинский район)	1	зеленая	120 м	до 1000 м	бугельный
20	Гора Холодная (Таштагол) (для учеников детской спортивной школы)	1	зеленая	70 м	500 м	детский бугельный подъемник



сезон к нам приезжает заниматься зимним курортом авторы рейтинга зависимости от высокого и низкогорнолыжным спортом 40-45 тыс. назвали хорошо известный кузбас- го сезона. К примеру, в гостинице туристов в основном из Кемерова и совцам алтайский горнолыжный ку- эконом-класса «Мустаг» в низкий Кемеровской области, Новосибир- рорт «Белокуриха». ска и Томска, – рассказал директор междуреченского Центра зимних Как отметила директор туристи- пятницу, проживание будет стоить видов спорта Сергей Заика. – Но вот ческой компании «Каскад Трэвел» всего 1275 рублей в сутки (с учётом, проблема – нет инвесторов, которые Наталья Паршикова, в последнее что цена без скидки – 1500 рублей в бы занялись развитием горнолыжного туризма. Не хотят в городе за это браться. Попытки что-то сделать есть, но что называется «по мелочи» - есть у нас предприниматели, которые выкупили небольшую бугельную дорогу, поставили кафе, но взяться за что-то серьёзное... Возможно, потому, что перед глазами печальный пример горы Сыркаши. Нашёлся предприниматель, который взял её в аренду, но, видимо, не пошло. Вот уже много лет эта гора стоит заброшенной...»

Курс – на доступность

Текущий год сложился для Шерегеша очень удачно с точки зрения побед на всякого рода интернет-рейтингах. Он не только признан «самым-самым» по версии сайта ski. самыми демократичными ценами согласно рейтингу, который проводил портал для путешественников ти жилье на любой вкус и кошелек. «стандарт» в шале Альпийской де-⊪

Увеличился поток студентов, молодежи, которые едуттуда, выражаясь молодёжным сленгом, тусоваться. Естественно, собственники отелей стремятся максимально привлечь эту категорию клиентов доступными услугами и демократичными ценами. Некоторые отели даже намеренно переделывают свои дорогие номера под более дешевые, иногда даже очень дешёвые. «Мы развиваемся по пути демократичного курорта, хотя эта демократичность на статочно высокого уровня», - резюмировала Наталья Паршикова.

Тенденция отразилась и на ценах. По сравнению с прошлым годом в ГК «Горная Саланга», как сканекоторые отели повысили цены ги, но и вошёл в тройку курортов с в пределах 10%, но глобального повышения не было. Впрочем, чем хорош Шерегеш - здесь можно най- го комплекса, двухместный номер

лы олимпийского резерва. «Каждый Travel.ru. Кстати, самым дешёвым Цена, как и всегда, варьируется в сезон, когда действует скидка 15% Такой результат закономерен. за размещение с воскресенья по время Шерегеш стал притягивать сутки). Не особо «кусаются цены и больше туристов эконом-класса. в гостиницах более высокого уровня. Например, в четырёхзвёздной гостинице «Елена» самый дешевый номер стоит 4400 руб. за четыре основных места. Если просчитать затраты на семью из четырёх человек, то получается 1100 рублей на человека в сутки.

> Если кто-то предпочитает номеру гостиницы квартиру, то, согласно информации сайта sheregesh. su, однокомнатную квартиру на три спальных места можно снять от 1300 до 1500 рублей в сутки. Стоимость качество услуг не влияет - оно до- подъёма согласно этому же источнику в зависимости от вида подъёмника – от 30 до 300 рублей.

