



## 2 КТО ПОДДЕРЖИТ ИННОВАТОРА

Встречные российские санкции в виде запрета на поставки в Россию продуктов из США и стран Евросоюза должны стать, по словам чиновников, «светлым часом» для местной пищевой промышленности – освободить кузбасским товаропроизводителям полки в торговых сетях и помочь увеличить объёмы производства. Но некоторым участникам рынка перед этим предстоит решить ряд непростых проблем.



## 4 ЗАЧЕМ ШЕРЕГЕШУ МАСТЕР-ПЛАН

### КУЗБАСС В БЕЗОПАСНОСТИ

Как заявил 12 августа заместитель губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Александр Мирошник на совещании с руководителями торговых сетей и предприятиями-производителями пищевой и сельскохозяйственной продукции, продовольственной безопасности Кемеровской области ничего не угрожает. Темой обсуждения были последствия для местного рынка эмбарго, введённого 6 августа на поставки из стран, поддерживавших санкции против России. По информации замгубернатора, доля продуктов из стран, на которые распространяется эмбарго (США, Евросоюз, Норвегия, Канада, Австралия), на потребительском рынке Кемеровской области не превышает 1%. В основном это морепродукты и твёрдые сыры.

«Наша задача, как органов исполнительной власти, не удовлетворение вкусовых пристрастий – это ваша задача, а накормить население, не допустить дефицита товаров и пустых полок в наших магазинах, – обратилась к пред-



# ДОРОГУ КУЗБАССКОМУ

ставителям ритейла и производителям начальник департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области Екатерина Кутылкина. – Нельзя допустить искусственного повышения цен, ажиотажа и истерии. Поэтому наши действия должны быть консолидированными».

Присутствовавшие на совещании представители торговых сетей заверили, что полки не опустеют. «Доля попавших под запрет товаров в наших магазинах – около 3%, из них 2,5% можно безболезненно заменить, – сообщил директор ООО «Аквамаркет» Дмитрий Смирнов. – К примеру, польские яблоки мы уже заменили краснодарскими, и объёмы продаж только выросли». «Хотя в ассортименте у нас большая доля импортной продукции, её доля в товарообороте незначительная, – отметил директор супермаркета «Континент вкуса» Евгений Зубарев. – В основном это сыры. Но для их замещения у нас уже есть предварительные договорённости с белорусскими производителями».

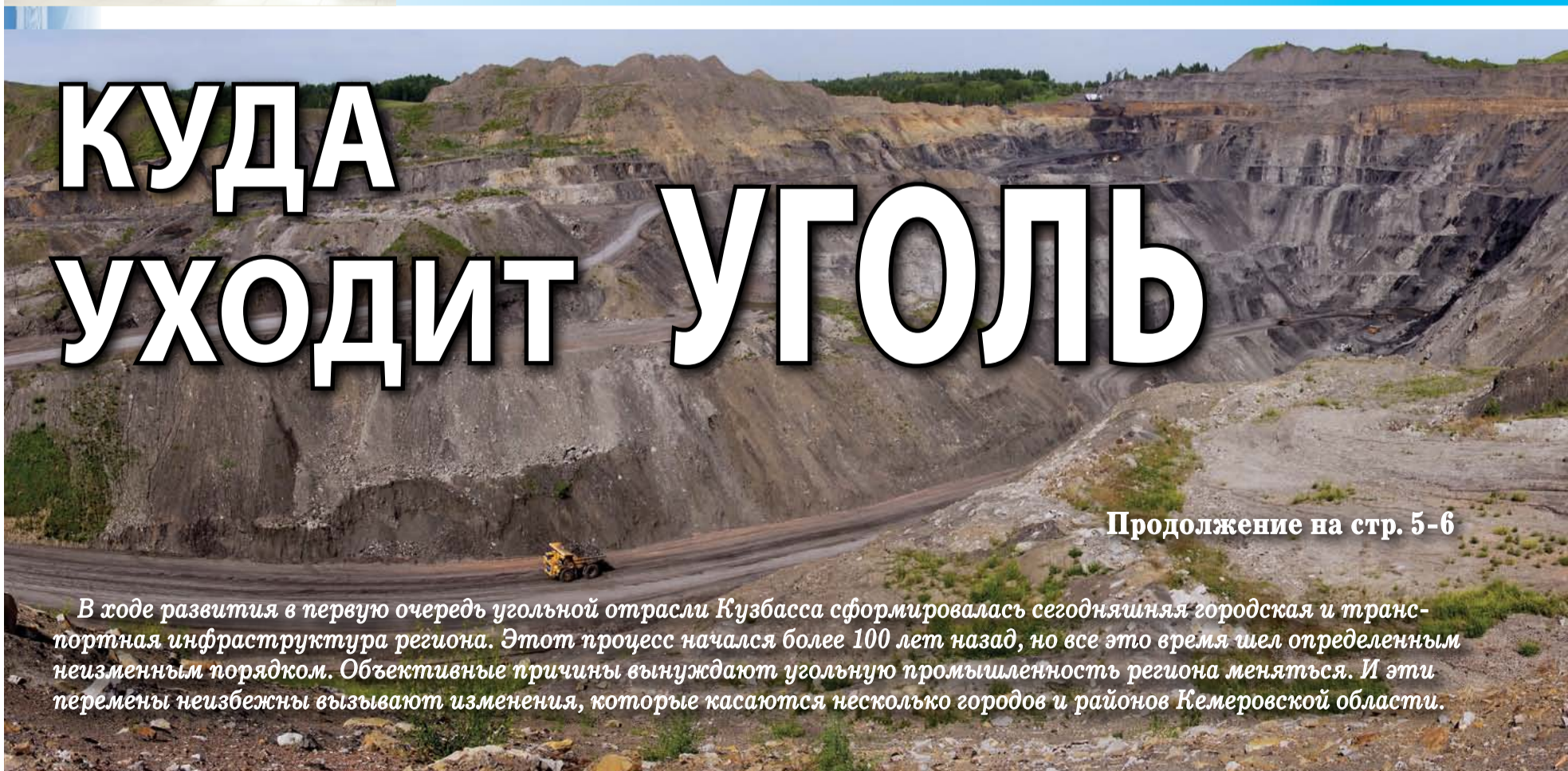
Местных товаропроизводителей Екатерина Кутылкина призвала рассматривать эмбарго как возможность увеличить объёмы производства и свою долю на рынке. Судя по статистическим данным, потенциал для этого действительно есть. Как рассказала заместитель начальника департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Нелли Юркева, в Кемеровской области действуют 562 организации пищевой и перерабатывающей промышленности. Оборот розничной продуктовой торговли в регионе за январь-июнь текущего года составил 80,4 млрд рублей, хотя доля региональной продукции в нём только 21,4%, 17,2 млрд рублей. В то же время остальную часть оборота закрывают привозные продукты, между тем, мощности местных производителей задействованы лишь на 50-70%. К примеру, мясом собственного производства регион обеспечен на 66%, при этом мощности загружены лишь на 70%; молоком – на 60% (мощности загружены на 55%), по колбасным изделиям – на 70% (мощности загружены на 57%).

### УРОЖАЙ НА ЦЕНЫ

Примечательно, что на кузбасской торговле само эмбарго ещё не сказалось – фуры, пересекающие границу России до введения запрета на поставки, сейчас только доезжают до региона. По некоторым позициям из числа зарубежных деликатесов, по оценкам представителей торговых сетей, запасов товара хватит ещё до декабря. Тем не менее, опасения властей по поводу спекулятивного роста цен на санкционные товары оказались не напрасны. Так, по данным Дмитрия Смирнова, если за неделю до введения эмбарго закупочная цена на куриные окорочка была около 70 рублей, неделю спустя она достигла уже 115 рублей: «Наша торговая наценка осталась прежней, но для конечного покупателя товар подорожал более чем на 45 рублей. Часть других производителей тоже написали о намерении повысить цены».

В сложном положении оказались переработчики, закупующие сырьё из числа попавших под эмбарго товаров. «На птицефабрике «Кузбасский бройлер» («входит в

Окончание на стр. 7



# КУДА УХОДИТ УГОЛЬ

Продолжение на стр. 5-6

В ходе развития в первую очередь угольной отрасли Кузбасса сформировалась сегодняшняя городская и транспортная инфраструктура региона. Этот процесс начался более 100 лет назад, но все это время шел определенным неизменным порядком. Объективные причины вынуждают угольную промышленность региона меняться. И эти перемены неизбежны вызывают изменения, которые касаются несколько городов и районов Кемеровской области.



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

**КЕМЕРОВСКОМУ БАНКУ РАЗВИТИЯ БИЗНЕСА НЕ ВЕРНУЛИ ЛИЦЕНЗИИ**

Учредителю кемеровского ООО «Банк развития бизнеса» (БРБ) не удалось опротестовать отказ московского арбитража в её иске в апелляционной инстанции. Только после того, как это решение вступит в законную силу, напомнила она, может возобновиться дело в кемеровском арбитраже о ликвидации ООО «Банк развития бизнеса». 5 марта нынешнего года ЦБ отозвал его лицензию со ссылкой на то, что банк не направляет в уполномоченный орган «сведения об операциях, подлежащих обязательному контролю, надлежащей идентификации своих клиентов», а «правила внутреннего контроля ООО «Банк развития бизнеса» не соответствовали требованиям Банка России».

**ЮРГУ ПОДГОТОВЯТ К ЗИМЕ В РЕЖИМЕ ЧС**

Губернатор Кемеровской области **Аман Тулеев** объявил о введении с 11 августа по 11 сентября режима чрезвычайной ситуации на теплоэлектроцентрали ООО «Юргинский машиностроительный завод» и о выделении 70 млн рублей на её подготовку к зиме. Как сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области, решение губернатора связано с тем, что компания «Урвагазозавод», контролирующая Юрмаш, «не занимается подготовкой к зиме ТЭЦ завода, которая обслуживает весь город, 83 тысячи юргинцев могут оказаться без тепла в предстоящий отопительный сезон, а ни директор завода, ни директор ТЭЦ ничего не решают». В рамках введенного с 11 августа по 11 сентября чрезвычайного положения губернатор поручил создать аварийную бригаду из специалистов, которые должны провести на ТЭЦ Юрмаша ремонтные работы. Финансирование этой бригады будет проведено из областного бюджета. ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово», поставщик топлива на Юрмаш, заявило, что поддерживает решение губернатора Кузбасса о введении режима чрезвычайной ситуации на ТЭЦ в Юрге, но вместе с тем «считает, что аналогичные меры необходимо принимать и в отношении ООО «Центральная ТЭЦ» в Новокузнецке». Поскольку от Центральной ТЭЦ нет предложений по погашению задолженности за газ, в то время как «администрация Новокузнецка приняла решение о ликвидации коммунального предприятия». Долг Юрмаша за газ превысил 230 млн рублей, Центральной ТЭЦ – 1,6 млрд. При этом, как отметила гендиректор ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово» **Наталья Двойнишникова**, ни должники, «ни областные власти не садятся с нами за стол переговоров для выработки решения проблемы неплатежей за газ».

