АВАНТ ПАРТНЕР
РЕЙТИНГ

К ЧИТАТЕЛЯМ!

Первый в этом году обзор развития Кузбасса выходит несколько позже обычного. Экономический кризис не мог сказаться и на нашей работе. К тому же события начала года ещё не показали в полном объёме всю глубину этого кризиса и степень его влияния на регион, понадобились дополнительные данные, подведение итогов не только прошедшего года, но и начала года нынешнего, чтобы лучше понять происходящее.

Многие события экономической и политической жизни этого периода прошли под знаком сопротивления кризису и преодоления его последствий. Например, важнейшие законодательные решения на уровне региона, которые были направлены на поддержку экономики Кузбасса, как крупных системообразующих предприятий, так и малого и среднего бизнеса (см.: рубрику ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО). Изменения в областном бюджете 2009 года, которые власти региона вынуждены были вносить уже по ходу его подготовки и после его принятия, отразили сокращение налоговых поступлений в результате экономического спада.

Финансовая сфера нагляднее всего отразила приход кризиса – сократился оборот ипотечного кредитования, увеличилась просрочка по выплате ранее выданных кредитов, уменьшилось число работающих в регионе кредитных учреждений (см.: рубрику РЫНКИ «Банковское сжатие»). В другой отрасли финансовых услуг – в лизинге – кризис затронул практически все работающие компании и направления их деятельности, поставив вопрос о физическом выживании многих из них (см.: «Кузбасский лизинг: от роста к выживанию»). В страховании также началось падение, степень которого представители отрасли не могут ещё оценить в полной мере (см.: «Дорасти до кризиса»).

Интересным и необычным проявлением кризиса (возможно, только в первое время) стало резкое уменьшение количества сделок «слияния-поглощения». Конечно, в угольной отрасли Кузбасса, самой популярной по число продаж и приобретений, с началом кризиса было немало слухов о возможных продажах разных активов, но они пока не подтвердились. Немногочисленные реальные сделки обозреваемого периода были отмечены в основном в сфере потребительского рынка и АПК.

Однако подведение итогов 2008 года, чему традиционно посвящен данный выпуск «АВАНТ-ПАРТНЁР Рейтинга», оставляет и повод для оптимизма в оценке возможного будущего. В частности, при рассмотрении инвестиционной активности в Кузбассе в прошлом году. Она была рекордной и по общему объёму произведённых вложений, и по количеству реализованных/начатых инвестиционных проектов (см.: «Энергетика богатого года»). Таким образом, был сделан, не только, конечно, в прошлом году, но и до этого, неплохой задел на будущее, на время, когда кризис закончится.

Кстати, подготовленные в этот выпуск обзоры таких отраслей кузбасской экономики как телекоммуникации (см. «Связь вопреки кризису»), общественное питание («Отрасль быстрого реагирования»), тех же планов угольных компаний на 2009 год («Виды на уголь») показывают, что развитие не останавливается. Кризис его может затормозить, но никак не остановить.

Главный редактор Игорь ЛАВРЕНКОВ

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

Главный редактор
ИГОРЬ ЛАВРЕНКОВ

Авторы
АЛЕКСАНДРА ФОМИНА
СЕРГЕЙ ВОЛКОВ
КСЕНИЯ СИДОРОВА
ОЛЬГА ЛЕБЕДЕВА
ЮРИЙ ЮДИН

Фото
ФЁДОР БАРАНОВ

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

Ведущий менеджер
ЕКАТЕРИНА БОРМОТОВА
Клиент менеджеры
ТАТЬЯНА БЕЛОУСОВА
ИРИНА МЕЛЬНИКОВА

Корректура
ИРИНА МИНГАЗОВА

Компьютерная верстка
АЛЕКСЕЙ ТЮТИКОВ

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

Отпечатано в
ООО «ИНТ»,
г. Кемерово, пр. Химиков, 43а.

Тираж: 5000 экз.

СОДЕРЖАНИЕ

НЕ КРИЗИСОМ ЕДИНЫМ

Первые три месяца 2009 года, как и ожидалось, стали месяцами принятия первых антикризисных решений власти по управлению бюджетным процессом, поддержки экономики региона и людей, лишившихся работы. 4

КРИЗИС НА СДЕЛКИ НЕ БОГАТ

Казалось бы, начавшийся в конце 2008 года глобальный экономический кризис должен был создать множество предпосылок для передела собственности, как естественного (путём купли-продажи), так и принудительного (через процедуры банкротства) 10

ПЕРЕМЕНА МЕСТ

Кризисное время требует от власти не только изменений в самой политике, но и кадровых перемен. Новое время – новые люди. Видимо, этим можно объяснить практически все персональные изменения, произошедшие за последние месяцы в структуре обладминистрации. 12

ЭНЕРГЕТИКА БОГАТОГО ГОДА

Минувший 2008 год сейчас вспоминают как самый благоприятный по ценовой конъюнктуре и спросу на главные экспортные кузбасские товары – уголь, металл, продукцию химии. 20

ВИДЫ НА УГОЛЬ

Кризис сильно ударил по основным отраслям экономики Кузбасса. Особенно по экспортно-ориентированной промышленности и обслуживающим отраслям. Однако, несмотря на серьезное падение производства в угледобыче, именно в ней, сохранились большие виды на будущее. 32

БАНКОВСКОЕ СЖАТИЕ

Ещё год назад текущий финансовый и экономический кризис называли ипотечным, но уже летом прошлого года стало очевидно, что «под ударом» не только это направление банковской деятельности. 34

ДОРАСТИ ДО КРИЗИСА

В прошлом году, как и другие отрасли, страховой рынок Кузбасса демонстрировал высокие темпы роста. Пока сложно прогнозировать, насколько пострадает страхование в Кемеровской области от финансового кризиса. Ясно только одно – потерь избежать не удастся. 38

КУЗБАССКИЙ ЛИЗИНГ: ОТ РОСТА К ВЫЖИВАНИЮ

Последние несколько лет лизинговые компании каждый год удваивали бизнес. Но разразившийся экономический кризис полностью изменил этот перспективный быстрорастущий рынок. 42

СВЯЗЬ ВОПРЕКИ КРИЗИСУ

Как и в других отраслях, подводя итоги развития телекоммуникационного рынка в прошлом году, необходимо разделять «время до кризиса» с его бурным ростом и «после» – с неопределённостью и урезанными проектами.

48

ТОРГОВЫЙ ПОДЪЕМ

Развитие розничной торговли во все времена было показателем общего социально-экономического движения. Эта отрасль стимулирует производство потребительских товаров, улучшение их качества, выпуск их в привлекательной упаковке.

58

ОТРАСЛЬ БЫСТРОГО РЕАГИРОВАНИЯ

Рынок общественного питания стал одним из первых, пострадавших в период кризиса: как отмечают участники рынка, ещё до его проявления реальным падением доходов клиенты стали аккуратнее с тратами «не первой необходимости».

66

«ЗИМА ТРЕВОГИ НАШЕЙ ПОЗАДИ...»

Очередное обозрение культурной жизни города Кемерова и его окрестностей мы решили преподнести на этот раз не в форме летописи, а в форме рейтинга: так события, которые нам представляются самыми любопытными или значительными, меньше будут сливаться с фоном.

69

ЛИНК
Общество с ограниченной ответственностью

650036 г. Кемерово, ул. Терешковой, 41
тел. (3842) 31-29-78, 33-40-53, 31-62-58.
т/ф. 31-29-66
www.Link42.ru
Link_kemerovo@mail.ru
Link-kemerovo@yandex.ru

■ ФИЛЬТРЫ
(для очистки топлива, масла, воздуха для гидравлических систем на горно-транспортную технику производство Россия, США, Англия, Германия, Италия)

■ ФИЛЬТРЫ SEPAR
и фильтрующие элементы

■ РЕМОНТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ HENKEL на основе материалов Loctite

■ MOL LUBRICANTS
автомасла и смазочные материалы

На складе в городе Кемерово и под заказ

SEPAR FILTER
LOCTITE
Teroson
MOL

MITSUBISHI FORKLIFT TRUCKS
DAEWOO
HYUNDAI

НЕ КРИЗИСОМ ЕДИНЫМ

Первые три месяца 2009 года, как и ожидалось, стали месяцами принятия первых антикризисных решений власти по управлению бюджетным процессом, поддержки экономики региона и людей, лишившихся работы. Эффективность этих решений ещё предстоит оценить. Пока же на первый план выходит оперативность принятия решений.

Напомним, в конце прошлого года, депутаты облсовета приняли ряд законов, дающих право предприятиям 25 перерабатывающим отраслям экономики на различные льготы – от отсрочки по налогам и налоговых кредитов до госгарантий по банковским кредитам и субсидирования процентной ставки по ним. В январе заместитель губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов озвучил и другие возможные способы поддержки бизнеса, в том числе, нефинансовые. Областная власть пообещала содействие в получении кредитов (представители банков участвуют в работе специального антикризисного штаба), госзаказ, помощь в сокращении дебиторской задолженности, прохождении согласительных процедур при реализации инвестпроектов и реконструкции объектов, в организации сбыта продукции за пределами Кузбасса.

Администрация Кемеровской области подготовила и обнародовала список предприятий-претендентов на такую поддержку. По примеру (и указанию) правительства РФ она составила перечень крупных предприятий, которым в первую очередь, по мнению власти, и стоит помогать. В список попали 121 предприятие угольной, горнодобывающей промышленности, металлургии, машиностроения, пищевой промышленности и агропрома, стройиндустрии, строительства, химии и нефтехимии, торговли и дорожного хозяйства. Некоторые предприятия, такие как ООО «Юргинский машзавод», область сначала рекомендовала для включения в правительственный список, но безуспешно. Сам же подход к составлению областного перечня, по словам Дмитрия Исламова, был такой же, как у правительства РФ. В список вносились образующие экономику региона предприятия: их важность определялась количеством занятых и степенью влияния на ситуацию в области в целом и в отдельных городах в частности. Понятно, что естественным желанием власти было включение в этот перечень «непроходных» на федеральном уровне предприятий. Таких, как «Юрмаш» или предприятия холдинга «Сибирский деловой союз» (компания в целом не вошла в правительственный список, но по отдельности шахты, разрезы и машиностроительные предприятия холдинга были включены в областной перечень).

Но если подобные списки составлялись по всем регионам, то, как отметил Дмитрий Исламов, ещё один перечень предприятий решилась сформировать только Кемеровская область. Это так называемые точки опоры экономики – в основном, предприятия малого и среднего бизнеса, где возможно создание новых рабочих мест, внедрение инновационных технологий, расширение сбыта продукции. Предприятия в этот перечень отбирались уже не «по факту», а после бесед выездной комиссии с руководством этих компаний, потому что одним из важнейших критериев для отбора было качество менеджмента. В феврале в списке было свыше 30 предприятий, а в конце марта – более 60. Все эти компании, как и участники «большого списка», тоже были названы претендентами на особое участие властей в их судьбе. Единственное условие для тех и других – сохранение рабочих мест.

Дмитрий Исламов сообщил, что в список предприятий, которым стоит помогать, попало 121 предприятие

Это было в самом начале года, но в феврале-марте стало ясно, что в нынешних условиях областные власти готовы идти и на то, чтобы помогать бизнесу деньгами напрямую. Хотя бы в качестве исключения. Всё потому, что собственных доходов в бюджете становилось все меньше. А перспектива в виде масштабного запуска в области инновационных проектов (в феврале о необходимости этого вновь говорили на совместном заседании президиума Сибирского отделения Российской академии наук (СО РАН) и коллегии обладминистрации) – не близкая. Всё это и заставляло пересматривать уже и бюджетные траты.

ЦЕНА МИЛЛИОНОВ

Самые ожидаемые меры поддержки от области – госгарантии и субсидирование процентных ставок по кредитам (ожидаемые, потому что такая система уже отработана в области, прежде всего со строительными компаниями) в январе ещё ждали своего часа. Так по решению коллегии обладминистрации главному финансовому управлению совместно с департаментом строительства до 1 июля поручено проработать вопрос о предоставлении госгарантии по кредитам АСО «Промстрой» и ЗАО «СК «Южкузбасстрой» на 300 млн рублей для каждой компании. Как пояснил замгубернатора по строительству Евгений Буймов, в случае с «Промстроем» речь идёт о перспективном освоении Лесной Поляны, а «Южкузбасстрою» нужен кредит для продолжения строительства микрорайона «Новый город» в Новокузнецке. Помощь области этим компаниям пока ограничивалась соглашением с «Южкузбасстроем» о приобретении областью части построенных компанией квартир. Господдержкой, видимо, можно было считать и передачу этой структуре подряда на строительство перинатального центра в Кемерове: объект финансируется за счёт федерального и областного бюджетов. Что же до «Промстроя», то, по словам президента АСО Бориса Горобцова, пока вопрос о привлечении кредитов не является для компании критичным: «Речь идёт о перспективной застройке, пока ресурсов хватает». Впрочем, «Промстрой» и без того не обделён вниманием. Федеральные и областные средства выделяются на достройку до-

роги до Лесной Поляны, в силе и госгарантии по ранее выданным кредитам для компаний ассоциации.

А для стимулирования спроса на жильё областной Совет народных депутатов санкционировал в феврале предоставление традиционного кредита Фонду развития жилищного строительства Кемеровской области на организацию и выдачу долгосрочных жилищных займов и безвозмездных субсидий на строительство и приобретение жилья. Сумма кредита составила 288 млн рублей на срок до 20 лет под 0,5% годовых с обеспечением возврата кредита в виде залога ценных бумаг. Одновременно были выданы и гарантии строительной компании «Южкузбасспстрой», точнее, аффилированному с ней ООО «Форум» с суммой гарантирования кредита 480 млн рублей. Средства должны пойти на строительство жилых домов как раз в кварталах 45 и 46 Новокузнецка (микрорайон «Новый город»).

Самым заметным, не по сумме, а, скорее, по факту выдачи, стал кредит для ООО «Юргинский машзавод». В январе облсовет санкционировал выделение предприятию, которое к этому времени уже было включено в областной список системообразующих предприятий, бюджетного кредита в размере 50 млн рублей под залог оборудования и товарно-материальных ценностей, находящихся на балансе завода. Представлявший депутатам решение коллегии обладминистрации о выделении кредита замначальника департамента промышленности и энергетики Юрий Ударцев сообщил, что у предприятия в начале года возникли серьёзные сложности в формировании заказов на 2009 год – в январе объём заказов оценивался в одну треть от уровня прошлого года. На бюджетные средства можно произвести два проходческих комбайна для угольной компании «Заречная» (как и «Юрмаш» она входит в МПО «Кузбасс»). Аргументы в пользу кредита, по словам Юрия Ударцева, – это возможность неоднократного оборота денег (кредит до декабря 2010 года), но главное – так в области будет создан прецедент для завода, который претендует и на федеральную поддержку. В этот момент, по данным Юрия Ударцева, областная администрация уже направила в правительство документы на госпомощь (кредиты или субсидирование процентной ставки) в сумме 6 млрд рублей.

Депутаты не особенно дискутировали по этому поводу. Только Александр Микельсон, зампредседателя облсовета, председатель комитета по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов, высказался за целесообразность принятия других мер господдержки, например, субсидирование процентных ставок по банковским кредитам для предприятий. По его мнению, это будут меньшие «потери» для областного бюджета. Ведь прямой бюджетный кредит, да ещё под льготный процент («Юрмашу» средства достались под 6,5% годовых), во время бюджетных проблем не очень выгодны области. Хотя и Александр Микельсон в итоге поддержал это решение.

Уже в марте председатель совета директоров МПО «Кузбасс» Александр Стариков заявил, что, несмотря на то, что 50 млн рублей для «Юрмаша» – сумма незначительная (для функционирования предприятия необходим портфель заказов минимум в 3 млрд рублей), её выделение позволило выпустить проходческие комбайны. И теперь завод имеет в арсенале всю линейку горно-шахтного оборудования. В целом же, как отметил Александр Стариков, по итогам первого квартала завод смог договориться с рядом угольных компаний Кузбасса о производстве оборудования в целом примерно на 2,5 млрд рублей.

Александр Микельсон высказался за принятие других мер господдержки предприятий помимо прямых бюджетных кредитов

ЕСЛИ ЗАКРЫВАТЬ, ТО ПО ПРАВИЛАМ

Поддержав или, по крайней мере, подготовив почву для поддержки предприятий, областные власти в январе придумали и способ защиты от возможных самых негативных кризисных последствий – закрытий промпредприятий. На январской сессии депутаты облсовета приняли разработанный департаментом природных ресурсов и экологии Кемеровской области и комитетов по вопросам аграрной политики, землепользования и экологии Совета народных депутатов закон «Об устранении негативного воздействия хозяйственной деятельности предприятий на окружающую среду при их ликвидации». Согласно этому закону, предприятия, решившие закрыть своё производство, будут обязаны восстановить природную среду, которой нанесли ущерб в период своей деятельности.

Естественно, федеральное законодательство требует, например, восстановления нарушенных земель и проведения других природоохранных мероприятий при закрытии предприятий. Но на практике эти требования, как заявила начальник областного департамента природных ресурсов и экологии Нина Вашлаева, не всегда выполняются. Число брошенных производственных площадок, шламонакопителей и горящих отвалов продолжает увеличиваться. Причина тому – несовершенство правовых отношений, которые просто не учитывают экологический фактор. Новый законопроект предлагает создать правовые нормы, обязывающие предприятие в период своей ликвидации восстановить нарушенные компоненты природной среды.

Региональный закон фактически предполагает легализацию работы местных властей в случае закрытия промышленных объектов. Но если раньше областные власти, в основном за счёт политических рычагов, пытались влиять на собственников, то теперь такая работа будет регламентирована. Для реализации закона будет создана комиссия под руководством губернатора. В неё также войдут уполномоченные представители органов государственной власти Кемеровской области с приглашением представителей федеральных структур. Она будет работать в тесном сотрудничестве с налоговой инспекцией, которая в первую очередь рассмотрит все поступающие сведения о закрывающихся предприятиях. Затем комиссия оценит нанесённый предприятием экологический ущерб на своём участке и меры по его ликвидации. В частности, будет рассматриваться возможность использования зданий и сооружений ликвидируемого предприятия под иное производство либо использование земельного участка после его реабилитации для других целей в соответствии с планами развития территорий муниципальных образований.

«Мы хотим, чтобы после своего закрытия предприятие не становилось памятником бесхозяйственности, а чтобы его можно было привести в порядок – что-то убрать, переоборудовать и использовать под ведение другой дея-

тельности», – пояснила Нина Вашлаева. Как пример начальник департамента назвала анилинокрасочный завод в Кемерове. Несмотря на то, что предприятие давно закрыто, на его территории остаются опасные для человека отходы. Более того, часть отходов находится на берегу главной водной артерии Кузбасса – реки Томи. Подобная проблема остаётся и после закрытия Беловского цинкового завода. Несмотря на предпринятые попытки новых собственни-

По мнению Николая Шатилова, закон «Об устранении негативного воздействия хозяйственной деятельности предприятий на окружающую среду при их ликвидации» может стать препятствием для тех, кто захочет закрыть производство

ков обезопасить горожан от вредного воздействия брошенных отходов, проблема загрязнения территории не решена. Почва на территории завода и в радиусе 1 км загрязнена тяжёлыми металлами (цинком, свинцом и кадмием) со значительным превышением предельно допустимых концентраций.

Впрочем, спикер областного парламента Николай Шатилов предпочёл говорить не о старых предприятиях, а о тех производствах, которые могут быть закрыты из-за кризиса. По его мнению, новый закон может стать серьёзным препятствием для тех, кто захочет сейчас закрыть производство: «Где-то обоснованно, где-то необоснованно пытаются принять решение о закрытии предприятий. Закон говорит, хотите закрыть предприятия, значит через полгода, фигурально выражаясь, на этом месте должна быть зелёная травка. Вред экологии нанесли – устраните. Когда всё посчитают, будет понятно, что выгодней – закрыть или продолжать эксплуатировать это предприятие», – пояснил Николай Шатилов.

Не исключено, что закон опробуют уже совсем скоро. В конце февраля компания «Русал» объявила о решении в этом году закрыть первую площадку Новокузнецкого алюминиевого завода.

БЮДЖЕТНЫЕ ПЕРЕМЕНЫ

Областной бюджет, собственно как и предсказывал Николай Шатилов в конце прошлого года, пересматривался в «ручном режиме» каждый месяц. При этом до сих пор депутатам, а лучше сказать, обеим властям Кузбасса (исполнительной и законодательной) пока удалось избежать сокращения объявленных защищёнными статьями бюджета – всех социальных трат области и зарплат, за исключением выплат самим чиновникам. Больше того, власти пошли на повышение некоторых социальных выплат. Так с этого года кузбасские медики, имеющие почётные звания «Народный врач СССР», «Заслуженный врач РСФСР», заслуженного врача союзных республик, входивших в состав СССР, «Заслуженный врач Российской Федерации», «Заслуженный работник здравоохранения Российской Федерации» (таковых в регионе более 200 человек) получат прибавку к своему ежемесячному пособию. Если до сих пор им платили 345 рублей, то уже с января эта сумма выросла до 700 рублей. А для детей, страдающих онкологическими заболеваниями, увеличится сумма, расходуемая на их дополнительное питание (детям выдаются фрукты, шоколад, сгущённое молоко и другие продукты) – с 300 до 550 рублей.

Формально всё это время увеличивается и доходная часть бюджета области на 2009 год в целом. Так в январе доходы выросли по сравнению ранее принятыми более, чем на 1,7 млрд рублей (подробнее об изменении бюджетных параметров см. таблицу). Как сообщил Александр Микельсон, «примерно 55% получает ЖКХ и оставшаяся часть – это строительство». При этом доходы бюджетов на 2010 и 2011 годы уменьшены на 1,3 млрд рублей и на 476 млн рублей соответственно. Эти изменения – отражение предусматриваемой Государственной корпорацией «Фонд содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства» передвижкой средств на капитальный ремонт многоквартирных домов и переселение граждан из аварийного жилищного фонда с 2010 и 2011 годов на 2009 год. Соответственно, расходы областного бюджета на эти цели в связи со снижением бюджетной доли с 39,5% до 9,86% в 2009 году уменьшены на 138,3 млн рублей, на 2010 год – на 423 млн рублей, на 2011 год – на 246 млн рублей.

Что до расходов (они были увеличены на такую же сумму, как доходы), то кроме «жилищных» трат выделялись, наверное, только две статьи расходов бюджета-2009 – занятость и межбюджетные субсидии. На 55,8 млн рублей увеличены бюджетные ассигнования департамента труда и занятости Кемеровской области для реализации региональной адресной программы «Дополнительные мероприятия по содействию занятости населения, направленные на снижение напряжённости на рынке труда Кемеровской области, на 2009 год». Как известно, формирование такой программы было условием выделения в регион дополнительных средств на эти цели. Были увеличены и расходы на предоставление межбюджетных субсидий бюджетам муниципальных районов (городских округов) на 82,5 млн рублей.

Но уже в феврале области не удалось избежать реального бюджетного сжатия, о котором, как отметил заместитель губернатора – начальник главного финансового управления Сергей Ващенко, пока можно было судить только по сокращению размера дефицита бюджета с 13,5 до 13% от суммы собственных доходов бюджета. Второй с начала года пересмотр параметров областного бюджета он назвал оперативной реакцией на экономиче-

Изменяя бюджет, «власть», по словам Сергея Ващенко, «начала с себя» – на 150 млн рублей снизив затраты на госуправление, в том числе за счёт уменьшения зарплат

скую ситуацию, которая выразилась в перераспределении ресурсов. Доходы бюджета вновь были увеличены (на 251 млн рублей) и снова за счёт дополнительных межбюджетных трансфертов из федерального центра (на

Таблица 1 : Изменение областного бюджета на 2009 год и плановый период 2010 и 2011 годов (млн рублей)

	2009 год			2010 год			2011 год		
	утвержд.	изм. янв.	изм. фев.	утвержд.	изм. янв.	изм. фев.	утвержд.	изм. янв.	изм. фев.
ДОХОДЫ									
Налог на прибыль организаций	15642,7			16737,7			17875,9		
Налог на доходы физических лиц	13602,1			15226,6			17536,6		
Акцизы	3608,4			3876,5			4201,7		
Налог на совокупный доход	1147,8			1242,7			1341,3		
Налог на имущество организаций	4766,5			5317,5			6024,3		
Транспортный налог с организаций	297,5			312,4			328		
Транспортный налог с физических лиц	507,7			533,1			559,7		
Налог на игорный бизнес	100,7								
Налог на добычу полезных ископаемых	2699			3189,4			3625,5		
Государственная пошлина	9,4			9,4			9,4		
Задолженность по отмененым налогам	1,9			0,5			0,2		
Доходы от используемого имущества	854,1			930,3			1013,7		
Платежи пользоват. природными ресурсами	455,7			489,5			525,9		
Доходы от оказания платных услуг	1308,8			1401,2			1524,3		
Доходы от продажи материальных активов	903,8			101,4			49,6		
Административные платежи и сборы	4,9			5			5,1		
Штрафы, санкции, возмещение ущерба	37,5			33,5			31,1		
Прочие неналоговые доходы	2			2			2		
Налоговые и неналоговые доходы	45951,3			49409,4			54655,1		
Безвозмездные поступления	21068,3	1761,9	251	16783,2	-1285,9	0,3	7819,7	-476	0,4
Итого доходов	**67019,6**	**1761,9**	**251**	**66192,6**	**-1285,9**	**0,3**	**62474,8**	**-476**	**0,4**
РАСХОДЫ									
Общегосударственные	3259,6		-100,6	3327,4		3,2	3372,5		3,1
законодательные органы	73		-4,5	74			75,1		
исполнительные органы	310,3		-21,8	312,3			312,9		
судебная система	205,8		-11,1	181,8			185,9		
финансовые, налоговые органы	505,1		-50,8	511,2		0,1	518,8		0,1
проведение выборов и референдумов	25,3		1,8	25,4			25,6		
обслуживание государственного долга	372,1			393,6			404		
резервный фонд	600			600			600		
другие общегосударственные вопросы	1165,9		-10,5	1226,9		3	1247,9		3
Правоохранительная деятельность	2861,9		-4,6	3196,2			3144,7		
Национальная экономика в т.ч.:	7118,4	55,8	-78,1	6083,3		-9,5	6203,8		
сельское хозяйство	1102,6		-118,2	1209,1			1246,8		
транспорт	613,2		20,2	670,1			734,4		
дорожное хозяйство	3599,4		-102	2467,5			2612,9		
Жилищно-коммунальное хозяйство	207,4	268,6	-53,2	222,4			222,2		
Охрана окружающей среды	61,3		-3,8	60,5			63,5		
Образование	4004		-70,3	4082,8			4308,1		
Культура, кино, СМИ	660,6		-29,3	687,3			691,7		
Здравоохранение и спорт	6222,9		142,9	5966			5773,4		
Социальная политика	3007,1		317,8	2962		6,1	3054		6,3
Межбюджетные трансферты	45807,4	1437,5	-109,,9	44337,2	-1709	38,1	39186,5	-722,1	28,5
Условно утвержденные расходы				1839,1	423,1	-37,6	3614,2	246,1	-37,5
Итого расходов	**73210,7**	**1761,9**	**10,8**	**72764,1**	**-1285,9**	**0,3**	**69634,6**	**-476**	**0,4**
Дефицит (-), профицит (+)	**-6191**		**-240,2**	**-6571,5**			**-7159,8**		
Источники финансирования дефицита									
кредиты, полученные в валюте РФ	5935,5		-606,2	6430,8			7159,8		
иные источники	253,5		-98	140,6					
Изменение остатков	2,1		464						

Источник: Совет народных депутатов Кемеровской области

этот раз на лекарственное обеспечение). А вот расходы выросли всего на 10,8 млн рублей. По словам Сергея Ващенко, «власть начала с себя» – на 150 млн рублей снижены затраты на госуправление, в том числе за счёт уменьшения зарплат – на 123,4 млн рублей. Сокращены также затраты на капитальный ремонт госучреждений и на покупку оборудования для бюджетных организаций. Кроме того, сократилось финансирование долгосрочных целевых программ на 57,18 млн рублей. В числе тех, чей бюджет на 2009 год был уменьшен, – программы «Чистая вода» (на 74 млн рублей), «Господдержка агропромышленного комплекса» (на 12 млн рублей), «Экология и природные ресурсы» (на 12,4 млн рублей), «Развитие системы образования и повышения уровня потребности в образовании населения Кемеровской области» (на 33,5 млн рублей), «Создание системы поддержки принятия и исполнения управленческих решений в Кемеровской области» (на 1,7 млн рублей),«Социально-экономическое развитие наций и народностей в Кемеровской области» (на 0,2 млн рублей).

Сергей Ващенко пояснил, что единственное в бюджете, за что можно реально порадоваться, так это увеличение финансирования мероприятий по поддержке малого бизнеса на 38 млн рублей. Эти средства пойдут на создание гарантийного фонда для банковского кредитования малых предприятий. Сокращение же бюджетного дефицита, как подчеркнул начальник главного финуправления, особенно важно в условиях «дороговизны ресурсов». И это уменьшение дефицита может быть не последним, как собственно и пересмотр параметров расходов. Несмотря на то, к началу марта, по его оценке, сбор собственных доходов регионального бюджета шёл в прогнозируемом режиме – на 30% меньше, чем в 2008 году. «Но всё меняется», – отметил Сергей Ващенко.

О ЛОМЕ И СНЕГОХОДАХ

В череде решений непростого времени (по выражению Николая Шатилова, «я не говорю, кризиса») депутаты нового состава облсовета «отличились» одним законом, вызвавшим протест областной прокуратуры – «О запрете деятельности по приёму лома и отходов цветных металлов». Он был принят в последние дни прошлого года, и в нём всего две статьи. Первая гласит: «Запретить на территории Кемеровской области деятельность по приёму лома и отходов цветных металлов». Вторая – о введении закона в действие с 31 декабря 2008 года. Этот небольшой текст наделал перед Новым годом шума в пунктах приёма цветмета, которых с 2009 года просто не должно было быть. Инициатор закона Владимир Волчек, председатель комитета по вопросам государственного устройства, местного самоуправления и правоохранительной деятельности облсовета, предпочитал не связывать документ с кризисом: «Я шёл от жизни. За 2007 и неполный 2008 годы в области было зарегистрировано 2219 случаев кражи металла на сумму свыше 31 млн рублей. Причём предметом посягательств является не только имущество граждан, но элементы инженерных сооружений, кабель. От этого страдают как простые граждане, так и предприниматели, и производство. Я предложил запретить приём лома цветного металла, потому что от краж именно цветмета страдают не только предприятия, но и обычные люди».

Впрочем, он не отрицал, что по времени закон можно считать своеобразной антикризисной мерой: «Нормальный человек, даже лишившись работы, воровать не пойдёт. А есть и те, кто за новогодние праздники мог в конец очистить дачные посёлки, жителей сельской местности. Надо было сделать так, чтобы нести лом было некуда. Эти сдатчики не поедут же в Красноярский край или Новосибирскую область». Закон, как признавался Николай Шатилов с самого начала, неоднозначный – депутаты «зашли» на территорию федеральных полномочий, хотя экспертно-правовое управление облсовета изначально и посчитало, что закон имеет право на жизнь. «Конечно, закон воспринимался неоднозначно, – говорил Владимир Волчек. – Здесь задеты различные сферы. Во-первых, интересы тех, кто занимается скупкой, тех, кто занимается сбором металла, включая и хищения. Я имею в виду и легальный, и нелегальный бизнес. Ведь, к сожалению, даже представители фирм, которые имеют лицензии, тоже принимают металл, который они не должны принимать». Депутаты, впрочем, остановились на том, что законность или незаконность может определить только суд по представлению прокуратуры. А пока документ вступил в действие, и легальный бизнес начали проверять правоохранительные органы.

По оценке Владимира Волчека, закон о запрете сбора цветмета задел интересы и легального бизнеса, и нелегальных сборщиков

Прокуратура не заставила себя ждать. Уже в январе она представила протест, потребовав его отмены, как противоречащего Конституции РФ, гарантирующей единство экономического пространства в России, свободу перемещения товаров, поддержку конкуренции. При этом, по мнению прокуратуры, только федеральным законодательством – законом «Об отходах производства и потребления» – можно определить, есть ли основания для ограничения этой деятельности. Формально из-за того, что протест поступил в облсовет поздно и соответствующий комитет его не рассмотрел перед сессией, решение вопроса было отложено. Николай Шатилов тогда сказал, что рассматриваются оба варианта развития событий – удовлетворение протеста прокурора или отстаивание своей позиции через суд. В феврале депутаты выбрали первый.