> > В отличие от Шерегеша, цены зал директор по развитию Михаил Дмитриев, повысились на 10-25%. По информации сайта горнолыжно-

СЕРВИС НА ГОРАХ Гора Югус (Междуреченск) Гора Туманная (Таштагол) Гора Холодная (Таштагол) ГК «Горная Саланга» (Тисульский район) Гора Слизун (Танай, Промышленновский район) x x X х Гора Соколиная (Новокузнецк) Гора Музук-Тегей (Мыски, СОК «Мрас-Су) X X Золотая гора (Гурьевск) X ГК «Ягодка» (Новокузнецк) X x X X Гора Чумай (Чебулинский район) ГК «Лесная республика (Новокузнецк) X X ГК «Таежный» (Новокузнецк) X Гора Маяковая (Новокузнецк) X X X Гора Люскус (Кемерово) Гора Сосновая (Междуреченск) X X X X X х Гора Топаз (Мыски) ГК Зеленогорск (Крапивинский район) СТК «Шерегеш» (горы Зеленая, Мустаг, Медвежонок)



Еще в прошлом году «Каскад Трэвел» запустил систему on-line бронирования, где наличие мест в отелях компании можно увидеть

в режиме реального времени on-line, тут же забронировать и оплатить непосредственно с сайта sheregesh.com. Удобно. Надежно. И не стоит надеяться, что вопросы проживания можно легко и дешево решить на месте. Как показывает практика, цены на месте могут быть даже выше, и хуже всего - все места в гостиницах окажутся занятыми.

Плюсы – ваше спокойствие и неиспорченный отдых. Минусы – это как раз для тех, кто не определился заранее с местом проживания и рискует остаться ночевать вместо гостиничного номера в машине.

В этом сезоне отель «Елена» туристов будет встречать полностью обновленным - сделан ремонт внутри помещений, полностью обновлена мебель. У завсегдатаев Шерегеша

отель «Елена» пользуется самой хорошей репутацией: уровень сервиса и гостеприимства здесь полностью соответствует ее четырехзвездному статусу. Более того, сервис отеля распространяется на территории всего комплекса. Для его гостей предусмотрены отдельные входы на подъемники – даже в пик сезона очереди не испортят удовольствие от катания. После усердных тренировок можно зайти в кафе «Пуля», где для гостей отеля всегда зарезервированы столики, а официант всегда готов принять их заказ. А в самом отеле горнолыжников ждут удобная комната для хранения горнолыжного оборудования и спортивной одежды с отдельным входом и замечательный СПА-комплекс, где можно не только разогреть усталые

мышцы, но и пообщаться со своими единомышленниками, завести приятные знакомства. И непременно нужно посетить открытый в этом сезоне «Органик-бар», где предлагают вкуснейшие чаи.

Что особенно приятно, несмотря на VIP-статус, цены в отеле самые демократичные. Плюс завтрак. Плюс в будни низкого сезона действует скидка на скипасс – 50%.

Молодежный вариант - гостиница эконом-класса «Мустаг». Выгодное месторасположение – внизу сектора А у начала всех подъемников и трасс. Двухразовое питание завтрак и ужин (на горе всего три отеля, которые предлагают такую услугу). Плюс скидки: на размещение с воскресенья по пятницу – 15% в низкий сезон, 10% в высокий, и 50% – скидка на дневной абонемент на 8 канатных дорог «Каскадподъём», которая действует всегда.

Плюсы – очевидны. Минусы – ну, разве что в сауне ктонибудь по ошибке уйдет в ваших тапочках...



И это не один сюрприз – это целый комплекс сюрпризов ярких, волнующих, впечатляющих. Собственно, именно то, за чем и едут в Шерегеш. Яркие впечатления ежедневно ждут туристов на площадке рядом с кафе «Пуля» – различные конкурсы, розыгрыши и прочие мероприятия, участие в которых позволит честно заработать приз. Кстати, и само кафе «Пуля» тоже приготовило свой сюрприз – новый интересный дизайн в стиле граффити. Заходите оценить! Плюс – хорошее настроение. Минусы... Какие минусы у хорошего настроения!

> г. Кемерово, ул. 50 лет Октября, 4 тел. (3842) 754788, 585200 www.cascade-travel.ru, www.sheregesh.com e-mail: info@cascade-travel.ru

ревни в низкий сезон в будние дни (с понедельника по четверг) здесь можно снять за 3850 руб. в сутки. Самый дешёвый номер на двоих гостей в гостиничном корпусе спортивной деревни в этот же период стоит 2300 рублей в сутки. Стоимость одного подъёма на бугельном подъемнике стоит от 60 до 80 руб. в зависимости от дня недели.