**В КУЗБАССЕ НАЧАЛ РАБОТАТЬ 450-ТОННЫЙ САМОСАЛ**

В прошлый четверг на разрезе «Черниговец» (ЗАО «Черниговец» входит в ОАО «ХК «СДС-Уголь») в Кемеровской области начались промышленные испытания карьерного самосвала «БелАЗ-75710» производства Белорусского автомобильного завода. Грузоподъемность машины – 450 тонн, по этому показателю она является крупнейшей в мире. Её собственная масса – 360 тонн, она оснащена двумя дизель-генераторами общей мощностью 4,6 тыс. л.с. фирмы MTU (Германия) и трансмиссией российского ОАО «Электросила». Стоимость самосвала – 270 млн рублей. **Михаил Федаев**, президент СДС, пояснил, что испытание нового самосвала займёт около года, все это время он останется в собственности производителя, затем можно будет оценивать эффективность новой машины. Гендиректор ОАО «БелАЗ» **Петр Пархомчик** сообщил, что завод готовит к выпуску самосвал грузоподъемностью 550-560 тонн, сборку которого начнёт осенью этого года.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

**avant-partner.ru**  
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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




**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

Печатные СМИ	Радио	Телевидение	Транспорт
Метро	BTL/Промо	Интернет	Наружка

ООО «Группа Компаний «Реклама Онлайн», г. Новосибирск, ул. Новоречная-Делеганя, 104, ОГРН 1105647018361



**В ПОДДЕРЖКУ КУЗБАССКИХ ИННОВАЦИЙ**

В Кемерове начали работу Центр кластерного развития (ЦКР) и Региональный центр инжиниринга (РЦИ), которые были созданы при поддержке Минэкономразвития в качестве структурных подразделений ОАО «Кузбасский технопарк». Впервые бесплатные услуги для бизнеса будут оказываться за счёт федерального бюджета. На эти цели государством выделено более 20 млн рублей.

Новые структуры инновационной поддержки были представлены в Кузбасском технопарке 13-14 августа. Презентация заняла два дня, вначале с новыми центрами знакомили представители инновационных структурных организаций, знающих о поддержке малого и среднего предпринимательства, вузам, академическим институтам и СМТИ. На второй день возможные услуги ЦКР и РЦИ обсуждали непосредственно с субъектами малого и среднего бизнеса, инновационными компаниями. Представили центры **Антон Силинни**, начальник департамента инвестиционной и стратегического развития администрации, **Михаил Сизов**, первый зам гендиректора ОАО «Кузбасский технопарк», **Егор Каширских**, депутат облсовета и **Наталья Чурсина**, руководитель Центра кластерного развития.

Территориальный кластер – это группа географически локализованных компаний, увязанных в одну производственную цепочку, взаимодополняющих друг друга и усиливающих конкурентные преимущества отдельных компаний и кластера в целом. Центр кластерного развития ориентирован на развитие кластеров, которыми сложились в Кемеровской области, комплексной переработки угля и техногенных отходов, и биомедицины. В перспективе этот список пополнит агропромышленный, туристско-рекреационный и машиностроительный кластеры. Региональный центр инжиниринга создан для обновления и развития технологий на малых и средних инновационных предприятиях региона.

Вместе ЦКР и РЦИ призваны помочь малым и средним предприятиям в проведении акселерационных мероприятий.

оценки индекса технологической готовности субъектов малого и среднего предпринимательства к внедрению новых технологий; организации работ по проведению технологического, финансового и управленческого аудита на МСП; оказанию содействие в коммерциализации научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ; помощь в проведении обучающих семинаров, тренингов, вебинаров с привлечением сторонних преподавателей для сотрудников МСП; организации проведения маркетинговых исследований; продвижения продукции участников кластеров на российский рынок; организации участия субъектов территориальных кластеров в крупных всероссийских выставках и многое другое.

При этом первая услуга оказывается бесплатно, вторая на условиях софинансирования: 10% за счёт заказчика и 90% за счёт бюджета. Третья – при финансировании: 70% и 30% соответственно. Четвёртая: 50% на 50%. Пока ещё сам порядок отбора компаний, которым будут предоставляться данные услуги, до конца не проработан, но руководители новых центров заверили собравшихся, что это произойдёт в ближайшее время.

Зам председателя комитета по вопросам предпринимательства и инноваций облсовета **Егор Каширских** добавил также, что готовится специальная страничка с данными об услугах центров, которая появится на сайте Кузбасского технопарка. Затем планируется открыть собственный портал, представляющий ЦКР и РЦИ.

В ходе представления центров был поднят вопрос о возможности проходить обучение за границей, приглашены в Кузбасс иностранные специалисты.

«Для того, чтобы нашей компании выйти на новый уровень, необходимо проходить различные стажировки за границей», – отметил заместитель директора по научной работе ООО «РАНХ 2» **Антон Рогачков**, – посещать семинары, перенимая опыт у передовых угледобывающих стран. Как это возможно сделать с помощью центров?» Руководитель ЦКР **Наталья Чурсина** пояснила, что на первый год работы Центра кластерного развития запланированы командировки для обучения не запланированы, но есть статья расходов в РЦИ по привлечению иностранных специалистов для обучения на территории Кемеровской области. «Если вы сформируете запрос и докажете, что это реально поможет не только вашей компании, а ещё кому-то в регионе, тогда мы готовы обсуждать привлечение необходимого вам специалиста из-за рубежа», – сообщила она.

По мнению Антона Силинина, новые центры придадут импульс региональной инновационной системе Кузбасса, ядром которой является Кузбасский технопарк. «В этом году первая задача, совместно с инноваторами определить, что должны представлять из себя эти Центры, как они будут развиваться, какие оказывать услуги», – заявил он. – Вторая задача связана с налаживанием всех административных и финансовых механизмов. Третья – одновременно с этим Центры должны начать работать с компаниями, вузами, другими академическими институтами». Завершение первого этапа развития ЦКР и РЦИ планируется к декабрю 2014 года.

Максим Москвичкин

**ПРЕСС-РЕЛИЗ МДМ БАНК: ОТКРОЙ СЧЕТ В НЕГОСУДАРСТВЕННОМ БАНКЕ БЕСПЛАТНО**

МДМ Банк предлагает юридическим лицам бесплатно открыть рублевый счет и одновременно подключиться к интернет-банку без комиссии за первый месяц обслуживания\*.

Такая возможность предоставляется на всей территории присутствия МДМ Банка. Предложение действует как для крупных компаний, так и для малого и среднего бизнеса, включая индивидуальных предпринимателей.

«Сегодня ситуация вынуждает многих клиентов обращаться в негосударственные банки для открытия счета. Мы видим увеличение

обращений со стороны юридических лиц. По моему экспертному прогнозу, до конца года произойдет перераспределение клиентского потока, которое затронет около 20% корпоративного сектора. Они могут выбрать коммерческие банки в качестве своего основного расчетного банка», – прокомментировал **Максим Лукьянович**, вице-президент МДМ Банка, руководитель дирекции корпоративного бизнеса.

При открытии расчетного счета в МДМ Банке и подключении к интернет-банку клиентом становятся доступны сервисы дистанционного управления счетами, отправление в банк платежных документов, получение выписок и других информационных сообщений. Современные защитные технологии системы обеспечивают конфиденциальность и целостность передаваемой информации.

\* Не является комиссией за первый месяц обслуживания открытого расчетного счета, подлежащая взиманию в следующие за датой открытия счета 25-е число. Действует во всех регионах присутствия МДМ Банка, кроме г. Москвы и г. Дубны. Не распространяется на клиентов, которые планируют обслуживание в рамках бизнес-пакетов РКО.

**НАКОРМИТЬ СКОТ С БЕЛКОМ И САХАРОМ**

Решение проблемы продовольственного самообеспечения зависит во многом от качества кормовой базы животноводства. Если требуемый объём кормов для скота в Кузбассе обычно удаётся заготовить, то их качество, по оценке экспертов, оставляет желать лучшего. Необстаёт белка и сахара.

В Кемеровской области появился инвестиционный проект, реализация которого призвана решить проблем качества кормов. Как рассказал директор Агентства по привлечению и защите инвестиций Кемеровской области **Евгений Востриков**, его предлагает ООО «КормАК-Сервис», видя решение в организации производства кормов из отходов сельскохозяйственных и пищевых производств на основе процессов ферментации. Технология производства представляет собой комплексное воздействие ферментов запатентованной заправки на сырьё, в результате повышаются его питательные свойства: количество клетчатки снижается в 2-3 раза, доля белка возрастает в 1,5-2 раза. Важную роль в производстве играет сушка полученного корма, что позволяет удлинить срок хранения продукции.

На территории России уже есть опыт внедрения такой технологии – в частности, в Удмуртии, в Московской области и в Красноярском крае. Как сообщается в презентации к проекту, в результате применения кормов происходило снижение суточного рациона животных в среднем на 50%, при

этом ежесуточный прирост массы крупного рогатого скота составлял 1,3 кг, свиней – 0,6 кг, птицы – 20%. Также наблюдалось увеличение надоев и жирности молока на 20%, содержания в нём белка на 15%. В конечном итоге себестоимость продукции животноводства снижалась на 20%, увеличивались репродуктивные качества животных и птицы.

**Для справки:** По информации департамента, ежегодная потребность сельскохозяйственных предприятий Кемеровской области в кормах для крупного рогатого скота составляет от 630 до 680 тыс. тонн в натуральном выражении. В прошлом году было заготовлено 679 тыс. тонн, то есть 106,4% от потребности.

Ежегодная потребность птицефабрик в концентратах составляет 193 тыс. тонн, в том числе 26 тыс. тонн (13,4%) возмещается из-за пределов Кемеровской области. Свинохозяйство хозяйства региона потребует в год 273 тыс. тонн комбикормов. Из них 80 тыс. тонн (29% от потребности) закупается за пределами региона – в основном это касается свинокомплекса «Чистогорский», который находится под управлением «Алейскзернопродукт», отсюда и получает комбикорма. Остальные свинокомплексы региона закупают зерно у местных сельхозпроизводителей.

По словам Евгения Вострикова, в настоящее время «КормАК-Сервис» находится в стадии поиска соинвестора. Уже подписаны договоры с производителем сушильного оборудования, заключены

договоры с поставщиками сырья – ОАО «Томское пиво» и ООО «Мелькорм», приобретён производственный корпус для размещения будущего производства и есть предварительные договорённости по объёмам приобретения кормов с пятью животноводческими хозяйствами Кемеровского района.

Объём требуемых капитальных вложений в проект составляет 15 млн рублей, их срок окупаемости – 1,7 лет при отпускной цене в 10 рублей за 1 кг. Планируемый объём производства составляет 18 тонн в сутки, объём перерабатываемого сырья – 30 тонн в сутки, себестоимость производства – 4,8 рублей за 1 кг.

Первый заместитель начальника департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области **Анатолий Диганов** в целом положительно оценил идею организации в регионе производства обогащённых кормов, но выразил сомнения, что по отпускной цене в 10 рублей за 1 кг продукция будет местными животноводами востребована. По его данным, на сегодняшний день на корм для крупного рогатого скота местные производители тратят в среднем 7 рублей за 1 кг – закупают зерно, приобретают всевозможные кормовые добавки для восполнения дефицита белка и сахара.

«Если по 10 рублей продукция не будет востребована, производитель адаптирует отпускную цену к рынку, – заступается за экономическую эффективность проекта Евгений Востриков. – В бизнес-плане период окупаемости составляет менее двух лет – уверен, в случае необходимости его можно безболезненно увеличить: кредитные организации под такие проекты готовы предоставлять финансирование на срок до 7 лет. Кроме того, преимущество данного бизнес-проекта в том, что его можно масштабировать. Сырьевые ресурсы для этого производства в нашем регионе ограничены, но такую же производственную линию можно организовать в любом другом регионе. А поскольку соинвестор проекта автоматически становится патентодержателем, прибыльность инвестиций в проект очевидна».

Ксения Сидорова

ЦЕНА ВОПРОСА

41 миллиард 156 миллионов рублей составил объём рынка ипотечного кредитования в Кемеровской области на 1 июля 2014 года по данным Центрального банка РФ. По сравнению с показателем на 1 июля 2013 года, рынок вырос на 30,7%. При этом динамика роста ипотечного рынка в целом по России выше, там в первом полугодии 2014 года он вырос на 32,8%. Всего за полгода в Кемеровской области выдано 8,7 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 12,53 млрд рублей (рост по сравнению с аналогичным периодом 2013 года на 23,3% в количественном отношении и на 41,1% – по сумме). Средневзвешенный срок кредитования – 11,4 года (год назад – 14 лет), средневзвешенная процентная ставка – 12,4% (год назад – 12,7%). Доля ипотечных кредитов в общем объёме задолженности физических лиц Кузбасса перед банками увеличилась за год с 20,9% до 23,2%. Объём просроченной ипотечной задолженности сократился с 558 млн рублей до 388 млн рублей.