Как сказано в пояснительной записке к постановлению облсовета о принятии закона «О признании утратившим силу Закона Кемеровской области «О запрете деятельности по приёму лома и отходов цветных металлов», подписанной Владимиром Волчеком, «сознавая существующее противоречие категории защиты прав и свобод человека и гражданина, включающей в себя, с одной стороны, основополагающее право человека на неприкосновенность его имущества и защиту его от преступных посягательств, с другой стороны, существующее право гражданина на свободное использование своих способностей и имущества для предпринимательской и иной не запрещённой законом экономической деятельности, считаем возможным согласиться с требованием прокурора об отмене закона».

Примечательно, что облсовету не пришлось за два месяца действия закона иметь дело непосредственно с компаниями по приёму и сбора лома (по данным прокуратуры, в первом полугодии 2008 года на территории области деятельность в сфере обращения цветных металлов на основании лицензии осуществляли 34 предприятия), которые, к слову, обсуждали возможность обращения в прокуратуру. Возможно, это связано с тем, что именно в этот период на рынке наблюдалось затишье: цены на лом сильно снизились, как и объёмы поставок лома на металлургические предприятия из-за сокращения объёма производства в отрасли.

А вот по другому вопросу властям, судя по всему, придётся иметь дело с реальным бизнесом. И, наверное, они сделают это даже не без удовольствия. Депутаты, съездив в феврале в Горную Шорию, озаботились перемещениями там людей на снегоходах. Выяснилось, что в области зарегистрировано 2 тысячи снегоходов, и ездят на них в регионе совершенно свободно, что, по мнению депутатов, «особо проблемно для таких территорий как Шорский национальный парк». К обсуждению этого вопроса в облсовет были приглашены все заинтересованные стороны – компании по продаже снегоходов, чиновники, отвечающие за сохранность природных ресурсов и животного мира, представители федеральных ведомств. Дискуссия пошла по двум направлениям. Во-первых, как сделать так, чтобы охотники на снегоходах не губили животных и природу. Во-вторых, какую экономическую выгоду можно получить, если регламентировать передвижения снегоходов. Как пример депутатам привели схему, действующую в Канаде, где выдаётся специальное разрешение на эксплуатацию снегоходов, причём ездить на этой технике можно только по специальным трассам. Схема эта приносит солидные деньги на содержание и создание этих трасс. Николай Шатилов, сам поклонник езды на снегоходах, да к тому же инициатор дискуссии, особо подчёркивал, что снегоходное дело может быть полезно с точки зрения развития туризма в Горной Шории. Так что с принятием закона «О развитии снегоходного туризма в Кемеровской области» депутаты затягивать не стали (законопроект в первом чтении был принят в марте). Юрий Емельянов, председатель комитета облсовета по вопросам туризма, спорта и молодёжной политики пояснил название закона тем, что пока законодатели решили сделать цивилизованной езду на снегоходах в туристических зонах.

«Изначальный посыл был дан неправильный. Говорили, давайте всё прекратим, потому что убивают животных, и разрешим ездить только вдоль автомобильных трасс на расстоянии 50 м. Мы сразу сказали, что этого нельзя допускать. Потому что это нарушение прав – нельзя будет собственность (снегоходы – «А-П») использовать. Есть Конституция, федеральное законодательство. Мы говорим сейчас про другое. Я – сторонник того, что сейчас нельзя ничего запрещать. Надо показать людям, что есть другая организация снегоходного движения. То есть, организована трасса, где стоят знаки, где можно приехать с семьёй покататься без проблем. Интерес к этому есть сейчас у бизнеса, который занимается развитием Горной Шории или Таная, например. Там будут первые трассы», – отметил Юрий Емельянов. А какими быть этими трассами, согласно законопроекту, должна решить администрация области.

КРИЗИС НА СДЕЛКИ НЕ БОГАТ

Казалось бы, начавшийся в конце 2008 года глобальный экономический кризис должен был создать множество предпосылок для передела собственности, как естественного (путём купли-продажи), так и принудительного (через процедуры банкротства). Однако таких сделок оказалось неожиданно мало, и далеко не все они стали результатом кризиса. Разве что распродажа недвижимости компании «АЛПИ», находящейся в глубоком кризисе с осени прошлого года. Пока не проявились признаки того, что крупнейшие компании Кузбасса будут обанкрочены. Для сравнения: в предыдущий кризис 1998 года, хотя он был сугубо российским, через банкротство прошли все крупнейшие промышленные предприятия региона. Такие как ОАО «Кузбассэнерго», ОАО «Азот», ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод», ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат», ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат», угольная компания «Прокопьевскуголь» и многие другие. Возможно, банкротства, вал которых прогнозировали в начале года представители милиции и налогового органа, ещё начнутся.

С «АЛПИ» НА «ПОЛЯНУ»

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

Уже 25 марта в абаканском торговом центре открылся гипермаркет «Поляна» (16-й по счёту в «Системе РегионМарт») общей площадью 7,7 тыс. кв. м (торговая – 5810 кв. м).

А вывеска на торговом центре сменилась с «АЛПИ» на «Калину» (эту сеть торговых центров развивает ККИ). В середине апреля смена вывески и открытие ещё одной «Поляны» (на этот раз максимаркета площадью 4,8 тыс. кв. м) прошло в Киселёвске. В конце апреля был запущен гипермаркет в Новосибирске, а в начале мая – в Юрге. Общие затраты на ребрендинг, покупку нового оборудования составили 130 млн рублей на все новые магазины, которые стали якорными арендаторами торговых центров. По словам директора по управлению региональными проектами ООО «КузбассКапиталИнвест» Руслана Чернова, с другими арендаторами в основном удалось сохранить отношения.

Не исключено, что ККИ, и, естественно, «Система РегионМарт» продолжат расширять свой бизнес. Например, за счёт бывших объектов «АЛПИ», переданных за долги структуре Сбербанка – «Сбербанк-капитал». Только в Кузбассе Сбербанк выставил на продажу 10 гипермаркетов, магазинов и объектов недвижимости «АЛПИ». Все эти объекты, общей площадью почти 123 тыс. кв. м, по словам вице-президента АЛПИ Андрея Граванова, как и магазины в других сибирских регионах, хоть и были переданы «Сбербанк-капиталу», но «АЛПИ» продолжало ими управлять. В том числе привлечённое «АЛПИ» ООО «Нью-Брокеридж» по-прежнему являлось управляющей компанией самого крупного в Кузбассе кемеровского ТРК «Лапландия». Оценить возможные цену и сроки продажи объектов Андрей Граванов не решился. По оценкам же «Нью-Брокеридж», цена за «Лапландию» (68,6 тыс. кв. м) может находиться в пределах 2,5-3 млрд рублей. Такую цену сейчас, как заявил представитель «Нью-Брокеридж», вряд ли кто «потянет». Зато привлечение профессиональной компании для управления эти-

ми объектами было бы логичным шагом для Сбербанка. И шаг этот был сделан. В частности, переговоры на эту тему шли и с «КузбассКапиталИнвестом». Но пока, по сведениям Руслана Чернова, они ничем не закончились.

Возможно какие-то перемены на рынке торговой недвижимостью, а соответственно и в торговом секторе могут произойти и в связи с ожидаемой сделкой по продаже торговой сети «Холидей Классик» крупнейшему российскому ритейлеру X5 Retail Group. Ведь нельзя исключать, что за сделкой (если она действительно состоится) может последовать реструктуризация активов «Холидея» в том числе в Кузбассе, где сеть представлена магазинами «Кора», «Червонец» и гипермаркетами «Палата».

С покупкой хозяйств, «Славино» получает собственную зерновую базу для производства кормов

СОКРАЩЕНИЕ СЕЛА

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

«А-Мега Холдинг» пошёл на эту сделку, в частности, потому, что «владельцы компании, которые одними из первых в регионе начали заниматься не только углём, но и селом, сейчас в большей степени заняты своим главным проектом – строительством нефтеперерабатывающего завода в Яе», отметил собеседник «Авант-ПАРТНЕРа». «Вперёд» и «Казанковское» – это около 7 тыс. га пашни и более 2 тыс. фуражных коров. В самом же «Славино» до этого было стадо в 1 тыс. коров, небольшие земельные угодия, а также свинокомплекс на 17 тыс. голов. С покупкой хозяйств, как пояснили в руководстве «Славино», предприятие получает собственную зерновую базу для производства кормов для свиней («Славино» намерено увеличивать поголовье) и расширяет свои возможности по производству молока. В «А-Мега Холдинге» добавили, что по договорённости сторон молоко из проданных хозяйств, как и ранее, будет отправляться на переработку на Киселёвский гормолзавод, который по-прежнему входит в состав холдинга.

ПРИОБРЕТЕНИЕ МЕДСТРАХОВАНИЯ

В начале марта стало известно, что ООО «Страховая компания «Бивита» (Белово, входит в страховую группу «БАСК») приобрело 32,6% долей в кемеровском ООО «Страховая медицинская организация «ЖСО-Медицина», специализирующейся на медицинском страховании. Как пояснила зам гендиректора «Бивиты» Ольга Бутковская, приобретение сделано для продвижения на страховом рынке Кузбасса в комплексе добровольного медицинского страхования, которым занимается «Бивита», и обязательного медицинского страхования (ОМС).

Две компании, по её словам, планируют совместную работу в этом направлении. Параметры сделки она не раскрыла, но сообщила, что до конца года группа «БАСК» планирует довести свою долю в уставном капитале «ЖСО-Медицина» до контрольной.

По данным территориального фонда ОМС Кемеровской области, на региональном рынке ОМС действует 7 страховых компаний, среди которых «ЖСО-Медицина» занимает второе место с долей на начало 2009 года в 4,3%.

ПЕРЕМЕНА МЕСТ

Кризисное время требует от власти не только изменений в самой политике, но и кадровых перемен. Новое время – новые люди. Видимо, этим можно объяснить практически все персональные изменения, произошедшие за последние месяцы в структуре обладминистрации. По крайней мере, в начале года один из ключевых заместителей губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрий Исламов в интервью «Авант-ПАРТНЕРу» заметил: «Работа власти тоже требует изменений. Я не буду даже говорить о каких-то коррупционных проявлениях. Людям, склонным к таким вещам, по-моему, просто не место во власти. Известно, что и на государственном, и на областном уровне уже предприняты серьёзные шаги по обеспечению антикоррупционности. Другой вопрос, что в принципе нужно изменять схему работы. К чиновнику сейчас двойные требования. Если раньше ты два дня мог рассматривать записку, то сейчас ты должен за два часа рассмотреть. Сейчас это должно стать нормой для работы госслужащего. Сегодня времени нет на то, чтобы откладывать решение проблем». Так он ответил на вопрос о начавшихся тогда перестановках. Других подробных комментариев на эту тему за эти месяцы не было. Впрочем, уже состоявшиеся отставки и назначения в очередной раз показали, что в прямом смысле слова новых людей в кузбасской власти пока можно встретить крайне редко.

СМОТРИТЕ, КТО УШЁЛ

Два кадровых решения, принятых губернатором Аманом Тулеевым в кризисные месяцы, заслуживают внимания, прежде всего не из-за того, кто пришёл на место отставников, а кто ушёл со своего поста. Речь о двух «долгожителях» властных структур – замгубернаторе по агропромышленному комплексу Владимире Мангазееве и замгубернаторе по вопросам социальной политики Константине Шипачёве.

Об отставке первого было объявлено 18 декабря прошлого года. Причём, вопреки привычному протоколу,

Валерий Алексеевич Шабанов

Родился 6 мая 1954 года в Яшкинском районе. Имеет два высших образования: окончил заочно Новосибирский сельскохозяйственный институт и Сибирский социально-политический институт. Работал главным агрономом совхоза, секретарём парткома совхоза «Литвиновский» Яшкинского района, первым заместителем главы администрации Яшкинского района. С 1997 по 2002 гг. – глава Яшкинского района. С 2003 года – начальник департамента социальной защиты населения Кемеровской области. Женат, имеет двоих детей.

Мангазеев Владимир Михайлович

Родился 20 февраля 1952 года в с. Святославке Ижморского района. Образование: высшее, в 1974г. закончил Новосибирский сельскохозяйственный институт. Специальность по образованию: «Механизация сельского хозяйства» Квалификация: инженер-механик сельского хозяйства. Учёная степень, звание: «Заслуженный работник сельского хозяйства Российской Федерации». 1969-1974 гг. – студент Новосибирского сельскохозяйственного института, г. Новосибирск. 1974-1975 гг. – и.о. главного инженера межрайонного объединения совхозов, р.п.Яя Яйского района Кемеровской области. 1975-1982 гг.– главный инженер производственного управления сельского хозяйства Яйского райисполкома Кемеровской области. 1982-1986 гг. – директор откормсовхоза «Авангард» Мариинского района Кемеровской области. 1986-199 2гг. – первый заместитель председателя райисполкома - председатель агропромышленного объединения Мариинского района Кемеровской области. 1992-1993 гг. – заместитель главы администрации Мариинского района агропромышленного комплекса – начальник управления сельского хозяйства района. 1993-1996 гг. – начальник департамента сельского хозяйства администрации Кемеровской области. 1996-1997 гг. – первый заместитель начальника департамента сельского хозяйства и продовольствия Администрации Кемеровской области. 1997г. – начальник управления сельского хозяйства Мариинского района, г.Мариинск. 1997-2000 гг. – глава администрации Мариинского района. 2000 г. – начальник департамента сельского хозяйства и продовольствия Администрации Кемеровской области. С апреля 2000 г. – заместитель губернатора Кемеровской области по агропромышленному комплексу.

не в начале, а в конце рабочего дня. По сведениям «Авант-ПАРТНЕРа» первую половину дня замгубернатора провёл по обычному рабочему графику и даже общался с журналистами. Официальная формулировка в решении об отставке – «подал в отставку по состоянию здоровья». Неофициальные версии ухода одного из самых «долгоиграющих» чиновников такого ранга тоже были. В основном отставку связывали с назревшими «зерновыми» проблемами в регионе (ходили разговоры о проблемах с обеспеченностью зерном и расчётами за него из областного резервного фонда). Но разговоры эти довольно быстро угасли.

Владимира Мангазеева аграрии и чиновники считали профессионалом, каждые – в своей сфере. Замгубернатора, что не так часто бывает в Кузбассе, «любили» СМИ. Владимир Мангазеев был доступным чиновником по всем вопросам, которые он курировал: а это было не только сельское хозяйство, но и перерабатывающая отрасль, потребительский рынок, а некоторое время и предпринимательство. Говорить ему всегда было о чём – с 2000 года в регионе произошли серьёзные перемены в агропроме (рост производства, строительство новых мощностей, приход крупных инвесторов в село). И ушёл Владимир Мангазеев со своего поста в пиковый по финансово-экономическим показателям год.

Новый заместитель по АПК в обладминистрации появился спустя почти месяц после отставки Владимира Мангазеева. Валерий Шабанов, бывший начальник департамента защиты населения Кемеровской области вначале был воспринят как временная фигура. Хотя эта кандидатура, в общем-то, оказалась как нельзя кстати для нынешних кризисных времён. Всю зиму и весну в области чуть ли не каждую неделю принимались новые решение о дополнительных мерах социальной поддержки малообеспеченного населения. В том числе и по «сельской» линии (областные акции по обеспечению селян крупным рогатым скотом, кроликами и пр.). И здесь опыт Валерия Шабанова по той же монетизации льгот был, как говорят специалисты, полезен. Что же до обычной работы «по профилю», то, как признавался ещё в апреле сам Валерий Шабанов, он пока продолжает вникать в ситуацию на местах.

А на прежнее место Валерия Шабанова была назначена Галина Остердаг, заместитель начальника департамента социальной защиты населения Кемеровской области.

Уход другого заместителя губернатора Константина Шипачёва был поэтапный. 16 марта на аппаратном совещании у губернатора было объявлено о назначении Константина Шипачёва

Остердаг Галина Васильевна

Родилась 2 января 1956 года, ст. Чаны Чановского района Новосибирской области. 1974-1979 гг. – учёба в Томском государственном университете им. В.В. Куйбышева. 1996-1998 гг. – в Российской академии государственной службы при Президенте Российской Федерации. Филолог, преподаватель русского языка и литературы, психолог-специалист по работе с кадрами. 1973-1974 гг. – Кемеровский отдел ПИ «Проскхимзащита», чертёжник-конструктор. 1979-1980 гг. – Кемеровская областная научная библиотека, старший библиограф. 1980г. – Тюменский государственный университет, лаборант. Кемеровский отдел образования, учительница русского языка. 1980-1985 гг. – Областной научно-методический центр народного творчества и культпросветработы, младший научный сотрудник. 1985-1992 гг. – Кемеровский облисполком, ответственный секретарь комиссии. 1992-2009 гг. – департамент социальной защиты населения Кемеровской области. Начальник отдела по делам материнства и детства; заместитель начальника департамента - начальник управления по делам ветеранов, инвалидов, семьи, женщин и детей; заместитель начальника департамента.

Шипачёв Константин Викторович

Родился 21 сентября 1966 года в городе Анжеро-Судженске. В 1989 году окончил Кемеровский государственный медицинский институт, в 1997 году –Кемеровский государственный университет. В системе здравоохранения работает с 1989г. Имеет опыт работы в практическом здравоохранении в качестве практикующего врача, возглавлял службу страхования и защиты прав застрахованных в первой и самой крупной страховой компании области, являлся директором службы управления ресурсами и прав застрахованных областной больничной кассы, работал главным врачом многопрофильной больницы г. Новокузнецка. С апреля 2002г. Шипачев К.В. назначен на должность начальника департамента охраны здоровья населения Кемеровской области. По его инициативе впервые в области был создан общественный орган управления здравоохранением под руководством заместителя губернатора области – Медицинский Совет, включающий в себя 13 комитетов по основным направлениям деятельности. В состав комитетов вошли наиболее опытные представители практического здравоохранения и науки. В результате их деятельности был разработан ряд предложений по оптимизации первичной медико-санитарной помощи, организации межтерриториальных центров и другим направлениям, что явилось в дальнейшем основой издания нормативных документов. Имеет учёную степень доктора медицинских наук, автор более 50 статей и 20 методических рекомендаций по вопросам организации здравоохранения. Является членом Кемеровского научного центра филиала Сибирского отделения РАМН и Ученого Совета Кемеровской государственной медицинской академии. Изучал опыт организации управления здравоохранения в США, Германии, Франции, успешно применяя полученные знания в своей деятельности. В 2004 г. назначен начальником департамента регионального развития и местного самоуправления администрации Кемеровской области, а через год работы – заместителем губернатора Кемеровской области по региональному развитию и местному самоуправлению. С 2006 года является заведующим кафедрой «Экономика и управление здравоохранения» Кемеровской государственной медицинской академии. В 2007 г. назначен заместителем губернатора Кемеровской области. Под его руководством в течение короткого срока в области удалось стабилизировать ситуацию по льготному лекарственному обеспечению. Наряду с другими управленческими решениями, в т.ч. по усилению ответственности и контролю за выпиской рецептов в амбулаторно-поликлинических учреждениях введён метод бронирования медикаментов по рецептам в режиме on-line, что позволило снизить напряжённость среди пациентов и ускорить получение лекарственных препаратов пациентами. Константин Шипачёв был основным организатором и идеологом коллективного добровольного страхования в Кемеровской области (при нём была запущена губернаторская программа добровольного медицинского страхования).

Новиков Вадим Эдуардович

Родился 3 февраля 1964 года в городе Кемерово. В 1987 г. окончил Кемеровский государственный медицинский институт, врач. В 2000 году – Кемеровский государственный университет, экономист. Трудовую деятельность начал после окончания мединститута в Кемеровской областной клинической психиатрической больнице, где проработал врачом около пяти лет. С 1994 по 1997 гг. работал в областной больничной кассе «Кузбасс», прошёл путь от ведущего специалиста до начальника отдела. Затем перешёл на работу в МУЗ № 15 посёлка Кедровка заместителем главного врача по лечебным вопросам. С 1999 г. – ведущий специалист, заместитель начальника департамента охраны здоровья населения Кемеровской области по вопросам ресурсного обеспечения. С 2001 г. – главный врач Кемеровской областной клинической психиатрической больницы. С января 2009 г. – начальник департамента охраны здоровья населения Кемеровской области. Кандидат медицинских наук. Женат, имеет троих детей.

Сергеев Алексей Станиславович

Родился 21 ноября 1963 года в Крапивинском районе. В 1987 году окончил Кемеровский государственный медицинский институт, врач. Трудовую деятельность начал хирургом в детской городской клинической больнице № 1 г. Кемерово. С 1989 по 1997 гг. работал ассистентом кафедры детской хирургии Кемеровского государственного медицинского института. Затем в течение 10 лет – хирург детской городской клинической больницы. С 2007 – главный врач областного клинического онкологического диспансера. Женат, дочь – студентка.

Мазанько Елена Ивановна

Родилась 01 августа 1966 года в г. Новокузнецке. В 1988 г. окончила Кемеровский политехнический институт, горный инженер- маркшейдер. В 1995 г. – Московский коммерческий университет, менеджер. Трудовую деятельность начала в 1992 г. в администрации г. Прокопьевска, где за четыре года прошла путь от главного специалиста отдела приватизации до заместителя начальника департамента по торговле. В 1998 г. перешла на работу в администрацию области. В течение трёх лет – заместитель начальника департамента торговли. В 2001 г. назначена начальником департамента торговли. С 2004 г. – начальник департамента потребительского рынка и лицензирования (в настоящее время – департамент потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области). Кандидат экономических наук. Замужем, дочь – студентка.

на должность замгубернатора по вопросам взаимодействия с федеральными органами власти. При этом «базирование» должности предполагалось в Москве. Но так и не случилось. Уже 13 апреля также на аппаратном совещании было заявлено о добровольной отставке Константина Шипачёва с новой должности. При этом, как сообщила пресс-служба обладминистрации, Шипачёв переходит на другую работу. На какую именно – не уточнялось.

Явных причин отставки Константина Шипачёва, как и в случае с Владимиром Мангазеевым, не было названо. Но все кадровые перемены в блоке, который ранее курировал замгубернатора, говорили о том, что несмотря на успехи в социальной сфере региона (в особенности в годы реализации нацпроектов), претензии к руководству, особенно в области здравоохранения, у губернатора накопились. Новым заместителем губернатора по вопросам социальной политики был назначен Вадим Новиков, до начала этого года главный врач Кемеровской областной клинической психиатрической больницы. А новым начальником департамента охраны здоровья населения Кемеровской области – Алексей Сергеев – главный врач областного клинического онкологического диспансера. Впрочем, эти назначения прошли ещё с «участием» Константина Шипачёва.

Ещё одна перемена, которая произошла в связи с уходом Константина Шипачёва (это произошло ещё в марте) – назначен новый представитель обладминистрации в областном Совете народных депутатов, которым до этого был замгубернатора по вопросам социальной политики. В своём новом ранге им стала заместитель губернатора по поддержке и развитию предпринимательства Елена Мазанько. Само же назначение бывшего начальника департамента потребительского рынка и предпринимательства заместителем губернатора – скорее, дань времени и приоритетам, расставленным не только в области, но и на федеральном уровне. Назначение произошло на фоне многочисленных заявлений областных и федеральных чиновников о приоритетном развитии малого бизнеса в период кризиса.

ИЗ ВЛАСТИ В РЭК И ОБРАТНО

В апреле было объявлено ещё об одном ключевом назначении и структурных изменениях, на этот раз в «промышленном» блоке обладминистрации.

Управление промышленности выделено из структуры департамента промышленности и энергетики администрации Кемеровской области. На базе данного управления создан департамент промышленности обладминистрации. При этом департамент промышленности и энергетики администрации Кемеровской области переименован в департамент угольной промышленности и энергетики администрации Кемеровской области. А должность заместителя губернатора Кемеровской области по промышленности и энергетике переименована в должность заместителя губернатора Кемеровской области по угольной промышленности и энергетике.

Оперативное руководство департаментом угольной промышленности и энергетики осталось за заместителем губернатора по уголь-

Валерий Георгиевич Смолего

Родился 22 мая 1951 года в Берёзовском. В 1973 г. закончил Кузбасский политехнический институт. Трудовую деятельность начал на Кузнецком металлургическом комбинате. В течение 10 лет находился на партийной работе. С 1988 по 2001гг. – на руководящих должностях в организациях, связанных с заготовкой и сбытом цветных металла. С 2001 по 2008 работал в администрации области. Прошёл путь от начальника отдела металлургической промышленности до начальника департамента промышленности, который возглавил в 2003 году. С 2004 более двух лет исполнял обязанности заместителя губернатора области по промышленности, транспорту и связи. С апреля 2008 года возглавлял региональную энергетическую комиссию Кемеровской области.

Конторович Алексей Эмильевич

Академик РАН, директор Института геологии нефти и газа Объединённого института геологии, геофизики и минералогии СО РАН. Родился 28 января 1934 году в Харькове. Окончил Томский государственный университет в 1956 году. Доктор геолого-минералогических наук (1969), профессор (1971), академик АН СССР (1991). 1956-1957 – ассистент ТГУ; 1958-1989 – инженер, старший научный сотрудник, заведующий лабораторией, заведующий отделом Сибирского научно-исследовательского института геологии, геофизики и минерального сырья Министерства геологии СССР; 1987-1989 – заместитель генерального директора научно-производственного объединения «Сибгео» и заместитель директора по науке СНИИГГиМС; с 1989 г. – заместитель директора Института геологии и геофизики ОИГГМ СО РАН, заместитель генерального директора ОИГГМ СО РАН; с 1997 г. – директор Института геологии нефти и газа ОИГГМ СО РАН. Автор и соавтор более 500 научных работ и четырёх изобретений. Заслуженный геолог РСФСР. Лауреат Государственной премии РФ. Кавалер ордена Трудового Красного Знамени (1981). Женат, имеет двоих детей.

ной промышленности и энергетике (прежде – просто «промышленно-энергетический») Андреем Малаховым. А для руководства новым департаментом, а также действующим департаментом транспорта и связи введена должность заместителя губернатора области по промышленности, транспорту и связи, на которую назначен Валерий Смолего.

Лишь год Валерий Смолего «отдохнул» от своей нынешней должности, став в апреле 2008 года председателем региональной энергетической комиссии (РЭК). Правда, возвращение в областную администрацию убрало от его должности приставку «и.о.». А по существу, возвращение должности и Валерия Смолего персонально, похоже, означает только одно: положение в промышленном секторе региона, настолько серьёзно, что от руководства крупными блоками во власти решили переходить к «дроблению». При этом на место руководителей приглашаются проверенные «в боях» люди.

О НАУЧНОЙ РАБОТЕ

В конце марта свой пост добровольно покинул Алексей Зеленин, начальник департамента молодёжной политики и спорта Кемеровской области, который занимал с 2000 года. За это время реализовал три масштабных проекта на территории Кемеровской области. На счету Алексея Зеленина Всероссийская «Студенческая весна», два чемпионата мира: один по хоккею с мячом, второй – по шахматам среди студентов, региональные программы и законы по развитию туризма, проекты по строительству новых спортивных сооружений и пр. Теперь Алексей Анатольевич решил прибавить к этому ещё и докторскую диссертацию. Научная работа – то, как было сказано в сообщении об отставке Алексея Зеленина, чем он будет заниматься, уйдя из обладминистрации. Временно исполняющим обязанности вакантной должности назначен Владимир Ерошов, который до этого был первым заместителем Алексея Зеленина.

Из научной среды другое, вполне ожидаемое, назначение. В марте к своим обязанностям приступил председатель Кемеровского научного центра академик, советник Российской академии наук Алексей Конторович. Ожидаемым это назначение было потому, что именно академик Конторович был руководителем рабочей группы по подготовке программы научного и технологического обеспечения развития Кузбасса, разработанной перед прошедшим в феврале выездным заседанием президиума СО РАН в Кемерове. Тогда областью и СО РАН было подписано соглашение «О развитии Кемеровского научного центра Сибирского отделения РАН на 2009 – 2013 годы». Понятно, что главного кузбасского идеолога научных инноваций и пригласили отвечать за продвижение этих инноваций. Как сказано в соглашении области и СО РАН, приоритеными направлениями развития центра должны стать: усиление фундаментальных и прикладных научных исследований по проблемам освоения новых угольных месторождений и разработки безопасных технологий добычи угля и метана; сохранение биоразнообразия и восстановления нарушенных земель. В рамках соглашения предполагается также решение жилищных проблем аспирантов и молодых учёных КемНЦ СО РАН, а также увеличение финансирования фундаментальных научных исследований за счёт программ СО РАН и оказание содействия в организации Кузбасского федерального университета.

РОСТЕХНАДЗОР ОПРЕДЕЛИЛСЯ

Пожалуй, самым ожидаемым (по времени) назначением последних месяцев стало назначение нового руководителя управления Ростехнадзора по Кемеровской области. Кресло главы пустовало почти два года. После того, как летом 2007 года прежний руководитель Андрей Малахов ушёл в отставку в знак протеста против политики федерального руководства ведомства(напомним, это было после аварий на шахтах «Южкузбассугля», когда между губернатором Аманом Тулеевым и прежним главой Ростехнадзора Константином Пуликовким развязалась острая дискуссия относительно ответственности за обеспечение безопасности в угольной отрасли).

Новым главой регионального управления Ростехнадзора был

Евгений Львович Резников

Родился в 1954 году в Новокузнецке, окончил Кузбасский политехнический институт. Работал заместителем гендиректора «Красноярскугля» и «Красноярской угольной компании», гендиректором «Хакасугля», первым заместителем председателя правительства Республики Хакасия. Участвовал в выборах главы Хакасии в 1996 году. С 1999 по 2000 год возглавлял ОАО «Холдинговая компания «Кузбассразрезуголь», с 2003 по 2006 гг. – «Прокопьевскуголь». В последнее время работал гендиректором компании «Кузбассуглепром».

назначен Евгений Резников, бывший глава «Кузбассразрезугля» и «Прокопьевскугля». Назначение было названо успехом Амана Тулеева в том смысле, что властям региона удалось добиться назначения приемлемой для Кузбасса кандидатуры. Руководитель Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору Николай Кутьин, будучи в Кемерове, заявил, что кандидатуру предложил Аман Тулеев. По словам руководителя службы, на это место «достаточно долго искали человека, который одновременно был бы специалистом, знал бы ситуацию в Кемеровской области и был бы угольщиком».

Назначение Резникова в угольных кругах восприняли спокойно. Хотя представители некоторых угольных компаний отметили, что «послаблений» с приходом нового главы ждать не стоит. Это, кстати, подтвердили и последние проверки на предприятиях области. До сих пор Резников воздерживался от публичных заявлений как относительно ситуации в Кузбассе, так и в других регионах своей ответственности: на базе управления по Кемеровской области создано Южно-Сибирское управление Ростехнадзора, в сферу ответственности которого помимо Кузбасса включены Алтайский край и Республика Алтай.

ЭНЕРГЕТИК ВОЗГЛАВИЛ ЭНЕРГЕТИЧЕСКУЮ КОМИССИЮ

После возвращения в обладминистрацию Валерия Смолего оказалось вакантным место председателя Региональной энергетической комиссии Кемеровской области. Впервые за много лет существования этого регулирующего органа им был назначен карьерный энергетик, 57-летний Александр Крумгольц, директор филиала «Управление тепловых сетей ОАО «Кузбассэнерго». Как сообщила пресс-служба обладминистрации, назначение было произведено по согласованию губернатора Амана Тулеева с Федеральной службой по тарифам России.

Александр Крумгольц

Родился в 1952 году, в 1979 году окончил Томский политехнический институт по специальности «инженер-электрик», работал электрослесарем, затем мастером цеха на Беловской ГРЭС, начальником лаборатории автоматики Березовской ГРЭС-1 в Красноярском крае. В 1993 году стал заместителем главного инженера по техническому перевооружению исполнительного аппарата «Кузбассэнерго», потом работал начальником службы ремонтов тепломеханического оборудования, зданий и сооружений этой компании, с 2002 года возглавлял «Управление тепловых сетей» в Кемерове. Кандидат технических наук.