Большинство других горнолыжных комплексов постарались оставить цены на уровне прошлого года. Например, цены на подъёмник в ГК «Золотая гора» (Гурьевск) стоит 30 руб. в будни, 60 руб. в выходные (за один подъём). В ГК «Таежный» стоимость одного подъёма составляет 35 руб. в будни, 40 в выходные.

Достижения и перспективы

Как бы ни были хороши и сколько бы достоинств не было у горнолыжных комплексов области, главные надежды развития горнолыжного туризма Кузбасса связаны с Шерегешем. Сегодня именно он – наиболее динамично развивающийся курорт в Сибири. И не случайно. Природа словно специально создала здесь климатические условия, соответствующие самым высоким требованиям самых взыскательных горнолыжников. Продолжительная зима со стабильным снежным покровом гарантируют самый плинный в стране сезон на натуральном снегу. Уникален и сам снег Шерегеша: мягкий, рассыпчатый – «пухляк», особенно ценимый фрирайдерами. Таким даже именитые курорты.

Впервые на Шерегеш, как на исключительно подходящее место для спортивно-туристского комплекса геш» во всесезонный курорт миро- туристы - сибиряки, - отметила ди-Как уже сообщал «А-П», с 2000 года развития и проекта планировки тер- «Каскад Трэвел» Наталья Паршичеловек за сезон.

его мощности перегружены – в пик кам, как улучшить ситуацию. Наша затруднен приезд туристов из дру-⊪



главная задача сделать мастер-план определенной территории Шерегеша, площадью около 35 квадратных километров – тех участков, которые ещё не освоены. Здесь планируется провести современную топосъемку, сделать анализ склонов, для определения, где наилучшие места для горнолыжных трасс, где лучше всего разместить гостиницу, кафе и т.д. Эти расчёты станут основой для бизнес-планов будущих инвесторов «Шерегеша» и позволят снизить риски предпринимателей. Черновой вариант уже подготовлен. Сейчас - дело за специалистами компании «Ecosign», являющейся мировым лидером в проектировании горнолыжных курортов. Они должны сделать окончательные расчёты». При удачной защите проекта развития комплекса на федеральном уровне, можно будет получить до 30% затрат на реконструкцию инфраструктуры из федерального бюджета.

Одна из ключевых проблем сегодняшнего Шерегеша - транспортная. Во время высокого сезона не только подъезд к городу, но и проезд по поселку превращается в проблему. Поэтому при подготовке мастерплана развития, как отметил Денис

АЛЕКСАНДР ШЕЛИХОВ, ДИРЕКТОР САЛОНА ЦВЕТОВ И ФЛОРИСТИКИ «ШЕЛЛИ-ХОЛЛ»: Я ПРИЕЗЖАЮ КАТАТЬСЯ, Я ПРИЕЗЖАЮ НА СВИДАНИЕ С ГОРОЙ. МОИ ЛЮБИМЫЕ ТРАССЫ НА ГОРЕ ЗЕЛЕНАЯ В ШЕРЕГЕШЕ – ИМЕН-НО ЗДЕСЬ Я ПОЛУЧАЮ НАСТОЯЩЕЕ УДОВОЛЬСТВИЕ ОТ КАТАНИЯ...