95 миллиардов 78 миллионов 100 тысяч рублей составили инвестиции в основной капитал в Кемеровской области в первом полугодии 2014 года. Это на 5,4% выше показателя первого полугодия прошлого года, сообщил территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостат). Указанная сумма включает в себя «цену на инвестиции, не наблюдаемые прямыми статистическими методами». В первом квартале инвестиции в основной капитал сократились на 27%, однако, во втором резко выросли на 36,9%. Как видно из данных Кемеровстата, указанный рост, также и рост за всё первое полугодие 2014 года, обеспечили в первую очередь две отрасли – энергетика и торговля. Так в энергетике инвестиции в основной капитал оставили в первом полугодии 2014 года 15,8 млрд рублей, что в 5,4 раза больше, чем годом ранее. В оптовой и розничной торговле за этот же период статистика зафиксировала 6,57 млрд рублей инвестиций в основной капитал, что в 3,4 раза больше, чем в первом полугодии 2013 года.

**ЦЕНТРАЛИЗАЦИЮ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ ОТЛОЖИЛИ**

В ходе публичных слушаний по рассмотрению проекта «Схема теплоснабжения г. Кемерово на период 2012-2016 гг. с перспективой до 2027 г.», которые состоялись 19 августа в городской администрации, обнажились проблемы и противоречия, существующие в системе теплоснабжения областного центра Кузбасса. Перед участниками слушаний фактически был поставлен выбор между экономически целесообразной централизацией отопительной системы города и желанием оставить всё, как есть.

Решение о разработке Схемы теплоснабжения Кемерово на период до 2027 года приняла администрация города Кемерово на основании Федерального закона № 190-ФЗ «О теплоснабжении». Разработчиком проекта Схемы выступило ОАО «ВНИПИЭнергопром» (Москва). В теплоснабжении города специалистами этого института был выявлен целый ряд проблем. Среди них, например, недостаточное качество теплоснабжения, потери в тепловых сетях (до 16% теплоэнергии), наличие неэффективных котельных и многое другое. В общей сложности «ВНИПИЭнергопром» предложил восемь вариантов развития системы теплоснабжения Кемерово в зависимости от загрузки источников тепловой энергии, типа теплоснабжения (централизованное или локальное).

Напомним, основными игроками на рынке услуг теплоснабжения города сегодня являются «Кемеровская теплосетевая компания» (КТСК, входит в группу «Сибирская генерирующая компания»), «Теплоэнерго» и «Северо-Кузбасская энергетическая компания». Централизованное теплоснабжение Кемерово осуществляется по сетям КТСК от трех тепловых электростанций: Кемеровская ГРЭС, Кемеровская ТЭЦ и Ново-Кемеровская ТЭЦ (все входят в группу СГК). Первоначально разработчик и созаказчик в качестве базового и сценария развития городской системы теплоснабжения приняли «восьмой вариант» проекта Схемы, который, в частности, предполагает расширение совместной зоны действия Кемеровской ГРЭС и Ново-Кемеровской ТЭЦ при включении на них действующих и перспективных потребителей Кемеровской ТЭЦ. Документ, как и полагается по закону, был выставлен на обсуждение на сайте администрации города Кемерово. В результате появились предложения и замечания, учтя которые, разработчик сформировал еще один вариант – «восьмой с замечаниями». «Он также имеет право на рассмотрение как базовый и соответствующий принципам государственной политики в сфере теплоснабжения», – заявили на общественных слушаниях начальник управления энергетических программ – главный научный руководитель ОАО «ВНИПИЭнергопром» **Александр Иванов**.

Заместитель директора дивизиона «Тепло» по техническим вопросам ООО «Сибирская генерирующая компания» **Виктор Гейн** заметил, что базовый «восьмой вариант», по сути, консервирует

сложившуюся сегодня в Кемерово ситуацию. Вариант «восьмой с замечаниями» направлен на повышение эффективности и замещение некоторых тепловых источников в схеме теплоснабжения. Поддержал новый вариант и независимый эксперт **Александр Кругольный**, ссылаясь на то, что Минэнерго РФ не пойдет на закрытие ТЭЦ и уже отказывало в этом властям и энергетикам в других городах.

Главным отличием второго сценария является то, что Кемеровская ТЭЦ становится основным поставщиком тепловой энергии в Кировском и Рудничном районах города, а потребители локальных газовых котельных № 27 и № 45 (принадлежат «Теплоэнерго») переходят на систему централизованного теплоснабжения. Решающим аргументом в пользу такого сценария служит экономическая целесообразность. Тариф на услуги теплоснабжения для потребителей, подключенных к системе централизованного теплоснабжения от Кемеровской ТЭЦ, действующей по принципу комбинационной выработки тепловой и электрической энергии (когенерация), сегодня вдвое ниже, чем при теплоснабжении от котельных: 1019 рублей за Гкал против 2186 рублей за Гкал.



Разработчик схемы теплоснабжения ОАО «Объединение ВНИПИЭнергопром» г. Москва

По словам директора Кузбасского филиала ООО «Сибирская генерирующая компания» **Юрия Шейбака**, такая разница в тарифах для жителей незаметна только благодаря 50-ти процентной компенсационной составляющей из средств городского бюджета. «Когда закончится дотационная составляющая и жители почувствуют разницу, что мы будем делать? Вот тогда произойдет социальный взрыв», – сказал он.

Стоит отметить, что в случае принятия «восьмого варианта» схемы с замечаниями экономия городского бюджета при сокращении субсидий в тарифе составит 171 млн рублей в год и около 2,5 млрд рублей до 2027 года. Однако главу города этот аргумент не смутил. «Та система теплоснабжения, которая есть сегодня в городе, сложилась в результате работы теплоснабжающих организаций, – выразил свое мнение глава города Кемерово **Валерий Ермаков**. – Что дальше будет в целом в экономике, никто не знает. Рассчитывать на инвестиции за счет тарифов невозможно. Рассчитывать на инвестиции от собственников тоже достаточно сложно. Поэтому главная задача

сегодня – надежное теплоснабжение города. В городском бюджете расходная часть 17 млрд рублей, но я не уверен, что буду цепляться за 170 млн рублей экономии. Мы за стабильностью».

По мнению генерального директора ОАО «Теплоэнерго» **Ларисы Рожковой**, «нецелесообразно и невозможно подключение потребителей к Кемеровской ТЭЦ». В качестве аргументов руководитель теплоснабжающей организации указала снижение в таком случае надежности теплоснабжения и необходимость строительства магистралей от Кемеровской ТЭЦ для перспективной застройки Рудничного района.

«Замечания можно писать и писать», – отметила она. – Но, наше мнение, что нужно утвердить восьмой (первоначальный) вариант, который предложен на сайте администрации города, и потом уже актуализировать его».

В итоге, Валерий Ермаков предложил отправить на утверждение в Министерство энергетики РФ базовый «восьмой вариант». Однако не исключено, что Минэнерго может вернуть документ на дальнейшую доработку и актуализацию.



# ШЕРЕГЕШ МЕТИТ НА МИРОВОЙ УРОВЕНЬ



*К планировке территории спортивно-туристического комплекса (СТК) «Шерегеш» подключился один из мировых лидеров в этой области – международная компания Ecosign Mountain Resort Planners Ltd. Региональные власти не сомневаются, что это поможет вывести горнолыжный курорт на мировой уровень.*

В начале августа стало известно, что в открытом конкурсе на право разработки мастер-плана и проекта планировки территории первой очереди строительства СТК «Шерегеш» победило ООО «Денеба Групп». О том, что с компанией Ecosign Mountain Resort Planners Ltd. заключен договор субдизайна, сообщил в середине августа генеральный директор ООО «Денеба Групп» **Денис Багаев** на совещании, посвященном перспективам развития СТК «Шерегеш».

Площадь территории первой очереди строительства спортивно-туристического комплекса «Шерегеш» составляет около 40 га. По словам Дениса Багаева, вся работа разделена на несколько этапов – подготовку топографической основы в масштабе «1:5000», разработку мастер-плана СТК и разработку проекта планировки и межевания для первой очереди курорта. Как пояснил Денис Багаев, топосъемка будет произведена в цифровом виде и отразит современное состояние Шерегеша – все инфраструктурные объекты, которые на сегодняшний день имеются, включая здания, подъёмники и автостоянки, с указанием их на

топографическом плане и перечислением их характеристик. «Нам необходимо понимать, что мы имеем на сегодняшний момент», – пояснил Денис Багаев. – В дальнейшем на основе данных инвентаризации будет произведена техническая оценка склонов и подъёмников».

Далее, при разработке мастер-плана, компания Ecosign применит свой арсенал новейших программных средств – будет проведен анализ распределения экспозиции склонов, анализ солнечной освещенности или топографического затемнения. С помощью карты анализа совместности склонов будут рассчитаны данные о максимальном потенциале развития каждого склона, определена производительность подъемников и территории базовой капитальной застройки, прилегающей к склонам, потенциально пригодным для горнолыжных трасс. Кроме того, будет произведена инвентаризация и анализ уже существующих сооружений: вместимость подъемников и трасс, распределение трасс по категориям трудности. Аналогичная работа будет проведена для понимания состояния гостиничной и инженерно-транспортной инфраструктуры, её маркетинговый анализ позволит определить перспективы развития СТК.

*Компания Ecosign была основана в 1975 году, за свою историю выполнила более 360 проектов в 36 странах мира, включая места проведения четырех зимних Олимпийских игр и нескольких чемпионатов мира. В числе проектов компании – разработка концепции олимпийских объектов для олимпиады Сочи 2014 (Красная Поляна) и горнолыжный комплекс «Роза Хутор».*

Ксения Сидорова

# БИЗНЕС В РЕЖИМЕ ОН-ЛАЙН

*Оперативность получения банковских услуг становится одним из преимуществ для бизнеса при всё ускоряющемся темпе жизни. Сбербанк разработал мобильное приложение, которое позволит управлять корпоративными финансами в любое время и с любого гаджета\*, который в данный момент под рукой.*

**ВРЕМЯ – ДЕНЬГИ**  
С развитием технологий ритм жизни всё ускоряется. У владельца или топ-менеджера компании необходимость принимать бизнес-решения, в том числе и финансовые, может появиться в любое время и в любом месте. Однако посетить банк для осуществления нужных операций не всегда бывает удобно, а порой и невозможно физически. Высказывание Билла Гейтса, сделанное еще в 90-е гг. о том, что банковские услуги будут необходимы всегда, а банки – нет («Banking is essential, banks are not»)\*\* – радикально, но достаточно точно характеризует текущую тенденцию.

Один из крупнейших банков страны, адаптируясь к потребностям клиентов, предлагает простое решение: перевести российский бизнес в режим он-лайн. В Сбербанке существует специальная система дистанционного банковского обслуживания для юридических лиц. С помощью этого сервиса без посещения офисов банка можно оплачивать счета, отслеживать движение средств по счетам компании, взаимодействовать с банком и пр.

Активность использования удалённых каналов обслуживания всё возрастает. «В 2010 году только 39% наших корпоративных клиентов использовали дистанционные сервисы. А сейчас 90%

корпоративных клиентов проводят платежи через «Сбербанк Бизнес Онлайн», – отмечает Директор управления развития удаленных каналов обслуживания Сбербанка **Михаил Малахов**. По прогнозам банка, доля таких клиентов в ближайшие годы будет только расти. В 2015 году, как ожидается, она достигнет 94%, при том, что общее число корпоративных клиентов Сбербанка в следующем году также вырастет – примерно на 13% с 995 тыс. в настоящее время.