БИЗНЕС-ПОРТАЛ КУЗБАССА –

ИНФОРМАЦИОННЫЙ РЕСУРС, АККУМУЛИРУЮЩИЙ В ОДНОМ МЕСТЕ НОВОСТИ, КОММЕНТАРИИ, ОБСУЖДЕНИЯ ВОПРОСОВ ДЛЯ ТЕХ, КТО АКТИВНО ЗАНИМАЕТСЯ БИЗНЕСОМ В КУЗБАССЕ

Информационный ресурс предназначен:

Для тех, кто хочет начать свое дело.
Для работающих предпринимателей и собственников.
Для управленцев малого и среднего бизнеса.
Для всех, кому нужна бизнес-информация и помощь в решении стоящих перед ними задач при ведении бизнеса.

www.biznes-kuzbass.ru

Используя данный ресурс можно:

1. Получить оперативную информацию о том, что произошло в мире, стране, регионе, городе, но именно о том, что может хотя бы косвенно отразиться на бизнесе.
2. Узнать мнения экспертов.
3. Узнать мнения других предпринимателей.
4. Задать вопрос, непосредственно обращенный к властным структурам или конкретному чиновнику и получить на него ответ.
5. Обратиться к опыту других предпринимателей по различным вопросам, непосредственно через форум или используя архив материалов.
6. Решить или обсудить свою бизнес-проблему или идею через закрытый форум.
7. Узнать какие идеи для малого бизнеса «витают в воздухе».
8. Быстро найти законы, правовые акты, касающиеся предпринимательской деятельности, типовые договоры и должностные инструкции.
9. Получить консультацию специалиста.
10. Использовать закрытые Интернет-конференции с приглашенными специалистами для обсуждения интересующих вопросов.
11. Узнать какие тендеры, конкурсы объявлены госструктурами или другими компаниями.
12. Ознакомиться с предложениями товаров и услуг на различных рынках.
13. Разместить собственное предложение.
14. Использовать созданную площадку для продвижения себя, компании и услуг компании.
15. Использовать ресурс для поиска сотрудников.
16. Использовать ресурс для поиска партнеров, инвесторов.

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
КУЗБАССЛЕГПРОМ

КРИЗИС ИННОВАЦИЯМ НЕ ПОМЕХА

Настоящие профессионалы востребованы всегда, а в тяжёлые времена – тем более. Словно в подтверждение этих слов, компания Кузбасслегпром не только продолжает успешно работать, но и внедряет инновационные разработки, использование которых без преувеличения может стать одной из действенных антикризисных мер. О том, какие новинки может предложить сегодня крупнейший в регионе поставщик средств индивидуальной защиты (СИЗ), обуви и аварийно-спасательного снаряжения, рассказывает генеральный директор ООО «Кузбасслегпром» Владимир Васильев.

- Владимир Владимирович, какую стратегию избрала сегодня компания в условиях, когда большинство ваших потребителей переживают тяжёлые времена?

- Мы и раньше были нацелены на повышение экономической эффективности и функциональности предлагаемых нами товаров и услуг, но сегодня это главное условие успешной работы на рынке. Совместно с нашими потребителями мы не только внедряем новые продукты, но и разрабатываем типовые и отраслевые нормы в области охраны труда и средств безопасности, индивидуальные корпоративные стандарты. Всё это позволяет эффективно экономить предприятиям на закупках СИЗ.

- Можете привести примеры таких инноваций?

- Одна из последних наших разработок – костюм электролизника для металлургической отрасли, он защищает от брызг расплавленного металла. Экономия налицо, поскольку ранее применялся костюм стоимостью 4 тыс. рублей, который служил максимум 2 недели и не выдерживал никакой критики: при попадании на него брызг металла работник получал неминуемый ожог. Других костюмов не было. Наш костюм стоит 8 тыс. рублей, но служит как минимум 6 месяцев. При этом реально защищает, поэтому за ним – будущее.

Другой пример – пояс профилактический поясничный, предназначен для защиты опорно-двигательного аппарата. Сейчас мы поставляем его для угольщиков, хотя он подходит для всех профессий, как под землёй, так и на поверхности: водителей, машиностроителей, химиков… Заболевания опорно-двигательного аппарата сегодня одни из самых распространенных и опасных, потому что их нельзя диагностировать на ранних стадиях. Если раньше такой пояс можно было приобрести только в аптеках, сегодня он прописан в типовых отраслевых нормах для угольщиков не только Кузбасса, но и всей России. Более того, мы его усовершенствовали, встроив конструкцию в брюки шахтёрского костюма, что позволило улучшить его функциональность и сделать более удобным для работников. Эти костюмы уже испытаны, отзывы получены очень хорошие. В частности, компания СУЭК полностью переходит на эти изделия с поясом. За счёт конструктивных особенностей нам также удалось снизить цену комплекта, то есть покупка пояса и костюма отдельно обошлась бы дороже. Своё изобретение мы уже запатентовали.

Недавно в Кузбасском технопарке состоялась защита проекта по созданию кремов для рук шахтёров с учётом специфики их работы. Защитных и очищающих кремов на рынке много, и угольщики, особенно молодое поколение, в них сильно заинтересованы. По сути, с подобные кремами знакомы все, кто ездит за рулём: на автозаправке можно купить тюбик крема, но качество его зачастую весьма сомнительно. На угольные предприятия иностранные компании поставляют много дорогих кремов, но нередко их качество тоже не обеспечивает той защиты, которая необходима для защиты от специфических вредных факторов. Наш проект одобрен и вскоре у нас в Кузбассе будет производиться качественный крем, появятся новые рабочие места.

- Есть ли нововведения в области предлагаемых Вами услуг?

- Да, сейчас мы предлагаем аренду спецодежды – это не новая услуга, но на российском рынке она не развита. Тем не менее, во времена кризиса она должна быть востребована, потому деятельность по обеспечению своих работников спецодеждой, СИЗ является для компаний непрофильной. А непрофильные бизнес-процессы всегда выгоднее отдавать на аутсорсинг. Мы сами разрабатываем корпоративные стандарты для предприятий, по ним обслуживаем наших потребителей: поставляем одежду, ремонтируем её, стираем, одним словом, несём ответственность за её пригодность. Предприятиям не нужно содержать свои прачечные, тратиться на их модернизацию. На практике 90% предприятий, даже закупая дорогую качественную спецодежду, стирают её содой в машинах 50-60-х годов. При таком безобразном «уходе» ни одно изделие не прослужит долго. На мой взгляд, рынок сегодня уже готов к аутсорсингу в этой сфере. Для сравнения, в Европе аренда и покупка используются 50/50. У нас рынок аренды занимает не более 3%. Уверен, что эти разработки помогут нашим клиентам снизить свои издержки и стать более конкурентоспособными на рынке.

УНИКАЛЬНЫЕ ТАРИФЫ ОТ ОПЕРАТОРА СПРАВЕДЛИВЫХ ЦЕН

Сложное кризисное время диктует свои требования, и главное из них – экономия. Как частным пользователям, так и корпоративным абонентам приходится сокращать свои расходы, в том числе и на связь. Компания МТС, учитывая эту тенденцию, продолжает разрабатывать уникальные предложения, которые позволят не просто снизить затраты на связь, но и получить бесплатное общение по определённым направлениям.

МТС СОВЕРШАЕТ «ПЕРЕВОРОТ»

В 2008 году компания МТС активно строила свою сеть в Кемеровской области, и к концу года количество базовых станций выросло на 34%.

«Сейчас мы имеем хороший запас по ёмкости сети в регионе и можем в 2,5 раза безболезненно увеличить трафик, – отметил Станислав Сарычев, коммерческий директор филиала ОАО «МТС» в Кемеровской области.– За счёт возможностей своей сети, мы можем предложить своим абонентам действительно уникальные тарифы и услуги».

Одним из таких предложений стал новый региональный тарифный план «Переворот», который компания запустила в начале апреля. Этот тариф создан специально для жителей Кузбасса. При нахождении в зоне льготной тарификации, куда входит вся Кемеровская область (за исключением Кемерова и Новокузнецка), звонки абонентам внутри тарифа «Переворот» стоят 0 копеек с первой минуты вызова, при этом никакой абонентской платы и платы за соединение не взимается. В Кемерове и Новокузнецке звонки внутри тарифа обойдутся всего в 20 коп. за минуту вызова, а общение с абонентами других тарифов МТС в 50 коп. Тариф также предлагает единую выгодную цену для общения с абонентами других операторов сотовой и фиксированной связи Кемеровской области – 1,5 рубля за минуту разговора.

Преимущества нового тарифа для жителей Кузбасса очевидны, например, если целая улица деревни или города подключится к этому тарифу, то между собой они смогут разговаривать совершенно бесплатно. «Переворот» будет выгоден также жителям Кемерова и Новокузнецка, которые по роду деятельности часто выезжают в командировки по области», – добавил Дмитрий Левин, директор филиала ОАО «МТС» в Кемеровской области.

«Наша главная задача, – отметил Дмитрий Николаевич, – обеспечить жителей Кузбасса не только качественной, но и доступной сотовой связью, что особенно актуально в текущих условиях. Поэтому мы предлагаем «Переворот»: 0 копеек внутри тарифа с первой минуты вызова – это отличная возможность для тех, кто хочет больше общаться с близкими людьми».

На этом возможности экономии для абонентов не заканчиваются. Выбрав этот тариф, можно подключить услугу «Бонус за входящие» – тогда за все входящие звонки с городских и сотовых телефонов других операторов связи Кемеровской области, кроме МТС, абонент получает бонус в размере 45 коп. за полную минуту разговора. А если абонент заключит «Прогрессивный годовой контракт» с компанией МТС, т.е. даст обещание пользоваться номером оператора беспрерывно в течение года, то он получит дополнительную скидку в 15% на большинство направлений голосовых вызовов. Для новых абонентов, которые подключаются на тариф «Переворот», также действует акция «7 дней бесплатно» (срок действия до 07.07.09 г.). Суть её в том, что в течение недели с момента активации SIM-карты звонки внутри сети МТС и SMS на телефоны всех операторов связи Кемеровской области бесплатны.

Дмитрий Левин, директор филиала ОАО «МТС» в Кемеровской области : «Переворот» будет выгоден также жителям Кемерова и Новокузнецка, которые по роду деятельности часто выезжают в командировки по области»

При этом, как отметил Станислав Сарычев, компания постаралась облегчить абонентам переход с обслуживания других операторов в МТС. Для этого в конце марта запущена услуга «Мой новый номер». Благодаря этой услуге все, кто будет звонить абоненту на его прежний номер, получат информацию о его новом номере МТС в виде голосового и SMS-сообщения, а самому абоненту также придёт уведомление о пропущенном звонке. Можно выбрать и другой режим оповещения, когда новый номер звонящему не сообщается, но абонент, подключивший услугу «Мой новый номер», узнает о звонке.

Эта услуга позволяет избавиться от беспокойства по уведомлению своих контактов о смене номера, и главное она бесплатна, как для абонента, так и для звонящих ему людей. Подключить «Мой новый номер» сможет абонент МТС любого тарифного плана со своего телефона, отправив SMS или набрав определённую команду.

ЕДИНАЯ СИБИРЬ ДЛЯ БИЗНЕСА

Ещё один новый тариф, запущенный компанией, – «Единый по Сибири» – разработан специально под потребности предприятий малого и среднего бизнеса.

«Сегодня большинство предпринимателей имеют связи по бизнесу не только в своём городе или регионе, но и по всей Сибири, – сказал Станислав Сарычев, – поэтому необходимость единой стоимости на звонки в макрорегионе для малого и среднего бизнеса очень актуальна».

Этот тариф имеет массу преимуществ, которые позволяют бизнесу в таких непростых условиях работать более эффективно и не задумываться о стоимости связи при переговорах с партнёрами из других регионов. Станислав Сарычев привел простой пример: скажем, у кемеровского предпринимателя Александра, который подключил своё предприятие к тарифу «Единый по Сибири» есть бизнес-партнёр Владимир в Новосибирске, у которого мобильный номер другого оператора. Теперь Александр может смело звонить и долго разговаривать с Владимиром о новых бизнес-планах и перспективах развития их деловых отношений, не особо заботясь о состоянии своего счёта на телефоне. Ведь Александру 20 минут разговора с партнёром обойдётся всего в 23 рубля.

Дело в том, что все звонки за пределы области по Сибири тарифицируются с 1-ой секунды, как звонки в «домашнем» регионе с единой ценой в 1,15 руб. на городские телефоны, телефоны абонентов МТС и абонентов других сотовых операторов внутри Сибирского региона. На тарифе также доступна услуга «Льготные звонки в Москву», благодаря которой все звонки в столицу и Московскую область стоят всего 3,05 руб. круглосуточно. Второе преимущество данного корпоративного тарифа в том, что клиент получает возможность настраивать тариф под потребности сотрудников, подключая доступные только корпоративным клиентам услуги. При этом внутри корпорации разговоры для сотрудников будут бесплатные. Третий важный плюс нового тарифа в том, что через 3 месяца обслуживания на данном тарифе абонент может выбрать кредитный метод оплаты.

Для корпоративных клиентов в МТС есть центр обслуживания ключевых клиентов по номеру 0990, сотрудники которого оперативно (время ожидания ответа – не более 30 секунд) ответят на все возникающие вопросы.

Ещё одно важное преимущество предложения: стать корпоративным клиентом МТС можно, подключив даже один номер. Подключиться к тарифу можно в любом салоне-магазине МТС, обратившись к персональному менеджеру или в салоне дилеров. Для подключения на тариф индивидуальному предпринимателю нужно иметь с собой паспорт и копию свидетельства о внесении записи в ЕГРИП, ИНН, а для юридического лица – копию свидетельства о внесении записи в ЕГРЮЛ, доверенность представителя юридического лица и его паспорт, ИНН, копию Устава, протокол о назначении директора.

Станислав Сарычев, коммерческий директор филиала ОАО «МТС» в Кемеровской области: «Сейчас мы имеем хороший запас по ёмкости сети в регионе и можем в 2,5 раза безболезненно увеличить трафик»

Оплачивать услуги сотовой связи по новому тарифу «Единый по Сибири» можно несколькими способами. Работодатель может полностью или частично оплачивать расходы сотрудников компании на связь в зависимости от должности или производственной необходимости. А по другой схеме - сотрудники, перейдя на корпоративный тариф, продолжают самостоятельно оплачивать свои расходы на связь, и такой подход вполне правомерен, ведь они совершают и личные звонки по служебным телефонам. С финансовой точки зрения сотрудники ничего не теряют, а наоборот, приобретают дополнительные опции и бонусы. А у руководителя все его работники всегда остаются на связи.

«Новые тарифы, – подчеркнул Станислав Сарычев, – во многом уникальны ещё и потому, что вводятся компанией только в Кемеровской области. Широкое распространение сотовой связи в нашем регионе и высокая конкуренция между операторами диктует свои правила игры. Наши абоненты ждут более дешёвой связи и очень требовательны к тарифной политике. Следуя запросам наших клиентов, в Кузбассе МТС позиционирует себя, как оператор справедливых цен, и старается предлагать наиболее выгодные и удобные тарифные планы».

Телефоны: 0890 с мобильного МТС, +7 (3842) 64-49-09, +7 (3843) 76-09-09. Факс: +7 913-300-00-24. E-mail: info@sib.mts.ru
По вопросам корпоративного обслуживания обращаться по т. 0990 (Центр обслуживания Ключевых Клиентов), а также по телефонам (3842) 64-46-51 в г. Кемерово и (3843) 76-23-42 в г. Новокузнецке. E-mail: corporate@kemerovo.mts.ru

www.kemerovo.mts.ru

Адреса салонов-магазинов:

г. Кемерово, ул. Ноградская, 16, пр. Шахтеров, 46а; бульвар Строителей, 26
г. Новокузнецк, ул. Павловского, 27а; пр. Металлургов, 32
г. Киселевск, ул. Ленина, 41; ул.50 лет Городу, 6А
г. Прокопьевск, ул. Шишкина,12
г. Осинники, ул. Победы, 33
г. Анжеро-Судженск, ул. Желябова, 3
г. Междуреченск, пр. Коммунистический, 22
г. Юрга, ул. Волгоградская, 9

ЭНЕРГЕТИКА БОГАТОГО ГОДА

Минувший 2008 год сейчас вспоминают как самый благоприятный по ценовой конъюнктуре и спросу на главные экспортные кузбасские товары – уголь, металл, продукцию химии. К этому можно прибавить и цемент, и продукцию машиностроения – прошлый год стал для этих отраслей рекордным по объёмам реализации продукции. 2008-ой был богатым и в инвестиционном плане. И хотя Кемеровская область пока второй регион после Красноярского края по объёмам инвестиций в основной капитал Сибирского федерального округа, с учётом неформального сектора экономики (строительство, инвестиции в покупку техники, оборудования предпринимателей без образования юрлица, фермерских хозяйств и т.п.) вложения в капитал вплотную приблизились к планке в 150 млрд рублей. Энергетика прошлого инвестиционного года, словом, была крайне высока. Во всех смыслах слова «энергетика».

Структура инвестиций прошлого года в Кузбассе в целом традиционна. Лидерами, как и прежде, стали угольщики. Инвестиции в основной капитал добывающих предприятий превысили 56 млрд рублей. Это 47,3% от суммарных инвестиций в регионе (подробнее об отраслевой и видовой структуре инвестиций см. таблицы №1 и №2). Новые добывающие и обогатительные мощности, покупка техники, транспорта, в том числе железнодорожных полувагонов, развитие транспортной инфраструктуры – в 2008 году это были основные направления «угольных» вложений.

Но если брать весь топливно-энергетический комплекс, то даже на фоне традиционно больших вложений угольщиков в 2008 году выделились энергетики. Пока не объёмом вложений, но масштабами, значимостью проектов и темпами роста инвестиций энергетика в прошлом году стала лидером кузбасской экономики. По словам заместителя губернатора по промышленности и энергетике Андрея Малахова, в отрасль направлено 5 млрд рублей инвестиций, что в 1,6 раза выше уровня 2007 года. Впервые за последние 27 лет, отметил он, в Кузбассе после реконструкции, которая в итоге вылилась в новое строительство, был введён объект федерального уровня – подстанция 500 кВ «Ново-Анжерская» ОАО «ФСК ЕЭС».

Другие отрасли по объёму произведенных вложений и по вводу в строй новых крупных объектов выглядели скромнее. В целом, инвестиционная активность региона в прошлом году была в плюсе, причём заметном – 9%. Тогда как, по данным Кемеровостата, индекс промышленного производства в Кузбассе в прошлом году по сравнению с 2007 годом составил 98%. Спад производства при этом произошёл как в добывающих отраслях, так и в обрабатывающих и в энергетике. Такой «разнобой» объясняется тем, что в основные инвестиции были сделаны в первые шесть-девять месяцев 2008 года и ранее, когда промышленность была на подъёме. Ранее начатые проекты продолжали доделываться, если уж вступили в завершающую стадию, что показали вводы конца 2008 года и начала 2009 года.

Таблица №1. Видовая и технологическая структура инвестиций в основной капитал в 2008 году

(включая оценку по малым предприятиям и неформальному сектору экономики)

	объём, тысяч рублей	В % к соответствующему периоду прошлого года	В % к итогу
ВСЕГО ИНВЕСТИЦИЙ	**149 295 404**	**108**	**100**
ПО ВИДАМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ			
жилища	23 005 206	118	15,4
здания (кроме жилых) и сооружения	56 677 915	…	38,0
машины, оборудование, инструмент, инвентарь	67 929 554	…	45,5
прочие	1 682 729	…	1,1
ПО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ СТРУКТУРЕ			
строительно-монтажные работы	76 602 322	112	51,3
машины, оборудование, транспортные средства (без работ по монтажу оборудования)	62 962 879	102	42,2
прочие капитальные работы и затраты	9 730 203	…	6,5

Источник: территориальный орган Федеральной службы госстатистики

ЭНЕРГИЯ РОСТА

В прошлом году обладминистрация и РАО «ЕЭС России», ещё существовавшее тогда, подписали соглашение о взаимодействии по развитию электроэнергетической системы Кемеровской области и обеспечению надёжного электроснабжения её потребителей до 2013 года. В рамках документа утверждена программа развития энергетического комплекса, согласованная с ОАО «ФСК ЕЭС», ОАО «СО ЕЭС», ОАО «МРСК Сибири». Эта программа была составлена с учётом плана социально-экономического развития региона, прогноза потребления энергии.

Таблица №2. ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В 2008 ГОДУ

	объём, тысяч рублей	В % к соответствующему периоду прошлого года	В % к итогу
ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ - ВСЕГО	**118 386 598**	**109**	**100**
ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ:			
сельское хозяйство, охота и лесное хозяйство (всего)	**2 013 465**	**74**	**1,7**
сельское хозяйство, охота и предоставление услуг в этих областях	1 996 383	73	1,7
лесное хозяйство и предоставление услуг в этой области	17 082	160	0,01
добыча полезных ископаемых (всего)	**56 043 629**	**117**	**47,3**
добыча топливно-энергетических полезных ископаемых	54 700 625	118	46,2
добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических	1 343 004	99	1,1
обрабатывающие производства (всего)	**10 154 338**	**80**	**8,6**
производство пищевых продуктов, влючая напитки, и табака	1 090 680	73	0,9
текстильное и швейное производство	39 779	в 2,6 р.	0,03
обработка древесины и производство изделий из дерева	5 712	83	0,00
целлюлозно-бумажное производство, издательская и полиграфическая деятельность	8 257	54	0,01
производство кокса, нефтепродуктов	421 973	50	0,4
химическое производство	2 427 728	99	2,1
производство резиновых и пластмассовых изделий	28 148	173	0,02
производство прочих неметаллических минеральных продуктов	1 575 018	в 2,3 р.	1,3
металлургическое производство и производство готовых металлических изделий	2 797 697	47	2,4
из него металлургическое производство	2 474 968	44	2,1
производство машин и оборудования	435 853	86	0,4
производство электрооборудования, электронного и оптического оборудования	182 002	в 2,4 р.	0,15
производство транспортных средств и оборудования	257 915	в 2,6 р.	0,22
прочие производства	8 982	45	0,01
производство и распределение электроэнергии, газа и воды (всего)	**8 989 750**	**116**	**7,6**
производство, передача и распределение электроэнергии, газа, пара и горячей воды	7 858 495	113	6,6
из него производство, передача и распределение электроэнергии	5 502 374	124	4,6
сбор, очистка и распределение воды	1 131 255	150	1,0
строительство	**843 158**	**128**	**0,7**
оптовая и розничная торговля, ремонт автотранспортых средств и мотоциклов, бытовых изделий и предметов личного пользования	**4 231 730**	**83**	**3,6**
гостиницы и рестораны	**197 537**	**60**	**0,2**
транспорт и связь (всего)	**14 016 201**	**102**	**11,8**
в том числе связь	3 450 691	99	2,9
финансовая деятельность	**1 039 951**	**116**	**0,9**
операции с недвижимым имуществом, аренда и предоставление услуг	**11 047 236**	**115**	**9,3**
государственное управление и обеспечение военной безопасности, обязательное социальное обеспечение	**2 395 678**	**150**	**2,0**
образование	**2 953 894**	**151**	**2,5**
здравоохранение и предоставление социальных услуг	**3 010 713**	**145**	**2,5**
предоставление прочих коммунальных, социальных и персональных услуг	**1 449 318**	**88**	**1,2**

Источник: территориальный орган Федеральной службы госстатистики

В частности, прогнозировалось, что потребление электроэнергии в регионе возрастёт к 2015 году в 1,23-1,41 раза с 35,6 млрд кВт/ч в 2007 году до 44 млрд кВт/ч по минимальному и 50,2 млрд кВт/ч по максимальному сценарию развития Кемеровской области.

Основными точками роста электропотребления при этом были определены Анжеро-Судженский, Кемеровский, Прокопьевский и Новокузнецкий энергоузлы. Здесь прогнозировалось бурное развитие угольной промышленности, предприятий чёрной металлургии, машиностроения и металлообработки, которым, естественно, потребуются новые генерирующие и сетевые мощности. Для покрытия роста электропотребления и обеспечения надёжного энергоснабжения потребителей программой было предусмотрено значительное увеличение установленной мощности кемеровской энергосистемы. Для этого, в частности, ОАО «Кузбассэнерго» (ТГК-12) должно ввести новый угольный энергоблок мощностью 660 МВт на Томь-Усинской ГРЭС, турбоагрегат мощностью 120 МВт на Ново-Кемеровской ТЭЦ. Также компания должна реконструировать более 330 МВт уже существующих мощностей. Кроме того, программа предусматривает возведение 1680 МВт новой генерации на средства частных инвесторов.

В магистральном сетевом комплексе запланировано ввести 742 км новых линий электропередачи. За счёт нового строительства мощность высоковольтных подстанций увеличится на 2 582 МВА. Среди крупнейших объектов – строительство подстанции 500 кВ «Кузбасская» с заходами ВЛ 500 кВ и ВЛ 220 кВ, ПС 220 кВ «Ольжерасская» с заходами ВЛ 220 кВ. Кроме того, намечена реконструкция сетевых подстанции мощностью 4 827 МВА. В распределительном сетевом комплексе должно быть построено и реконструировано более 348 км линий электропередачи и 1017 МВА трансформаторной мощности. Общий объём инвестиций в развитие электроэнергетического комплекса Кемеровской области, согласно программе, превысит 127,6 млрд рублей, из которых свыше 95 млрд рублей будет направлено на развитие генерации, а 32,5 млрд рублей – на инвестиции в электросетевой комплекс.

Начавшиеся осенью спад промпроизводства, а следовательно – и энергопотребления, и замораживание крупных инвестпроектов волей-неволей поставил вопрос об актуальности

программы. Андрей Малахов так ответил на этот вопрос: «Спад производства неминуемо ведёт к снижению объёмов потребления электроэнергии. И, казалось бы, зачем строить новые энергетические объекты, если спрос на энергию падает. Но уверен, что кризис не должен стать основанием для сокращения инвестпрограмм. Опыт показывает, что за каждым кризисом следует мощный экономический рывок. В перспективе спрос на электроэнергию и тепло будет расти, отработавшее свой ресурс оборудование будет выбывать, экологические требования будут ужесточаться. Если мы не продолжим развитие энергетического комплекса, не создадим базу для будущего экономического роста, то экономический кризис может смениться энергетическим. Этого допустить нельзя. К тому же наши программы развития энергокомплекса необходимы не только для удовлетворения перспективного спроса на энергоресурсы, они нацелены на снятие существующих энергетических ограничений, повышением надёжности электроснабжения. Поэтому наша задача, как исполнительной власти, принять все меры для выполнения программы развития энергокомплекса в полном объёме».

Новый турбоагрегат мощностью 120 МВт на Ново-Кемеровской ТЭЦ

Впрочем, корректировки программы, видимо, не избежать. Будучи в Кемерове в конце февраля на церемонии запуска нового турбоагрегата на Ново-Кемеровской ТЭЦ «Кузбассэнерго», гендиректор ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК, основной акционер ТГК-12) Владимир Рашевский заявил, что разорить могут три вещи: азартные игры, женщины и неразумные инвестиции. К последнему, похоже, он отнёс самый крупный энергопроект – расширение Томь-Усинской ГРЭС. «Сегодня …происходит существенное падение потребления электроэнергии и тепла,… уточнение оценок темпов роста потребления потому, что мощности нужно строить в том месте и в тот момент, где и когда они нужны, – заявил гендиректор СУЭК. – Избыточные мощности как неразумные инвестиции, это вещь не полезная, а вредная… На федеральном уровне Министерство энергетики инициировало процесс уточнения генеральной схемы размещения объектов электроэнергетики. Безусловно, такие инвестиции, как инвестиции в Томь-Усинскую ГРЭС являются элементом этой схемы, и тоже потребуется уточнение всех параметров».

Реализация или пересмотр программы развития кузбасской энергетики, доставшейся региону в наследство от РАО «ЕЭС России» (напомним, компания перестала существовать в июле прошлого года),– дело будущего. А вот уже прошлый год стал для кузбасских энергетиков самым «урожайным» на инвестиции. Почти 2,5 млрд рублей направило «Кузбассэнерго» на строительство новых объектов, введённых в строй (или полностью подготовленных к пуску) в 2008 году. Эффект от новых объектов – плюс 100 МВт к установленной мощности кемеровского филиала ТГК-12, замена старых мощностей и обеспечение теплоэнергией новых микрорайонов в Кемерове.

Турбоагрегат №15 на Ново-Кемеровской ТЭЦ встал под нагрузку в конце февраля текущего года. Однако это проект в полной мере можно включать в список 2008 года, хотя бы потому, что львиная доля инвестиций на покупку оборудования и строительно-монтажные работы (почти 1,3 млрд рублей из общих инвестиций в 1 млрд 577 млн рублей) на объекте были проведены именно в 2008 году. Как заявил губернатор Аман Тулеев на церемонии пуска агрегата, такого крупного объек-

та в энергетике региона не вводилось за последние пять лет. Установленная электрическая мощность новой турбины 100 МВт, тепловая – 160 Гкал/ч. За счёт ввода агрегата мощность станции в целом повысится до 565 МВт, а выработка тепла возрастёт на 220 Гкал/час. Ввод турбоагрегата позволит значительно поднять резерв по электрической мощности энергосистемы, увеличить выработку электроэнергии и отпуск тепловой энергии действующим потребителям Кемерова.

Новый агрегат на Кузнецкой ТЭЦ, установленной электрической мощностью 12 МВт и тепловой – 41 Гкал/ч, был введён в декабре прошлого года взамен устаревшей турбины, которая полностью исчерпала свой срок эксплуатации и была выведена из работы ещё три года назад. Тепловая мощность турбины позволяет обеспечить теплом и горячим водоснабжением дополнительно 200 тыс. кв. м жилья, которые могут быть построены в Новокузнецке. Одновременно с отпуском тепла турбогенератор способен вырабатывать 67,2 млн киловатт-часов электроэнергии для нужд промышленных предприятий и населения города.

«Тепловая» тема – повышение надёжности теплоснабжения и обеспечение теплом новых микрорайонов – была для энергетиков, кстати, одной из главных на протяжении двух последних лет. Начав в 2007 году строительство тепломагистрали от Кемеровской ТЭЦ до Рудничного района Кемерова, в 2008 году «Кузбассэнерго» сдало второй пусковой комплекс тепловой нагрузкой 250 Гкал/ч стоимостью 736 млн рублей. В целом же эта тепломагистраль обошлась энергетикам в 1,5 млрд рублей.

Новый агрегат на Кузнецкой ТЭЦ, установленной электрической мощностью 12 МВт и тепловой – 41 Гкал/ч, был введён в декабре прошлого года взамен устаревшей турбины

Для второго крупного игрока в энергетическом секторе области – филиала МРСК Сибири – Кузбассэнерго-РЭС – 2008 год тоже стал временем «больших» строек, периодом самого большого числа вводов. Благодаря заработавшему в регионе механизму привлечения инвестиций на новое строительство (за счёт платы за технологическое присоединение), а также благодаря собственной инвестпрограмме, сетевикам удалось ввести сразу четыре подстанции (три новых и одну после реконструкции) и линию электропередачи. Общий объём освоенных филиалом вложений составил 1,073 млрд рублей, что на 42% больше, чем в 2007 году.

Календарь основных событий филиала в 2008 году – это ввод почти каждый месяц нового объекта или начало реализации крупных программ по реконструкции и строительству. В феврале была пущена подстанция «Спутник» 110/10 киловольт для электроснабжения строящегося города-спутника Лесная Поляна около Кемерова сметной стоимостью более 160 млн рублей. В апреле был закончен монтаж электротехнического оборудования второй очереди на этой подстанции. На монтаж и запуск второго трансформатора мощностью 25 мегавольтампер, монтаж системы телемеханизации с организацией каналов связи и видеонаблюдения было направлено ещё почти 25 млн рублей. Опять же, на нужды нового жилья была построена ещё одной подстанция Кузбассэнерго-РЭС – «Береговая» в Новокузнецке. Она предназначена для снабжения электроэнергией 45 и 46 кварталов южной столицы Кузбасса, они в прошлом году строились довольно активно. У Новокузнецка же с вводом этого объекта в целом решилась проблема обеспечения электроэнергией новых жилых домов, строящихся в Центральном районе города.

Для электроснабжения строящегося города-спутника Лесная Поляна была пущена подстанция сметной стоимостью более 160 млн рублей

С развитием промышленных мощностей были связаны другие проекты филиала. В октябре в Юрге была запущена подстанция «ТехноНИКОЛЬ» 110/10 кВ. Она обошлась в 154 млн рублей и необходима для обеспечения электроэнергией крупного завода по производству теплоизоляционных материалов «ТехноНИКОЛЬ», также введённого в прошлом году. А реконструированная подстанция «Киселёвская-Заводская» предназначена не только для электроснабжения жилого сектора Киселёвска, но и промышленных объектов, в частности, угледобывающего предприятия «Участок «Коксовый» (входит в группу кемеровского ОАО «Кокс»). Подстанция была построена в середине 50-х годов прошлого столетия, её оборудование устарело и физически, и морально.

На реализацию этого инвестпроекта в 2007-2008 гг. (это, прежде всего, покупка и монтаж нового оборудования) было направлено более 42 млн рублей. Для надёжного электроснабжения Ленинска-Кузнецкого и Промышленновского районов Кузбассэнерго-РЭС реконструировало воздушную линию электропередачи 35 кВ в Ленинске-Кузнецком районе, направив на это более 25 млн рублей.