снегом не часто могут похвастаться сезона на подъёмники приходится Багаев, появилось предложение стоять до полутора часов, на подъ- строительства автостанции, чтобы езде к городу, как и на узких улоч- туристы могли добираться до спорках Шерегеша образуются почти тивно-туристского комплекса на занятия горнолыжным спортом, об- московские пробки. Решить многие общественном транспорте. Кроме ратили внимание ещё в 80-х годах из существующих проблем и содей- того, важно доставить туриста и до прошлого века, а активное развитие ствовать превращению СТК «Шере- самого посёлка. «Основные наши началось на рубеже 90-х и 2000-х. вого уровня призван мастер-план ректор туристической компании в развитие Шерегеша вложено бо- ритории первой очереди строитель- кова. - Правда, состав отдыхающих лее 10 млрд рублей частных инве- ства СТК «Шерегеш». Осуществить изменился - в Шерегеш стали пристиций, построено 54 гостиницы, 57 эту сложную задачу администра- езжать из более дальних регионов кафе и ресторанов, 18 подъемников, ция Кемеровской области поручила Сибири и отдыхать более длитель-4 культурно-развлекательных цен- ООО «Денеба Групп». «В течение ный срок. Но, к сожалению, к нам тра, 19 горнолыжный трасс мирово- долгого времени Шерегеш застраи- массово пока не приезжает ни ценго уровня, общей протяженностью вался достаточно произвольно, из-за тральная, ни европейская Россия, 42 км. За 13 лет туристский поток чего не удалось избежать ошибок, поскольку им, в самом деле, проще увеличился в 30 раз – с 22 до 700 тыс. например, в размещении подъём- съездить, например, в Альпы. Для ников. - сообщил генеральный пи- того чтобы увилеть злесь эту кате-Однако столь бурное развитие ректор ООО «Денеба Групп» Денис горию отдыхающих нам не хватает стало источником не только множе- Багаев. - Здесь мы ничего не смо- дешёвого авиаперелета, не хватает ства положительных моментов, но и жем сделать, кроме того, как, после международного аэропорта хотя бы проведения комплексного анализа в Таштаголе. Расходы, связанные с В нынешнем виде СТК «Шере- существующей инфраструктуры, транспортом - вот что останавливагеш» стал неудобным для туристов, дать рекомендации собственни- ет людей. По этой же причине к нам





AKCUMYM

Найди свой максимум!

зона кардио тренинга фитнес, групповые программы реабилитационная зона Reformer Pilates персональный тренинг обучение детей плаванию зона бассейна, финская сауна, турецкая баня, джакузи зал для игровых видов спорта соляная пещера салон красоты







г. Кемерово ул. Карболитовская, 18 тел.: 8(3842) 45-50-50, 68-11-77 www.maximum1.ru

гих стран. Что же касается серви- горных лыж и в прошлом неодноса, то здесь мы не уступаем. А, кроме того – чем мы можем привлечь в Шерегеш - качество снега и продолжительность сезона. Люди стали очень разборчивы, им нужно не просто кататься, им нужно кататься по хорошему снегу, они скучают по сезону, а у нас сезон начинается гораздо раньше, чем в Европе. Вот это и есть наши конкурентные преимущества, которые могли бы привлекать туристов».

Для решения проблем транспортной доступности и надёжного энергоснабжения к Шерегешу были построены линия электропередач напряжением 110 кВ, автомобильные дороги Чугунаш-Шерегеш и Турочак-Таштагол, которая связала Горную Шорию и Горный Алтай. Теперь на автодороге Кузедеево - Мундыбаш - Таштагол строится обход поселка Каз. Значительно улучшить транспортную ситуацию на подъезде к горнолыжному комплексу могла бы канатная дорога, проектированием и строительством которой по информации сайта kuzuk.ru готова заняться компания «Фанспорт». Тормозит воплощение проекта в жизнь земельный вопрос - старт подъёмника должен быть расположен на территории бывшей промплощадки Шерегешской исправительной колонии, чьи земли находятся в ведении федерального центра. В данный момент вопрос решается в Москве. Кроме того, запланирована реконструкция аэропорта в Таштаголе, предусматривающая расширение взлётнопосадочной полосы с переносом русла реки Кондома.

На очереди – реконструкция системы волоснабжения. К 2017 голу планируется привлечь в Шерегеш 6,7 млрд рублей инвестиций, построить 31 объект туристской инфраструктуры и 6 объектов обеспечивающей инфраструктуры. Объём туристического потока к этому времени должен составить 1200 тыс. человек за сезон.