Такая динамика не удивляет, поскольку популярность мобильных технологий и сети Интернет продолжает расти в России и в мире. К концу 2014 года число пользователей Интернета в мире составит почти 3 млрд, а число абонентов мобильной связи достигнет 7 млрд по прогнозу Международного союза электросвязи (МСЭ). В России Интернетом пользуется около 61% населения страны, а доля активных пользователей, то есть выходящих в Сеть хотя бы раз в сутки, составляет 50% (58,3 млн человек) по данным исследования фонда «Общественное мнение» (ФОМ) весной 2014 года.

**БАНК В ЛЮБОМ ГАДЖЕТЕ**  
«Сегодня с помощью мобильного телефона мы покупаем билеты, бронируем гостиницы, записыва-

емся к парикмахеру. И банки не должны стоять в стороне от этого процесса мобилизации, банки должны меняться», – рассуждает директор Управления развития удаленных каналов обслуживания Сбербанка **Михаил Малахов**.

С целью экономии времени для своих клиентов Сбербанк запускает новое мобильное приложение своего Интернет банка для юридических лиц. Для его создания было реализовано сразу несколько радикальных новаций, многие из которых не часто встречаются на российском рынке, и еще реже – предлагаются как единый комплекс. Теперь мобильное приложение «Сбербанк Бизнес Онлайн» доступно на iPhone®, iPad®, смартфонах и планшетах Android®<sup>1</sup>. А значит, доступ к счетам компании будет всегда под рукой, как и мобильный телефон. Совершать операции и отслеживать изменения по счёту в приложении можно с компьютера, телефона, планшета, ноутбука – любого устройства, доступного в данный момент.

Удобство нового продукта в том, что теперь клиенты могут осуществлять базовые банковские операции, находясь дома, в кафе, ресторане, или, например, отдыхая за городом в воскресенье, имея при себе любой гаджет и доступ в Интернет. В рамках мобильного приложения возможно контролировать движения по счетам, создавать платежные поручения, проверять выписки, а также получать специальные предложения и быть всегда на связи с Банком.

Кроме того, в рамках приложения доступна аналитическая информация, например, о курсах валют. С новым продуктом также легко найти ближайшее отделение Сбербанка, и узнать время его работы, поскольку, в приложении предусмотрена геолокация по отделениям, обслуживающих юр.лиц и индивидуальных предпринимателей.

Новая услуга проста в использовании – для мобильного приложения разработан интуитивно понятный интерфейс, существует возможность обучения в демонстрационном режиме, а также расширенная поддержка клиентов. При этом функционал приложения для разных платформ максимально близок.

Для начала работы через «Сбербанк Бизнес Онлайн» не нужна установка специального программного обеспечения, так



как все операции проводятся через веб-интерфейс банка. Чтобы подключить систему «Сбербанк Бизнес Онлайн» потребуется только один визит в банк (в случае предоставления всех необходимых документов).

При этом Сбербанк прислушивается к мнению своих клиентов. Для этого в приложении существует возможность оставить отзыв о нём и рекомендации по улучшению приложения. Кроме того, в мобильном приложении использованы самые современные системы информационной защиты.

Возвращаясь к глобальным трендам отметим, что, по данным исследовательского агентства Juniper Research, в 2014 году в мире около 800 млн пользователей мобильных устройств применяли их для получения банковских услуг. Число пользователей мобильного банкинга в мире, безусловно, будет увеличиваться – к концу 2019 года через мобильные гаджеты банки будут обслуживать около 1,75 млрд клиентов, – потому что мобильный банкинг – это просто, оперативно и удобно.

Подробности по телефону горячей линии **8-800-555-55-50** (звонок по России – бесплатен) или на сайте [www.sberbank.ru](http://www.sberbank.ru)



\* с англ. «gadget» – какое-либо приспособление или устройство (новое), техническая новинка. \*\* <http://www.symbiticgroup.com/>. <sup>1</sup> Android является зарегистрированным товарным знаком Google Inc. Система дистанционного банковского обслуживания «Сбербанк Бизнес Онлайн» доступна для юридических лиц, индивидуальных предпринимателей, а также для физических лиц, занимающихся частной практикой в порядке, установленном действующим законодательством РФ. Подробную информацию о системе «Сбербанк Бизнес Онлайн», об условиях и перечне необходимых документов для подключения Вы можете получить в отделениях Банка, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей, по телефону Контактного центра или на сайте Банка. Информация, представленная в данном материале, не является публичной офертой. В отношении информационной продукции – без ограничения по возрасту.

# КУДА УХОДИТ УГОЛЬ

**Продолжение. Начало на стр. 1**  
Градообразующее воздействие стали оказывать на развитие будущего тогда Кузбасса первые промышленные копи, построенные в конце XIX века у только что проложенной Транссибирской железной дороги. Им обязан своему рождению поселок, а впоследствии город, Анжеро-Судженск. Затем стала строить свои предприятия акционерное общество Кузнецких каменноугольных копей (Копикуз), даже за очень короткий период своего существования реализовавшее множество крупных проектов. А то, что не удалось из-за революции 1917 года, продолжили и в другую эпоху. Благодаря Копикузу появились угольные шахты, а вместе с ними и поселки, а затем и города, такие как Кемерово, Ленинск-Кузнецкий, Прокопьевск, Киселевск, Осинники, железная дорога от Юрги до Кемерово (соответственно, станции и в некоторых случаях (Топки) – города) и до Кольчугино (Ленинск-Кузнецкого). Затем освоение Кузнецкого угольного бассейна и обустройство региона пошли по «рельсам», проложенным или намеченным Копикузом. К этому добавлялись некоторые промышленные или транспортные элементы, но общую конфигурацию региона и тем более размещения угольной отрасли они особо не меняли.

Но вот подошел момент, когда после 80-100 лет работы окончательно закрываются угольные производства, что заметно меняет и внутреннюю географию отрасли, и её влияние на развитие отдельных городов и районов. Угледобытчики уходят полностью из Анжеро-Судженска, подземная добыча – из Прокопьевска, Киселевска и Новокузнецка. Уже прошло и намечается ещё значительное снижение добычи на восток и на юг Кузнецкого бассейна.

Самое значительное угольное закрытие затронуло Прокопьевск. Еще в 2012 году промышленное

производство в городе выдало продукции на 54 млрд рублей, из которых почти половина, 49%, пришлось на добычу угля. В городе работало шесть шахт из семи, а полностью к этому времени прекратила добычу только одна (ООО «Шахта «Тырганская»). Однако, всего за год с небольшим полностью или почти полностью (за исключением небольшой добычи на открытых участках) прекратили добычу сразу три шахты – ООО «Шахта «Коксовая-2» (с 1 января 2013 года), ООО «Шахта им Ворошилова» (с мая 2013 года), ООО «Ш Зенковская» (с 21 октября 2013 года). Уже в этом году практически полностью прекратило добычу ООО «Шахта «Зиминка». В результате и общие показатели работы промышленности города, и добыча угля, в частности, в 2013 году резко упали – отгрузка промышленной продукции сократилась на треть, добыча угля – на 23,3%.

Значение угольной отрасли для города, некогда доминирующее, уменьшилось значительно, и сократится ещё больше с учетом продолжающихся закрытий и прекращения добычи угля.

Неслучайно, в бюджетном послании на 2014 год глава Прокопьевска **Валерий Гариин** «с болью в сердце» заявил, что «процесс закрытия шахт» в Прокопьевске – «это неизбежное дело». Он напомнил, что в свое время в городе работало 16 шахт и один угольный разрез, на которых было занято 20 тысяч, и в этот период «наивысшего подъема» угольной отрасли в городе добывалось 15-17 млн тонн угля ежегодно. К концу этого года, по его прогнозу, «в городе могут закрыты все шахты», кроме ООО «Шахта имени Дзержинского», у которой есть «подготовленные для отработки запасы коксующихся марок угля».

Пожоим образом были закрыты в прошлом году шахта «Абашевская» в Новокузнецке,



**СИЛОУ ШАХТЕРСКОЮ СЛАВИТСЯ СИБИРЬ!**

**С днем Шахтера!**

Коллектив Холдинга «ТопПром» поздравляет Вас с Днем Шахтера! Не каждая профессия сравнится с шахтерским трудом по высочайшей степени сложности, ответственности и важности производственных задач. От качества угольной продукции зависит эффективность работы многих промышленных отраслей. В любые времена наиболее значимыми компонентами в шахтерской работе остаются: сильная команда профессионалов, полная самоотдача и общее устремление к наилучшему результату. Благодарим всех трудящихся угледобывающей отрасли и желаем крепкого здоровья, благополучия, счастья, долголетия.

Уважаемые горняки, Профессия шахтера тяжела, но тем ценнее и важнее она для нашей страны. Ведь именно вы даете необходимое сырье для работы промышленности и вы дарите тепло в домах простых людей.

Коллектив БИНБАНКа поздравляет вас с профессиональным праздником и искренне желает тепла и уюта в ваших домах, здоровья и радости!

Петр Петрович Морсин, Вице-президент ОАО «БИНБАНК»



Территория	Предприятие	Дата ввода	Мощность млн тонн/год	Холдинг/управляющая компания	Специализация	Дата прекращения добычи	
1	ООО «Шахта «Тырганская»	1932	1,4	ОАО «ХК «СДС-Уголь»	Коксующиеся и энергетические марки	2009 (подземная добыча), 2012 (отзыв лицензии на недра)	
2	Прокопьевск	ООО «Шахта «Коксовая-2»	1935	1,5	ООО «Шахтоуправление «Зенковское»	Коксующиеся марки	1 января 2013
3	ООО «Шахта им. Ворошилова»	1931	1,04	ОАО «ХК «СДС-Уголь»	Коксующиеся марки	2013 май	
4	ООО «Ш Зенковская»	1948	0,85	Структуры ОАО «Южуралзолото»	Коксующиеся марки	2013 октябрь	
5	Киселевск	ООО «Шахта «Киселевская»	1935	0,7	ОАО «ХК «СДС-Уголь»	Энергетические марки	2013 октябрь
6	Анжеро-Судженск	ОАО «Шахтоуправление «Анжерское»	1943	1,2	ООО «Угольная компания «Заречная»	Энергетические марки	2014
7	Новокузнецк	шахта «Абашевская» в составе ОАО «Южуралзолото»	1943	1,5	ОАО «Южуралзолото»	Коксующиеся марки	1 января 2014
8	Кемеровский район	шахта «Владимирская» (ЗАО «Сибирские ресурсы»)	2005	0,6	ООО «Кокс-Майнинг» в составе группы «Кокс»	Коксующиеся марки	2014
9	район	шахта «Романовская-1» (ООО «Горняк»)	2007	1	ООО «Кокс-Майнинг» в составе группы «Кокс»	Коксующиеся марки	2014

Источник: данные компаний, администрация Прокопьевска



**Дорогие Земляки!**  
**Дорогие работники и ветераны угольной отрасли Кузбасса!**  
**31 АВГУСТА, В ПОСЛЕДНЕЕ ВОСКРЕСЕНЬЕ ЛЕТА, ПО ТРАДИЦИИ**  
**МЫ ОТМЕЧАЕМ ГЛАВНЫЙ ПРАЗДНИК КУЗБАССА – ДЕНЬ ШАХТЁРА.**



Для каждого жителя нашей области, для тех, кто считает шахтерскую профессию смыслом своей жизни, это главный праздник в году. Это – наш общенациональный, Святой праздник.

Вся область готовится к этому важнейшему событию. Вместе мы делаем все, чтобы горняцкая отрасль динамично развивалась, чтобы шахтерский труд оставался в центре внимания государства и общества.