В числе запущенных в прошлом году проектов стоит отметить начало строительства подстанции «Дмитриевская» 35/10 кВ в Прокопьевском районе для электроснабжения свиноводческого комплекса ЗАО «Кузбасский пищекомбинат», а также реконструкцию подстанции «Анжерская» 110/35/6 киловольт. В прошлом году на эти объекты было направлено свыше 215 млн рублей.

Но самым крупным энергетическим объектом-2008 Кузбасс обязан федеральной компании «ФСК ЕЭС». В середине декабря прошлого года филиал ОАО «ФСК ЕЭС» - Магистральные электрические сети (МЭС) Сибири в Анжеро-Судженске ввёл в строй после реконструкции подстанцию 500 кВ «Ново-Анжерская» общей стоимостью 3,6 млрд рублей. Как отметил на церемонии ввода объекта первый заместитель председателя правления ОАО «ФСК ЕЭС» Александр Чистяков, провёденная реконструкция значительно повысит надёжность работы Объединенной энергосистемы Сибири и электроснабжения потребителей Кемеровской, Новосибирской, Томской областей и Красноярского края с общим населением около 9 млн человек.

Решение о реконструкции и техническом перевооружении «Ново-Анжерской», запущенной в 1961 году, было принято ещё в 2004 году. В 2005 году начались работы по выносу подстанции на новую площадку, расположенную рядом со старой подстанцией, чтобы провести реконструкцию без ограничения электроснабжения потребителей. Большая часть инвестиций была направлена на покупку взрывопожаробезопасного оборудования. В ходе реконструкции установленная мощность подстанции в 1 669 МВА не изменилась, но значительно повысилась надёжность работы объекта. Теперь энергообъект полностью соответствует требованиям, предъявляемым к подстанциям нового поколения. Кроме того, новая схема распределительного устройства 500 кВ позволяет при повреждении какого-либо выключателя сохранить переток мощности из одной энергосистемы в другую.

УГОЛЬ: ТРАДИЦИИ И НОВАЦИИ

Угольщикам в свой самый успешный за постсоветский период (с точки зрения ценовой конъюнктуры) год удалось завершить наиболее заметные и крупные проекты последнего времени.

По признанию Андрея Доброва, партнёрство с Магниткой сейчас помогает компании во время снижения спроса на коксующийся уголь

Лидером инвестиционного процесса, если считать стоимость введённых проектов в минувшем году, стала группа «Белон». В июне прошлого года компания запустила своё первое предприятие по открытой добыче угля – разрез «Новобачатский», в августе – шахту «Костромовская». Совокупная проектная мощность предприятий составляет 2,5 млн тонн угля. На эти угольные стройки компания направила почти 6 млрд рублей.

Ещё 400 млн рублей было вложено в реконструкцию железнодорожной станции Иня в Беловском районе для обеспечения устойчивой отгрузки растущих объёмов продукции горно-обогатительного комплекса в составе шахты и обогатительной фабрики «Листвяжная». После реконструкции ключевое железнодорожное звено компании, связывающее предприятия «Белона» в Грамотеино и сеть ОАО «РЖД» через станцию Мереть, сможет пропускать почти втрое больше вагонов, чем раньше.

Разрез «Новобачатский» начал осваивать два участка с запасами угля коксующихся марок «К», «КС» и «КО» – «Новобачатский» и «Новобачатский-3» – с относительно небольшими совокупными запасами – более 15 млн тонн. Лицензия на освоение участка «Новобачатский» была получена в 2004 году, на освоение участка «Новобачатский-3» – в начале 2007 года. На церемонии запуска предприятия президент группы «Белон» Андрей Добров заявил, что на вводе в строй двух участков недр развитие разреза не остановится: «Мы планируем в августе запустить участок «Новобачатский-2», а в дальнейшем начать освоение Присалаирской полосы, лицензию на геологоразведку которой получили в этом году». Однако до настоящего времени работа идёт только на «Новобачатском» и «Новобачатском-3». Освоение новых участков, действительно, не остановилось, но сроки ввода их в эксплуатацию отодвинулись, пояснили в пресс-службе группы.

Другой пусковой объект «Белона» ещё более «долгий», чем «Новобачатский». Шахту «Костромовская» в Ленинске-Кузнецком строили 9 лет с августа 1999 года. До 2002 года, как выразился на митинге в честь открытия предприятия губернатор Аман Тулеев, шли «шараханья», шахтой успели «порулить» два хозяина, а строительство не шло: «Даже стыдно было, строительство заложили, а строить не строили». Закладывали предприятие структуры бывшего министра топлива и энергетики Сергея Генералова, но в итоге участок Никитинского месторождения под эту шахту достался «Белону», которому долгое строительство «Костромовской» обошлось более чем в 4,5 млрд рублей. Шахта построена с проектной мощностью 2 млн тонн угля в год.

«Костромовской» было обещано хорошее будущее. Запасы Никитинского месторождения – дефицитная марка «Ж» коксующего угля. Благодаря запуску шахты общий объём добычи коксующихся углей компании «Белон» должен был вырасти более чем в 1,5 раза. В 2009 году на шахте планировалось добыть 1,5 млн тонн угля, а в 2010 г., с пуском второй очереди, — предполагался выход на проектную мощность в 2 млн тонн годовой добычи. Свою выгоду с пуском предприятия получал и совладелец «Белона» – Магнитогорский меткомбинат. Председатель совета директоров Магнитки Виктор Рашников, приехавший на церемонию пуска шахты, особо подчеркнул значимость этого угольного предприятия для «увеличения и стабильности объёмов поставок коксующихся углей металлургическому комбинату». Он пояснил, что с новой шахтой предприятию будет «легче»: «Магнитке не нужно будет покупать дорогой уголь в Казахстане, а марка «Ж» в итоге улучшит качество металла».

Однако буквально через пару месяцев после пуска «Костромовской» началось падение цен на уголь, снижение спроса. И в целом «Белону» в 2008 году не удалось выполнить свои планы по

добыче угля. Но, по признанию Андрея Доброва, партнёрство с Магниткой сейчас помогает компании во время снижения спроса на коксующийся уголь.

Естественно, снижение спроса ощутило и ещё одно новое «коксовое» предприятие, запущенное в про-

Василий Якутов отметил, что с пуском обогатительной компания сможет экономить на перевозках угля: железнодорожных полувагонов потребуется на 6 тыс. в год меньше

шлом году, – обогатительная фабрика «Бачатская-Коксовая» ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь». Фабрика мощностью по переработке 3 млн тонн угля коксующихся марок в год (по концентрату – около 2,5 млн тонн) – вторая обогатительная фабрика на разрезе «Бачатский». Первая – «Бачатская-Энергетическая» мощностью по переработке 2,5 млн тонн угля была пущена в эксплуатацию в 2003 году. Как пояснил директор «Кузбассразрезугля» Василий Якутов, кроме того, что с пуском фабрики потребителям будет отправляться не рядовой уголь, а концентрат, сама компания сможет экономить на перевозках угля: железнодорожных полувагонов потребуется на 6 тыс. в год меньше.

Как сообщил на открытии «Бачатской-Коксовой» в конце августа председатель совета директоров «Кузбассразрезугля» Андрей Бокарев, к 2012 году компания планирует построить на Бачатском разрезе ещё одну обогатительную фабрику для переработки энергетического угля (действующая фабрика не перерабатывает весь объём). А уже в 2009 – фабрику мощностью 3 млн т на Калтанском разрезе. Впрочем, кризис быстро «поправил» эти планы: и строительство новой «Бачатской», и калтанский проект были отложены до лучших времён.

Скорректировало свои планы ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) и по новому строительству, и по техническому перевооружению. В середине прошлого года гендиректор КТК Игорь Прокудин говорил о планах по строительству обогатительной фабрики и намерениях вкладывать в техперевооружение предприятий по 1,5 млрд рублей в год в течение пяти лет, но в начале 2009 года заявил, что пока компания в основном будет направлять средства на рефинансирование кредитов. Тем не менее, в 2008 году КТК отметилась пуском нового разреза «Виноградовский-2» в Прокопьевском районе проектной мощностью 5 млн тонн угля в год. Вывести это предприятие на проектную мощность планировалось к 2011 году. В целом же компания в течение 3 лет рассчитывала увеличить добычу с 4 млн тонн до 10-11 млн тонн угля. И пока по добыче компания идёт почти по плану. Уточнённые показатели на 2009 год – 6 млн тонн против 5,5 в 2008 году. В частности, на «Виноградовском-2», чей уголь энергетической марки «Д» идёт на экспорт, запланирован рост на 600 тыс. тонн до 1,8 млн тонн.

Практически незамеченным остался ввод в строй другого разреза – «Купринского» – в том же Прокопьевском районе. Томское ЗАО «Инвестиционная сибирская топливная компания» ввело это предприятие в строй в мае прошлого года с планом добычи в течение оставшихся месяцев 2008 года более 600 тыс. тонн. С новым добывающим активом и уже действующим «Губернским разрезом» (ОАО «Асфальто-бетонный завод» (АБЗ)) томская компания планировала добыть в прошлом году 2 млн тонн. Но этим планам не суждено было реализоваться, по «томским» разрезам больно ударил запрет на перевозки угля автомобильным транспортом, введённый кузбасскими властями летом 2008 года, и в итоге, в прошлом году «Купринский» и АБЗ выдали на-гора всё те же 1,1 млн тонн, что и в 2007 году. В этом году, как заявил Сергей Кравченко, председатель совета директоров ЗАО «Объединённая добывающая компания «Нордал» (создана для управления угольными активами «Инвестиционной сибирской топливной компании»), на АБЗ добыча будет снижаться, а на «Купринском» вырастет до 1 млн тонн. И для вывоза угля «Нордал» начнёт проектировать собственную железнодорожную ветку.

По-настоящему новаторским проектом в угольной отрасли региона стало начало программы переработки шахтного метана. В августе на шахте им. Кирова ОАО «СУЭК-Кузбасс» в опытно-промышленную эксплуатацию была запущена газогенераторная мини-ТЭС электрической мощностью 1 МВт и тепловой мощностью 0,5 МВт. Станция рассчитана на сжигание 300 кубометров метана в час в пересчёте на 100-процентный газ, при этом используется газовоздушная смесь с содержанием метана не ниже 30%. Эта установка работает на шахтном метане, полученном в результате дегазации этой сверхкатегорийной шахты. «Реализация этого проекта позволит благодаря дегазации существенно повысить уровень безопасности подземных работ, – отметил заместитель генерального директора по производственным операциям ОАО «СУЭК» Владимир Артемьев. – Более того, мы вплотную приступаем к реализации механизмов Киотского прото-

В августе на шахте им. Кирова ОАО «СУЭК-Кузбасс» в опытно-промышленную эксплуатацию была запущена газогенераторная мини-ТЭС электрической мощностью 1 МВт и тепловой мощностью 0,5 МВт

кола: значительно сокращать негативное воздействие на окружающую среду за счёт преобразования метана в менее вредный для атмосферы газ CO2 и получать при этом экономический эффект». В действительности, запущенная в эксплуатацию мини-ТЭС является первым в России проектом, осуществляемым в рамках проекта совместного осуществления (ПСО) по сокращению выбросов CO2 в соответствии со статьей 6 Киотского протокола. Полученные в результате утилизации метана единицы сокращённых выбросов в дальнейшем могут быть использованы в рамках механизма продажи на углеводородном рынке.

В рамках реализации этого проекта, стоимостью 250 млн рублей, на шахте планируется запуск ещё двух мини-ТЭС проектной мощностью 1,5 МВт каждая; а также перевод угольного котла КЕ-10 на шахтный метан, запуск в работу вакуум-насосной станции, факельной установки и КРП автоматизированного управления. Мини-ТЭС будет производить тепловую и электрическую энергию, которая в первую очередь будет использоваться для собственных нужд предприятия. Избыток электрической энергии планируется поставлять на рынок электроэнергии, а тепловой – в местные системы отопления.

ЖИТЬ ЧИЩЕ, ЕХАТЬ БЫСТРЕЕ

Жилищное строительство в Кузбассе в прошлом году стало лидером по привлечённым инвестициям среди всех национальных и региональных приоритетных проектов. По данным заместителя губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрия Исламова, вместо запланированных 24 млрд рублей на реализацию нацпроекта «Доступное и комфортное жильё – гражданам России» в области было направлено 32 млрд рублей что на 33,2% больше, чем в 2007 году. В том числе почти 23 млрд рублей составили внебюджетные средства (это рекорд по показателям частных инвестиций в отрасль). Такой показатель поднял уровень обеспеченности жильём в регионе до 21,1 кв. метра на человека (в 2007 – 20,7 кв. метра). А темпы ввода составили 0,38 кв. м на одного человека против 0,36 кв. м в 2007 году. Это пока ниже, чем среднероссийский показатель, но показательна сама тенденция, считает замгубернатора: с 2003 года темпы ввода жилья из расчёта на одного человека выросли более чем в 2 раза.

Практически все строительные компании региона в прошлом году показали заметный рост объёмов строительства. Но, наверное, событием года в строительной сфере можно считать начало заселения кемеровского города-спутника Лесная Поляна (в прошлом году город-спутник стал административной частью Кемерова). Первые новосёлы там (для начала в таун-хаусах и малоэтажных домах) появились в октябре. Первые жители приобретали квартиры по обычным банковским и льготным областным ипотечным программам.

«Работали» же на стройку кроме частных инвестиций (не только ипотечные деньги, но и прямые инвестиции) и бюджетные средства. Включение Лесной Поляны в список российских пилотных проектов малоэтажной застройки позволило привлечь бюджетное финансирование на создание инфраструктуры для города-спутника. По данным президента АСО «Промстрой» Бориса Горобцова, в реализацию проекта строительства Лесной Поляны было вложено в 2007–2008 годах 683 млн рублей из федерального бюджета, 751 млн рублей – из областного бюджета, 3,1 млрд рублей – из внебюджетных источников. Бюджетные средства пошли на строительство дороги, внешних инженерных сетей, социальной инфраструктуры. Так, на строительство первой очереди четырёхполосной дороги, открытой в октябре, было направлено 550 млн рублей, из них 70% – из федерального бюджета, 30% – из областного. Общая же стоимость дороги оценивается в 2 млрд рублей. Из областного бюджета только в прошлом году 91 млн рублей был выделен на строительство школы в Лесной Поляне, 79,5 млн рублей - на инженерные сети, 180 млн рублей – дорогу. Для электроснабжения города спутника была построена подстанция (об этом см. выше), для теплоснабжения – газовые котельные.

Частные же инвестиции пошли на строительство всех внутриквартальных дорог, инженерных сетей, непосредственно жилья и благоустройство. В прошлом году в Лесной Поляне было сдано 46 тыс. кв. метров жилья, заселены две очереди первого микрорайона, в новые квартиры заселилось более 400 семей. В какие сроки проект будет реализован полностью (а здесь планируется построить 1,2 млн кв. метров жилья) в компании пока не говорят, но, по словам Бориса Горобцова, в Лесной Поляне всё идёт без срывов.

«Промстрой» в прошлом году стал автором ещё одного крупного инвестпроекта уже в сфере строительства торговой недвижимости: в декабре в Кемерове на пересечении проспекта Ленина и ул. Соборная компания запустила свой новый торгово-развлекательный комплекс «Променад-3», общей площадью 28 тыс. кв. метров. Свыше 680 млн рублей собственных и привлечённых средств было направлено на строительство многоуровневого (в одной части 4 этажа, в другой – 5) комплекса, который компания позиционирует как объект премиум-класса в своей «обойме», исходя из подбора арендаторов. ТРК открыт «не до конца», в нём запланирован ещё и каток.

Сравнимый по сумме объём инвестпрограммы был у другого, уже регионального проекта, – строительства автодороги Горно-Алтайск-Турочак-Таштагол, соединяющей Кузбасс и республику Алтай. Сквозное движение между регионами было открыто в конце августа прошлого года. Аман Тулеев, на церемонии открытия движения, напомнил, что раньше между соседними

В декабре прошлого года в Новокузнецке начал действовать современный мусороперерабатывающий комплекс в составе полигона твёрдых бытовых отходов и мусороперерабатывающего завода

регионами – Кузбассом и Республикой Алтай – не было прямой автомобильной трассы, идущей непосредственно через административную границу: «Чтобы добраться до соседнего региона кратчайшим путем, нужно было преодолеть непроходимую тайгу на вездеходе зимой или на вертолете летом». Отсутствие прямой дороги затрудняло экономические и культурные связи регионов, тормозило развитие туризма, отметил губернатор».

В 2002 году администрация Кемеровской области и правительство Республики Алтай подписали соглашение с «Росавтодором» о совместном строительстве дороги. Потом в течение трёх лет (2002-2005 годы) кузбасские специалисты проводили геологоразведочные и проектные работы на участке дороги от кузбасского посёлка Алтымаш до границы с Алтаем протяжённостью 18 километров. Само строительство кузбасские дорожники начали в июне 2005 года. Всего на строительство кузбасского участка дороги с щебёночным покрытием затрачено 630 млн рублей. Из них 514 млн рублей из федерального бюджета, 116 млн рублей – из областного.

В декабре прошлого года в Новокузнецке начал действовать современный мусороперерабатывающий комплекс в составе полигона твёрдых бытовых отходов и мусороперерабатывающего завода с многопрофильными технологиями обработки и хранения мусора. Для Новокузнецка это означало завершение истории «городская свалка», действовавшей с 30-х годов прошлого века и почти постоянно дымящей в последние годы. Построила новый комплекс инвестиционная компания «Лэнд Финанс» бывшего совладельца компании «Южкузбассуголь» Георгия Лаврика. Чуть больше чем за год на западной окраине Заводского района Новокузнецка компания построила комплекс сортировки и переработки мусора с инфраструктурой – дорогами и ЛЭП. Точнее не только сама «Лэнд Финанс», вложившая в проект около 350 млн рублей. Её средства пошли на строительство производственных зданий и приобретение оборудования – дробильной установки для переработки крупногабаритного и строительного мусора, прессов, ленточных конвейеров. Инфраструктура строилась за счёт областных средств, которые в виде дотаций выделялись Новокузнецку. Общие затраты на проект составили около 1 млрд рублей. Проектная мощность полигона – более 200 тыс. тонн мусора в год. Этого вполне достаточно, чтобы «поглотить» весь городской мусор. На первом этапе 15% этого мусора предполагается сортировать и отправлять на вторсырьё, остальное – прессовать, брикетировать с использованием стрейч-плёнки и отправлять на захоронение. Постепенно доля хоронимого мусора сократится – большая часть отходов будет использоваться как вторсырьё. Для самой компании «Лэнд Финанс» мусороперераработка пока остаётся не особо прибыльным делом. По оценке замгубернатора Кузбасса по природным ресурсам и экологии Владимира Ковалёва, такое предприятие остаётся пока уникальным для региона, но он пока не ожидает, что его сможет повторить какой-либо другой инвестор, поскольку тарифы на утилизацию отходов слишком низки. Это делает подобные проекты долгоокупаемыми. Между тем, ещё в конце прошлого года было объявлено, что в Кемерове «Лэнд Финанс» планирует построить комплекс, аналогичный новокузнецкому.

НЕПУСКОВЫЕ ВЛОЖЕНИЯ

Металлурги, которые традиционно были одними из главных инвесторов в регионе, в прошлом году по вводу новых агрегатов показали довольно скромные результаты. По сравнению с 2007 годом инвестиции в основной капитал по отрасли сократились на 56% или в 2,3 раза. При этом, в основном, вложения были произведены в реконструкцию и модернизацию действующих агрегатов. В итоге, во второй отрасли региона можно отметить разве что введённую в марте 2008 года на ОАО «Новокузнецкий металлургический комбинат» («Евраз Груп») установку вакуумирования стали. Строительство вакууматора (оно началось ещё в 2006 году) велось по программе повышения качества рельсовой стали комбината и обошлось в целом более чем в 600 млн рублей (строительно-монтажные работы выполняли специалисты НКМК, а генподрядчиком и поставщиком оборудования была итальянская Danieli). Этот агрегат предназначен для удаления из жидкой стали кислорода, водорода, азота и других неметаллических включений, отрицательно влияющих на её качество. Пуск вакууматора завершил реконструкцию электросталеплавильного производства НКМК, позволил полностью замкнуть технологический цикл производства высококачественной стали. До этого в рамках программы модернизации электросталеплавильного производства в ЭСПЦ были реконструированы две дуговые электросталеплавильные печи, машины непрерывного литья заготовок, построен второй агрегат комплексной обработки стали, смонтирована система газоочистки печных газов, начата масштабная реконструкция кранового хозяйства.

Если пуск вакууматора на НКМК стал широко известным событием, то уникальное для современной металлургии начало добычи медной руды на Салаирском горнорудном производстве (бывший Салаирский химкомбинат, ставший обособленным структурным подразделением ОАО УК «Кузбассразрезуголь») прошло не замеченным для широкой публики. Между тем, по оценке директора предприятия Игоря Реутова, ноябрь прошлого года можно считать началом промышленного освоения Каменушинского медно-колчеданового месторождения в Гурьевском районе. Сейчас комплекс, на создание которого (в основном, в освоение месторождения и на покупку техники) было направлено свыше 300 млн рублей, работает в режиме добычи на карьере до 500

Предполагается, что первая высокошахтная плазменная ферросплавная печь на ООО «СГМК-Ферросплавы» будет запущена в июле этого года

тыс. тонн руды в год при проектной – 700 тыс. тонн. При этом обогатительная фабрика в составе комплекса может перерабатывать до 1 млн тонн руды в год. Увеличение загрузки, по словам Игоря Реутова, будет зависеть от реального спроса на концентрат (с ноября предприятие работало стабильно).

Что же до других горно-металлургических компаний региона, то весь прошлый год они были заняты не «пусковыми» объектами. К примеру, предприятия SGMK group (ОАО «Шалымская геологоразведочная экспедиция», ООО «Темирская производственная компания», ООО «СГМК-Ферросплавы») реализовывали свой крупный проект по освоению Селезеньского месторождения марганцевой руды и организации производства марганцевых ферросплавов. Общие инвестиционные затраты, необходимые на эту программу, составляют почти 1,5 млрд рублей, из которых освоено 700 млн рублей. Так, на освоение самого Селезеньского месторождения в Таштагольском районе (здесь планируется запустить предприятие мощностью 120 тыс. тонн марганцевого концентрата в год, для его производства ежегодно будет добываться 600 тыс. тонн марганцевой руды) было направлено уже более половины из почти 680 млн рублей необходимых инвестиций. Выполнены геологопоисковые и горно-капитальные работы, построены подъездные дороги, мосты, вахтовый посёлок, сооружена промывочная установка, приобретено горно-транспортное оборудование. В 2007-2008 годах построены первая очередь обогатительной фабрики, воздушная линия электропередачи 35 кВ протяжённостью 28 км с трансформаторной подстанцией.

Следующая после добычи и обогащения производственная цепочка этого проекта – фабрика брикетирования в посёлке Темиртау, была, как известно, запущена в 2007 году. Здесь из марганцевого концентрата будут производиться металлургические брикеты (это одна из технологий окускования концентратов, которая специально была разработана для SGMK group). Пока, впрочем, на брикетной фабрике из отходов металлургических производств производятся железоуглеродсодержащие брикеты – сырьё для доменных печей, производства чугуна и стали. Конечное звено технологической цепочки, непосредственно ферросплавное производство на площадке бывшего литейного цеха Кузнецкого металлургического комбината, ещё работает только в опытном режиме. Предполагается, что первая высокошахтная плазменная ферросплавная печь на ООО «СГМК-Ферросплавы» будет запущена в конце июля. Проектная мощность печи составляет 6,7 тыс. тонн силикомарганца в год с перспективой строительства ещё двух печей большей мощности. Проектная мощность производства, в целом, 45 тыс. тонн силикомарганца в год. Как сообщили в пресс-службе SGMK group, в настоящее время на новокузнецкой площадке освоено 165 млн рублей из запланированных более 600 млн рублей.

Когда может быть запущена новая печь на ООО «Топкинский цемент» холдинга «Сибирский цемент», которая была готова к вводу ещё минувшей осенью, пока неизвестно: всё будет зависеть от спроса на цемент. Но агрегат мощностью по переработке 560 тыс. тонн клинкера в год (это 700 тыс. тонн цемента в год, для сравнения в прошлом году завод произвёл 2,7 млн тонн цемента) практически готов и находится, как сообщили в пресс-службе «Сибцемента», в режиме пусконаладочных работ. В строительство печи было вложено 1,5 млрд рублей.

В другой ёмкой по инвестициям отрасли – химической – прошлый год был годом модернизации. Кемеровский «Азот», на долю которого пришлась почти половина (1,1 млрд рублей из 2,4 млрд рублей инвестиций по отрасли) всех вложений в основной капитал по отрасли главным образом занимался реконструкцией действующих агрегатов на производстве аммиака, капролактама, внедрением автоматической системы управления технологическим процессом. А новая воздухоразделительная установка (обеспечивает предприятие кислородом), позволяющая снизить энергозатраты предприятия, которую «Азот» начал строить в прошлом году, будет запущена к лету.

Кстати, и инвестиционные лидеры – угольщики – в прошлом году произвели главные затраты как минимум по двум объектам, запущенных уже нынешней весной. В апреле холдинг «Сибирский деловой союз» завершил строительство шахты «Южная» в Кемеровском районе проектной мощностью 2,4 млн тонн угля в год. Этот проект уже претендует на первенство среди всех «угольных» вводов прошлых лет. В строительство предприятия, которое велось 3,5 года, инвестировано 6,5 млрд рублей. Почти одновременно с «Южной» добычу угля начала и новая шахта ООО «Талдинской угольной компании» (бывшее ООО «Талдинская горнодобывающая компания») – «Талдинская Южная» мощностью 3 млн тонн угля в год (запущена первая очередь на 1,5 млн тонн). Основные вложение в строительство предприятия – это свыше 3 млрд рублей – были произведены в прошлом году.

Что же до более крупных инвестпроектов, которые не просто повысили бы инвестиционный рейтинг региона в Сибири, но и смогли повлиять на «добывающее» направление экономики региона в целом, то в прошлом году они либо только стартовали, либо срок их реализации был перенесён. Так, строительство Яйского НПЗ только началось осенью прошлого года. А проект по строительству Яшкинского цементного завода заморожен. Нет пока продвижения в таких проектах, как строительство энергоугольного комплекса «Серафимовский», который предложила реализовать в Промышленновском районе ОАО «Угольная компания «Заречная», как строительство тепловой электростанции на угле совместно силами УГМК-Холдинга и корейских компаний. Кризисный период, характерный для 2009 года, заставил пересматривать и другие дорогостоящие инвестиционные планы.

На долю Кемеровского «Азота» пришлась почти половина (1,1 млрд рублей из 2,4 млрд рублей инвестиций) всех вложений в основной капитал по отрасли

ИЩЕТЕ, ГДЕ МОЖНО БОЛЬШЕ ЗАРАБОТАТЬ?

В КОМПАНИИ БКС ПОДСКАЖУТ ЛУЧШЕЕ РЕШЕНИЕ!

Акции российских компаний с начала 2009 года в среднем подорожали на 25%. Ситуация на мировых финансовых рынках остается неопределённой, но инвестировать в российские ценные бумаги можно и нужно уже сейчас. О том, на какой доход может рассчитывать частный инвестор при вложениях в акции, рассказывает Александр Богданов, директор Кемеровского филиала Инвестиционной компании БКС («Брокеркредитсервис»).

– Александр, куда, по вашему мнению, сегодня лучше всего вложить деньги?

– Сравните доходность различных финансовых инструментов в I квартале, и вы всё увидите сами. Как только на фондовый рынок вернулся оптимизм, вложения в ценные бумаги вновь стали самым доходным способом инвестирования. Нехитрая стратегия – «покупка» бумаг из фондового индекса ММВБ – принесла инвесторам за неполных три месяца почти 25% прибыли.

– Означает ли это, что фондовый рынок и дальше будет расти такими же темпами?

– Вне зависимости от того, каким темпами растёт рынок, у клиентов БКС все равно есть шансы получить прибыль. К примеру, у нас есть крайне удачный продукт – «БКС – Финансовый советник». Ваш личный консультант подскажет, в какие бумаги и инструменты вкладываться и на каких уровнях. Когда стоит «входить в рынок», а когда – избавиться от своих активов. При этом все его консультации бесплатны.

– Вы можете сказать, насколько результативны эти рекомендации?

– Одно то, что «Финансовый советник» – одна из наиболее востребованных услуг среди клиентов БКС – говорит само за себя. Даже те, у кого нет опыта работы на фондовом рынке, те, у кого нет времени следить за новостями, с помощью своего финансового советника получают возможность неплохо заработать.

– Кто разрабатывает эти рекомендации и где на них можно подписаться?

– Инвестиционные идеи для клиентов БКС разрабатывает команда опытных трейдеров и аналитиков – это люди с многолетним стажем работы на фондовом рынке. Наша компания занимается брокерским бизнесом с 1995 года, за это время мы не только отладили этот процесс до совершенства и достигли немалых успехов в своём деле. Сегодня ИК БКС входит в число ведущих российских брокеров – с нами работает почти 60 тысяч инвесторов, у нас филиалы в 110 городах России и максимальная категория надежности «AAA» среди инвестиционных компаний.

Позвоните в офис БКС и получите персональную финансовую консультацию! Телефон БКС в Кемерове: 44-15-35. Мы находимся по адресу: пр. Ленина, д. 33, офис 308/310. Вся информация о компании и наших услугах также на сайте www.bcs.ru.

БКС

БРОКЕР

Доходность инвестиций в I квартале 2009 года[1]	
ЛУКОЙЛ	+ 31,6%
Индекс ММВБ	+ 24,7%
Доллар США	+ 15,4%
Евро	+ 8,4%

Рекомендации финансовых советников ИК БКС по инвестиционному портфелю до конца 2009 года[2]

Акции	45%	Наращивать
Депозит	20%	Держать
Доллар	10%	Сокращать
Евро	25%	Держать

Инвестиционная компания БКС

1. Лучшая инвестиционная компания 2006 и 2007 года по версии РБК.
2. Работает на фондовом рынке с 1995 года, успешно преодолев все кризисы.
3. Брокер максимальной надёжности – рейтинг AAA по версии HPA.
4. 51 офис и 59 агентов по всей России.
5. Около 60 тысяч клиентов на брокерском обслуживании.

Услуги ИК БКС

1. Доступ широкому кругу инвесторов на российский рынок ценных бумаг (ММВБ, РТС, ФОРТС).
2. Интернет-трейдинг (торговля акциями через интернет).
3. Голосовой трейдинг (торговля акциями по телефону через трейдера).
4. Доступ на ведущие биржи мира (LSE, NYSE, NASDAQ, AMEX, CME, CBOT, NYMEX).
5. Двухнедельные семинары – обучение биржевой торговле.
6. Оперативные консультации и актуальная аналитика по рынку.

[1] По данным торгов на ММВБ с 11.01 по 31.03.2009. НК ЛУКОЙЛ (ОАО) – ао, № госрегистрации 1-01-00077-А от 20.08.2004.

[2] Рекомендация дана на 01.04.2009, ООО "Компания БКС" не несёт ответственности за инвестиционные решения на её основе. Актуальные рекомендации доступны подписчикам «БКС – Финансовый советник».

на правах рекламы

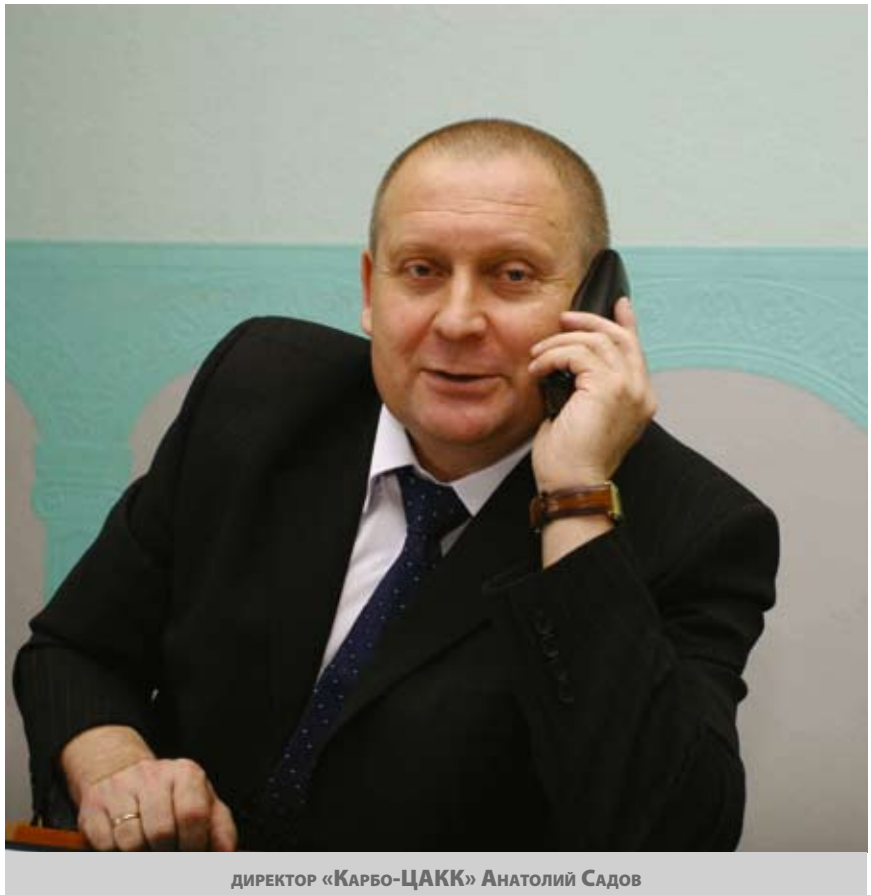
ООО «Компания БКС», лицензия ФКЦБ РФ №154-04434-100000 от 10.01.2001.