Подъёмник и правила игры

Шерегеш - самый яркий положительный пример вложения инвестиций в развитие горнолыжного туризма в Кузбассе. Однако есть и другие примеры. В частности, создание горнолыжной базы на горе Чумай в Чебулинском районе, которую с 2007 года пытается всем, что создал предприниматель, построить предприниматель Вале- но предприниматель не имел почрий Малышев. Он - сам поклонник ти никакого дохода, поскольку не

кратно покорял горные трассы, поэтому, и дело казалось достаточно привлекательным. Для строительства спусков была выбрана гора в окрестностях села Чумай - красивейшее место, вполне подходящее для спусков, к тому же уже известное туристам. Потратив изрядное количество сил и времени, он заключил с департаментом лесного комплекса области договор аренды, подготовил проекта, который был одобрен департаментом, получил необходимые разрешения и начал строительство канатной дороги. Ссылаясь на данные независимой экспертизы, Валерий Малышев говорит, что его вложения в комплекс составили 8,5 млн рублей. Но когда дело шло к открытию нового горнолыжного комплекса, в дело вмешалась природоохранная прокуратура, и решением суда Кемеровского района положительная экспертиза проекта освоения лесов была признана незаконной (не смотря на то, что согласно лесному кодексу, действующему на тот период, строительство спортивных сооружений на арендованных участках лесного фонда было разрешено). Строительство именно канатной дороги было запрешено. В связи с этим департамент лесного комплекса К.О. вынес предписание демонтировать канатную дорогу.

Началась бесконечная судебная эпопея. «Всего было больше 12 заседаний, - вспоминает Валерий Сергеевич. – На некоторые я ходил, на другие - нет». Главное было в другом - горнолыжный комплекс был почти готов: подготовлены и ухожены трассы, полностью проведено электричество, построен двухэтажный визит центр, с прокатом, планировались комнаты для проживания, где можно остановиться за небольшую плату, местом, где можно выпить чаю или кофе. К горнолыжному комплексу даже была проложена дорога. Всё содержится, охраняется и отапливается зимой. Сюда с удовольствием приезжали десятки, а иногда и сотни туристов из городов Кемеровской области, паже Томска, привозили свои снегоходы, с помощью которого поднимались на гору, катались на хорошо подготовленных трассах. Возникла парадоксальная ситуация: туристы пользовались оказывал главную услугу – подъём на канатной дороге. «Я пробовал использовать в качестве подъемников снегоходы, - рассказывал Валерий Малышев. - Но оказалось, что это согласен получить не деньги, а неслишком дорого, к тому же они часто

оплатить долги, Валерий Малышев лишился квартиры и изрядно подо- - дело 10 - 15 дней. Да и перспективы рвал здоровье. Много раз он подумывал продать этот горнолыжный бизнес, но не сделал. Нынешней весной правила игры изменились вновь. И теперь канатную дорогу на данном участке строить можно. Но Сергеевич. – Кредитов не дают, поскольку нет залоговой базы, и банки намекают на возраст (скоро 50 лет) и состояние здоровья. Спонсоров нет, соучредителей тоже. Я обращался к нескольким предпринимателям, но пока не работает канатная дорога, горнолыжка никого не интересует. Что обиднее всего, не хватает самой малости, около 650 тыс. руб. Я обошел всех - от самого мелкого клерка в местной администрации до

уполномоченного президента. По- свойственные события. Для Шерегемочь никто не может. Порой хочется бросить всё и заложить этот бизнес за те же 650 тысяч. В принципе, я достающие составляющие канатной дороги, которая смонтирована почти Прошло четыре года. Стараясь на 90%. Когда недостающие детали будут в наличии, запустить канатку развития у этого комплекса есть».

Жить красиво! В Шерегеш, на Танай или «Горную Салангу» или на какой другой горнолыжный курорт меньшего масштаба теперь для этого у предпринимате- люди приезжают не только покататьля нет средств, на завершение стро- ся на горных лыжах, сноубордах, ительства нужно 4,5 млн рублей. «К сноутюбингах и прочих привычных сожалению, положение было и оста- и не очень спортивных снарядах. ется тяжелым - сообщил Валерий Люди едут за положительными эмоциями и яркими чувствами, едут, чтобы поучаствовать в каком-либо неординарном событии, едут общаться, чувствовать, переживать. Собственно, это и есть одна из главных причин, почему они сюда едут. Понимая это, владельцы и сотрудники горнолыжных комплексов стремятся подарить им праздник, делающих их пребывание на курортах незабываемым. Причём, у каждого курорта появляются свои, только им