Сегодня угольная отрасль Кузбасса на подъеме. За 15 лет в её развитие вложено более 535 млрд рублей, в том числе в 2013 году – 65,5 млрд рублей. За это время введено в эксплуатацию 25 шахт, 26 разрезов, 20 обогатительных фабрик и установок. А всего в Кузбассе действуют 120 угледобывающих предприятий: 66 шахт, 54 разреза и 40 обогатительных фабрик.

Отрадно, что горняки ежегодно наращивают добычу нашего «чёрного золота». Если в 2000 году добыча угля в Кузбассе составляла 97,6 млн тонн, то в 2013 году было добыто уже 203 млн тонн угля. Это – рекордное количество угля, добытого за более чем столетнюю историю угледобычи в Кузбассе. Это – итог большого и напряжённого труда всех угольщиков Кузбасса – от простого шахтёра – до руководителя предприятия. И закономерно, что наш прославленный бригадир очистной механизированной бригады с шахты «Котинская» Мельник Владимир Иванович вошел в число первых пяти россиян, удостоенных звания Героя Труда Российской Федерации.

Не снижают темпов шахтеры и в этом году. Уже 16 бригад переагитали миллионный рубеж. А в целом в 2014 году 30 комплексно-механизированных бригад взяли повышенные обязательства добыть по 1 и более миллиона тонн.

Как и все годы, мы вводим новые мощности по добыче угля. В 2013 году введено в эксплуатацию два новых современных угледобывающих предприятия общей проектной мощностью 4,3 млн тонн угля в год, это «Шахта Ерунаковская-VIII» (Новокузнецкий район) и «Шахта Бутовская» (Кемерово), и две обогатительные фабрики с суммарным объемом переработки 9 млн т угля в год: ОФ «Каскад-2» (Проктопьевский район) и 2-ая очередь ОФ «Им.Кирова» (Ленинск-Кузнецкий). За счет ввода этих предприятий создано 2 800 новых рабочих мест.

В 2014 году будет введена в эксплуатацию шахта «Карагайлинская» (Киселевск, мощность 1,5 млн тонн), а также разрезы «Тайбинский» (Киселевск, мощность 1,8 млн тонн) и «Кайбасский» (Маскино, мощность 4,3 млн тонн).

По нашим подсчетам, в нынешнем году добудем около 205 млн тонн угля. Как вы знаете, мы не стремимся к беспредельному наращиванию объема добычи угля. Главный приоритет – безопасность. В ближайшие 5 лет планируем ввести в эксплуатацию более 10 обогатительных фабрик. Это позволит значительно повысить качество угля и получить максимальную выгоду не только на внутреннем рынке, но и успешно конкурировать на мировых угольных рынках.

Продолжаем строительство крупного угледобывающего, энергетического и перерабатывающего комплекса на Карачанском месторождении. Кроме того, планируем создание второго масштабного производства по реализации проекта энергетического кластера «Серафимовский». Этот кластер уже включен в Программу поддержки моногородов Кемеровской области. Значимым считаем и то, что строительство энергоугольных кластеров включено в долгосрочную программу развития угольной промышленности России до 2030 года. Это говорит о том, что угольная отрасль России имеет хорошие перспективы.

Одним из главных вопросов остается обеспечение безопасности труда наших шахтеров. Ведь их работа во все времена связана с риском для жизни. Уголь любой ценой нам не нужен. Самый высокой ценностью всегда является человек, его жизнь и здоровье. Поэтому с каждым годом увеличиваем инвестиции в безопасность шахтерского труда. Только в 2013 году они составили почти 4,4 млрд рублей. А всего, начиная с 2000 года, в безопасность вложено более 46 млрд рублей. Такого не было за всю историю угольной отрасли. В результате в 2011–2013 годах достигнуто самое низкое количество травм и смертельных случаев за всю историю добычи угля в Кузбассе.

Администрация области, совет народных депутатов прилагают немало усилий по принятию новых нормативных документов, которые направлены на обеспечение безопасности шахтерского труда. Так, введены в действие новые Правила безопасности и инструкции к ним.

В праздничные дни мы выражаем слова благодарности собственникам и руководителям угольных предприятий, которые принимают активное участие в реализации социальных программ на территории области. В 2014 году на социальную защиту работников и ветеранов будет направлено не менее 1,8 млрд рублей.

Конечно, наша постоянная забота – это помощь Семьям погибших горняков. Мы постоянно оказываем им всестороннюю материальную и духовную поддержку. В первую очередь, заботимся о детях. Это – наша общая обязанность, общая ответственность, долг сердца перед памятью погибших. Мы помогаем им стать на ноги, получить образование, укрепить в жизни, делаем все, чтобы они выросли настоящими людьми, чтобы достойно жили и за себя, и за своих отцов.

Уважаемые земляки! Вот уже 13 лет мы вместе с вами отмечаем главный праздник Кузбасса в разных городах. Общими усилиями решаем социальные вопросы, которые накопились здесь десятилетиями. В 2014 году столицей Дня шахтера стал Новокузнецк. Только за год мы здесь построили и отремонтировали более 1 тысячи различных объектов!

Это современный планетарий. Два новых детских сада на 480 мест. В сентябре-октябре после реконструкции открыт еще три детских сада на 270 мест. Капитально отремонтировали школу №19 в Орджоникидзевском районе. Открыли Многофункциональный центр. Построили новый железнодорожный вокзал для поездов дальнего следования. Этого события ждали не только Новокузнецкие, но и все жители Кузнецкого Края. Открыли после реконструкции, а по сути, построили заново Новокузнецкий краеведческий музей – один из старейших в Кузбассе. Благоустроили территорию, разбили прекрасный парк у нашего главного шахтерского храма – Собора Рождества Христова. А сколько появилось аллей, клубов, ухоженных газонов! Одних только деревьев и кустарников высадили свыше 40 тысяч! Привели в порядок 210 дворов, отремонтировали более 10 центральных и значимых дорог и улиц.

Работа проведена грандиозная! В мероприятии по подготовке к празднованию участвовали более 2 млрд рублей. В результате Новокузнецк занял новыми красками. Мы сделали все возможное, чтобы здесь жить и работать, радоваться, растить детей и внуков, помогать ветеранам.

Уважаемые соряки! Дорогие ветераны! Поздравляем вас с нашим общим праздником! Желаем вам крепкого здоровья, новых профессиональных успехов и Рекордов, лёгких и богатых пластов, прочной кровли над головой. Счастья, Мира и Благополучия вам, вашим семьям, родным и близким.

И, по нашей кузбасской традиции: чтобы число спусков в шахту равнялось числу подъёмов на-гора. Берегите себя и друг друга.

С глубоким уважением и низким поклоном:  
Губернатор Кемеровской области, А.Г. Тулеев  
Председатель Совета народных депутатов Кемеровской области, Е.В. Косыненко  
Главный федеральный инспектор, И.В. Колесников

# КУДА УХОДИТ УГОЛЬ

**Окончание. Начало на стр. 1**  
внешнего управляющего шахтоуправления, был принят план внешнего управления предприятия. По плану предполагалось увеличить добычу угля до 2,3 млн тонн в год (в 2012 году – 540 тыс. тонн, в 2013 – 144 тыс.) и сократить издержки при наличии внешнего финансирования. Но ничего из намеченного реализовать не удалось. Всё первое полугодие 2013 года добыча на шахте не велась из-за аварии, зато все это время предприятие набирало новые долги из кредитов шахты «Заречная». В результате, к 1,5 млрд рублей задолженности, попавшей под мораторий с введением внешнего управления прибавилось еще 1,3 млрд рублей текущей задолженности. В таких обстоятельствах кредиторы «Анжерского» высказались за переход к конкурсной процедуре. Одновременно заказан проект ликвидации шахты.

Заметное сокращение угольных активов произошло, причём довольно неожиданно, в Кемеровском районе, в последние 15 лет ставшего набором одним из центров нового угольного строительства. Тем не менее, без закрытия не обошлось и здесь – две шахты группы «Кюкс» – «Владимирская» (ЗАО «Сибирские ресурсы») и «Романовская-1» (ООО «Горняк»), запущенные всего в 2005 и в 2007 гг., соответственно, остановлены из-за убытков и ликвидируются.

Конечно, Правда, Кемеровский район без углепрома не останется и с закрытием сразу двух новых шахт, тем более, что группа «Кюкс» не далее как в прошлом году вошла в строй ООО «Шахта «Бутовская» на этой же территории. В результате довольно многочисленных закрытий последние двух лет произошло определенное географическое перераспределение угледобычи. Она полностью или почти полностью ушла из трёх старых центров производства – Анжеро-Судженска, Прокопьевска и Новокузнецка. В Киселевске потеря формально единична, но город ранее потерял 5 шахт из 9, а с закрытием «Киселевской» подземная добыча полностью ушла с киселевского рудника. А это уже сильно меняет спрос на рабочую силу, специалисты по подземной добыче уже не нужны, а также спрос на оборудование, машины, строительные и другие подрядные услуги.

По данным статистики, общие показатели угольной отрасли Кузбасса от упомянутых закрытий старых, убыточных и опасных шахт не пострадали. Объём добычи в целом растёт, что означает замещение падающей добычи на одних предприятиях и центрах углепрома ростом на предприятиях, расположенных в других местах. Так, последние 15 лет резко увеличили добычу и превратились в новые центры углепрома Прокопьевский, Новокузнецкий и Кемеровский районы. Там же в основном намечаются новые производства для замещения закрытых шахт. «А-П» уже писал о том, что в планах правительства России и администрации Кузбасса заместить закрывающиеся убыточные старые шахты старых центров добычи новыми,

построенными на новых участках. Выдача таких лицензий с условием проведения ликвидационных работ на старой уже остановленной шахте началась 5 августа. Первую лицензию на участок Анаьинский Восточный 2 в Новокузнецком районе (запасы 71 млн тонн) получило ООО «Сибнефтоуголь» (входит в ХК «СДС-Уголь»), которому по условиям лицензии предстоит провести техническую и биологическую рекультивацию на участке бывшей шахты им Ворошилова в Прокопьевске.

Следующим в этом ряду запланирован аукцион на два участка Бунгурский Южный в Новокузнецком районе (запасы – 55 млн тонн) и 8 Марта-2 в Прокопьевске (ресурсы – 4,3 млн тонн) с условием проведения ликвидации шахты работ на участке шахты «Киселевская». Торги назначены на 27 сентября. Кроме того, в третьем квартале 2014 года предусмотрено проведение еще двух аукционов на новые участки с условием закрытия двух старых шахт в Прокопьевске. Лицензия на участок Восточный-1 в Прокопьевском районе (ресурсы – 262 млн тонн) продается с ликвидацией шахты «Зиминка», лицензия на участок Перспективный (запасы – 174 млн тонн, ресурсы – 25 млн тонн) в Беловском районе – с проведением ликвидационных работ на участке шахты «Красногорская».

Таким образом, с закрытием и рекультивацией старых шахт Прокопьевска и Киселевска центр угледобычи за счет освоения новых участков в определенной степени смещается на восток и на юг, на довольно приличное расстояние даже от крупных населенных пунктов в целом. Добыча угля уходит не только на новые участки, но и на новые месторождения, сдвигается заметно восточнее центральной транспортной оси Кузбасса, железной дороги Юрга – Топки – Новокузнецк. Сдвиг будет ещё сильнее, когда пройдут аукционы по продаже новых участков с условием ликвидации других закрывающихся или уже закрытых шахт Прокопьевска, Анжеро-Судженска и Киселевска. Очевидно, придется строить на восток бассейна новые железнодорожные ветки по вывозу угля, автодороги – для доставки персонала.