БЕЗОПАСНОСТЬ – КРЕДО НОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ

Закрытое акционерное общество «Карбо-ЦАКК» – одно из немногих в Ленинске-Кузнецком ЗАО, входящих в реестр совместных российско-немецких предприятий – широко известно на рынке новых технологий в области обеспечения безопасности в угольной промышленности почти двенадцать лет подряд. Ещё в 1997 году здесь начали заниматься внедрением на шахтах Кузбасса и далеко за его пределами самых совершенных методов крепления и поддержания горных выработок. Безопасность шахтёрского труда – вот главная профессиональная задача, вот условия, обеспечить которые берутся специалисты ЗАО «Карбо-ЦАКК», применяя новейшие западные разработки для работы в самых сложных горно-геологических условиях. А потому и продукция, производимая здесь, находит спрос на большинстве шахтовых предприятий страны и СНГ: от Ростовской области до Дальнего Востока, от Воркуты и Норильска до Казахстана.

Говорить о тех или иных инновационных подходах к решению проблем всегда лучше, опираясь на конкретную практику деятельности предприятия. В профессиональной «копилке» ЗАО «Карбо-ЦАКК» есть примеры самых неожиданных подходов в использовании современных материалов и технологий.

Цементная смесь «Текбленд» применяется для возведения взрывоустойчивых и водоупорных изолирующих перемычек или же заполнения и тампонажа закрепного и затрубного пространства в горных выработках. Но реальная практика помогла найти ещё одну – новую область применения этой смеси. На шахте «Котинская» (предприятие ОАО «СУЭК-Кузбасс») вновь нарезаемая лава подошла к пересечению с двумя стволами старых выработок. Ситуация осложнялась и тем, что работы велись близко к поверхности, в зоне размыва пласта. Группа ведущих горных инженеров во главе с техническим директором «СУЭК-Кузбасс» Евгением Ютяевым, директором шахты Михаилом Лупием и главным инженером Немо Галсановым приняли нестандартное решение – при пересечении старых выработок использовать смесь «Текбленд» для изготовления опорных тумб. И надо сказать, что такое решение полностью оправдало себя. Лава работает с высокими нагрузками, отход в сутки более 6 погонных метров. На момент выхода статьи одну выработку уже переехали лавой.



директор «Карбо-ЦАКК» Анатолий Садов

Без сомнений, к внедрению инновационных технологий надо отнести и работы по упрочнению горных пород и угольного массива полиуретановыми смолами Bevedol - Bevedan. Эти технические новшества стали внедряться ЗАО «Карбо-ЦАКК» в сотрудничестве с коллегами ООО «Минова». Сегодня высокотехнологичные смолы марок S; WF; WFA; WT производства Германии успешно применяются не только для упрочнения горных массивов, но и для гидроизоляции водоупорных перемычек, а также при проведении бесфундаментного монтажа тяжёлого оборудования.

При оформлении демонтажной камеры в лаве шахты имени «7 ноября» ОАО «СУЭК Кузбасс» в зоне повышенного горного давления происходили обрывы кровли и уход груди забоя. Директор шахты Юрий Ратохин принял решение об упрочнении пород кровли и груди забоя смолами «беведол S» и «беведан». Данную работу выполнили специалисты ЗАО «Карбо-ЦАКК» совместно с шахтой. Работы были произведены в короткие сроки. С хорошим качеством, что позволило шахте в короткие сроки произвести демонтаж комплекса. Такие работы становятся всё более востребованными.

Буквально в дни подготовки этого материала удалось застать разговор директора «Карбо-ЦАКК» Анатолия Садова с одним из заказчиков – директором шахты «Абашевская» Сергеем Шпилько. Обсуждались результаты

мероприятий по химупрочнению в средней части лавы и обработке смолами вентиляционного штрека. Отзывы директора шахты однозначны: своевременное и быстрое производство работ сразу же повлияло на повышение добычи угля.

Производство сталеполимерной анкерной крепи и полимерных ампул АКЦ было и остаётся одним из ведущих производственных направлений ЗАО «Карбо-ЦАКК». По целому ряду своих преимуществ перед традиционными прежде видами крепи, она стала преобладающей при проведении горных выработок на шахтах Кузбасса. Но и здесь в уже, казалось бы, устоявшемся производственном процессе находится место для внедрения инноваций. Сейчас покупателям предлагается анкерная крепь диаметром 20 мм любой длины с опорными шайбами от 100 до 300 мм. Армированная сталь марки А400 предусматривает разрывное усилие стержня не менее 164 кН, срок её службы – не менее 15 лет. Последнее предложение для заказчиков – усовершенствованный анкер со штифтами. Простое устройство уверенно обеспечивает высокое качество установки анкера в шпуре и перемешивание ампулы, что многократно повышает гарантии безопасности при установке крепи. Уже сегодня горные предприятия Воркуты оформляют крупные заказы на новые анкеры со штифтами. На «Карбо-ЦАККе» же уверены, ч то новый вид продукции в ближайшее время заинтересует и шахтёров Кузбасса.

Период экономической нестабильности заставляет сегодня всех во многом менять стратегии и корректировать прежние планы. Руководство ЗАО «Карбо-ЦАКК» не скрывает, что снижение спроса на продукцию заметно – порядка 15% заказов потеряны. Но отношение к ситуации сохраняет конструктивное, ведь всё это лишь результат временного сокращения объёмов добычи угля. А потому ни один производственный участок не закрыт, никто из 96-и сотрудников предприятия не сокращён. Напротив, идёт переоборудование и техническое перевооружение цехов, монтируются более современные сети связи, совершенствуется система безопасности производства.

Директор Анатолий Садов так смотрит на перспективу развития предприятия: «Точных прогнозов я, конечно, давать не могу, но сама сфера нашей деятельности никакого «краха» предполагать просто не может. Ведь всё, над чем мы трудимся, относится к безопасности. А безопасность – это то ключевое понятие, тот фундамент, на котором стоит вся угольная промышленность, всё горное дело. И никакой кризис менять такое положение вещей не должен. Мне кажется, это хорошо понимает руководство наших главных деловых партнёров – ОАО «СУЭК-Кузбасс», ОАО «Южкузбассуголь» и ОАО «Воркутауголь». И я думаю, мы вместе будем продолжать внедрение инновационных технологий, направленных на повышение безопасности производства шахтёрского труда».

Карбо-ЦАКК
ORICA
A member of the Orica Group

Г. ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ
УЛ. ТОПКИНСКАЯ, 182
ТЕЛ.: (384-56) 3-62-08
ФАКС: (384-56) 3-83-77

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ АГЕНТСТВО
650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136, тел./факс: (3842) 585-616,
reklama@avant-partner.ru, www.avant-partner.ru

ОРГАНИЗАЦИЯ И ПРОВЕДЕНИЕ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ

РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ
во всех СМИ г. Кемерово
в СМИ Кемеровской области
в СМИ России

РАЗРАБОТКА РЕКЛАМНЫХ КАМПАНИЙ
Исследование рынка
Медиапланирование
Разработка оригинал-макетов Полиграфия Дизайн Сувенирная продукция
Написание сценариев и текстов
Изготовление аудио/видео роликов
Direct marketing
Flash презентации

ВИДЫ НА УГОЛЬ

Кризис сильно ударил по основным отраслям экономики Кузбасса. Особенно по экспортно-ориентированной промышленности и обслуживающим отраслям. Однако, несмотря на серьезное падение производства в главной отрасли региона, в угледобыче, именно в ней, несмотря на кризис, сохранились большие виды на будущее. Инвесторы по-прежнему строят большие планы, намерены строить новые производства, в том числе, и в этом году. Впрочем, часть компаний предпочла в нестабильный кризисный период, когда спрос на уголь и цены на него падают, отказаться от своих проектов.

ПЯТЕРО СМЕЛЫХ

По меньшей мере пять угольных компаний Кузбасса планируют в этом году начать добычу на вновь построенных предприятиях. Показательно, что большинство из них – это небольшие компании. Некоторые из них до недавнего времени вообще не работали в отрасли. В основном, в разработку предполагается вовлечь участки недр, лицензии на которые были приобретены четыре года назад, в период максимального спроса на угольные месторождения.

Первое из этих предприятий – шахту «Южная» в Кемеровском районе – ввёл в апреле холдинг «Сибирский деловой союз» (СДС). Мощность шахты – 2,4 млн тонн угля в год, промышленные запасы – 67 млн тонн. В «Южную» СДС инвестировал 6,447 млрд рублей. При этом шахта, основные вложения в которую были сделаны ещё до кризиса, была построена в долг. Как сообщил на церемонии завершения строительства предприятия президент СДС Михаил Федяев, основным источником финансирования проекта были заёмные средства, и после завершения строительства СДС остался должен подрядчикам. В результате, в расчётной себестоимости 1 тонны угля «Южной» в 890 рублей около 400 рублей приходится на обслуживание кредитов. Другим предприятием, которое СДС планирует ввести в строй в этом году, должен стать небольшой угольный разрез «Восточный», который будет работать рядом с шахтой «Салек» на юге бассейна.

Одним из крупнейших инвесторов в угледобыче в этом году может стать компания «МаррТЭК» сенатора от Республики Алтай Ралифа Сафина. В 2009 году она объявила о планах вложить в свои строящиеся пока активы в Кузбассе 820 млн рублей. Основная часть этих средств (300-350 млн рублей) пойдет на завершение уже начатого в прошлом году строительства первого угольного предприятия компании – разреза «Степановский» в Новокузнецком районе. Его открытие запланировано в конце августа. По данным гендиректора «МаррТЭК» Сергея Бударина, в разрез уже вложено 300 млн рублей. Разрез строится с проектной мощностью 1-1,5 млн тонн угля в год, будет добывать энергетический уголь. Лицензию на участок «Степановский» с запасами угля марки «Т» в 19,5 млн тонн приобрело в июне 2005 года ОАО «Шахта «Полосухинская», но в прошлом году передало её отдельному предприятию, которое и было продано «МарТЭК».

Как сообщил на церемонии завершения строительства шахты «Южной» Михаил Федяев (на фото справа), основным источником финансирования проекта были заёмные средства, и после завершения строительства СДС остался должен подрядчикам

ЗАО «Шахта «Беловская» (Прокопьевск) приобрело лицензию на участок «Караканский Западный» в Беловском районе в феврале 2005 года. Запасы энергетического угля марки «Д» на нём составляют 70 млн тонн. Как заявил гендиректор компании Юрий Филатов, во второй половине нынешнего года на этом участке «Беловская» планирует ввести в строй разрез «Караканский Западный». В его строительство за 5 лет компания вложило 700 млн рублей, ещё 200 млн планирует вложить в этом году. Полная проектная мощность «Караканского Западного», по данным Юрия Филатова, составит 2 млн тонн угля в год с выходом на неё в 2011 году.

Завершить строительство угольного разреза проектной мощностью 500 тыс. тонн угля в Прокопьевском районе (участок недр Верхне-Саландинский) намерено в этом году и ООО «Управляющая компания «Сибкоул», также получившее лицензию на добычу угля в 2005 году. По данным одного из учредителей и гендиректора компании Александра Мальцева, уже в этом году планируется добыть на разрезе 300 тыс. тонн угля энергетической марки «ДГ». «Сибкоул» завершил геологоразведочные работы на участке и поставил на баланс 2,9 млн тонн запасов угля. Объём инвестиций в строительство предприятия запланирован в объеме 22 млн рублей против 24,5 млн рублей, вложенных в прошлом году. Во второй половине года, по словам Мальцева, предполагается начать вскрышные работы на самих угольных пластах участка, а затем и промыш-

ленную добычу. Лицензию на участок Верхне-Саландинский с запасами 2,9 млн тонн «Сибкоул» купил в декабре 2005 года за 3 млн рублей.

Сходные намерения ещё у одного небольшого угольного предприятия – кемеровского ООО «Энергоуголь». Как сообщил его директор Дмитрий Логи-

По оценке Игоря Прокудина, только после решения долговой проблемы компания намерена вернуться к своим ранее объявленным планам строительства новых производственных мощностей, в частности, крупной обогатительной фабрики

нов, в этом году компания планирует начать строительство разреза на участке «Подгорный» в Новокузнецком районе, направить 40 млн рублей на приобретение оборудования и транспортных средств, 20 млн рублей – на завершение проектирование и на строительство угольного разреза. Во второй половине года предполагается начать на нем промышленную добычу. Лицензию на участок «Подгорный» с запасами угля (энергетическая марка «Т») в 7,3 млн тонн «Энергоуголь» приобрел в июне 2005 года. Разрез на участке планируется построить с проектной мощностью 600-700 тыс. тонн угля в год. Впрочем, успех этого проекта зависит ещё и от того, удастся ли компании привлечь кредитные средства на строительство разреза, ведь ей пришлось потратить более 240 млн рублей на выход из конкурсного производства, которое было открыто в июне 2008 года.

Все упомянутые инвесторы, кроме СДС, намерены начать добычу угля заново, действующих добывающих активов у него пока нет.

ОТЛОЖЕННЫЕ ПРОЕКТЫ

Повышенную активность и заинтересованность во вводе в строй новых производственных активов проявляют главным образом небольшие и новые игроки рынка. У них ещё ничего не построено или есть лишь небольшие активы, а стартовые вложения произведены, включая покупку лицензий на недра, так или иначе, эти инвестиции нужно как-то окупать. Крупные компании с уже налаженным производством и значительными мощностями, которые в условиях кризиса оказались незагруженными, предпочитают отказываться от ранее объявленных проектов и замораживать ранее начатые.

ОАО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ), по данным пресс-службы компании, приостановило пока строительство углеобогатительной фабрики на Краснобродском угольном разрезе. На стройке уже пройден начальный этап, в который вложено 600 млн рублей из 4 млрд

На открытии обогатительной фабрики «Бачатская-Коксовая» в августе 2008 года председатель совета директоров КРУ Андрей Бокарев заявил о намерении построить в 2009 году еще одну фабрику на Калтанском угольном разрезе, а к 2012 году – еще одну на Бачатском. Реализацию этих планов компания приостановила

рублей общего объема намеченных инвестиций, но дальнейшие работы прекращены. Это связано со специализацией фабрики – она спроектирована из расчёта на выпуск концентрата коксующегося угля, спрос и цены на который сократились больше всего. Кроме того, КРУ отказался и от проектирования еще одной фабрики на Калтанском угольном разрезе. К проектированию ещё одной обогатительной фабрики на Бачатском угольном разрезе даже не стали приступать, т.к. в ней просто нет необходимости. Чтобы она появилась, разрез должен увеличить добычу почти на 5 млн тонн угля в год, а сейчас в этом нет необходимости.

ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК), как заявил его генеральный директор Игорь Прокудин, в ближайшие два года сконцентрируется на погашении ранее взятых кредитов. С учётом повышения ставок по процентам стоимость кредитов, ранее взятых компанией в банках, выросла на 350 млн рублей в год. В связи с этим КТК пришлось договариваться со Сбербанком о новых кредитах. В апреле банк объявил о подписании кредитного соглашения, по которому КТК получила 1,94 млрд рублей кредитных средств «для возмещения ранее понесенных затрат по инвестиционным проектам на техническое перевооружение участков открытых горных работ сроком до 5 лет».

По оценке Игоря Прокудина, только после решения долговой проблемы компания намерена вернуться к своим ранее объявленным планам строительства новых производственных мощностей, в частности, крупной обогатительной фабрики. В итоге, в этом году КТК сократит объём капитальных вложений почти в 3 раза по сравнению с уровнем 2008 года – до 700 млн рублей с 2 млрд рублей. Правда, сокращения добычи компания не планирует, напротив, намерена увеличить её с 5,5 млн тонн в 2008 году до 6 млн тонн в текущем году.

Группа «Белон» также не намерена в этом году производить

По словам Андрея Доброва, основные вложения в 2009 году пойдут на развитие транспортной инфраструктуры компании, в строительство железнодорожной станции «Костромовская», для обслуживания одноимённой шахты, которую группа ввела в строй в прошлом году

вложения в строительство новых добывающих или обогатительных мощностей, основные инвестиции в этом направлении были сделаны в прошлом году. В 2009 году, по данным гендиректора ОАО «Белон» Андрея Доброва, основные вложения пойдут в развитие транспортной инфраструктуры компании, в строительство железнодорожной станции «Костромовская», для обслуживания одноимённой шахты, которую группа ввела в строй в прошлом году.

БАНКОВСКОЕ СЖАТИЕ

Ещё год назад текущий финансовый и экономический кризис называли ипотечным, но уже летом прошлого года стало очевидно, что «под ударом» не только это направление банковской деятельности. Начавшийся кризис полностью изменил расстановку сил на рынке, обозначив сильнейших и отбросив большинство остальных. Прежде всего, возникшая ситуация заставила банки, которые планируют продолжать работать, пересмотреть свою политику и сосредоточить все силы не на развитии столь популярного ранее кредитования, а на снижении рисков.

КРИЗИС И БАНКИ

В прошлом году массового закрытия филиалов и самостоятельных банков в Кузбассе пока не наблюдалось. Но определённая реорганизация в банковском секторе произошла. По данным управления ЦБ РФ по Кемеровской области, на 1 января 2009 года в регионе по-прежнему 8 региональных банков, 10 отделений Сбербанка и 30 филиалов банков (на 5 меньше, чем год назад). Основные изменения в составе банковского сектора Кузбасса связаны с оптимизацией филиальной сети банков. Так в 2008 году в Новокузнецке открылся филиал Новосибирского банка «Левобережный», а в первом квартале текущего года его перевели в статус внутреннего структурного подразделения. Такая же участь постигла филиалы банка «Кедр» в Мариинске и «УРСА Банка» в Новокузнецке. Статус филиала в Кемерове потеряли «Росбанк» и «Альфа-банк», в Новокузнецке – филиал «Банка Москвы». Закрылся и кемеровский филиал «Банка ВТБ Северо-Запад». Общий итог – сокращение числа банковских филиалов в Кузбассе.

Впрочем, не эта проблема беспокоила отрасль, куда более серьёзной стала для них проблема оттока вкладов. В 2008 году максимальных значений ресурсная база банковской отрасли достигла 1 ноября, составив 205,8 млрд рублей, после чего пошло её снижение, вызванное в основном оттоком средств населения. В декабре ситуация стала стабилизироваться, благодаря принятым правительством мерам по поддержке финансового сектора экономики. По итогам 2008 года по сравнению с 2007 годом ресурсная база банков, работающих в Кузбассе, выросла на 25% и составила 202,7 млрд рублей. В первом квартале 2009 года, по данным управления ЦБ РФ по Кемеровской области, ресурсная база продолжала сокращаться. На этот раз это было вызвано в основном оттоком средств предприятий. По вкладам населения за прошлый год рост составил 13% (для сравнения – в 2007 году 30%), в первом квартале 2009 года – 4%.

Повышенный спрос в конце прошлого года появился, естественно, на валютные вклады, но уже в этом году интерес вкладчиков снова сместился к рублёвым вложениям. Так, например, в отделениях Сбербанка по Кемеровской области в общем объёме вкладов населения: рублёвые составляют 88%, а в иностранной валюте, соответственно, 12%.

Произошедший осенью отток ресурсов банки, по словам Сергея Драницы, начальника управления ЦБ РФ по Кемеровской области, компенсировали за счёт средств, предоставленных Банком России, а филиалы – за счёт денег из головных офисов.

Поэтому сокращение кредитования банками произошло не сразу с началом кризиса: в октябре 2008 года ссудная задолженность не сократилась, а напротив – выросла на 5,6 млрд рублей, однако в дальнейшем последовало сокращение объёмов кредитования. За

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (2008 ГОД – 1 КВ. 2009 ГОДА)

	на 1.01.2008 года млн руб.	на 1.01.2009 года, млн руб.	в % 1.01.2009 к 1.01.2008	на 1.04.2008 года, млн руб.	на 1.04.2009 года, млн руб.	в % 1.04.2009 к 1.04.2008
Объём средств, привлечённых от частных клиентов	**58 314**	**65 975**	**113**	**63 183**	**67 915**	**107**
Объём средств, привлечённых от юридических лиц	29 448	28 192	96	33 002	25 574	77
Объем кредитного портфеля физических лиц	**58 063**	**73 076**	**125**	**61 589**	**68 324**	**111**
Объем кредитного портфеля юридических лиц	84 122	104 823	125	88 602	107 701	122
Просроченная задолженность по кредитам физических лиц	1 158	1 841	159	1 193	2 428	204
Просроченная задолженность по кредитам юридических лиц	845	2 067	245	1 344	2 618	195

Источник: данные управления ЦБ РФ по Кемеровской области

2008 год ссудная задолженность выросла на 25% и составила 183,1 млрд рублей, а в 2009 году её рост наблюдался только в январе. По итогам же первого квартала, кредитные вложения банков снизились на 2 млрд рублей и на 1 апреля составили 181 млрд рублей.

По словам Сергея Драницы, произошедший осенью отток ресурсов банки компенсировали за счёт средств, предоставленных Банком России, а филиалы – за счёт денег из головных офисов

ИПОТЕЧНОЕ ПАДЕНИЕ

Вполне предсказуемым оказалось в условиях кризиса укрепление позиций банков с государственным участием, как на рынке вкладов, так и на рынке кредитования. Фактически, по ряду кредитных продуктов, они остались единственными «игроками» на рынке. Прежде всего, в сфере ипотечного кредитования. Официально крупные частные банки не закрыли свои ипотечные программы, но изменили условия получения ипотечного кредита, как по цене продукта, так и по требованиям к заёмщику, что воспользоваться их предложением желающих практически нет. У госбанков ставки более доступные – от 13,5-14% до 17%, но требования по первоначальному взносу также выросли до 30%, и от некоторых видов ипотечных кредитов отказались и они. В частности ВТБ24 объявил, что не будет работать с первичным жильём.

Несмотря на более лояльные условия, объёмы ипотечного кредитования в госбанках, которые и до кризиса были крупнейшими «игроками» этого рынка, снизились в разы. В Кемеровском филиале банка ВТБ24 за первый квартал 2009 года по сумме выданных ипотечных кредитов произошло снижение по сравнению с четвертым кварталом 2008 года в 4,3 раза, а по количеству кредитов в 3,6 раз, сообщил начальник отдела ипотечного кредитования Кемеровского филиала ВТБ24 Сергей Скоробогатько. В абсолютных цифрах за весь 2008 год Кемеровский филиал банка выдал ипотечных кредитов на сумму 1314,6 млн рублей, а за первый квартал 2009 года – 71,8 млн рублей, что в 3,5 раз меньше показателя первого квартала 2008 года.

Общее снижение объёмов ипотечного кредитования Сергей Скоробогатько связывает с сокращением рекламы этого продукта и ужесточением условий по ипотеке. Но главное, по его мнению, проблема в неуверенности самих заёмщиков в будущей цене на недвижимость и своей занятости, что серьёзно снижает некогда высокий спрос на ипотеку. В отделениях Сбербанка по Кемеровской области объёмы ипотечного кредитования в первом квартале 2009 года по сравнению с таким же периодом прошлого года, снизились в 4,6 раз, с 1,15 млрд рублей жилищных кредитов до 251,02 млн рублей.

По оценке Анжелики Рогожкиной, управляющей Кемеровским отделением Сбербанка, «отмечается общее падение спроса населения на кредитные продукты», при этом самым актуальным кредитным продуктом для физических лиц в текущем году становится не ипотека, а кредит на неотложные нужды.

При этом за 30 минут получить кредит, как раньше, никто уже не предлагает. Сейчас, чтобы получить средства, нужно быть постоянным и стабильным клиентом банка, иметь поручителей и стабильное финансовое положение. При этом и на этот вид кредитов спад спроса произошёл в разы. Естественно, что в ситуации сокращений и задержек заработной платы люди больше озабочены тем, как погасить старые кредиты, а не получать новые.

Да и банки вынуждены сосредоточивать усилия не на продаже кредитов, а на их возврате.

РОСТ ПРОСРОЧКИ

Пока масштабы просроченной задолженности у тех банков, которые дают комментарии по этому поводу, не настолько велики и ещё вписываются в установленные нормативы. Но темпы роста просрочки угрожающе высокие, и, по оценке Анжелики Рогожкиной, тенденция роста просроченной задолженности сохранится и в дальнейшем, потому что ситуация в лучшую сторону не меняется. В отделениях Сбербанка по Кемеровской области с начала года просрочка по кредитам физических лиц выросла в 2 раза. А в целом по рынку, по данным управления ЦБ РФ по Кемеровской области, просроченная задолженность на 1 апреля 2009 года увеличилась на 50%, в сравнении с таким же периодом прошлого года, и составила примерно 3,5% от кредитного портфеля физических лиц.

По оценке Анжелики Рогожкиной, самым актуальным кредитным продуктом для физических лиц в текущем году становится не ипотека, а кредит на неотложные нужды

В итоге, практически все крупные банки, работающие в регионе, объявили о своих программах по реструктуризации долгов. Они предусматривают отсрочку на полгода-год выплаты основного долга. У некоторых банков можно получить дополнительный стабилизационный кредит на гашение ипотеки по ставкам, правда, выше, чем они брали ипотеку и чем сейчас предлагает Агентство по реструктуризации ипотечных кредитов (АРИЖК). Но ни

ОПЕРАЦИИ С ПЛАСТИКОВЫМИ КАРТАМИ (2008 ГОД – 1 КВ. 2009 ГОДА)

	за 2008 год (млн руб.)	в % к 2007 году	за I квартал 2009 года (млн руб.)	в % к I кварталу 2008 года
Объем операций по пластиковым картам	**144 030**	**129**	**31 191**	**102**

Источник: данные управления ЦБ РФ по Кемеровской области

о каких массовых отсрочках выплаты кредитов со стороны банков речи не идёт. Ещё в конце прошлого года этот вопрос часто обсуждался, и о возможных послаблениях для своих заёмщиков говорили некоторые госбанки. Этот ажиотаж, считают некоторые банковские специалисты, вызвал ложные ожидания о банковской лояльности не только у заёмщиков-физических лиц, но и у бизнесменов. Поэтому в сегодняшних выступлениях представители банков стараются говорить о послаблениях и реструктуризации задолженности более аккуратно.

Но и отрицать, что реструктуризация заёмщикам необходима, никто не будет. Так, по итогам первого квартала 307 заявок на реструктуризацию, поданных в Сбербанк, было удовлетворено. «Массовых отсрочек мы предоставлять не намерены, потому что, прежде всего, это доходы наших вкладчиков, и, конечно, далеко не все наши клиенты сейчас теряют работу и имеют действительно финансовые трудности», – подчеркнула Анжелика Рогожкина. По программе реструктуризации АРИЖК в агентство поступило 700 обращений, а положительные решения были приняты по 39 заявкам.

У юридических лиц просроченная задолженность по банковским кредитам тоже растёт – по причине взаимных неплатежей. Так рост просрочки на 1 апреля 2009 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года был 48,6% и составляет примерно 2,5% от кредитного портфеля юридических лиц. И предпринимателей, также как и частных клиентов, попавших в условиях кризиса в сложную ситуацию, остро волнует, насколько банки готовы пойти им навстречу. «Некоторые клиенты обращаются к нам с просьбой о реструктуризации кредита. Если предложенные ими меры мы оцениваем как эффективные, то готовы идти навстречу, – сообщил Павел Филатов, начальник отдела по работе с малым бизнесом кемеровского филиала банка УРАЛСИБ. – У нас в банке разработана чёткая процедура реструктуризации: мы можем сделать более гибким график погашения кредита, дать отсрочку до полугода, изменить окончательный срок кредита. Но это не массовое явление, пока только несколько заёмщиков получили отсрочки по кредитам, и сейчас эти клиенты снова успешно платят по графику».

ПОКАЗАТЕЛИ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОСНОВНЫХ БАНКОВ, РАБОТАЮЩИХ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ (2008 ГОД -1 КВ. 2009 ГОДА)

		Объём кредитного портфеля юридических лиц	Объём кредитного портфеля физических лиц	Объём средств, привлечённых от юридических лиц	Объём средств, привлечённых от частных клиентов	Активы банков	Прибыль банков
2008 год, млн руб.	**ВТБ24***	н/д	12 100	н/д	2 501	н/д	н/д
	Промсвязьбанк	2 321	1 583	453	210	5 985	н/д
	Сбербанк	26 400	29 500	13000	39 300	61 700	2500
	УРСА Банк	9 656	8 494	2 784	7 501	18 082	2 500
% к 2007	**ВТБ24**	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
	Промсвязьбанк	124,4	153,4	147,6	203,9	190,1	
	Сбербанк	118	121		112	119	133
	УРСА Банк	77	89	86	147	82	99
1 кв.2009 г млн руб.	**ВТБ24**	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
	Промсвязьбанк	2 328	1 499	609	259	5 078	н/д
	Сбербанк	30 096	н/д	12 000	41 000		н/д
	УРСА Банк	8 995	7 934	2 124	6 951	16 249	253
% к 1 кв. 2008	**ВТБ24**	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
	Промсвязьбанк	105,2	129,4	179,6	278,5	161,3	н/д
	Сбербанк	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д	н/д
	УРСА Банк	83	86	77	103	81	37

Источник: данные банков
** По данным газеты «Континент-Сибирь»*

При этом помочь бизнесу управляться с просроченной дебиторской задолженностью банки сегодня не в силах. Учитывая высокие риски, так и не развившийся в регионе факторинговый рынок фактически оказался заморожен. А те компании, что заявляют о своей работе с дебиторской задолженностью, проводят сдержанно-консервативную политику, направленную на минимизацию рисков и обслуживают только постоянных проверенных клиентов.

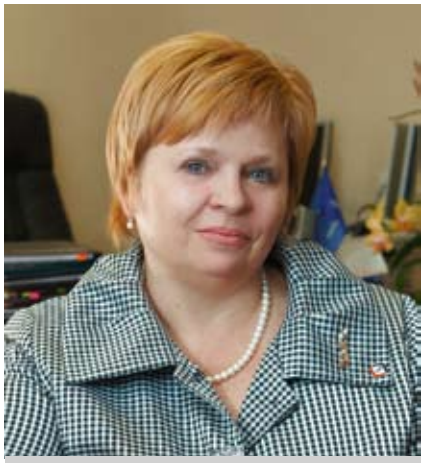
КРЕДИТЫ И ЗАЁМЩИКИ

В кредитовании юридических лиц, также как и физических, представители банковской сферы отмечают значительное падение спроса. Тем не менее, предприятия кредитуются активнее граждан. Так доля кредитов населения, сообщает управления ЦБ РФ по Кемеровской области, в портфеле банков составляет 40%, а за первый квартал 2009 года, кредиты частным лицам уменьшились ещё на 6,5%. Большая часть в составе ссудной задолженности также приходится на кредиты предприятиям – до 57% предоставленных ссуд.

Крупный бизнес сократил свои инвестиционные планы и никаких крупных проектов в сегодняшней ситуации начинать не намерен. В основном, предприятия, которым позволяют возможности, берут в госбанках кредиты на завершение начатых ещё в докризисные времена строек, которые сегодня рентабельней закончить, чем просто заморозить. Основная доля выданных кредитов приходится на предприятия оптовой и розничной торговли – 34%, на обрабатывающие производства – 33% и 18% на добычу полезных ископаемых, так что в сравнении с 2007 годом структура наиболее активных клиентов банка не изменилась.