ша это «День снежного человека», который ежегодно, вот уже в пятый раз открывает горнолыжный сезон. Так же ежегодно в конце сезона в апреле месяце на горнолыжном комплексе «Шерегеш» проходит одно из самых грандиозных сибирских событий года - фестиваль GRELKA SUN & RIDE MUSIC FEST. Мероприятие собирает более 10 тысяч зрителей, объединенных любовью к горным лыжам и сноубордингу, обожающих белый снег, яркое солнце и музыку. 20 апреля прошлого года на горнолыжном комплексе «Шерегеш» был установлен новый рекорд Гиннесса по одновременному спуску с горы в бикини. Участие приняли около 700 лыжников и сноубордистов. В 2014 году спуск в купальниках преобразовался в настоящий карнавал. Костюмированный спуск привлек внимание огромного количества кузбассовцев и любителей горных лыж и сноуборда из других регионов России. И это только из крупных мероприятий.

«В последние годы Шерегеш прирастает яркими событиями и разного рода активностями, - говорит директор туристической компании «Каскад Трэвел» Наталья Парши-

Дорогие гости! Поздравляем Вас с Новым годом и Рождеством!





Новый год самый любимый народный праздник! Но сколько времени, сил, энергии занимает подготовка к нему – знают все, и взрослые, и дети. Поэтому нам так необходимы зимние каникулы!

«Цимус» приглашает вас отдохнуть, оздоровиться, приятно провести время в кругу своих друзей и близких в баньке! У нас вы забудете о сумасшедшем круговороте событий, время здесь идет так, как ему положено - 24 часа в одних сутках, и его хватает на все: на неспешный завтрак, на расслабление в сауне или бассейне, на вкусные обеды и долгие посиделки за ужином. Времени хватит и на то, чтобы пообщаться с детьми, поиграть в настольные игры, посидеть у камина, поиграть в бильард.

Специальное предложение для семей с детьми: все новогодние каникулы дети до 12 лет – отдыхают с 50 % скидкой!

ГОСТИНИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ЦИМУС»

15 комфортабельных номеров, кафе, бильярд, сауна, русская баня

кова. – Наша компания тоже вносит свою лепту в создание атмосферы праздника. Например, кафе «Пуля» и «Пуля2», которые находятся в средней частью сектора А - непосредственно на горе являются очень популярным местом именно у горнолыжников и точкой притяжения всех дневных событий на горе. Там всегда тусовка, там всегда шумно, весело. Там же на открытии сезона можно было поучаствовать в open air «Заморозка», а в течение сезона на нашей площадке рядом с кафе, будут проводиться конкурсы, раз- стремятся расширить круг предладаваться подарки, призы, работать гаемых услуг, включая в него и беди-джеи».

открывается ДЮСШ по фристайлу, кроме неё вводится в действие ещё ряд спортивных объектов. «В последние годы туристическое направление комплекса развивалось очень бурно, для него сделано очень много, - сказал директор по развитию ГК «Горная Саланга» Михаил Дмитриев. - Сейчас принято решение уделить внимание развитию спортивной инфраструктуры. Уже завершаются строительные работы.

ваться в ней будут юные спортсме- «Поехали», которое на горе Люсус видов спорта, тренажерными зала-

говые лыжи, и катание на коньках, В ГК «Горная Саланга» своё на- и посещение сноу-парка и т.д. Порой риод. Проходит он обычно в конце правление. Здесь на базе комплекса приятные сюрпризы отдыхающим находятся в самих гостиничных проводятся соревнования работникомплексах, как например, горячий бассейн на свежем воздухе в Резиденции Golden Palace. Иногда к стандартному списку дополнительных развлечений добавляется собственная изюминка, как, например, в ГК «Таежный» – зорбинг, снеговой велосипед и другие современные изыски. И уж, конечно, в каждом курорте стремятся завести свои старого и нового годов. Трениро- Как, например, это случилось с шоу делаешь.