Но добыча угля в Кузнецком бассейне не только уходит из одних мест в пользу других. Она также сосредотачивается в тех старых центрах добычи, которые в силу разных обстоятельств (главное из них – вовремя проведенная модернизация старых шахт и благоприятные горные условия), сохраняют высокий уровень добычи и занятости угольщиков. Это относится в первую очередь к Ленинск-Кузнецкому и Ленинск-Кузнецкому району, к Междуреченску, к Белово и Беловскому району. Результатом уже произошедшего сдвига в пользу новых и сосредоточения в отдельных старых центрах добычи, будет очевидное экономическое усиление одних территорий Кузбасса и ослабление других, возможно, отток населения, если, конечно, не появятся новые производства, альтернативные угольным.

# ДОРОГУ КУЗБАССКОМУ



Окончание. Начало на стр. 1

группу компаний Крестьянского хозяйства А.П. Волкова», – «А-П.» мы производим 2 тыс. тонн мяса птицы в месяц, 70% этого объёма поступает в охлаждённом виде на полки магазинов, 30% идёт на переработку – на колбасные изделия и деликатесы из мяса птицы, – рассказала исполнительный директор КХ Волкова А.П. **Юлия Богданова.** – Приблизительно столько же мы закупаем на стороне – нашего объёма не хватает, чтобы удовлетворить спрос. С февраля цена на тушку выросла на рынке на 63%. Если в феврале можно было купить её за 78,5 рублей, то сегодня и по 125 рублей невозможно. С утра объявлялась со снабженцами, они говорят, что в Томске есть по 130 рублей, но её не отпускают – видимо, придерживают, чтобы спекулировать. Крыла тоже нет. Для торговых сетей у нас базовая цена тушки 110 рублей, закупаем её сейчас по 125 рублей, себе в убыток. Кроме того, в третьем квартале 2014 года предусмотрено проведение еще двух аукционов на новые участки с условием закрытия двух старых шахт в Прокопьевске. Лицензия на участок Восточный-1 в Прокопьевском районе (ресурсы – 262 млн тонн) продается с ликвидацией шахты «Зиминка», лицензия на участок Перспективный (запасы – 174 млн тонн, ресурсы – 25 млн тонн) в Беловском районе – с проведением ликвидационных работ на участке шахты «Красногорская».

Сложной ситуации оказалось и ООО «Астроноутс», занимающееся переработкой рыбы. «70% нашего сырья – импорт, – рассказывает гендиректор ООО **Роман Романенко.** – Сейчас ООО запретили, но заменить эти позиции российской продукцией мы не можем. Даже когда с одного места ловят норвежское рыболовецкое судно и наше, не могут нами обеспечить такого же качества. Видимо, технологически отстают. А когда ты пытаешься зайти со своей продукцией в торговую сеть – все хотят, чтобы органолептическая оценка была на «пятерку»: чтобы консистенция была плотная, чтобы всё было хорошо и прекрасно. Норвежскую рыбу можно заменить Чили. Но если в Норвегии заказал – и через 2 недели товар у тебя на складе, то в Чили заказ размещается, как правило, за 2 месяца. С другими странами-экспортерами ещё дольше налаживать связи». По словам Романа Романенко, не избежала роста цен и рыба: «Когда бизнес чувствует, что конкуренция ослабляется – цены вырастают. За последние дни цены на чилийскую сёмгу и форель выросли на 40-50%. Глядя на это, наши товаропроизводители, которые занимаются ловом, тоже поднимают цену. Если неделю назад закуп горбуши во Владивостоке был 80 рублей, сегодня – 110. Мотивируют это разными причинами – что путина слабая, но я уверен, что основная причина – спекулятивная. Месяц ещё мы продаемся, но дальше вынуждены будем повышать цены».

В таких обстоятельствах власти ужесточают и контроль за ценами на продовольствие, которые могут вырасти из-за ограничения импорта. В регионе проводится ежедневный мониторинг цен по 40 категориям товаров. Кемеровское управление Федеральной антимонопольной службы (УФАС) утвердило собственный план контрольных мероприятий. Помимо горячей линии, созданной для оперативного получения информации о случаях незаконного повышения цен на ряд продуктов, он включает еженедельный мониторинг

оптowo-отпускных цен на отдельные виды продовольственных товаров и остатки этих товаров на складах. По результатам мониторинга выявляются признаки нарушения антимонопольного законодательства при существенном повышении оптов-отпускных цен (более чем на 5% по отношению к предыдущему периоду). 20 августа на заседании агропродовольственной гильдии в Кузбасской торгово-промышленной палате (КТПП), по итогам первой недели мониторинга кемеровское УФАС направило предостережения 15 существующим субъектам о том, что необоснованное повышение цен может привести к нарушению антимонопольного законодательства. В число компаний-получателей предостережений вошли крупные региональные торговые сети (ООО «Розница-К», ООО «Пенсионер», ООО «Кора-ТК», ООО «Компания Холлидей», ООО «Аквармарт», ЗАО «Регион Март», ООО «Система Чибис», ООО «Континент Вкус», ООО «Фирма Элиот», ООО «Стайер», ООО «Флорин») и производители продовольственных товаров (ООО «Птицефабрика Колмогоровский бройлер», ООО «Колмогоровский бройлер», ООО «Кузбассхлеб», ИП Волков).

Но, как заверила предприниматель Елизавета Кутылькина, «мы понимаем, что растёт стоимость продукции из-за повышения цен на электроэнергию или топливо, закономерно и объективное повышение цен предусмотрено и договорами производителей с торговыми сетями. Штаб по мониторингу будет давать оценку. Вот если будет выявлена спекуляция – тогда будем разбираться».

не требовать за каждую позицию дополнительные деньги. Только в этом случае мы сможем не повышать цены, а заботиться о том, чтобы нарастить производство».

Роман Романенко поделился ежегодными проблемами с перевозкой сырья: «Сейчас идёт путинна на кету и горбушу – ну сделайте для нашего далёкого Кузбасса тариф на железнодорожные перевозки подешевле! Нет, РЖД, наоборот, каждый год повышают тарифы. Лучше спиной, но не повезут».

Отдельный вопрос, как быть тем предпринимателям, которые были связаны контрактами с зарубежными поставщиками продукции, вошедшей в санкционные списки. Как правило, подобные контракты заключаются на длительный срок и неисполнение обязательств по закупкам предусматривает крупные штрафы, порой сопоставимые со стоимостью самой сделки – на это обратила внимание присутствующих полномочный по правам предпринимателей в Кемеровской области Елена Латышенко на заседании агропродовольственной гильдии. «Уже сейчас появились комментарии юристов, которые трактуют постановление правительства России о запрете ввоза некоторых категорий товаров как форс-мажорное обстоятельство – то есть обстоятельство непреодолимой силы, которое невозможно было предугадать. В этом случае Гражданский кодекс РФ позволяет избежать ответственности. Обращений предпринимателей к нам за помощью по этому вопросу ещё не было, прошёл ещё мало времени, но мы к ним готовы».

Ксения Сидорова

**С 1996 года**

**SIBEX**

**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. 600,  
офис 109,  
тел. (3842) 36-49-07,  
36-19-03

**Новокузнецк**  
ул. Пирогова, д. 9,  
тел. (3843) 45-07-45

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

[www.sibex.biz](http://www.sibex.biz)

**ШИНЫ ДЛЯ РАБОТЫ**

**ШИНЫ И КАМЕРЫ**

**ДЛЯ ШАХТНОЙ И ГОРНОЙ ТЕХНИКИ**

ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВА

- КАРЬЕРНЫЕ САМОСВАЛЫ
- ШАХТНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ
- ФРОНТАЛЬНЫЕ ПОГРУЗЧИКИ
- ТЯЖЕЛЫЕ ГРЕЙДЕРЫ

ООО «СТАРКО Екатеринбург»  
620057, г. Екатеринбург,  
ул. Таганская, 60А  
Тел./Факс: +7 (343) 379-52-00,  
+7 (343) 217-84-24  
e-mail: ekat@starcorussia.ru

ООО «СТАРКО Санкт-Петербург»  
188508, Ленинградская обл.,  
Ломоносовский р-н,  
Волковское шоссе, дом 3, к.1, лит. А  
Тел./Факс: +7 (812) 321-29-34  
e-mail: spb@starcorussia.ru

**STARCO**

starcorussia.ru • starco.com

«СТАРКО» – ОФИЦИАЛЬНЫЙ ПРЕДСТАВИТЕЛЬ ФИРМ

**BKT KENDA**

**DEESTONE**





## Новый офис Good Line

### сделан с любовью

**1 августа 2014 года для корпоративных клиентов компании Good Line в городе Кемерово открылся новый офис по адресу проспект Кузнецкий 18. Над дизайном потрудились талантливые люди, профессионалы. Good Line действительно есть чем гордиться!**

Интерьер поразит Вас с первых минут. Дизайнеры дали волю фантазии и применили стильные решения в оформлении. Офис отличается от других своей уникальностью, все сделано для комфортной работы сотрудников, общения с клиентами и демонстрации услуг для бизнеса. В интерьере воплотили множество оригинальных и необычных архитектурных решений. Ультрасовременные переговорные комнаты, граффити на стенах, яркие корпоративные тона формируют жизнерадостную обстановку, в которой хочется находиться и возвращаться вновь и вновь. Теперь каждый корпоративный клиент сможет прийти в гости и ощутить атмосферу теплоты и комфорта, которую Good Line обеспечивает своим клиентам во всем.

[b2b.goodline.info](http://b2b.goodline.info)



# ПРИКАЗАНО УПАСТЬ

## ЗА СЧЁТ ЧЕГО МОЖНО СНИЗИТЬ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В РЕГИОНЕ?



За первое полугодие 2014 года в Кемеровской области построено 425 тыс. кв. м жилья. Это чуть меньше половины от годового плана, поставленного перед строителями областным правительством. По итогам года ввод жилья должен составить 1,1 млн кв.м. Удастся ли реализовать задуманное?

Отметим, что успехи стройкомплекса по области в целом неравномерны. Так, полугодовой план по вводу жилья полностью выполнили в городах Белово, Польсаево, Калтан. Самый лучший темп (с опережением на 45%) показал Топкинский район. А вот крупнейший город региона – Новокузнецк – остался в аутсайдерах, реализовав программу всего на 40%. Примерно на том же уровне находятся Осинники (49%) и Юрга (51%). Наихудшим в области образом обстоят дела в Анжеро-Судженске, где введенные объемы едва достигли до 23% от плановых цифр.

«Должен отметить, что сравнивать небольшие районы, например, с Новокузнецком не всегда корректно, – говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финам». – Фраза «план выполнен» по отношению, к примеру, к преимущественно сельскому району может означать возведение двух многоквартирных домов в самом крупном поселении. Поэтому стоит смотреть не на физические объемы, а, скорее, на темпы строительства. А по этому параметру замедление отмечается практически везде. Связано оно, прежде всего, с начавшимся экономическим спадом, так как в первую очередь на негативные явления реагирует именно рынок недвижимости. Например, в прошлом году рынок жилья Кузбасса показал прирост всего в 0,5%. С одной стороны, этот показатель – третий по Сибирскому федеральному округу после Новосибирска и Красноярска. С другой стороны, прирост в этих городах составил 11% и 8% соответственно, можно предположить, что в Кемеровской области имеются какие-то специфические проблемы на региональном уровне».

Тем не менее, наличие «тормозящих» факторов не мешает руководству Кемеровской области ставить перед стройкомплексом амбициозные задачи и неукоснительно требовать их исполнения. Не отстают и федеральные власти, которые нацеливают область на еще более масштабные свершения.

«Резервы для снижения цен на жилье можно искать в стоимости земельных участков, использо-

ванных при строительстве, в подключении к инженерным сетям, а также в упрощении и ускорении бюрократических процедур, – добавляет Директор по маркетингу компании СМПРО Евгений Высоцкий. – И здесь многое зависит не столько от застройщиков, сколько от представителей власти, которые сами должны предпринимать определенные шаги навстречу строительному бизнесу. Если не будет взаимодействия в этом направлении, снизить себестоимость строительства вряд ли получится. Вместе с тем в конечной стоимости жилья для потребителя на долю строительных материалов приходится всего 16-20%. Цена отдельных видов продукции влияет еще меньше: доля стоимости цемента в себестоимости квадратного метра, например, не превышает 3%. Поэтому резервов для снижения себестоимости строительства у производителей строительных материалов искать не стоит».