Последние несколько лет в кредитовании юридических лиц банки делали упор на малый и средний бизнес – большинство банков, работавших в регионе, запустили собственные программы кредитования этого сегмента по принципам, схожим с розничным кредитованием. Но в текущих условиях на этом рынке свои позиции сохранили лишь банки, входящие в десятку крупнейших в России. В Кузбассе таковых 5-7 банков, и все они предлагают похожие условия кредитования малых и средних предприятий: процентная ставка 22-25%, максимальный срок до 3 лет и отказ от овердрафтного кредитования. «Сегодня банкам пришлось отказаться от овердрафтного кредитования, поскольку по сути – это беззалоговое кредитование. Мы новым клиентам овердрафт не предлагаем, он работает только для постоянных клиентов, которые пользовались овердрафтом, а сумма кредита определяется текущим финансовым состоянием клиента», – отметил Павел Филатов.

Представители банков также утверждают, что сохранили инвестиционное кредитование, сократив, конечно, сроки. На эти цели кредиты выдаются в основном крупным предприятиям, которые более прочно стоят на ногах и которым в случае неудачи проекта не грозит дефолт. В основном же, по оценке Ольги Гайнетдиновой, предприниматели стали брать кредиты на пополнение оборотных средств или на



По оценке Ольги Гайнетдиновой, предприниматели стали брать кредиты на пополнение оборотных средств или на завершение начатых проектов

завершение начатых проектов. Станислав Домбровский, директор филиала «Кемеровский» «АРЕСБАНКА» отмечает, что сейчас представители малого и среднего бизнеса, также как и крупного больше ищут средства для рефинансирования старых долгов, а про расширение бизнеса многие уже и не думают. И хотя большинство банков говорит, что сохранили докризисный дисконт на залоговое обеспечение – недвижимость, товары в обороте и оборудование , по данным Станислава Домбровского, дисконты по заложенному имуществу в среднем увеличились на 20-30%. Сейчас, по словам Павла Филатова, банк берёт в залог только высоколиквидные товары в обороте, срок реализации которых не превышает 30 дней.

Понять ужесточение залоговых требований банков несложно. По их оценкам структура клиентского потока ухудшилась, соответственно, выросли риски. Те предприниматели, которые уверенно и прочно стоят на ногах, стараются не обременять себя новыми долгами, и «основной спрос сегодня», по оценке Павла Филатова, «создают менее надёжные заёмщики, которые хотят получить деньги под любые проценты, а как и за счёт чего они их собираются возвращать – не очень ясно. Таким клиентам приходится отказывать».

Сейчас клиентский поток в банки изменился и за счёт тех предприятий, которые раньше пользовались лизингом, а в текущих условиях лизинговые компании им ничего предложить не могут, поэтому они вынуждены обращаться за кредитами. Большую активность проявляют сегодня предприятия строительной отрасли, среди которых много таких, кто никогда не занимал в банках, а сейчас почувствовали потребность в этом в связи с ростом дебиторской задолженности. Но, как отмечают банковские специалисты, непонятно, когда эту «дебиторку» строителям погасят, поэтому работать с такими новыми клиентами рискованно.

Хотя никакого запрета на кредитования тех или иных отраслей у них нет. По оценке Ольги Гайнетдиновой, «в зону риска попали строительные и металлургические компании, но говорить о том, что мы поставили для себя условие, что мы их не кредитуем, нельзя. Мы работаем со всеми клиентами, смотрим, как они развиваются, как они чувствуют себя в новых условиях. Можно сказать, что рисковый сегмент мы тоже рассматриваем. Конечно, отрасли с наименьшими рисками в настоящее время – это розничная торговля, сфера услуг (не премиум-класса), мелкие производства, например, пищевое, производство упаковки и другие. Эти предприятия, как правило, мобильны, быстро адаптируются к текущей ситуации, жизнеспособны. Соответственно, в данном сегменте самые просчитываемые риски по возможной просроченной задолженности. Эти направления приоритетны».

Вообще кредитование малого и среднего бизнеса для некоторых банков стало привлекательнее. Многие предприятия этого сектора с долгой историей на рынке более стабильны, чем многие крупные компании. При этом суммы и сроки по таким кредитам сравнительно небольшие, а значит и работать с ними менее рискованно. Правда, на поток, как раньше, это направление уже не поставишь. В приоритетных клиентах банков останется, конечно, крупный бизнес, который получил государственные гарантии. А вот перспективы таких долгосрочных продуктов как ипотека в сегодняшней ситуации не слишком привлекательны. По оценке одного банковского специалиста, ипотека будет последним кредитным продуктом, который полноценно восстановится после кризиса.

ДОРАСТИ ДО КРИЗИСА

В прошлом году, как и другие отрасли, страховой рынок Кузбасса демонстрировал высокие темпы роста. Объём поступлений страховых взносов увеличился на 17% по сравнению с 2007 годом при среднероссийских темпах роста в страховании в 23,9%. Пока сложно прогнозировать, насколько пострадает страхование в Кемеровской области от финансового кризиса. Ясно только одно – потерь избежать не удастся.

ПОСЛЕ РОСТА

Уже в прошлом году наметилось замедление темпов роста в страховании. В 2007 году страховых сборов собрали на 20,1% больше, чем за год до этого, в то время как в 2006 году темп роста составил 18,3%. Правда, и темпы роста выплат также стали снижаться – в 2008 году до 18% (в среднем по России этот показатель тоже снизился, составив 31,4%), тогда как в 2007 году этот показатель составил 23,4%.

Отрицательный прирост показывает лишь страхование жизни: в 2008 году поступления по этому виду составили чуть менее 70% от уровня 2007 года. До этого три года данный рынок стабильно рос, особенно заметный скачок – 26,5% – произошёл в 2006 году (именно в этот момент начался энергичный рост ипотечного кредитования). Сборы по прочим видам личного страхования увеличились в прошлом году почти на 9%. На 27,3% от показателя предыдущего года увеличились поступления по имущественным видам страхования. Темп выше, чем в 2007 году – тогда рынок вырос на 23,8%. На 38,6% выросло страхование ответственности, что также превзошло результаты 2007 года – тогда рост составил всего 2,6%.

Однако для оценки влияния финансового кризиса на страховой рынок рассматривать показатели всего прошлого года некорректно, поскольку первые три квартала для страховщиков были весьма успешными. Кризисные явления стали проявлять себя в последнем квартале. А для полной оценки влияния кризиса на отрасль стоит учесть, что в страховом бизнесе этот квартал один из наиболее решающих, поскольку именно в конце года происходит заключение и перезаключение многих договоров. Так, в 2005-2007 годах последние кварталы были наиболее успешными по объёмам собранных страховых премий (в 2007 году на 4 квартал пришлось 28,2% годовой премии). В 2008 году этот показатель не только ниже, 25%, но и уступает итогам второго квартала, очень незначительно превосходя показатели первого и третьего. Страхование жизни в четвертом квартале упало почти в 2 раза по сравнению с первым кварталом. По имущественному страхованию (кроме страхования ответственности) было собрано 22,6% всех сборов года (в 2007 году – 27,8%), по страхованию ответственности – 26% (в 2007 году – 32,8%).

Изменилась и пятерка лидеров регионального рынка. Так, поменялись местами «Ингосстрах» и «Росгосстрах-Сибирь»: теперь они занимают первую и вторую строчки, соответственно. Аналогичная ситуация произошла и с компаниями «Сибирский Спас» и «Губернская страховая компания Кузбас-

10 КРУПНЕЙШИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ОБЪЁМАМ ВЗНОСОВ В 2008 ГОДУ (ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ)

№	Название	Город	Итого (кроме ОМС)	В том числе по договорам				
				Страхование жизни	Личное страхование	Имущественное страхование	Страхование ответственности	ОСАГО
Всего по региону (поступления)			**5 695 213**	**278 451**	**1 839 439**	**2 302 053**	**57 831**	**1 189 306**
1	Ингосстрах	Москва	558 082	0	66 650	404 554	7 445	60 421
2	Росгосстрах-Сибирь	Новосибирск	557 517	533	33 920	207 248	2 428	312 036
3	Сибирский Спас	Новокузнецк	479 062	0	435 411	20 454	986	22 211
4	ГСКК	Кемерово	424 058	0	20 004	116 587	2 645	284 822
5	Уралсиб	Москва	351 788	0	82 154	190 267	1 735	77 632
6	ЖАСО-М	Кемерово	291 527	0	52 900	195 845	804	35 870
7	ВСК	Москва	233 153	0	68 604	126 654	15 667	22 228
8	Коместра	Кемерово	202 724	0	157 853	43 837	1 034	0
9	РЕСО-Гарантия	Москва	187 014	10 506	8 640	103 395	4 836	59 606
10	Чешская страховая компания	Москва	148 349	20 815	127 534	0	0	0

Источник: Федеральная служба страхового надзора

са»: также поменявшись между собой за истекший год местами, они заняли соответственно третье и четвертое места в рейтинге Федеральной службы страхового надзора (ФССН). Пятое место среди крупнейших в регионе по страховым сборам компаний заняла компания «Уралсиб», поднявшаяся на одну строчку вверх и сместившая на этой позиции «РЕСО-Гарантия». На два места, с девятого на седьмое, поднялась «Военно-страховая компания». В десятку вошла также «Чешская страховая компания», которая в 2007 году занимала в регионе лишь 24-ое место. С 33-го на 17-ое место поднялась компания «Согласие», на 10 мест, с 11-го до 21-го, упало «Д2 Страхование».

ПЕРВЫЕ СОКРАЩЕНИЯ

Пусть итоги 2008 года в абсолютных цифрах не кажутся пугающими, и рынок за счёт первых девяти месяцев показал рост, негативные тенденции на год наступивший уже заложены. Так, ещё в последние месяцы прошлого года резко сократились продажи по банковским каналам. Учитывая падение ипотеки и прочих видов кре-

Наталья Городнёва ожидает увеличения числа контрактов по страхованию профессиональной ответственности аудиторов, оценщиков, арбитражных управляющих

дитования, эксперты прогнозируют снижение объёмов имущественного страхования. Не лучше ситуация и с кредитованием юридических лиц. Впрочем, здесь появилась тенденция, играющая на руку страховщикам. По информации руководителя дирекции страхования предприятий кемеровского филиала ОАО «Военно-страховая компания» Натальи Городнёвой, банки увеличивают свои требования по страхованию залогов. Правда, насколько это поможет отрасли, оценить пока сложно.

Во многом сокращение банковских продаж определило и специфику сокращений персонала, которого не избежали и многие страховщики. Сокращению подверглись, в основном, отделы, работающие с банками. В последнее время многие федеральные страховые компании произвели сокращения персонала (именно их портфели в большей степени были «завязаны» на работе с банками). Несколько лучше ситуация у компаний, аффилированных с банками. Несильно пострадали в этом отношении и региональные страховщики,

По мнению Романа Силаева, региональным страховщикам и раньше путь к федеральным банкам был фактически закрыт: «У нас даже нет специальных отделов, работающих с банками»

которым путь к федеральным банкам был фактически закрыт. «У нас даже нет специальных отделов, работающих с банками, – рассказывает заместитель генерального директора по страхованию ООО «Губернская Страховая Компания Кузбасса» Роман Силаев. – Есть люди, в чьи обязанности это входит». Федеральные же страховщики свои сокращения таковыми признавать отказываются, называя их «оптимизацией». Как сообщили в пресс-службе одной из компаний, под увольнение попали в большей степени работники не филиалов и представительств, а сотрудники чрезмерно «раздутого» в прошлые годы головного офиса. Однако ряд компаний сокращает и персонал допофисов, число которых на фоне динамичного роста рынка многие компании существенно увеличивали.

ОЖИДАНИЯ-2009

По сведениям страховщиков, большинство предприятий убрали ДМС и страхование от несчастного случая из соцпакета своих сотрудни-

Владимир Бойко: «В кризисных условиях выигрывает тот, кто занимает активную позицию на рынке. Способа продавать более активно, чем с помощью агентской сети, я не знаю»

ков (конечно, страхование от несчастного случая останется в тех сферах, где оно необходимо для лицензирования деятельности, например, на угольных предприятиях). Однако страховщики надеются, что люди, до сих пор пользующиеся полисами ДМС и ощутившие его преимущества, скорее всего, продолжат страховаться за счёт собственных средств, уже как физические лица. По мнению Андрея Парамонова, директора филиала ООО «РГС-Сибирь» - Управление по Кемеровской области, стратегия, ориентированная на работу с физическими лицами, является в настоящее время наиболее успешной. В связи с этим наиболее перспективным каналом продаж является агентская сеть. «В кризисных условиях выигрывает тот, кто занимает активную позицию на рынке, – соглашается генеральный директор СК «Коместра» Владимир Бойко. – Способа продавать более активно, чем с помощью агентской сети, я не знаю».

По наблюдению Натальи Городнёвой, изменения коснулись и отношений страховщиков с корпоративными клиентами: компании отходят от практики взаимодействия с какой-то одной компанией, стараются объявлять конкурсы на заключение

договора, чтобы иметь возможность выбрать наиболее выгодный вариант страхования.

Естественным ожиданием страховщиков от финансового кризиса является то, что путём сокращения количества игроков на рынке останутся лишь наиболее надёжные, стабильные и финансово устойчивые. Однако в наступившем году рынок может столкнуться с компаниями, демпингующими «под уход с рынка». Правда, в Кузбассе, по оценкам участников рынка, компаний с такой сомнительной тарифной политикой не более двух. Уже в конце прошлого года эти страховщики предлагали нелогично большие скидки, огромные комиссионные вознаграждения агентам, которые, не особо заботясь о завтрашнем дне, «тащили» в эти компании клиентов. И таких структур, по оценкам экспертов, будет ещё больше.

Большинство страховщиков, планирующих остаться на этом рынке надолго, снижение тарифов не планируют. Лишь корректируют ставки, исходя из своей статистики (обычный андеррайтинг), и предлагают рассрочку платежей, некоторые – даже помесячную. Наталья Городнёва говорит также о расширении страхового покрытия: к примеру, в тариф по страхованию имущества включается и риск возникновения убытков от перерыва в производстве.

В целом на страховом рынке не наблюдается тенденций к резкому изменению тарифов по каким-нибудь видам страхования. «Возможностей для снижения тарифов у компаний сейчас просто нет, утверждает Владимир Бойко. – Те компании, которые демпингуют, готовят на будущее проблемы и для себя, и для своих страхователей». Однако можно ожидать роста тарифов по ипотеке: как оказалось, данный вид вовсе не безубыточный. В основном выплаты связаны с жизнью и здоровьем (если эти виды были включены в комплексное ипотечное страхование).

Продолжается рост уровня убыточности по ОСАГО: в 2008 году этот показатель составил 80,3%. Страховщики находят способы избегать роста портфеля по данному виду: не имея права просто отказать в страховании, ряд страховщиков отменяют комиссионное вознаграждение агентов по наиболее убыточным маркам автомобилей (обычно это касается автомобилей с мощностью двигателя от 70 до 100 лошадиных сил). С другой стороны, некоторые законодательные инициативы открывают простор для снижения цен, в частности, предложение Федеральной антимонопольной службы узаконить скидки на полисы ОСАГО. По этому проекту существующие тарифы определяются как максимальные, и страховые компании получают возможность в рамках этого «ценового коридора» предоставлять скидки своим клиентам за счёт экономии на расходах по ведению дел. Повышение убыточности ожидается и от введения прямого урегулирования убытков, когда пострадавший сможет обращаться за возмещением в свою страховую компанию, а не в компанию виновника. Вполне возможно, что прямое урегулирование станет катализатором не только повышения тарифов, но и ухода с рынка ряда компаний.

Однако оценки перспектив наступившего года для страхового рынка в целом не самые плохие. Надежды связываются с появлением саморегулирующей организации (СРО) в строительстве на базе Союза строителей Сибири, поскольку страхование гражданской ответственности строителей более выгодно, чем создание компенсационного фонда лишь в денежном выражении. Наталья Городнёва ожидает увеличения числа контрактов по страхованию профессиональной ответственности аудиторов, оценщиков, арбитражных управляющих. В агропромышленном комплексе, по её мнению, также можно ожидать роста страхования, «поскольку государство оказывает серьёзную поддержку Россельхозбанку, он будет кредитовать сельхозпроизводителей». Несмотря на очевидный спад в сфере промышленного и залогового страхования, эксперты сомневаются в падении рынка, прогнозируя лишь замедление его роста. Самые пессимистичные прогнозы оценивают возможный общий спад в пределах 5-7% за 2009 год.

10 КРУПНЕЙШИХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ОБЪЁМАМ ВЫПЛАТ В 2008 ГОДУ (ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ)

№	Название	Город	Итого (кроме ОМС)	В том числе по договорам				
				Страхование жизни	Личное страхование	Имущественное страхование	Страхование ответственности	ОСАГО
Всего по региону (выплаты)			**3 169 899**	**227 903**	**1 037 347**	**937 611**	**4 562**	**954 996**
1	Росгосстрах-Сибирь	Новосибирск	384 844	1 379	15 898	80 364	224	286 979
2	Ингосстрах	Москва	268 569	0	34 894	183 309	273	42 654
3	ГСКК	Кемерово	265 771	0	24 941	47 558	110	193 162
4	Сибирский Спас	Новокузнецк	237 365	0	226 157	5 726	4	5 478
5	Уралсиб	Москва	204 405	0	45 167	97 545	0	61 693
6	Согаз	Москва	135 278	0	71 431	54 362	1	9 484
7	РЕСО-Гарантия	Москва	119 181	1 690	3 158	65 697	1 014	47 622
8	Коместра	Кемерово	116 679	0	93 787	22 540	352	0
9	Бивита	Белово	114 295	39 508	74 787	0	0	0
10	ЖАСО-М	Кемерово	104 166	0	29 518	38 744	228	35 676

Источник: Федеральная служба страхового надзора

СТРАХОВАНИЕ СТАНОВИТСЯ БЛИЖЕ

ЗАО "МАКС" Лицензия ФССН С №1427 77
МАКС
СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ

Уровень развития компании во многом определяется теми технологиями, которые она использует в своей работе. Особенно актуально это для финансового сектора. Собственный сайт компании в сети Интернет вряд ли можно назвать технологическим новшеством – скорее, визиткой компании, в которой она сообщает своим потенциальным клиентам координаты офисов и перечень предоставляемых услуг. Однако таким сайтам не хватает интерактивности и коммуникативности, именно поэтому наиболее развитые компании шагнули значительно дальше этого.

Число пользователей сети Интернет в России стремительно растёт. Согласно последним данным Фонда «Общественное мнение», четверть граждан страны выходит на просторы всемирной паутины ежедневно, 35% – еженедельно. Возможно, скептики скажут, что до развитых стран нам ещё далеко, однако динамика данного процесса стремительна. Более того, как показывают исследования, та четверть населения, которая не мыслит свою жизнь без Интернета, использует его в качестве удобного инструмента получения информации – это люди социально и экономически активного возраста, позитивно относящиеся к различным инновациям. Именно в расчёте на них крупнейшие банки и страховые компании создают виртуальные офисы.

Примером такого Интернет-офиса является сайт страховой компании «МАКС». На нём можно не только ознакомиться со всеми предлагаемыми продуктами, но и задать специалистам все интересующие вопросы (конечно, получив после этого ответы!), рассчитать стоимость полиса, оформить заявку на него и вызвать агента, который полис доставит. Как вариант – кредитные карты для оплаты страховых взносов можно принимать и на сайте компании (существуют же Интернет-магазины!), затем полис будет доставлен клиенту в офис или домой. Как отмечает менеджер по развитию сайта страховой компании «МАКС» Олег Солдатенков, «Как только будут введены законы, признающие легальными электронные подписи, индивидуальные коды, у компании и клиента появится возможность распечатывать страховые полисы на принтере, не боясь быть обманутыми, более половины продаж перейдёт в Интернет».

Стоит отметить, что страхование – это сложный финансовый продукт, имеющий массу нюансов, поэтому в большинстве случаев предварительное общение покупателя полиса с агентом, финансовым консультантом выгодно прежде всего клиенту и позволяет ему более чётко понимать значение всех пунктов страхового договора. В то же время через сайт обычно продаются «коробочные» страховые продукты, то есть все параметры полиса рассчитываются автоматически через страховой калькулятор сайта, без участия сотрудника компании. Это открывает клиенту новые возможности. Во-первых, не тратя время на дорогу и ожидание своей очереди, он может быстро ознакомиться с предложениями разных компаний, выбрав наиболее привлекательное для себя. Во-вторых, такая услуга позволяет сэкономить. Помимо простого маркетингового хода со стороны страховой компании, экономия объясняется и другими причинами – не платится комиссионное вознаграждение агенту, снижаются операционные издержки, поскольку клиент самостоятельно вводит в электронный бланк свою информацию, после чего та автоматически попадает в базу данных компании, и этот процесс не требует трудозатрат со стороны сотрудников компании.

СВИДЕТЕЛЬСТВО
РЕЙТИНГОВОЕ АГЕНТСТВО «ЭКСПЕРТ РА» ПРИСВОИЛО
ЗАО «МАКС»
РЕЙТИНГ A++
ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ НАДЕЖНОСТИ
ЭКСПЕРТ РА

Перед компаниями, занимающими лидирующие позиции на рынке, стоит задача предоставить как можно больший объем информации для клиентов наиболее доступным способом. Это касается не только линейки страховых продуктов, но и сопровождения страхователей при наступлении страхового случая. Для этого в Кемеровском филиале страховой компании «МАКС» создан блог в популярной сегодня социальной сети «LiveJournal» (http://strahovka-kem.livejournal.com), где описываются нюансы при работе с органами ГИБДД при оформлении страхового случая, рассказывается об изменениях в законах об ОСАГО, вступивших в силу с 1 марта 2009 года, даются конкретные примеры, на основании которых клиенту будет проще получить страховое возмещение, ведь открытость и прозрачность – основные пути для формирования цивилизованных, основанных на доверии отношений между страховой компанией и её клиентами.

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

КУЗБАССКИЙ ЛИЗИНГ: ОТ РОСТА К ВЫЖИВАНИЮ

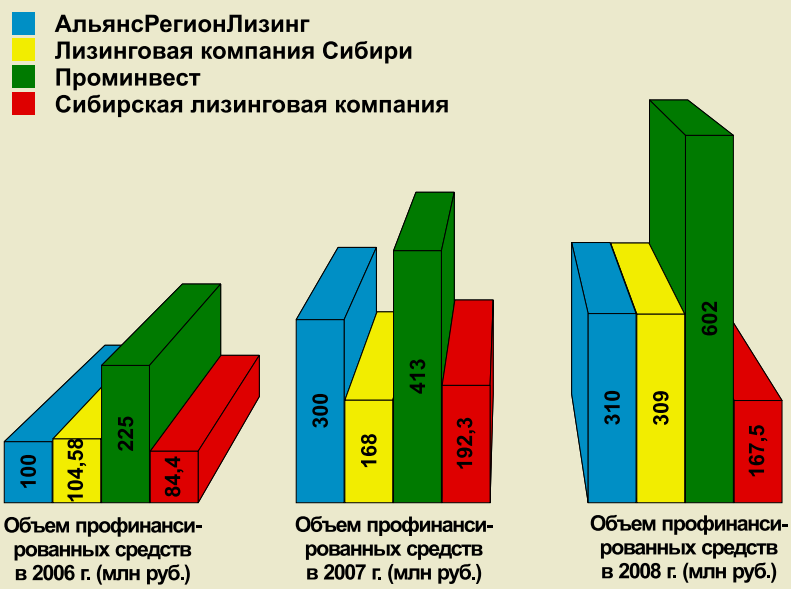
Последние несколько лет лизинговые компании каждый год удваивали бизнес. Из мало распространённого и не всегда понятного финансового инструмента лизинг за это время превратился в необходимый элемент нормального развивающего бизнеса, неотъемлемый фактор роста производства товаров и услуг. Но разразившийся экономический кризис полностью изменил этот перспективный быстрорастущий рынок.

Рынок лизинговых услуг начал падать уже в июне – июле 2008 года. До этого развивался динамично, причём с такой скоростью, что даже итоги всего года у некоторых лизинговых компаний оказались положительными (см. график). Принципиального изменения в структуре сделок по объектам лизинга в прошлом году не произошло. Несмотря на универсальность, большинство лизинговых компаний имеют свою специфику финансирования. Так, у «АльянсРегионЛизинга», который сразу направил усилия на работу с недвижимостью, эта сфера по итогам 2008 года заняла около 30% портфеля, ещё 30% пришлось на сделки с горно-шахтным оборудованием, и такую же долю имеют сделки с автотранспортом. Львиную долю лизингового портфеля «Сибирской лизинговой компании» занял грузовой автотранспорт (53,3%), 20,1% – строительная техника, остальное пришлось на дорожно-строительную технику, лесозаготовительное оборудование и легковой автотранспорт.

«Проминвест», начавший работать ещё в 2007 году с железнодорожным транспортом, увеличил долю этого направления в объёме бизнеса до 40%. Для «Лизинговой компании Сибири», традиционно работавшей в сегменте горнодобывающего оборудования, прошлый год был отмечен большим объёмом сделок с недвижимостью – 59% от портфеля, на горнодобывающую же пришлось всего 11%, ещё 13% – на строительную.

Главными негативными факторами для рынка в прошлом году стали уменьшение притока финансовых ресурсов, которое началось ещё в 2007 году, запреты и ограничения на использование в Кузбассе большегрузного автотранспорта и начавшееся падение производства в базовых отраслях – угледобычи и металлургии. С августа 2008 года для многих самостоятельных (не входящих в состав финансовых холдингов и банковских структур) лизинговых компаний фактически прекратилось банковское финансирование. При этом начались неплатежи клиентов, стала стремительно расти дебиторская задолженность. Всё это привело к резкой смене курса на рынке лизинговых услуг.

ДИНАМИКА РОСТА ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В 2006-2008 ГОДАХ



Источник: данные лизинговых компаний

РЫНОК ВСТАЛ

Сегодня на рынке лизинга в регионе ситуация печальная: львиная доля лизинговых компаний, по федеральной статистике – около 70%, не производит лизинговых сделок. По оценке Вадима Янмурзина, директора Кемеровского филиала ООО «НОМОС-лизинг», примерно 50% компаний, работающих в Кузбассе, ещё «номинально» осуществляют лизинговые сделки. По факту же работает процентов 20-30 лизинговых компаний. В наиболее сложной ситуации оказались региональные компании, не имеющие значительного собственного капитала. «Сейчас в нашей компании дебиторка составляет 179 млн рублей, вместе с тем выросла и наша задолженность перед банками, т.к. доля заёмных средств у нас очень велика, – сетует Владимир Побокин, генеральный директор «Лизинговой компании Сибири». – Но самая большая для нас проблема – это выплата налогов».

Причина этой проблемы, считают представители региональных лизинговых компаний, кроется в том, что два года назад Министерство финансов отменило ведение бухгалтерского учёта по кассовому методу, когда налоги платились с пришедшей прибыли, и внедрило метод по начислению, т.е. налоги взимаются на основании заключённых

договоров. Так что теперь компаниям приходится платить налоги с неполученной, фактически «виртуальной» выручки, на что средств, естественно, в текущих условиях не хватает.

Самая большая для нас проблема – это выплата налогов, сетует Владимир Побокин

«Мы совместно с ещё одной региональной лизинговой компанией и двумя банками подготовили обращение в администрацию области с просьбой выступить с законодательной инициативой в Госдуме по переводу назад на кассовый метод определения налогооблагаемой базы по налогу на прибыли и НДС, – рассказывает Побокин. – Но не знаю, сможет ли администрация нам чем-то помочь, всё-таки это федеральная инициатива была. Вообще, в связи с введением такого метода начисления налогов, три четверти лизинговых компаний могут в этом году уйти с рынка…»

Что касается филиалов, то многие из них просто «встали». Но пока филиалы ещё никто не закрывает, особенно те, которые в свое время активно совершали лизинговые сделки, а теперь столкнулись с тем, что надо собирать платежи и взыскивать дебиторскую задолженность. Так что компании сейчас переориентируются на эту работу, под которую, считают эксперты, скорее всего, будут происходить какие-то кадровые перестановки – усиливаться служба безопасности, создаваться отделы по работе с дебиторской задолженностью и т.д.

К сожалению, отмечает Вадим Янмурзин, лизинговые компании в основной своей массе оказались не готовы к такому масштабному явлению с неплатежами: «И вопрос стоит даже не в том, как забрать тот же КамАЗ, 90% вменяемых клиентов сами отдают объект лизинга, вопрос в том, что потом с техникой делать?.. Цены на новую технику упали на 15-20%, а на китайские грузовики даже до 40% произошло падение». Некоторые лизинговые компании работали на пониженных авансах, например, в 10%, и сейчас они в очень тяжёлой ситуации. А те, кто брал 20-30%, ещё могут выйти из сделки, продав технику и ничего не потеряв или даже с небольшой прибылью. Но рынок продажи-покупки спецтехники также стоит, говорит Владимир Побокин. «У нашей компании сейчас в активах есть техника в рабочем состоянии на 200 млн руб., очень важно найти ей хоть какое-то применение», – добавляет генеральный директор «Лизинговой компании Сибири».

Основные проблемы у лизинговых компаний возникли с клиентами, работавшими в угольной промышленности. В связи с сокращением объёмов добычи, техника вся «встала», и реализовать её в случае возврата тоже некому. В таких обстоятельствах лизинговые компании, если видят, что клиент хоть и попал в сложную ситуацию, но имеет какие-то перспективы работы в дальнейшем, не спешат с изъятием техники или оборудования.

При этом в большинстве своем, по словам представителей лизинговых компаний, «мёртвой» просрочки у них нет. В «АльянсРегионЛизинг» просрочки в основном являются техническими, не превышающими двух недель. В портфеле «Лизинговой компании Сибири» 60% лизингополучателей платят не полностью и с опозданием. В Кемеровском филиале «НОМОС-лизинг» просроченная задолженность составляет 2,5-3% от портфеля. А в компании «Проминвест» в общем портфеле на конец года неплатежи не превышали 4%. Но настораживает динамика их роста, отмечает Владимир Поликаров, заместитель генерального директора по финансам и экономике ОАО «Проминвест», и, самое главное, практический паралич банковского финансирования и вымывание денежной составляющей из хозяйственных расчётов.

Так что дальнейшее падение рынка и рост просроченной задолженности вполне ожидаем.

Кто-то из лизинговых компаний обращается к коллекторам, но, по словам Владимира Побокина, пока его компании работа с коллекторами ничего не дала. Кто-то взыскивает долги собственными силами, т.к. оценивает степень эффективности собственной работы в этом направлении намного выше, чем предлагаемые коллекторскими агентствами ставки дисконта.

К сожалению, отмечает Вадим Янмурзин, лизинговые компании в основной своей массе оказались не готовы к такому масштабному явлению с неплатежами

«В каких-то случаях, – рассказывает Вадим Янмурзин, – мы готовы подождать, но если клиент откровенно пользуется кризисом, то идём в арбитражный суд. В октябре-ноябре прошлого года к нам приходило по пять человек в день, и все просили отсрочку на год. Но, скажем, из десяти обратившихся компаний, только одна действительно попала в трудную ситуацию и не имеет возможности платить. Максимально отсрочку мы можем дать на 3 месяца, если за это время клиент не начал работать, то зачем продлевать

РАБОТА НЕКОТОРЫХ ЛИЗИНГОВЫХ КОМПАНИЙ В 2008 ГОДУ

Название компании	Объем профинансированных средств в 2008 г. (млн руб.)	Количество сделок
Альянсрегионлизинг	310	63
Лизинговая комания Сибири	309	62
Проминвест	602	82
Сибирская лизинговая компания	167,5	104

Источник: данные компаний

отсрочку? Пусть тогда отдает технику». На тех, «кто откровенно пользуется кризисом», большинство лизинговых компаний предпочитает подавать иски в арбитражный суд, где сейчас рассматривается более 250 дел с участием лизинговых компаний.

Нынешние условия не предполагают развития, а только выживание. И выживут немногие, уверен Владимир Поликаров

Самая сложная ситуация, когда лизингополучатель не просто попал в трудное положение или пользуется сложившейся кризисной обстановкой, а пропадает вместе с объектом лизинга. Прецедентов, когда технику найти невозможно, конечно, немного. В основном, это происходит с теми лизинговыми компаниями, которые не имели филиала в Кузбассе, и совершали сделки из Новосибирска, Москвы или других городов. Когда нет нормального представителя на месте, то клиенту легко потеряться.

Были также случаи, когда у филиалов федеральных компаний или местных игроков просили технику для работы где-нибудь на севере, например, в Новом Уренгое, и те, кто такие сделки совершал, отмечает Вадим Янмурзин, наверняка сейчас жалеют, потому что узнать, что там происходит с техникой очень сложно.