ны, прежде всего, из Кемеровской совместно проводили руководство области и Красноярского края, хотя ГК и «Апекс-радио». Как вспоминадвери школы открыты для всех ет генеральный директор ГК «Любудущих спортивных талантов. скус» Сергей Солбаков, шоу было ДЮСШ - только первый шаг. В тече- очень популярно и ежегодно собиние следующего года здесь появится рало 10-15 тыс. зрителей. Но у одних ещё ряд спортивно-тренировочных учредителей интерес к шоу иссяк, у объектов, том числе крупный кру- других не было возможности в одиглогодичный спортивный зал с пло- ночку решать все организационные щадками для единоборств, игровых вопросы. Так что хорошая инициатива сошла на нет.

А вот в Междуреченске на горе Впрочем, на каждом курорте Югус, как рассказывал директор Центра зимних видов спорта Сергей Заика, уже несколько лет проводят фестиваль байкеров в зимний пефевраля - начале марта. Здесь же ков Распадской угольной компании и прочие спортивные мероприятия.

...Горы притягивают. Наверно поэтому каждую зиму мы неумолимо отправляемся покорять снежные трассы. Нам нужны этот свежий морозный воздух, яркие впечатления и чувство радости от очередного своего достижения, очередной победы над трассой и над собой. Нам нужны культурно-фестивальные традиции. ощущения простора и пространства, Предполагается, что ДЮСШ начнет Хотя случается, что и эти благород- которое дарят только горы. Такова свою деятельность где-то на рубеже ные стремления разбиваются о быт. наша натура – с этим ничего не по-

ОЗЕРКИ

база отдыха

РАСПОЛОЖЕНИЕ: в 10 км от Междуреченска ВМЕСТИМОСТЬ: 52 осн., 16 доп. мест СЕЗОННОСТЬ: круглогодичный прием ВРЕМЯ ЗАЕЗДА-ВЫЗДА: любой день,

ОПЕРАТОРЫ СОТОВОЙ СВЯЗИ: МТС. Билайн, Мегафон, Tele2

ТЕРРИТОРИЯ

База находится в живописном месте, на берегу озера. в окружении смещанного леса. К услугам туристов - беседки для отдыха.

РАЗМЕЩЕНИЕ

В леревянных корпусах и двухэтажных домиках-шале, построенных в соответствии с европейскими стандартами экологического отдыха. Гостей встречает приветливый персонал обеспечивающий высокое качество и уровень



Обратите внимание!

Чистый воздух, первозданная природа и красивое озеро привлекают туристов в любое время года. В двух километрах к западу и востоку расположены места для катания на горных лыжах и сноубордах.



ПИТАНИЕ

- Кафе. Банкетный зал на 50 мест.
- Организация банкетов, фуршетов, кофе-

СЕРВИС

Круглосуточный прием гостей. Охраняемая

Уборка номера, заказ на пробуждение

ДОСУГ

Организация катания на горных лыжах и сноубордах (на горе Югус, в 2 км от базы)

Стрелковый комплекс (стрельба из ружей, арбалетов и лазертаг).

Русские бани.

Прокат лодок, организация пикников в бесед-

Прокат беговых лыж

Детские игровые городки (на открытой пло-

проезд

Из г. Междуреченска на такси или от ж/д вокзала автобусами №№ 6. 11. 12.

КОНТАКТЫ

Кемеровская область,

Междуреченский район, пос. Чульжан т.: (384-75) 2-72-40 моб. т.: +7-905-948-2233

ozerky@bk.ru www.ozerki.m-sk.ru



г. Белокуриха,

ул. Алтайская, 165

8 (38577) 20 065.

8 961 980 40 00

www.altai-dacha.ru

info@altai-dacha.ru

Mo-bo-ro-grandin

Авант-Style предлагает вам рецепты к праздничном столу от наших партнеров.



Ножки свиные – 1000 г, лытки или коленки говяжьи – 700 г, морковь – 100 г, лук репка –100 г, соль, перец черн./молот., чеснок – 40 г, лавровый лист – 0,5 г, желатин листовой - 8 шт., вода - 2 л. ДЛЯ ОФОРМЛЕНИЯ И ПОДАЧИ: томаты черри маринованные

> (на 1 порцию) – 30 г, горчица домашняя - 20 г, хрен консервированный – 20 г.