По словам Евгения Высоцкого, вполне можно считать справедливым тезис о том, что себестоимость квадратного метра жилья может снижаться за счет увеличения объемов производства стройматериалов. Правда, как предупреждает эксперт, этот принцип нельзя проводить в абсолют и бездумно стремиться к повышению производительности.

«Необходимо тщательно отслеживать ситуацию по каждому виду продукции, анализировать её и только потом принимать какие-либо решения или раздавать указания, – говорит специалист. – Например, с обеспеченностью цементом в Сибири всё в относительном порядке. При этом производитель и не нужно нигде подгонять. Предприятия готовы сами приспосабливаться к потребностям строительного рынка – был бы спрос. Например, именно для удобства строителей они перестраивают структуру поставок, наращивая долю автомобильного транспорта по сравнению с железнодорожным. Так что главное здесь – разумный, взвешенный подход».

Отметим, что по отношению к Сибири слова эксперта более чем справедливы. По разным видам строительных материалов ситуация в СФО резко различается. Например, в отношении цемента можно говорить о профиците мощ-

ностей: при суммарной годовой производительности всех заводов округа в 12 млн тонн потребление в 2013-м составило 7 млн тонн. С другой стороны, в округ, по данным Минрегиона развития, завозится до 100% потребляемых объемов листового стекла и до 80% потребляемых объемов мягких кровельных материалов. Очевидно, что новые предприятия, производящие эту продукцию, не помешают».

По данным Росстата, в 2013 году средняя себестоимость строительства одного квадратного метра жилья эконо-класса в Российской Федерации составила 36 439 рублей. В то же время средняя цена на первичном рынке равнялась 50 208 рублей за квадратный метр. Эти данные существенно обогнали расчёты Правительства. Так, уже упомянутой госпрограммой «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» устанавливалось, что цена «квадрата» на первичном рынке в 2013 году составит 48 330 рублей. (Отметим, что на вторичном рынке жилья стоимость квадратного метра оказалась еще выше: в 2013 году она составила 56 478 рублей). При этом Сибирский федеральный округ, наряду с Уральским, оказался в лидерах по строительству жилья эконо-класса. На последнем месте по этому показателю – Центральный федеральный округ.

Ирина Кружлова

### ПРЕСС-РЕЛИЗ

## БАНК МОСКВЫ УВЕЛИЧИЛ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОПЕРАЦИОННОГО ДНЯ ДЛЯ ВНУТРИБАНКОВСКИХ ПЛАТЕЖЕЙ

Банк Москвы стал проводить внутрибанковские платежи корпоративных клиентов 24 часа в сутки. Данная новация обеспечит мгновенное осуществление расчетов, в т.ч. межфилиальных, между контрагентами внутри Банка Москвы и продлит время активной деятельности клиентов-контрагентов и групп компаний. Банк Москвы стал одним из первых банков в стране, который предоставил своим клиентам такую услугу.

Теперь клиенты Банка, передающие документы с использованием дистанционных форм банковского обслуживания Интернет Банк-Клиент и Банк-Клиент, могут осуществлять внутрибанковские платежи после окончания операционного дня. В автоматическом режиме будут проводиться платежи, не требующие ручной обработки операционистом. Проведение таких платежей внутри Банка будет осуществляться бесплатно.

«Внедрение внутрибанковских платежей в круглосуточном режиме – очередной шаг на пути к расширению возможностей расчетного обслуживания для корпоративных клиентов. Мы понимаем, насколько для них важны условия проведения расчетов и регулярно проводим мероприятия, которые упрощают операционную деятельность и делают расчеты удобнее и проще», – прокомментировал Андрей Возмилов, Вице-президент – Директор Департамента координации корпоративного бизнеса Банка Москвы.

Справка:

ОАО «Банк Москвы» ([www.bm.ru](http://www.bm.ru)) – один из крупнейших универсальных Банков России (занимает в топ-5), предоставляющий диверсифицированный спектр финансовых услуг как для юридических, так и для частных лиц.

Основным акционером Банка является Группа ВТБ (95,54%). Стратегией развития Банка определено, что Банк Москвы будет развиваться как самостоятельный универсальный коммерческий Банк в составе Группы ВТБ.

В настоящее время Банк Москвы обслуживает более 100 тыс. корпоративных и свыше 9 млн частных клиентов. Среди клиентов – юридические лица – крупнейшие отраслевые предприятия, предприятия среднего и малого бизнеса.

Для того, чтобы быстро принимать управленческие решения и при этом допускать минимум ошибок – нужно быть хорошо информированным.

## ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР» И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ:

- что происходит на вашем рынке и смежных отраслях;
- какие изменения произошли в законодательных и нормативных актах, влияющих на ваш бизнес;
- кто руководит интересующими вас компаниями, и кто влияет на принятие решений в них;
- как увеличить эффективность бизнеса, какие для этого есть управленческие инструменты.

Подписаться вы можете:  
1. Непосредственно в редакции  
2. В агентстве ООО «Урал-Пресс Кузбасс», тел. (3842) 58-73-70.  
Телефон редакции 8 (3842) 585-616  
[www.avant-partner.ru](http://www.avant-partner.ru)





# АВТОСЕРВИС

*Автосервис уже давно стал отдельной и заметной отраслью экономики. На 1 августа только в Кемерове числится порядка 390 организаций, если судить по данным геосправочника «2ГИС». Какое количество из них работает не только с физическими лицами, но и с корпоративными клиентами, сказать сложно. Рынок корпоративного автосервиса настолько многообразен, что в нём потенциально могут принять участие практически все компании, независимо от формы собственности и уровня бизнеса. Но, большинство экспертов убеждено, что лучше всего с этой задачей справляются крупные предприятия.*

## КЛИЕНТЫ БЫВАЮТ РАЗНЫЕ

Условно корпоративных клиентов автосервисов можно разделить на несколько групп. Первое деление основано на форме собственности, то есть это могут быть государственные либо частные компании. Второе – по количеству машин в автопарке. По мнению некоторых российских экспертов, это деление выглядит следующим образом: от 1 до 5 автомобилей – это мелкие клиенты, от 5 до 20 автомобилей – важные местные клиенты, от 20 до 100 – крупные местные клиенты, свыше 100 – национальные компании. Также, корпоративных клиентов можно

разделить по виду техники: легковой и легкий коммерческий транспорт (автосервис именно для этой категории мы в статье и рассматриваем), грузовики, большегрузные автомобили. Кроме того, важно, какую функцию выполняет автомобиль в компании: приносит основной доход, вспомогательный или, наоборот, несет на себе только расходную часть. В первом случае, по мнению ведущего тренера-консультанта в автобизнесе **Юрия Блинова**, заказчику важнее сроки выполнения ремонтных работ, чем цена, во втором, наоборот.

Компании с крупными автопарками чаще всего обслуживаются в нескольких автосер-

висах, и не только потому, что там оказываются разные услуги. Во-первых, иначе невозможно физически. «Многие автопарки, в основном это классические, имеют собственные слесарные цехи, – рассказывает исполнительный директор ООО «Такси Люкс» **Николай Матвеев**. – Это дешевле, чем обслуживать машины в автосервисе, но даёт одномоментную выгоду. Во-первых, необходимо содержать помещение оборудование, сам персонал. Каждый день мы загоняем на ремонт по 4 машины. Не дай бог, кто-то из специалистов уволится – вся работа встанет. К тому же, хорошего специалиста найти тяжело.

Далеко не каждый автослесарь способен справиться со всеми видами работ. В автосервисе дорожно, но более качественно, есть гарантии». Во-вторых, сами автомобили зачастую слишком разные, как по марке производителя, так и по дате производства. Новые машины находятся на гарантийном обслуживании у дилера. Когда гарантийный срок заканчивается для них ищут другой автосервис. Например, кемеровское «Такси Люкс» приобрело партию автомобилей Лада «Гранта» в компании «Автоград». Когда гарантийный срок обслуживания закончился, их перевели на обслуживание в небольшие автосервисы. Часть автопарка кузбасского регионального отделения Фонда социального страхования обслуживается в ООО «Автоцентр 24». А тендер на обслуживание сравнительно недавно приобретенных автомобилей «Хендай» выиграл небольшой автосервис ООО «Бокс».

Характерно, что, чем крупнее компания, тем сложнее процедура заключения договора с автосервисом. «В нашем автопарке порядка 70 единиц разной техники, которая, по мере надобности, обслуживается на трех автосервисах, – рассказывает начальник автопредприятия одной из угольных компаний Кузбасса. – Процедура подписания договоров у нас довольно сложная. Проводятся конкурсные торги. Документы приходится согласовывать с юридическим и экономическим отделами. Один человек в этом вопросе ничего не решает».

Государственные организации и предприятия находятся в менее выгодном положении, так как существующая система госзакупок на первое место ставит не качество выполнения работ, а их стоимость. «Мы не можем заказать именно тот автосервис, который удобен для нас, – говорит начальник гаража ГУ – Кузбасское региональное отделение Фонда социального страхования РФ **Геннадий Решетников**. – Выигрывает тендер тот, кто предлагает наименьшую цену, а это, обычно, отрицательно сказывается на качестве работ».

Совсем другой подход в малом и среднем бизнесе, который не так сильно зажат рамками, присущими государственным и крупным компаниям. Чаще всего, руководители таких организаций самостоятельно принимают решение, в каком автосервисе будут обслуживаться машины.

**ТРЕБУЮТСЯ ВСЕ УСЛУГИ**  
Основные требования, которые предъявляют корпоративные

клиенты автосервисам, такие же, как и у физических лиц, – это выгодное соотношение цены и качества. Но есть и свои (специфические) условия: индивидуальная цена, скорость выполнения работ, установка только оригинальных запчастей и выполнение только тех работ, которые просит выполнить сам заказчик, а также наличие услуги «подменный автомобиль» и даже дебеторской задолженности.

Полный набор всех требований под силу выполнить далеко не каждому автосервису, особенно мелкому. «Нам, как клиентам, желательно, чтоб один автосервис мог выполнять весь спектр услуг по ремонту автомобилей, начиная от ремонта двигателя, подвески и заканчивая электроникой, кузовными работами, – говорит Геннадий Решетников. – Естественно, предоставить такой набор могут только крупные автосервисы. Но с каждым годом всё больше автосервисов среднего бизнеса уча-

ствуют в тендерах, госзакупках, заключают договоры с корпоративными клиентами. Хотя, они не имеют той базы запасных частей, которая зачастую необходима, а это затягивает сроки ремонта. С крупными автосервисами в этом плане удобнее работать».

«Главное конкурентное преимущество, которое может быть у небольших автосервисов – «гаражей» – это цена самого ремонта, – утверждает директор ООО «Автоцентр 24» **Владимир Поликаров**. – Но, и она зачастую не сильно отличается от той, которую предлагают крупные автосервисы. А вот по стоимости запчастей «гаражи» явно проигрывают. Например, наш сервисный центр является крупным потребителем запасных частей, которые мы закупает у федеральных поставщиков, формируем собственный склад под наиболее необходимые позиции. В результате, клиент получает оригинальную запчасть по более низкой стоимости, чем в розничном магазине. У корпоративных клиентов более жесткие требования по времени нахождения автомобиля в ремонте. Обычно, такие машины эксплуатируются каждый день. Поэтому заказчику хочется, чтобы отремонтировались они быстро. Наличие отдельной службы поиска и покупки запчастей, резерва рабочей силы помогает крупным автосервисам успешно справляться с этой задачей».