ВЫЖИВУТ ОСТОРОЖНЫЕ

Компании, которые продолжают работать сейчас, имеют хороший запас собственных ресурсов и стабильные отношения с банками либо входят в финансовые холдинги или находятся в структуре крупных банков. В целом, по оценкам экспертов, объёмы финансирования в этом году упали в 5-10 раз. Основной объём текущих лизинговых сделок сегодня приходится на легковые автомобили стоимостью до 1 млн рублей. Они более ликвидны и их проще реализовать, чем скажем, КамАЗы. С оборудованием, отмечают представители лизинговых компаний, сегодня мало кто работает.

Если в конце года потенциальные лизингополучатели, сделки которых уже были одобрены, сами отказывались от финансирования, то сегодня, по словам директора филиала «Кемеровский» ООО «АльянсРегионЛизинг» Александра Филатова, спрос стал постепенно восстанавливаться. Среди основных клиентов лизинговых компаний наиболее уверенно чувствуют себя представители среднего бизнеса, которые ощутили сокращение кредитования со стороны банков и пытаются найти альтернативные источники финансирования. Причём обращения появились и от компаний, которые раньше лизингом

По мнению Александра Филатова, из кризиса сумеют выйти только те компании, у кого политика рисков была наиболее взвешенной, портфель более дифференцирован, и разработаны подходы по работе с проблемными кредитами

не пользовались – это энергетические и тепловые компании, отмечает Вадим Янмурзин. До кризиса они предпочитали работать своими средствами, а сейчас денег не хватает даже им, поэтому они стали проявлять интерес к лизингу.

В нынешних обстоятельствах те лизинговые компании, которые продолжают работать, действуют осторожнее и не обещают быстрого оформления сделок. Трудозатраты на оформление сделки увеличились в 4-5 раз, говорят эксперты, – выросло количество документов, и в среднем на 1,5 недели увеличились сроки получения финансирования.

С ростом стоимости банковских ресурсов, по оценкам Владимира Поликарова, по новым кредитным линиям цена выросла примерно в 1,5 раза, соответственно изменилась и стоимость лизинга. По ежемесячным платежам, утверждает Вадим Янмурзин, стоимость лизинга выросла на 20%, и многие лизинговые компании за сделку сейчас просят 50-60% годовых, так что ставка в 30% считается ещё удачной.

Дальнейшие перспективы рынка его игрокам видятся очень смутно. «Пока центральной задачей является работа с

Софья Мороз: «Пока центральной задачей является работа с имеющимися договорами, аккумулирование всех финансовых возможностей для того, чтобы своевременно рассчитываться со своими инвесторами, кредиторами, бюджетом»

имеющимися договорами, аккумулирование всех финансовых возможностей для того, чтобы своевременно рассчитываться со своими инвесторами, кредиторами, бюджетом», – говорит Софья Мороз, генеральный директор ЗАО «Сибирская лизинговая компания». Задачи развития на этот год лизинговые компании уже не ставят. «Нынешние условия не предполагают развития, а только выживание. И выживут немногие», – уверен Владимир Поликаров. В текущей ситуации с положительным сальдо, по мнению Александра Филатова, из кризиса сумеют выйти только те компании, у кого политика рисков была наиболее взвешенной, портфель более дифференцирован, и разработаны подходы по работе с проблемными кредитами.

Теоретически, считают представители лизинговых компаний, могут начаться сделки слияния-поглощения. Некоторые банки и финансовые структуры открыто высказывают свой интерес к портфелю лизинговых компаний, но пока в Кузбассе таких прецедентов не было. «Ожидать, что в ближайшее время этот процесс приобретёт массовый характер, оснований нет, – полагает Софья Мороз. – Кризис всё ещё расширяется и углубляется. В этих условиях не так много инвесторов захотят вкладывать средства в реальный сектор экономики, обслуживанием которого как раз и занимаются лизинговые компании». И, скорее всего, если такие сделки будут иметь место, то ближе к концу года.

НАДЁЖНАЯ ЗАЩИТА ОТ ЭНЦЕФАЛИТА

Вот, наконец, и в Сибири начинает пригревать солнце. С наступлением тёплых дней многие устремляются на прогулку в лес, чтобы успеть насладиться долгожданной весенней свежестью. К сожалению, весной появляется не только долгожданная зелень, но и насекомые, встреча с которыми не всегда безопасна для человека. Конечно, самые опасные среди них клещи – разносчики инфекционных заболеваний (энцефалита и болезни Лайма).

Надо заметить, что семья наша предпочитает активный отдых, и каждые выходные (что бывает не так часто, как хотелось) мы стараемся проводить вне стен родной квартиры. Особенно летом – прогулки по парку, скверику или пикники в лесу – становятся обязательными и самыми приятными моментами в нашей жизни.

К сожалению, все эти восхитительные минуты несут не только хорошее настроение и бурю положительных эмоций, но и риски. Наиболее опасным среди них является укус клеща.

Вот и со мной прошлым летом произошла такая нелепая история. В один прекрасный солнечный денёк после рабочей недели собрались мы с супругом на природу. Место выбрали очень красивое – лес, речка, и, главное, погода была просто замечательная.

Поставили палатку, развели костер – в общем, всё было прекрасно и мы хорошо провели время.

Приехали мы с супругом домой отдохнувшие, но тут я заметила, что у меня за правой ушной раковиной впился клещ… Зная, что лучшим в нашей ситуации будет обращение в больницу, мой супруг повёз меня в ближайшую поликлинику. Благо, ещё в апреле мы с мужем застраховались в компании «Росгосстрах» по программе экстренной иммунизации.

Врачи быстро среагировали на ситуацию и меня сразу повели в процедурный кабинет. Там медработники меня тщательно осмотрели, удалили присосавшегося клеща и сделали укол. Врачи заверили, что инъекция иммуноглобулина титрованного – это качественная и эффективная процедура.

Видя, как мы с мужем напуганы, медработники посоветовали нам обратиться к вирусологам для определения – является ли мой клещ энцефалитным.

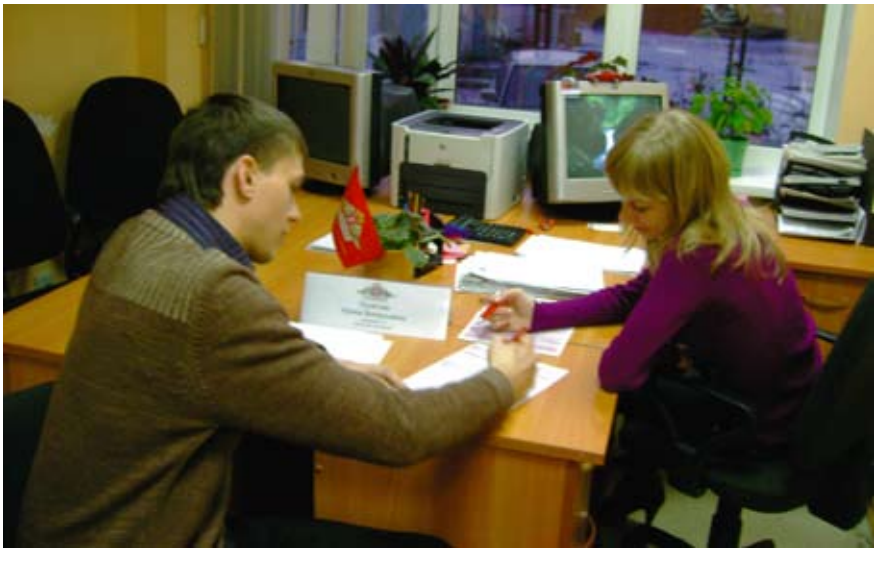
Это делается для того, чтобы быть точно уверенным – несёт ли какую-нибудь опасность данный укус. Кстати, данная процедура не занимает много времени. А для тех людей, которые заранее позаботились о своем здоровье и приобрели страховой полис компании «Росгосстрах» по программе экстренной иммунизации – абсолютно бесплатная.

Мне повезло, врач-вирусолог сказал, что мой клещ не энцефалитный.

Но в больнице мы узнали, что даже если человек заболевает, то страховая компания гарантирует пострадавшему стационарное лечение на установленную сумму – 100 тысяч рублей.

Конечно, решение о вакцинации от клещевого энцефалита человек принимает самостоятельно. Однако, проживая в районе, где это заболевание встречается достаточно часто, задумайтесь: а стоит ли рисковать одним из главных жизненных ценностей – собственным здоровьем.

Кроме программы экстренной иммунизации компания «Росгосстрах» предлагает вакцинопрофилактику по программе «Клещевого энцефалита и болезни Лайма», которая проводится в осенне-зимний период. Она предполагает своевременное оказание застрахованным профилактической медицинской помощи при присасывании клеща, обеспечение высококвалифицированной врачебной помощи в случае заболевания клещевым энцефалитом и болезнью Лайма, наблюдение и реабилитацию после лечения. Лимит ответственности по полису установлен в размере 100 000 рублей – сумма, на которую Вам гарантированно будет оказана медицинская помощь при заражении.



Страховой полис можно оформить в любом офисе «Росгосстраха», в отделении «Почты России» и с помощью страхового агента. Корпоративным клиентам, желающим застраховать своих сотрудников, в том числе в горно-лесных и таежных зонах, предлагаются льготные программы страхования. Полис действует на территории Сибирского Федерального округа.

Елена Кунгурова

За дополнительной информацией обращаться по телефону 8 (384-2)39-05-69

РОСГОССТРАХ

МЕГАФОН: НАША

Компания «МегаФон», несмотря на непростую ситуацию в экономике, по итогам прошлого года демонстрирует удивительные результаты. Она обгоняет темпы прироста выручки рынка по Сибири, становится первой по росту абонентской базы, активно наращивает долю дополнительных услуг в своей структуре доходов и показывает другие достижения. В Кузбассе оператор в прошлом году отметил важную дату – 5 лет работы сети. И за первую пятилетку компании удалось многое: была построена сеть, которая сегодня обеспечивает надёжной и качественной связью кузбассовцев, значительно расширился спектр услуг мобильной связи, а по числу абонентов

– Татьяна Олеговна, какими новыми акциями компания сегодня может порадовать абонентов?

– Компания «МегаФон» приготовила много приятных сюрпризов для наших настоящих или будущих абонентов, приходящих в офисы в Кемерове на ул. Весенней, 16 и на пр. Кузнецком, 35, а в Новокузнецке на ул. Орджоникидзе, 35. Первая такая акция – «Серебряный номер в подарок» – адресована новым абонентам, подключающимся в офисах обслуживания компании. При подключении, пополнив счёт на 150 рублей, абоненты получают в подарок «красивый» номер. Перечень номеров у нас большой, так что каждый может выбрать то, что ему по душе. Ещё одна акция для новых абонентов – это «Тест-драйв». Подключившись в наших офисах и пополнив счёт всего на 30 рублей, абоненты получают 30 минут разговоров внутри сети бесплатно. Благодаря этой акции, пользователь сможет сразу протестировать сеть «МегаФон» и свободно общаться с друзьями и коллегами внутри сети. И кстати, чтобы не тратить время на звонки и СМС контактам, сообщая о смене номера, абоненты могут воспользоваться бесплатной услугой «Ваш новый номер», которую «МегаФон» ввёл первым среди операторов. Она заключается в том, что все звонящие на прежний номер абонента услышат автоответчик, информирующий о смене номера, и получат СМС-сообщение с новым телефоном, либо, если абонент не захочет всем сообщать новый номер, он может просто получать информацию обо всех звонках на свой старый телефон.

Этой весной мы также порадуем поклонников iPhone 3G – сейчас в наших офисах они продаются по сниженным ценам. Те, кто хотят рассчитаться наличными средствами за аппарат, могут приобрести iPhone 3G по цене от 18999 рублей. Есть и возможность купить iPhone в рассрочку и в кредит. Причём хочу подчеркнуть, что кредит предоставляется не банком, а собственной кредитной системой «МегаФон» на срок до 2-х лет. Абонент гасит кредит, внося каждый месяц платежи на свой счёт на телефоне, что очень удобно.

– Большинство названных акций направлены на новых абонентов, а действует ли какая-то система поощрения для постоянных ваших пользователей?

– Конечно. У нас есть акции, при которых, пополняя счёт, клиент получает какой-нибудь подарок, как, например, пакет СМС. Также уже несколько лет у нас действует программа лояльности – «Мегафон Бонус». Суть её в том, что абонент ежемесячно получает определённое количество баллов на свой счёт. Количество баллов рассчитывается, исходя из истраченных на связь средств: 1 балл даётся за 30 потраченных абонентом рублей. Ранее эти баллы абонент мог тратить только на наши услуги связи, а сейчас мы ввели новое направление – материальное вознаграждение. Теперь набранные баллы можно обменять на вполне ощутимые подарки – флэш-карты, открывалки, брелоки и другую сувенирную продукцию «МегаФона». Также в ближайшем будущем мы планируем расширить выбор подарков и добавить вознаграждения от наших партнёров – сертификаты на посещение спортивных и развлекательных заведений.

– Каких принципов в обслуживании абонентов всегда придерживается компания?

– Каждый специалист нашего офиса обслуживания готов грамотно, оперативно, доброжелательно проконсультировать клиента по всем возникающим вопросам. Т.е. любой сотрудник абонентского отдела сможет стать для клиента личным консультантом. Так что за всей необходимой информацией можно обратиться в наши офисы или на сайт компании.

ЦЕЛЬ – ЛИДЕРСТВО

к концу прошлого года «МегаФон» в Кемеровской области перешагнул рубеж в 400 тыс. человек. Возможно, причина успехов оператора в том, что компания изначально ставила перед собой амбициозные цели, и продолжает стремиться быть первой во всём, что делает. Подробней о том, какие шаги «МегаФон» предпринимает, чтобы быть привлекательным для абонента и какие приоритеты компания определила для себя в текущей ситуации, в интервью «Авант-ПАРТНЕР-Рейтингу» рассказали директор Кузбасского отделения «МегаФон-Сибирь» Вадим Севастьянов и начальник коммерческого отдела Татьяна Долгова.

– Вадим Васильевич, в чем особенности подхода компании «МегаФон» к ведению бизнеса?

– Мы поставили цель перед собой – стать лидером на рынке телекоммуникационных услуг. И, исходя из такой амбициозной цели, компания «МегаФон» и выстраивает стратегию ведения бизнеса. Прежде всего, мы начали работу с персонала. Без сотрудников, преданных бренду «МегаФон», стремящихся к развитию и нацеленных на лидерство, у нас, конечно, ничего не получится. Поэтому, несмотря на кризисную ситуацию в стране, мы приняли чёткое решение в этом году: не увольнять людей и не вводить сокращённую рабочую неделю и прочие варианты урезания заработной платы и сохранить все социальные льготы. И чтобы не происходило в этом году, мы будем придерживаться этой политики. В прошлом году, мы реконструировали, а фактически построили новый офис на пр. Кузнецком, 35, помимо того, что мы улучшили внешний вид улицы, мы создали и комфортные условия труда для работников филиала. И, я думаю, эти шаги позволят нам создать сильную, сплочённую команду, ориентированную на потребности клиентов. Так что ещё одна важная задача нашей компании, направленная на достижение главной цели, – создать максимально удобные для клиентов условия обслуживания и предоставлять абонентам современную и качественную связь. Пожалуй, это основополагающие принципы ведения бизнеса. И у нас есть уже позитивные результаты этого подхода: по итогам прошлого года «МегаФон» в лидерах в России по количеству новых подключений и по приросту абонентской базы.

– Насколько я знаю, компания «МегаФон» также активно участвует в социальной жизни города.

– У всех компаний есть период бурного роста, когда она строится, расширяет бизнес, набирает клиентов. В прошлом году нам исполнилось 5 лет, и я думаю, мы достигли некой зрелости, когда нужно заниматься не только ростом бизнеса, но и уделять внимание социальной сфере. На протяжении нескольких лет мы являемся спонсорами и партнёрами фестиваля «Студенческая весна», проводим различные акции в детских домах. В частности, наша компания откликнулась на инициативу губернатора Кузбасса и бесплатно выделила 7 тыс. sim-карт детям-сиротам. Также мы подключили ветеранов, которые не имеют возможности провести фиксированную телефонную связь, к стационарной мобильной связи в Кемеровском районе. И провели ряд других акций и просто добрых дел, направленных на поддержку различных групп населения. Я думаю, своеобразной оценкой той деятельности, которую мы ведём, стала наша победа в конкурсе «Бренд Кузбасса-2008» в номинации «Связь» – мы стали обладателем почётного звания «Лучшая торговая марка Кемеровской области-2008».

– Каковы Ваши ближайшие приоритеты развития?

– На ближайшие годы мы поставили себе цель стать лидером по выручке. Но при этом, мы не пойдём по самому простому пути поднятия цен. Мы рассматриваем увеличение тарифов как необходимую меру, которая способствует повышению устойчивости бизнеса. Компания «МегаФон» сейчас в такой мере не нуждается. Нам хочется, чтобы наши абоненты оставались с нами, и это для нас важнее, чем краткосрочный рост выручки. Поэтому, если вы обратили внимание, все те тарифы, которые мы выпускаем сегодня, не увеличивают стоимость связи, а наоборот – снижают. Второй наш приоритет – это сохранить построенную нами сеть, несмотря на увеличение затрат на её содержание. И третья наша задача на ближайшее будущее – развитие сети нового поколения. Сейчас 3G работает у нас в тестовом режиме, когда сеть будет запущена в коммерческую эксплуатацию, мы решим, исходя из ситуации на рынке. Мы также продолжим развитие других услуг связи: местной, зоновой, проводного интернета. Будем работать над конвергентными услугами, которые сегодня интересны нашим абонентам. И над другими инновациями, как в технологическом, так и маркетинговом плане, которые позволят нам оставаться своего рода «законодателями мод» на рынке мобильной связи.

СВЯЗЬ ВОПРЕКИ КРИЗИСУ

Как и в других отраслях, подводя итоги развития телекоммуникационного рынка в прошлом году, необходимо разделять «время до кризиса» с его бурным ростом и «после» – с неопределённостью и урезанными проектами. Однако сами представители отрасли считают, что телеком далеко не первый в списке «пострадавших» и, прежде всего потому, что какая бы сложная ни была ситуация в экономике, без связи ни частным пользователям, ни бизнесу уже невозможно обойтись, и развитие отрасли будет идти вопреки кризису

УДВОЕНИЕ ИНТЕРНЕТ-РЫНКА

Традиционно самым динамичным сектором телекоммуникационной отрасли в Кузбассе в 2008 году оставался рынок интернет-доступа. Основными тенденциями, характеризующими развитие этого сегмента рынка, стали активное внедрение современных технологий и значительный рост пользователей широкополосного доступа на фоне повышения информационной грамотности населения. По оценке директора Кемеровского филиала ОАО «Сибирьтелеком» Юрия Куприянова, объём рынка за 2008 год удвоился. А по данным департамента транспорта и связи, количество пользователей, заключивших договора с провайдерами по итогам года составило 274 тысячи, т.е. увеличилось в 2 раза по сравнению с 2007 годом. Но надо оговориться, что реальное число пользователей интернетом в Кузбассе может быть в 2-3 раза больше, потому что в подключенном к глобальной сети доме пользоваться интернетом может не один человек, а все члены семьи. По мнению Романа Жаворонкова, исполнительного директора ООО «Е-Лайт-Телеком» (торговая марка GoodLine), «широкополосный доступ стал общепринятой услугой и перешёл из разряда услуги «для понимающих» в разряд услуги «для всех». Теперь к наличию интернета дома люди относятся как к вещи, без которой уже нельзя обойтись, как, например, к сотовой связи».

По данным департамента транспорта и связи обладминистрации, объём инфокоммуникационных услуг, оказанных операторами связи Кемеровской области в 2008 году, превысил 14 млрд рублей (119% к 2007 году), объём инвестиций – 1,9 млрд рублей (113,5%). Количество абонентов фиксированной связи превысило 794 тыс. (105%), общая протяженность магистральных ВОЛС области – 6,5 тыс км. Абонентская плотность фиксированной связи выросла с 26 до 28 телефонов на 100 жителей. Общий объём услуг, оказанных сотовыми операторами, превысил 8,4 млрд рублей (118% к 2007 году).

Самым крупным игроком на рынке интернет-доступа в 2008 году по-прежнему остаётся «Сибирьтелеком» (бренд Webstream). Абонентская база компании в Кемеровской области на начало 2009 года насчитывала около 70 тыс. интернет-пользователей, а общая доля на рынке приближалась к 50%. Хотя эта картина не одинакова во всех городах Кузбасса – в зависимости от определённого города доля оператора на интернет-рынке, по данным Юрия Куприянова, варьируется от 35 до 100%.

Самыми развитыми рынками интернет-провайдинга в регионе, естественно, являются два крупных города – Кемерово и Новокузнецк, в каждом из которых более 10 операторов связи оказывают эти услуги. Причём конкуренция в Новокузнецке более жёсткая. Там присутствует больше заметных игроков, чем в Кемерове, где помимо «Сибирьтелеком», есть только один крупный провайдер – GoodLine, занявший по итогам 2008 года на рынке широкополосного доступа около 50%. В Новокузнецке же можно назвать целый ряд влиятельных операторов, среди них «Сибирские Сети Новокузнецк», РЦТК, «ПРОК-СИ», «Энфорта» конкуренция между которыми в прошлом году обострилась. В других городах Кузбасса также присутствуют свои влиятельные местные игроки, как РИКТ в Междуреченске, «Связь» в Прокопьевске или «Анлайн» в Анжеро-Судженске.

Продолжили свой путь к конечным пользователям и магистральные операторы. Так компания «ЗапСибТранстелеком» продолжила строительство сети для частных лиц и телефонизировала новые жилые районы в Кемерове. Активно, по оценке Евгения Атаманова, директора компании «Русский медведь», включился в продажи «Ростелеком». С одной стороны, оператор предлагает очень дешёвый интернет-траффик, а с другой – есть сложности с подачей его клиенту, поскольку «Ростелеком» не имеет последних миль и каналов в городах. Поэтому эта компания старается найти себе партнёров с построенной сетью, чтобы реализовывать траффик, кое-чего добивается.

По мнению Романа Жаворонкова, «широкополосный доступ стал общепринятой услугой и перешёл в разряд услуги «для всех»

В прошлом году, по данным пресс-службы «Ростелекома», компания заключила агентские договоры с операторами местной связи ОАО «Гурьевский металлургический завод» и ООО «Связь», а также договор содействия с оператором зоновой связи ООО «Кузбассвязьуголь». Компания, сообщает пресс-служба, и в текущем году намерена значительно усилить свои позиции на рынке крупных корпоративных клиентов и государственных структур федерального уровня. Планируется предоставлять полный пакет услуг связи, как на основании собственных услуг, так и на основании совместных продуктов с межрегиональными компаниями.

«Совинтел», вошедший с сентября прошлого года в «Билайн Бизнес», активно занят строительством сети, чтобы полноценно работать на рынке ритейла. С декабря 2008 года компания объявила, о начале предоставления

услуги широкополосного доступа в интернет под брендом «Билайн» на рынке частных пользователей в Кемерово. Каналы связи позволяют подключиться пока только жителям нескольких улиц в Ленинском и Заводском районах города, но конкуренты, учитывая возможности «Билайна», считают его уже сильным игроком, который в этом году может повлиять на расстановку сил на интернет-рынке областного центра.

Рынок корпоративных клиентов, по оценкам экспертов, более сегментирован и практически уже поделён между крупными операторами. Филиалы федеральных компаний большей частью обслуживают магистральные операторы общероссийского масштаба, выигрывающие тендеры ещё в Москве. Крупный и средний местный бизнес – крупные сибирские операторы, такие как «Зап-СибТранстелеком» и «Сибирьтелеком». Остальное остаётся городским провайдерам.

ЦЕНА, СКОРОСТЬ, КОНТЕНТ

Минувший год был отмечен значительным снижением цен и повышением скоростей на интернет для конечных пользователей, что по этим показателям приблизило региональный рынок, считает Роман Жаворонков, к уровню рынка крупных мегаполисов, таких, как Москва или Санкт-Петербург. «Этого требовала и рыночная ситуация, и снижение платежей за ресурсы у провайдеров верхнего уровня, – поясняет Юрий Куприянов. – Со второй половины года была сделана ставка на развитие линейки безлимитных тарифных планов. Сейчас доля безлимитных абонентов превышает 50% в структуре абонентской базы компании в Кемеровской области, увеличившись с начала 2008 года в 10 раз».

По данным департамента транспорта и связи, по состоянию на 31 декабря 2008 г на 100 работников предприятий и организаций Кузбасса приходится 22 персональных компьютера, 81% предприятий и организаций области имеют доступ к услугам сети интернет. С физическими и юридическими лицами заключено 272 тыс. договоров на доступ к интернету, в 2 раза больше, чем в 2007 году. 30 кузбасских семей из 100 имеют доступ к интернету.

А как отмечает Станислав Вечканов, коммерческий директор ОАО «РИКТ», при выборе тарифного плана практически 80% пользователей выбрали безлимитные тарифы. При этом безоговорочное доминирование, по его словам, при подключении было у технологии ETTH (ETTH – Ethernet To The Home – это способ постоянного подключения к интернету по протоколу Fast Ethernet, позволяющий дать клиенту скорость до 100 Мбит/с). Количество использующих технологию ETTH в Междуреченске превысило на конец года 6 тысяч, в то время как по технологии ADSL подключено более 1 тысячи человек. Таким образом, как «РИКТ», так и «Сибирьтелеком», продвигавшие ранее технологию ADSL, в последние годы пришли к необходимости строительства волоконно-оптических линий связи, чтобы предоставить клиентам более высокие скорости, и за счёт этого уверенно конкурировать с кабельными операторами. В прошлом году «РИКТ» завершил строительство сети ВОЛС и прокладку домовых сетей интернет в Междуреченске. «Сибирьтелеком» также активно строил «оптику» в Кемерове, Новокузнецке, Прокопьевске, Таштагольском районе и др.

Именно либерализация цен, доступность «безлимитки» и более высокие скорости стали ключевыми факторами бурного роста подключений среди частных пользователей. Но надо отметить, что в последние годы при выборе провайдера многие пользователи стали обращать внимание не только на скорость доступа и цены, но и на «внутренний контент» оператора. Именно поэтому конкуренция обострилась и в сфере внутренних ресурсов. Традиционно большее количество ресурсов предоставляли кабельные операторы, правда, с ужесточением авторских прав пришлось уйти от централизованных серверов с фильмами, играми, программным обеспечением и музыкой, но провайдеры нашли выход за счёт пиринговых сетей. В таких сетях отсутствуют выделенные серверы, а каждый узел является как клиентом, так и сервером. Такая организация позволяет сохранять работоспособность сети при любом количестве и любом сочетании доступных узлов, и вместо серверов провайдера информация хранится на компьютерах пользователей, и во внутренней сети они могут ей обмениваться. Развивая это направление, GoodLine в 2008 году запустил проект О-ГО или «ОранжСити» (o-go.ru) – социальную пиринговую сеть, которая содержит более 300 террабайт данных. Расширяли свои внутренние ресурсы и новокузнецкие операторы.

«Сибирьтелеком» пошёл по другому пути: в 2007 году компания запустила контент-сервер sibnet.ru, доступ на ресурсы которого обходится пользователю дешевле, чем на обычные интернет-ресурсы. А в 2008 году компания реализовала услугу «ТВист», включающую в себя интернет и IP-TV. На текущий момент ещё не все возможности IP-TV реализованы и не всем жителям Кузбасса телевидение высокой чёткости сейчас доступно, но в планах компании – развитие этого направления в 2009 году. В этом году собирается запустить IP-TV и компания РИКТ, которая уже закупила оборудование и получила лицензию. Насколько равнозначны такие внутренние ресурсы в конкурентной борьбе – сложно сказать. Многим пользователям богатый выбор фильмов, музыки и тех же ТВ-программ во внутренней сети вполне заменяет как эфирное телевидение, так и IP-TV, за которое необходима дополнительная плата. Однако у цифрового телевидения есть значительные перспективы в других сегментах, в частности, оно вполне может вытеснить кабельное – с меньшими возможностями и худшим качеством.

По данным Николая Каплина, «Билайн» первым из большой тройки планирует запуск в Кузбассе сеть 3G

ВСЯ СВЯЗЬ В ОДНОМ ОПЕРАТОРЕ

В последний год всё очевидней наметилась тенденция к интеграции телематических услуг у одного провайдера. Так городские провайдеры, как и сотовые операторы (подробнее см. ниже) стали активно получать лицензии на местную и зоновую телефонную связь. Небольшие альтернативные операторы телефонии стали выходить на рынок интернет-доступа. Активизировались крупные магистральные и отраслевые операторы (такие как «Кузбассэнергосвязь» и «Кузбассвязьуголь»), которые тоже имеют лицензии на телефонию и работают на интернет-рынке. На рынок Кузбасса пришли иногородние

игроки, как например, новосибирская компания «Смартфон», предложившая телекоммуникационные услуги на базе сети нового поколения NGN. Таким образом, границы между телефонными операторами и интернет-провайдерами стираются. Однако пока традиционную фиксированную телефонию ни сотовая связь, ни телефония по оптоволоконным линиям не заменила.

Юрий Куприянов считает, что объём рынка интернет-доступа в Кузбассе за 2008 год удвоился

«Скорее всего, кардинального изменения восприятия услуг связи в ближайшей перспективе не предвидится, – полагает Юрий Куприянов. – Традиционная телефония ещё долгое время будет оставаться существенной услугой и значительным источником доходов. Причины здесь кроются и в потребности в больших инвестиционных вложениях для перехода на качественно новый уровень сетей и услуг связи, и в географических особенностях региона. Другое дело, что для новых абонентов мы всё чаще предлагаем пакетные решения из комплекса услуг, например, в формате Triple Play – когда по каналу широкополосного доступа вы получаете сразу три сервиса вместо одного: высокоскоростной интернет, цифровое телевидение и телефонию».

А с точки зрения Станислава Вечканова, в настоящее время рынок услуг традиционной телефонии можно охарактеризовать как стагнацию. Большое количество абонентов отказываются от услуг традиционной телефонии в пользу сотовой связи, поэтому операторам традиционно телефонной связи приходится искать пути привлечения абонентов, внедряя новые технологии (например, NGN). «Однако с приходом экономического кризиса таки возникла тенденция некоторого возврата абонентов к услугам традиционной проводной телефонии, которая была и остаётся всегда более дешёвым видом связи», – резюмирует Вечканов.

Сейчас, когда рынок телефонии может развиваться только за счёт новостроек, в этом секторе рынка борьба обострилась между крупными магистральными и отраслевыми операторами. Но насколько активно этот рынок будет продолжать расти, зависит от того, как строительная отрасль будет работать в кризисе.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА

Кризис, бесспорно, внёс значительные коррективы в бурный рост телекоммуникационного рынка и планы операторов. По оценке департамента транспорта и связи, сейчас трудно сказать, насколько финансовый кризис повлияет на дальнейшее развитие инфокоммуникаций Кузбасса. По данным операторов общая сумма инвестиций на развитие инфокоммуникаций в 2008 году снизилась примерно на 500 млн. рублей (20% от запланированных на 2008 год). Уже пересмотрены в сторону уменьшения капитальные затраты на текущий год. Сейчас все, кто рассчитывал на реализацию проектов за счёт заёмных средств, отмечает Евгений Атаманов, приостановили свои стройки. Так «Е-Лайт-Телеком» объявлял ранее о намерениях выхода за пределы города – на областной рынок интернет-доступа, но пока конкретных дат так и не обозначил.

Компания «Сибирские сети» также планировала расширять зону присутствия в регионе. «В 2009 году изначально у нас были планы строительства сети в нескольких городах Кузбасса, таких как Прокопьевск, Киселевск, Ленинск-Кузнецкий, Белово, но пока мы эти планы приостановили и заняли наблюдательную позицию», – поясняет Павел Козлов, коммерческий директор компании «Сибирские сети».

В сложную ситуацию, по мнению Евгения Атаманова, попали те небольшие провайдеры, которые рассчитывали в ближайшее время на продажу своей компании, сейчас все эти сделки повисли. И чтобы выжить, им надо продолжать реализовывать услуги самостоятельно. Пока, по оценке Романа Жаворонкова, кризис не оказал серьёзного влияния на рынок широкополосного доступа для физических лиц. Но в корпоративном секторе несколько иная ситуация – этот сегмент «сжался». Так как часть организаций вынуждена была снизить затраты, ограничивая в том числе и интернет-потребление, или же прекратить свою деятельность вообще.

По прогнозу Антона Ворыхалова, старшего консультанта iKS-Consulting, в 2009 году рост численности абонентов физических лиц у операторов может составить около 20% (докризисный прогноз 40-45%), а в корпоративном сегменте ситуация будет хуже, поскольку компании начали активно резать издержки с конца 2008 года, это коснулось как раз расходов на сотовую связь, которое ударило по корпоративному сегменту на 10-15% и расходов на интернет-доступ. Так что рост в этом сегменте может быть только около 6%, а доходы операторов практически не изменятся.