ХОЛОДЕЦ

Мясо промыть, ножки опалить и зачистить. Залить водой, добавить подпеченые овощи (лук, морковь) и варить в течении 6-8 часов. Проваренное мясо отделить от костей и равномерно нарезать. Бульон процедить, соединить с нарезанным мясом, довести до вкуса солью. перцем, чесноком, дать закипеть, слегка остудить и залить по формам. Охладить и убрать в холодильник. (При необходимости развести желатин и ввести в бульон после кипячения.) При подаче оформить на блюдо, украсить маринованными томатами черри. Отдельно в соусниках подать домашнюю горчи-



г. Кемерово, пр. Ленина 90/2 т. (3842) 63-05-33

ЩУКА «ГАЛАНТИН»



Щука охлажденая – 552 г, филе куриное – 180 г. лук – 100 г, яйцо – 2 шт., сливки 22% – 72 г, соль – 7 г, перец белый молотый – 1,5 г. УКРАШЕНИЕ: лимон – 200 г, лист салата – 30 г. маслины, оливки – 20 г, зелень – 10 г, соус овощной – 50 г, соус хрен – 50 г.

С щуки снимается шкура. Все ингредиенты и филе с щуки пропускаются через мясорубку до получения кнельной массы. Фаршем начиняем шкуру, зашиваем, отвариваем на пару. Остужаем под небольшим гнетом, нарезаем, оформляем овощами. Подается холодным.



www.palaty.ru тел: (384-2) 49-59-59 – отель тел: (384-2) 45-59-73 - офис e-mail: palaty@mail.ru



ЗАКУСКА «СЛАВЯНСКАЯ»

Капуста – 1 кочан Морковь – 1 шт. Перец болгарский – 2-3 шт. Лук репчатый – 1 шт. Чеснок – 1 шт. **РАССОЛ:** вода – 1,5 л., соль – 2 ст. ложки сахар – 4 ст. ложки уксус (70%) – 1,5 ст. ложки

Кочан капусты разрезать на крупные куски, кочерыжку удалить. Морковь почистить и порезать кружками или крупной соломкой. Болгарский перец очистить от семян и разрезать на 4-6 долей. Репчатый лук нарезать кольцами. Головку чеснока разобрать на зубки и разрезать их пополам.

Вымыть стеклянную банку, объёмом 3л. Овощи уложить в банку слоями. По желанию можно добавить клюкву, мелкие кислые

Вскипятить воду с солью и сахаром, залить горячим в банку с уложенными овощами. Добавить уксус. Закатать крышкой. Несколько раз перевернуть банку и поставить на крышку. Закуска готова через сутки. После вскрытия хранить в холодильнике, употребить в течение 5-7 дней.Приятного аппетита!



г. Кемерово, ул. Томская, 5а (3842) 75-10-90 (3842) 75-86-33

Осетр запеченный «По-ЦПРСКИ»

Осетр с/м – 1 шт Соль, перец Лук репчатый – 1 шт Гриб белый – 400 г Сметана - 200 г

Масло сливочное – 100 г Рыбный бульон – 600 г УКРАШЕНИЕ:

лимон, оливки, зелень



Осетрину обработать, замариновать при помощи соли и перца в течении 40 мин. Приготовление начинки: лук спассеровать на сливочном масле, добавить белые грибы, нарезанные кубиком, добавить сметану, соль, перец и тушить 10 мин. Остудить. Зафаршировать рыбу начинкой. Выложить рыбу в ёмкость с бортиками, налить рыбного бульона и запекать в духовке в течении 40 мин. при температуре 180 С. За 10 мин. увеличить температуру до 200 С. Готовую рыбу выложить на блюдо и украсить оливками,



Принимаем заказы на банкетные блюда дая Вашего домашнего застолья в Новогодние праздники.

8 (3842) 602-185





000 "ОКС". 650021, г. Кемерово, ул. Пчелобава, 35, тел: (3842) 63-96-00, 63-95-63, e-mail: Info@oksib.ru