По мнению заместителя генерального директора ООО «Хоккайдо» **Вадима Нелюбина**, в данном случае всё зависит от тре-

# для КОМПАНИЙ

бований, которые предъявляет корпоративный клиент. «Есть клиенты, которым нужен минимальный набор услуг (замена масла, незначительный ремонт), с которым легко справиться любой автосервис, – говорит он. – Но, есть компании, эксплуатирующие автомобили постоянно и на дальние расстояния. В этом случае, они выдвигают более высокие требования не только по качеству, но и по срокам ремонта. А с этим может справиться уже либо средний, либо крупный автосервис. Например, чтобы обеспечить наличие всех запасных частей для автомобиля одной марки на складе, необходимо порядка 500 тысяч рублей».

Однако, запчасти – проблема не для всех. ООО «Такси Люкс» (Кемерово) работает по договорам с небольшими автосервисами. «Индивидуальные предприниматели, с которыми мы заключили договоры, наиболее лояльны к своим клиентам, – утверждает Николай Матвеев. – Что касается запасных частей, то сейчас их найти не проблема. Иногда, в целях экономии, самостоятельно покупаем не оригинальные детали».

**ВСЕ ЛИ РАДЫ КОРПОРАТИВНОМУ КЛИЕНТУ?**  
Одна из особенностей работы с корпоративными клиентами заключается в том, что расчёт за оказанные услуги, чаще всего проводится «по безналу». Как

выясняется, с одной стороны, это удобно для обеих сторон. С другой, не все автосервисы стремятся работать по такой форме и иногда даже пытаются избежать её, а, соответственно и работы с корпоративными клиентами.

«Модели корпоративных бизнес процессов строятся по-разному, – поясняет Владимир Поликаров. – Одно дело, когда руководителю говорят: «У меня что-то поломалось. Дайте мне под отчёт денег и в гараже мне все починят». Водителю дают деньги, он отчитывается копией чека. Здесь возникает неконтролируемый процесс. При заключении договора между автосервисом и заказчиком – юридическим лицом прописываются тарифы, нормочасы, сроки исполнения работ, гарантии на работы и запасные части. Кроме того, в этом случае полностью исключается оборот наличных средств. Люди приезжают, им ремонтируют автомобиль и выдают на руки пакет документов. Оплата производится после безличным расчётом на основании этих документов. Таким образом, процедура становится более прозрачной для руководителя».

Плюсы безличного расчёта, по мнению Владимира Поликарова, ещё и в том, что сегодня безличная выручка есть у каждого предприятия, а обналчить её достаточно дорого. Поэтому предприятию проще заплатить за обслуживание автомобиля безналом.

По мнению Вадима Нелюбина, удобной работать с клиентом, который привёз «живые» деньги. «Это исключает бумажную волокиту, – говорит он. – К тому же, есть клиенты, которые хорошо платят, а есть, которые задерживают оплату. Мы имеем опыт работы с предприятиями холдинга «СДС». Например с одним из них, «СДС-Энерго», сложились замечательные отношения. Заранее позвонят, запишутся на ремонт, вовремя оплатят. А вот с другими, к сожалению, не всегда так бывает. Вроде, солидная компания, но мало того, что запросит у нас отсрочку выplat на три месяца, ещё и задержит её, порой на год. Не думаю, что за таким корпоративным клиентом выстраиваются очереди на обслуживание. Если у автосервиса хороший поток клиентов, ему нет смысла наживать себе такую головную боль. Некоторым потенциальным нашим корпоративным клиентам, особенно муниципальным организациям, мы вынуждены отказывать, так как они выдвигают неприемлемые для нас условия. Почему-то некоторые считают, что если у них автопарк в 20 машин, то им обязаны предоставить скидку минимум в 30% от стоимости услуг. Плюс отсрочка на три месяца. А зачем? Цены у нас на уровне средних по городу. Зачем мы будем работать в ущерб себе».

Учитывая, что последние годы на рынке автосервисов падение спроса со стороны физлиц не



наблюдается (например, в «Хоккайдо» наблюдается ежегодный прирост в 20-30%), корпоративным клиентам в этих условиях всё сложнее найти себе исполнителя услуг, полностью отвечающих всем требованиям. А требования продолжают расти. Например, Владимир Поликаров убежден, что сегодня спрос смещается в сто-

рону станций оснащённых более современным дорожным оборудованием. «По мере того, как на дороге становится всё меньше старых не компьютеризированных машин, спрос всё больше будет концентрироваться на станциях, способных выполнять сложные ремонты», – утверждает он.

Максим Москвичкин

## НОВЫЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ В КЕМЕРОВЕ

«Способы усиления живучести бизнеса в эпоху перемен»

ТЕХНОЛОГИИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ОРГАНИЗАЦИИ

Менеджерам, ответственным за развивающиеся процессы в компаниях, и собственникам, решающим проблемы развития организации.

Дата проведения 8-9 сентября 2014 года

Ведущий – бизнесмен, исследователь, автор деловых бестселлеров по концептуальному проектированию и развивающему управлению **Андрей ТЕСЛИНОВ** г. Москва

Хорошие скидки за раннее бронирование мест!



**ФИНАНСОВОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ В EXCEL**

**Цели курса – Сформировать и развить навыки:**  
• комплексного и эффективного использования Excel в практической работе  
• решения прикладных задач из области финансового менеджмента  
• эффективного анализа финансовой отчетности и статистической информации  
• эффективного построения финансовых моделей разного уровня сложности  
• эффективной презентации выводов на основании финансовых моделей

Начало обучения 27 августа 2014 года  
Курс разработан совместно со Школой Бизнеса ДИПОЛЬ г. Саратов г. Кемерово, пр-т. Кузнецкий, 15-201 тел. (3842) 75-25-50, 36-84-91. www.dinkom.ru

## ОСНОВНОЙ ПОСТАВЩИК-КЕМЕРОВО, ООО

- ⇒ Профессиональный ремонт печатного оборудования.
- ⇒ Высокое качество заправки и восстановления картриджа
- ⇒ Замена чипов и сброс счётчиков на принтерах
- ⇒ Поставка расходных материалов и оргтехники

**ТЕРРИТОРИЯ ОБСЛУЖИВАНИЯ:**  
Мы осуществляем выезд во все населённые пункты Кемеровской области. Для корпоративных клиентов специальные предложения.

ул. Веры Волошиной, 416 — 76 офис тел. 8(3842)38-88-97 тел. 8-913-128-65-88 — круглосуточный e-mail: op-kemerovo@mail.ru



Работаем для Вас с 2001г.



**ООО «Автоцентр 24» предлагает корпоративным клиентам обслуживание легкового и коммерческого транспорта:**

- гарантийное и негарантийное ТО;
- кузовной и слесарный ремонт;
- электромеханические работы;
- мойка и полировка кузова;
- шиномонтаж и балансировка;
- установка предпусковых подогревателей.

Обратившись к нам, Вы получите стабильного и надежного партнера, индивидуальное обслуживание, экономии расходов на текущее содержание Вашего автопарка.

Заводская, 45 45-49-99  
E-mail: auto.kem24@mail.ru

НАШЕ ПРЕДПРИЯТИЕ ОБЛАДАЕТ ВСЕЙ НЕОБХОДИМОЙ МАТЕРИАЛЬНОЙ БАЗОЙ, ОСНОВУ КОТОРОЙ СОСТАВЛЯЕТ СОВРЕМЕННОЕ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЕ И ДИАГНОСТИЧЕСКОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, ПОЗВОЛЯЮЩЕЕ ПРОИЗВОДИТЬ РЕМОНТ И ОБСЛУЖИВАНИЕ АВТОМОБИЛЕЙ ЗАКАЗЧИКА НА УРОВНЕ САМЫХ ВЫСОКИХ СТАНДАРТОВ.

## Основные преимущества сотрудничества с нами:

- первоочередная постановка на сервис;
- гарантия на все виды работ;
- собственный склад запасных частей;
- квалифицированный персонал;
- диагностика подвески (бесплатно) при проведении любых работ;
- аккредитация на всех коммерческих и государственных электронных площадках по проведению торгов;
- полный пакет необходимых бухгалтерских документов по факту оказанных услуг.

В случае Вашей заинтересованности готовы ответить на все имеющиеся вопросы по телефону или выехать к Вам для проведения переговоров.

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

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



## ЭЦП для ТОРГОВ

**За 1 час!**

- универсальный ключ для 5 федеральных и более 100 коммерческих площадок
- ключевой носитель RuToken
- правовая база по тематике «Государственный и муниципальный заказы»
- выездная установка
- сервисная поддержка


**ГАРАНТ ЭЛЕКТРОННЫЙ ЭКСПРЕСС**  
т.(3842) 345-936, 345-937 [www.garantexpress.ru](http://www.garantexpress.ru)

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ

## ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «ЛЕКС-ИНФОРМ»

650000, город Кемерово, улица Ноградская, 3, кабинеты 37, 39  
Тел./факс: (3842) 36-78-34, 36-40-25; e-mail: [lexinform@rambler.ru](mailto:lexinform@rambler.ru)

- Представительство в арбитражных судах
- Налоговые споры, кадастровая стоимость
- Оформление земельных отношений
- Узаконивание строений
- Регистрация, реорганизация предприятий
- Ликвидация, банкротство



**avant-partner.ru**  
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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

## ПЕРВЫЙ ФОРУМ ПО МАЛОМУ И СРЕДНЕМУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВУ В КУЗБАССЕ

По инициативе Кемеровского областного отделения «ОПОРА РОССИИ» 11 сентября в Мариинске пройдет Первый форум по малому и среднему предпринимательству в рамках реализации программы «Территория бизнеса – территория жизни».

Главные задачи мероприятия – выработать механизмы эффективного взаимодействия местных органов власти и бизнес-структур, создать условия для дальнейшего развития предпринимательства в районах Кузбасса. Проект реализуется при поддержке Администрации Кемеровской области, Кемеровского регионального отделения Всероссийской политической партии «Единая Россия» и Кемеровского регионального отделения Общероссийской общественной организации «Ассоциация молодых предпринимателей России». Генеральными партнерами выступают Кемеровский филиал ООО «Росгосстрах» и Кемеровское отделение ОАО «Сбербанк России» № 8615.

Региональный предпринимательский форум является одним из мероприятий комплексной программы «Территория бизнеса – территория жизни», утвержденной ОПОРОЙ РОССИИ в 2013 году. Основные цели программы – изменить отношение к малому предпринимательству, обеспечить его развитие не только в экономически благополучных, но и депрессивных регионах России, заинтересовать бизнес-проектами молодежь из разных территорий.

«Только объединив усилия власти и бизнеса, можно найти решение значимых для той или иной территории социально-экономических задач. Руководители муниципалитетов должны понимать: успешная реализация проектов, направленных на повышение качества жизни людей, возможна лишь там, где созданы условия для ведения предпринимательской деятельности. Иными словами, принцип «территория бизнеса – территория жизни» сегодня актуален как никогда: если муниципалитет не привлекает предпринимателей, вряд ли стоит рассчитывать на развитие экономики и социальной сферы данной территории», – считает исполнительный директор Кемеровского областного отделения «ОПОРА РОССИИ» Станислав Черданцев. – Именно поэтому в ходе форума мы обсудим различные механизмы муниципально-частного партнерства, рассмотрим направления дальнейшей работы. Кстати, мероприятие неслучайно проводится в Мариинске: один из старейших городов Кемеровской области известен купеческими традициями, и опыт местных предпринимателей может заинтересовать их коллег из других районов».



**РоссельхозБанк**

## Быстрое решение

Специальное предложение для микробизнеса

Более подробную информацию о продукте можно получить по телефону **(3842)34-52-89** г. Кемерово пр. Советский, 8а

Звонок по России бесплатный  
**8 800 200-02-90 | [www.rshb.ru](http://www.rshb.ru)**