Сейчас все, кто рассчитывал на реализацию проектов за счёт заемных средств, отмечает Евгений Атаманов, притормозили свои стройки

Станислав Вечканов считает, что влияние экономического кризиса на эту отрасль связи может быть двояким: «С одной стороны – люди, у которых падают доходы, будут, прежде всего, для экономии семейного или личного бюджета отказываться от тех благ, которые не являются жизненно необходимыми, именно к ним и относятся услуги интернет. Т.е. будет наблюдаться рост временной остановки и даже отказов от услуг провайдеров. С другой стороны – в такой период людям нужно больше «хлеба и зрелищ» и, безусловно, доступ в интернет является одним из очень захватывающих зрелищ. Поэтому интерес к услуге будет расти, особенно с повсеместным внедрением услуги IP-TV».

По мнению же Юрия Куприянова, телекоммуникации – это единственная отрасль, которая развивалась даже в кризисном 1998 году. Поэтому компания не ожидает грандиозных негативных последствий от разворачивающегося кризиса. Можно предположить, что будет иметь место и увеличение отказов от услуги и некоторое снижение объёмов продаж. Связь, уверены представители рынка, не самая боль-

шая статья расходов для бизнеса, а её возможности велики, поэтому отказываться от широкополосного доступа компании не имеет смысла, разве что вводить ограничение для сотрудников на потребление. Но при этом так же, как и сотовые операторы (см. ниже), некоторые интернет-провайдеры собираются запустить «антикризисные» тарифы для корпоративных клиентов, позволяющие оптимизировать расходы на связь. В частности, о таких планах объявил «Сибирьтелеком», который в ближайшее время планирует серьёзно пересмотреть в сторону уменьшения высокоскоростные тарифные планы, а также ввести «антикризисную» линейку тарифов на услуги широкополосного доступа к сети интернет на более низких скоростях. При этом Антон Ворыхалов не исключает, и повышения тарифов на услуги ШПД, основываясь на московском опыте, где такое повышение уже наблюдается. На фазе роста рынка постоянное снижение цен было актуально, но сейчас затраты операторов растут, растет и инфляция в целом, поэтому возможно повышение среднего счета на 10-15%. Сами операторы таких прогнозов пока не подтверждают, однако и не слишком уверенны, что повышения не будет, отмечая, что действительно ARPU (средняя выручка на одного пользователя) сегодня снижается.

Вместе с тем кризис – это и время, позволяющее продвинуть ряд телекоммуникационных услуг, которые бы позволили бизнесу экономить. В частности, считают эксперты, в сегодняшней ситуации было бы особенно актуально широкое внедрение видеоконференций, за счёт которых можно значительно снизить расходы на командировки для сотрудников. А если нет необходимости видеть собеседника, то IP-телефония будет наиболее удачна для снижения затрат на междугородние переговоры с филиальной сетью. Организовать эти сервисы можно с использованием VPN (виртуальной частной сети), которая значительно упростит взаимодействие удалённых объектов и позволит создать оптимальную корпоративную сеть как с технологической, так и с экономической точки зрения.

РЫНОК НА ШЕСТЕРЫХ

Претерпел ряд важных изменений в прошлом году и рынок сотовой связи, который всё больше приближается к рынку передачи данных. В привычной борьбе за абонентов мобильные операторы стали использовать в 2008 году «новые козыри». С их помощью компании пытаются в первую очередь удержать у себя своих абонентов и обеспечить высокий уровень своих доходов.

Абонентская база шести сотовых операторов, работающих на территории нашего региона, превысила, по оценке экспертов, уже 3 миллиона пользователей, т.е. уровень проникновения сотовой связи превысил 100% (население Кемеровской области составляет 2,8 млн человек). Сегодня есть два показателя уровня проникновения сотовой связи в Кузбассе. По оценкам Татьяны Долговой, начальника коммерческого отдела Кузбасского отделения ЗАО «Мобиком-Новосибирск» («Мегафон»), проникновение сотовой связи в Кузбассе за 2008 год увеличилось на 12%. И, по данным Валерия Игнатьева, регионального управляющего директора TELE2 – Кемерово, достигло уровня в 157%. Но таким образом операторы считают всё количество проданных SIM-карт. Другой показатель основан на данных по абонентам трёхмесячной активности и составляет более 80% населения региона.

По данным департамента транспорта и связи обладминистрации, общий объём услуг, оказанных сотовыми операторами в прошлом году, превысил 10 млрд рублей, что на 22% больше,

РИМ
ИНТЕРНЕТ-ПРОВАЙДЕР
РАДИОСВЯЗЬ
ТЕЛЕМЕТРИЯ
347-000
www.rusmedved.ru
УСПЕШНО СОЕДИНЯЕМ

чем в 2007 году. О том, кто как делит рынок, операторы традиционно предпочитают не говорить, объясняя это тем, что у всех свои подходы к подсчёту абонентов, а значит и своя правда. Кто-то считает более правомерным считать долю не по абонентской базе, а по выручке, поскольку есть примеры, когда оператор занимает одно из лидирующих мест, а выручка у него ниже. Тем не менее, расстановка сил на рынке за прошлый год принципиально не изменилась: по-прежнему первые два лидера по абонентской базе в регионе «Билайн» и TELE2, третье место практически делят МТС и «Мегафон», и остаток рынка в несколько процентов – «СТЕК GSM» и «Скай Линк».

НОВОЕ ПОЛЕ БИТВЫ

В прошлом году традиционно рос голосовой трафик, вместе с тем высокие темпы роста были у выручки от дополнительных услуг: у ряда операторов эти показатели достигли от 15 до 23% в общей структуре доходов. Самыми популярными среди неголосовых услуг продолжают оставаться SMS, при этом в прошлом году значительно выросла доля потребляемого трафика мобильного интернета по технологии GPRS.

Для всего рынка сотовой связи 2008 – стал годом высоких технологий и инноваций, считает Станислав Сарычев

Пожалуй, для всего рынка сотовой связи 2008 год стал периодом активного внедрения последних достижений высоких технологий и инноваций, отмечает Станислав Сарычев, коммерческий директор МТС в Кемеровской области. Продолжая покрывать связью отдалённые районы, с начала минувшего года ряд крупных сотовых операторов объявил и о строительстве сети 3G в регионе. Пока такую сеть запустил только нишевый оператор «Скай Линк – Кузбасс» (ЗАО «Кузбасская сотовая связь»), работающий в стандарте CDMA. «Билайн» планирует запуск, по словам директора Кемеровского филиала ОАО «Вымпелком» Николая Каплина, в середине февраля. МТС – во втором полугодии 2009 года, а «Мегафон» пока никаких ориентировочных дат не называет.

Учитывая будущие возможности 3G, мобильные операторы активно развивали новое для себя направление – USB-модемы. На них записано стартовое программное обеспечение, устанавливаемое автоматически при подключении устройства к компьютеру, SIM-карта и тарифный план. Пока эти USB-модемы в регионе работают в стандарте GPRS, но как только сеть 3G будет построена, они смогут работать в новом стандарте. Основной сегмент, на который сегодня рассчитывают мобильные операторы, продвигая USB-модемы, работающие пока только в стандарте GPRS, – это бывшие пользователи Dial-up, которым интернет нужен для проверки электронной почты, и деловые люди, часто бывающие в разъездах. Несмотря на скептический подход к этому продукту (в эпоху широкополосного доступа скорости GPRS кажутся непозволительно медленными), по данным операторов, спрос на USB-модемы превысил предложение – заводы-производители оборудования просто не справлялись с объёмами заказов.

Таким образом, не столько расширение линейки тарифов, а, скорее, вывод новых для мобильных операторов продуктов в 2008 году стал ключевым событием. «Думаю, что никто не будет спорить с тем, что рынок сотовой связи насыщен, и говорить о каком-либо переделе в этой сфере не приходится. Операторы соревнуются между собой посредством демпинговых акций (что особенно актуально в настоящее время) и выиграет, безусловно, тот, чей маркетинговый бюджет больше. Но сегодня можно говорить только о борьбе за потребителя в сфере услуг передачи данных и конвергентных услуг. И прошлый год стал первым в начале этой борьбы», – считает исполнительный директор «Скай Линк – Кузбасс» – ЗАО «Кузбасская сотовая связь» Вадим Скрипник.

СЛИЯНИЕ СВЯЗИ

Конвергентные услуги – это сближение нескольких продуктов или технологий, пакетное предложение, включающее в себя мобильную и фиксированную связь, разнообразные дополнительные сервисы и, конечно, единое обслуживание, точки продаж и техническую поддержку. Несмотря на то, что о них говорят уже не первый год, 2008 год стал действительно первым на пути реализации конвергенции сотовой и фиксированной связи в Кемеровской области. Операторы «большой тройки» выбрали разные пути выхода на этот рынок. Так, в сентябре прошлого года «Билайн» объявил о своем слиянии с «Голден Телеком» и о выводе нового бренда «Билайн Бизнес», в рамках которого компания будет предоставлять полный спектр телекоммуникационных услуг. По данным Ирины Бельской, пресс-секретаря Кемеровского филиала ОАО «Вымпелком», планируется, в частности, и развитие конвергентных ФМС (фиксированная + мобильная связь) услуг.

По оценке Татьяны Долговой, кризис способствует увеличению затрат и в то же время заставляет удерживать цены

МТС и «Мегафон» решили пока обойтись без слияния с проводными операторами, и получили лицензии на предоставление фиксированной связи. Татьяна Долгова говорит, что благодаря тому, что у «Мегафона» есть собственные коммутаторы фиксированной связи в Новосибирске, Кузбассе и Красноярске, компания может предложить клиентам полный спектр услуг телефонной связи: начиная с местной и заканчивая международной. «Также мы получим возможность оказывать услуги аренды каналов связи и широкополосного доступа к сети интернет. Первые подключения планируется осуществить в 2009 году, основными потребителями данных услуг будут наши корпоративные клиенты, подавшие на это заявки. Сейчас мы учитываем расположение их помещений при планировании транспортной сети».

ДубльГИС®

Самый достоверный справочник!

- Самая полная информация об организациях Кемерова (более 9 500 предприятий).
- Ежемесячно, более 80 000 скачиваний новой версии ДубльГИС - Кемерово.
- Широкий круг пользователей (более 300 000 в г. Кемерово).
- В ДубльГИС вашу рекламу увидят все!

Распространяется бесплатно,
Обновляется ежемесячно!

www.2GIS.ru

По словам Станислава Сарычева, в ближайшее время МТС собирается вывести услугу «FMC: Единая корпоративная сеть», которая позволит объединить офисные и мобильные телефоны сотрудников в единую сеть. Сейчас компания может предоставить клиентам услугу «Доступ в корпоративную сеть через выделенный APN», которая обеспечивает удалённый защищённый доступ корпоративных абонентов к ресурсам компьютерной сети (LAN) своей компании через каналы пакетной передачи данных (GPRS, EDGE и в будущем 3G). Активное же продвижение других конвергентных услуг оператор планирует только в 2010 году.

А Вадим Скрипник говорит, что ряд конвергентных услуг «Скай Линк» уже предлагает в Кузбассе, развитие остальных планируется в 2009 году. Среди них короткие номера внутри сети по области, VPN (виртуальная частная сеть), публичный статический IP-адрес, мобильная телеметрия, мобильное видеонаблюдение, прямой городской номер и др.

Насколько конвергентные услуги будут востребованы в Кузбассе, сотовые операторы пока не могут оценить. В основном, клиенты интересуются короткими номерами для сотовых телефонов. Но если, отмечает Татьяна Долгова, рассматривать рынок FMC как потенциальных клиентов, заинтересованных в полном пакете услуг «под ключ» (мобильная связь, стационарный телефон и доступ в интернет от одного оператора), то рамки сужаются. В первую очередь, это бизнес-центры и их арендаторы, только начинающие свою работу фирмы, филиалы федеральных компаний, выходящих на Сибирский рынок, а также организации, готовые сменить своего оператора фиксированной или мобильной связи ради «полноценного» FMC. По данным Татьяны Долговой, это 3-5% от всего числа коммерческих организаций Сибирского региона.

А, по словам Станислава Сарычева, учитывая промышленный потенциал региона и удобство конвергентных услуг, клиенты на них найдутся.

ТОРГУЮЩАЯ СВЯЗЬ

Одной из тенденцией прошлого года для всего рынка сотовой связи стал интерес мобильных операторов к сотовому ритейлу. В конце октября «ВымпелКом» объявил о приобретении своей дочерней компанией 49,9% компании Morefront Holdings ltd., владеющей 100% группы «Евросеть». А в середине февраля МТС сообщил о покупке сети салонов связи «Телефон.ру» за 60 млн долларов. Есть интерес к сети салонов Dixis и у «Мегафона».

Пока что, по мнению экспертов, покупка сотового ритейла мало что изменила, как на российском, так и на региональном рынке. В частности, «Евросеть» по-прежнему осталась мультибрендовым салоном. Вадим Скрипник утверждает, что данная тенденция покупки сотового ритейла исчерпает себя, оставив шлюз для мультибрендовых розничных сетей, к которым уже

Сотовая связь давно стала частью основной потребительской корзины, это позволяет надеяться операторам, что значительного снижения потребительского спроса на услуги не будет, говорит Валерий Игнатьев

привык потребитель. Потребитель все больше стремится к унификации и комплексному подходу в обслуживании, что, безусловно, не может быть проигнорировано сетевиками. До тех пор, пока сохранится необходимость в использовании одним абонентом сервисов нескольких операторов, мультибрендовые точки продаж и обслуживания будут пользоваться большим спросом у потребителя.

По мнению Татьяна Долговой, пока сложно говорить, какие преимущества обеим сторонам даст контроль сотовых операторов над розничными сетями, т.к. пока не очевидно, какая бизнес-модель будет доминировать на рынке после возможных сделок. «Одно можно сказать точно – абоненты демонстрируют большее доверие к качеству и надёжности аппарата, купленного именно в офисе своего оператора».

АНТИКРИЗИСНЫЕ ТАРИФЫ

Хотя представители телекоммуникационной сферы говорят, что влияния кризиса на отрасль далеко не столь пагубно, как в других направлениях, однако некоторые его последствия уже заметны. По словам Станислава Сарычева, компания отмечает небольшое снижение уровня доходов, что можно объяснить как сезонным фактором, так и общим снижением деловой и потребительской активности в стране. «Поэтому сейчас наша задача – активно стимулировать продажи и уровень пользования, предлагая более выгодные тарифные предложения с сопутствующими дополнительными услугами», – отмечает Станислав Сарычев.

С точки зрения Татьяны Долговой, влияние кризиса выражается, с одной стороны, в увеличении затрат, а с другой – в необходимости удерживать низкие цены в условиях сильной конкуренции. А Валерий Игнатьев отмечает, что, безусловно, кризис оказывает влияние на отрасль, хотя бы в той мере, в какой он влияет на сам рынок, который сотовые операторы обслуживают. Однако сотовая связь давно стала частью основной потребительской корзины, а цены на неё в России являются одними из самых низких в мире – это позволяет надеяться операторам, что значительного снижения потребительского спроса на услуги не будет.

При этом по оценке Татьяны Долговой, востребованными в условиях кризиса стали услуги, позволяющие предприятиям самостоятельно определять перечень номеров и размеры сумм, которые оплачиваются за счёт средств организации, а также выделять номера, где оплата идёт непосредственно работниками организации.

Сотовые операторы отмечают, что повышение тарифов было бы сейчас не слишком актуально. Но и поголовно снижать цены они также не намерены. Тем не менее «под кризис» выпускаются новые тарифные предложения, рассчитанные на разные «профили потребления», с более низкими ценами. Так МТС в рамках «антикризисного предложения» выпустил тарифы «Тройной бонус», «Свой круг», «Супер ноль», «Мегафон» антикризисным назвал свой тариф «Драйв», а TELE2 считает, что все его тарифы вполне подходят под понятие «антикризисных».

В целом же, по данным департамента транспорта и связи областной администрации, часть проектов сотовые компании в связи с кризисом заморозили или перенесли на 2010 год. Однако, несмотря на неприятные явления, все сотовые операторы считают, что мобильная связь будет активно развиваться, объёмы услуг значительно уменьшаться не будут, но, скорее всего, замедлится их рост. Поэтому в ближайшее время сокращение своих штатов компании не планируют.

ЭФФЕКТИВНЫЙ САЙТ ДЛЯ БИЗНЕСА

Михаил Христосенко, владелец и руководитель студии «Веб-дизайна Михаила Христосенко», уверен, что правильный сайт поможет бизнесу работать более успешно и эффективно, даже в такое непростое время. О том, в чём преимущество своего интернет-ресурса и как правильно нужно подходить к его созданию, Михаил поведал в интервью нашему изданию.

– Михаил, расскажите, как развивалась Ваша компания, какой опыт Вы наработали?

– Наша студия работает уже пятый год на кузбасском рынке веб-дизайна. За 5 лет мы наработали хороший опыт, технологии работы, создали свою систему управления сайтами, нашли свой «фирменный» дизайн.

– Как Вы считаете, почему сейчас, в таких непростых финансовых условиях, компаниям нужно уделять особое внимание своим сайтам?

– Сейчас, как показывает динамика роста заказов, многие компании в связи с финансовыми сложностями, научились считать свои деньги и результативность их вложения и начали отказываться от неэффективных средств рекламы. Раньше многие предприятия рекламировались на всех носителях – массовых рекламных газетах, щитах и т.д., не особо задумываясь о том, что такая реклама может дать для продвижения их бизнеса. При этом за год за эту рекламу накапливались весьма приличные счета, которые не всегда «отбивались». Преимущество сайта над другими носителями в том, что он оплачивается только один раз, когда создается, а существует столько, сколько необходимо компании. При этом аудитория Интернета постоянно растёт, и всё больше пользователей ищут товары и услуги с помощью глобальной сети. И если компания пропускает такой поток потенциальных клиентов, то она многое теряет.

– Какие ещё услуги помимо создания сайтов оказывает Ваша студия?

– Мы оказываем услуги по продвижению и поддержке сайтов. Создать свой сайт – это как открыть новый офис компании. И, естественно, чтобы в этот офис пришли клиенты, необходимо провести рекламную кампанию. Также и с сайтом: чтобы он был посещаем, его надо продвигать. Второй важный момент – свое представительство в Интернете надо обновлять и поддерживать. Очень часто, создав сайт, компании стараются сэкономить на этих двух вещах, таким образом, урезая его потенциал. Если у компании уже есть сайт, а клиенты не идут – в этом случае мы проводим аудит веб-сайта и даём конкретные рекомендации, как повысить его эффективность.

– А на что бы Вы посоветовали обращать внимание при заказе сайта, чтобы получить в итоге качественный продукт?

– Мы специально для заказчиков написали книгу «Секреты эффективного сайта», её можно скачать, перейдя по ссылке: www.book.hmskemerovo.ru. В ней мы отвечаем на все основные вопросы клиентов и рассказываем секреты создания эффективного сайта.

Хочу добавить, что, заказывая сайт именно СЕЙЧАС, у Вас появляется прекрасная возможность значительно опередить большинство ваших конкурентов, которые, испугавшись сложившейся ситуации, резко снизили рекламную и маркетинговую активность.

Заказывая веб-сайт в нашей компании – Вы получаете эффективный и надёжный инструмент продвижения Вашего бизнеса в Интернете!

Специальное ПРЕДЛОЖЕНИЕ для бизнеса !!!

Создание ПРИБЫЛЬНОГО сайта на ОЧЕНЬ выгодных условиях !!!

Узнайте подробности ПРЯМО СЕЙЧАС на сайте:

www.hmskemerovo.ru

Звоните прямо сейчас:
(384-2) 599-800, 8-903-946-4037

Узнай, как увеличить продажи с помощью веб-сайта!

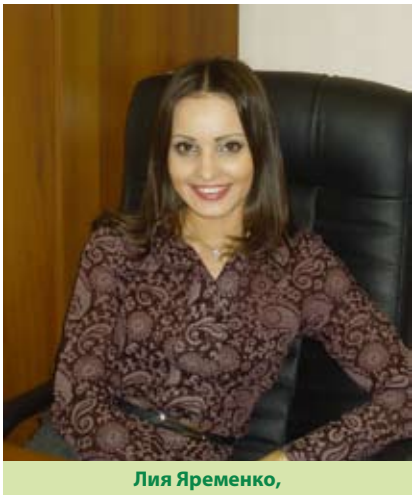
Скачайте бизнес-книгу “СЕКРЕТЫ ЭФФЕКТИВНОГО САЙТА” совершенно бесплатно!

Скачать книгу можно с этой страницы:
www.book.hmskemerovo.ru

GOOD LINE: КОНЕЦ ВСЕХ ОГРАНИЧЕНИЙ

Ситуация в финансовом мире сейчас скорректировала планы многих компаний. В бизнес-процессах происходит оптимизация – и в первую очередь это касается расходов. Организации пересматривают бюджеты, снижают издержки. Однако надо понимать, что кризис – это не только трудности, это ещё и возможности. Компании стараются использовать их по максимуму – запускают новые проекты, акции, устраивают разные мероприятия для клиентов, партнёров. Good Line делает революционный шаг в корпоративном секторе – выводит на рынок новый безлимитный тариф «Офис – 1 Мбит» под лозунгом «Конец всех ограничений»!

Интернет – это одна из статей расхода в любой компании. Без него деятельность современного предприятия немыслима. Электронная почта, корпоративный сайт, дистанционное банковское обслуживание, мониторинг конкурентной среды и пр. Пользоваться этими инструментами без Интернета невозможно. Однако руководитель нередко сталкивается с проблемой чрезмерного потребления трафика, что выливается в конкретные цифры в счетах оплаты. Как правило, эти цифры часто удивляют и расстраивают. Логично встаёт вопрос о подсчёте интернет-трафика и его стоимости. Но это уже вчерашний день! Сегодня, когда жизнь становится более мобильной, трафик уже никто не считает – ни дома, ни в офисе. Все подключаются на безлимитные тарифные планы – это удобно и выгодно. На развитии именно этого направления сосредоточил в настоящий момент свою деятельность Good Line.



Лия Яременко,
начальник коммерческого отдела:
«Стать нашим абонентом очень легко! Для этого достаточно позвонить в коммерческий отдел Good Line или отправить запрос на электронный адрес saledept@goodline.info. Наша система продаж выстроена таким образом, чтобы клиенты не тратили впустую ни минуты своего рабочего времени! Кроме того, мы стремимся оптимизировать их бизнес-затраты. С коммерческой точки зрения наш новый безлимитный тариф «Офис – 1 Мбит» очень выгоден для многих компаний, ведь его стоимость в 5 раз ниже рыночной. С таким тарифным планом у наших клиентов появляется больше возможностей. На сегодняшний день он является крайне актуальным!
Добро пожаловать!»

В этом смысле новый безлимитный тариф «Офис – 1 Мбит», который предлагает провайдер, станет для многих компаний просто находкой! Он упростит и облегчит работу не только руководителя организации, но и бухгалтера, и системного администратора. Планирование, стабильность, контроль – вот основные преимущества этого тарифного плана.

Многие считают, что Good Line – это главным образом домашний Интернет. Неудивительно, ведь он имеет 90-процентный охват по городу. Однако Good Line силён и в корпоративном секторе. Он есть практически во всех бизнес-центрах и административных помещениях Кемерова. Для корпоративного сектора он предлагает гибкую тарифную сетку, способную удовлетворить потребности любой компании, возможность подключения прямого городского номера, а также ряд дополнительных предложений. Все это подкрепляется высоким уровнем качества обслуживания и оптимальной стоимостью.

Новый безлимитный тарифный план «Офис – 1 Мбит» от Good Line станет незаменимым для многих компаний! Он подходит для организаций малого и среднего бизнеса, для тех, кому нужна большая скорость и фиксированная оплата интернет-трафика в месяц. А это очень важно! «Офис – 1 Мбит» – это безлимитка, которая работает на скорости до 1 Мбит/сек и действительно без ограничений. Расчёт осуществляется по фиксированной тарифной ставке – 3500 рублей в месяц с НДС.

Однозначно, Good Line делает революцию в корпоративном секторе. Это действительно конец всех ограничений! Новый безлимитный тариф позволяет находиться в Интернете сколько угодно по времени, а цена его в 5 раз ниже, чем предлагает рынок на сегодняшний день. С такими условиями сотрудничества ещё не выступил ни один Интернет-провайдер в городе. Good Line, как всегда, первый и единственный. Он поможет сэкономить корпоративный бюджет!

Ольга Хрисанова,
начальник абонентского отдела корпоративных клиентов:
«У нас в компании предусмотрен индивидуальный подход к каждому клиенту – с ним работает персональный менеджер, который курирует все вопросы. Но не только это привлекает наших абонентов! На сегодняшний день большинство из них по достоинству оценили преимущества высокоскоростных безлимитных тарифных планов.
А вообще мы предлагаем много разных вариантов «безлимитного» сотрудничества, в каждом из которых наши клиенты найдут именно то, что им нужно.
Мы всегда рады новым контактам и открыты к взаимовыгодному диалогу»

Коммерческий отдел Good Line:
650099, г.Кемерово
Кузнецкий пр., 18, 1-й этаж
тел./факс: 45-25-20
saledept@goodline.info
www.goodline.info

GoodLine

Безлимитный Интернет «ОФИС - 1 Мбит»

3500 руб/мес

КОНЕЦ ВСЕХ ОГРАНИЧЕНИЙ!

Звоните!

45-25-20

пр. Кузнецкий, 18, 1 этаж,
saledept@goodline.info
www.goodline.info

ТОРГОВЫЙ ПОДЪЁМ

Развитие розничной торговли во все времена было показателем общего социально-экономического движения. Эта отрасль стимулирует производство потребительских товаров, улучшение их качества, выпуск их в привлекательной упаковке. Её развитие отражает общий подъём благосостояния людей, их стремления к улучшению качества своей жизни. Немаловажно также и то, что в России торговля стала первой, по сути, рыночной отраслью, первым объектом воздействия рыночных реформ и первым их продуктом. Именно с неё начались собственно рыночные преобразования в стране – со знаменитого указа первого российского президента Бориса Ельцина «О свободе торговли» от 29 января 1992 года. Можно с уверенностью утверждать, что российская торговля в значительной степени преобразовала экономику всей страны.

БОЛЬШОЙ БУМ

Последние пять-семь лет торговля росла уверенно и быстро, гораздо быстрее других секторов экономики. В отрасли формировались крупные сетевые компании, в том числе, региональные; банки активно кредитовали крупные торговые проекты, строительство торгово-развлекательных комплексов; потребители привыкли к росту качества торговли. Можно без сомнения говорить не только о потребительском буме, но и о буме торговой отрасли. Пока трудно сказать, как будет происходить развитие торговли в 2009 году, но в прошлом году в Кузбассе отрасль показала хорошие результаты.

В 2009 году, по данным государственной статистики, розничный товарооборот в Кемеровской области составил 272 млрд рублей, на 9% больше, чем в предыдущем году. Конечно, темпы роста отрасли несколько снизились (в 2007 году рост составил 17%), но они по-прежнему высоки, особенно на фоне сокращения в прошлом году промышленности и некоторых других отраслей. Сегодня на потребительском рынке области работает более 21 тысячи предприятий, из них 10 тысяч магазинов, 1,4 тысячи предприятий общественного питания, 5,2 тысячи предприятий бытового обслуживания. Непосредственно в сфере розничной и оптовой торговли занято около 90 тыс. человек.

В прошлом году за счёт нового строительства, расширения и реконструкции в области введены в действие 176,8 тыс. кв. метров новых торговых площадей магазинов, в том числе ставшие уже привычными для потребителей крупные торгово-развлекательные центры.

Самыми быстрыми в развитии торговой отрасли стали в прошлом году сельские районы и небольшие кузбасские города. В Прокопьевском районе товарооборот увеличился на 69%, в Топкинском – на 16%, в Полысаево – на 15%, в Чебулинском районе – на 14%, в Ленинск-Кузнецком районе – на 13%, в Беловском и Новокузнецком – на 11%. Правда, следует учитывать, что по-прежнему в районах душевой товарооборот значительно ниже, чем в городах. Также 11-процентный прирост товарооборота был отмечен в Калтане, Ленинске-Кузнецком и Осинниках. В Прокопьевске торговля выросла на 12%, в Кемерове – на 10%.

В среднем по области товарооборот на душу населения составил 96,4 тыс. рублей, по городам – 112,9 тыс. рублей, по муниципальным районам – 40,0 тыс. рублей. Самыми высокими душевыми показателями розничного товарооборота традиционно отличаются Кемерово (167,6 тыс. рублей на 1 жителя), Новокузнецк (135,2 тыс. рублей) и Междуреченск (128,9 тыс. рублей). Для первых двух характерны самая высокая концентрация потребителей и соответствующей торговой инфраструктуры, в Междуреченске – самый высокий уровень доходов населения.

РАННИЙ КРИЗИС

Мировой финансовый кризис российская розничная торговля почувствовала одной из первых отраслей, намного раньше металлургии, угледобычи и строительства. Вначале проявлением этого стали трудности крупнейших сетевых компаний, в том числе работающих на рынке Кузбасса, таких как АЛПИ и «Кора». Их потребители почувствовали это и в сокращении ассортимента, и в закрытии (применительно только к АЛПИ) части торговых площадей или даже целых торговых комплексов.

По оценке Сергея Колесника, в первую очередь пострадали от кризиса те компании, которые «заигрались» в недвижимость

По оценке Сергея Колесника, гендиректора ООО «Система РегионМарт», в первую очередь и больше других пострадали от ещё только надвигающегося кризиса те компании, которые «заигрались» в недвижимость, когда стали вкладывать чересчур большие деньги в покупку помещений и строительство новых торговых комплексов. Цены приватизационных аукционов в 50-80-100 тыс. рублей за 1 квадратный метр оказались в итоге совершенно неподъёмны для розничной торговли.

По мнению Сергея Колесника, существующая доходность отрасли не позволяет такие приобретения окупить в короткие сроки, если вообще окупить. Например, в случае, когда в прошлом году один из крупных ритейлеров приобрел в Кемерове объект за 400 млн рублей. Ведь только обслуживание взятого на покупку банковского кредита обойдется ему где-то в 4 млн рублей в месяц, не считая возможного увеличения процентов за кредит. Поэтому «Система «Чибис» (в декабре 2008 года объединилась с ЗАО «РегионМарт») «вообще в последние два года перестала что-то покупать из недвижимости, предпочитая аренду». Ярослав Шиллер (до декабря 2008 года возглавлял «РегионМарт» (сеть «Поляна»)) также признал, что компании пришлось поправить планы развития в связи с тем, что «ситуация с экономикой стало непонятной и непредсказуемой», и отказаться от строительства новых магазинов.

Кроме того, девелопер «Кузбасс Капитал Инвест» (также контролируется семьёй Колесник, как и 90% «Системы РегионМарт»), начиная со второй половины прошлого года, стал активно предлагать свою недвижимость, в которой размещены магазины «Системы РегионМарт», на продажу. Правда, с условием, что «якорным» арендатором в этих объектах останутся магазины «Чибис», «Спутник» и «Поляна». Всего на торги было выставлено 23 объекта, включая недавно построенные или недостроенные, с совокупной стартовой ценой почти в 1,3 млрд рублей. Сергей Колесник заметил по этому поводу только то, что «всё покупается и всё продаётся».

Оказавшись в зависимости от заёмных средств, взятых на приобретение или строительство недвижимости, торговля стала чрезвычайно чувствительной к финансовому кризису. Хотя, по мнению Сергея Колесника, розница вообще может развиваться без банковских кредитов за счёт отсрочки платежей поставщикам. Тем не менее, банковские кредиты стали привлекаться для реализации крупных проектов по строительству торговых объектов или по приобретению новых активов. И в условиях финансового кризиса, когда денег не хватает самим банкам, а получать кредиты стало всё труднее, многим кузбасским покупателям пришлось столкнуться с таким непривычным и уже забытым явлением, как пустые или полупустые полки в некоторых сетевых магазинах. Оказалось, что ритейлеры, вынужденные гасить банковские займы, настолько задолжали своим поставщикам, что некоторые из них не выдержали и прекратили отгрузку товара.

Новосибирская компания «Холидей Классик» (в Кузбассе ей принадлежит сеть «Кора»), когда подошёл срок погашения её облигационного займа, вообще прибегла к отсрочке платежей поставщикам, чтобы, как поясняла представитель компании Александра Упорова, накопить денег и погасить долг по облигациям. Впрочем, время погашения задолженности прошло, а «провалы» в ассортименте магазинов сети остались. Даже когда компания объявила о получении крупного кредита в Сбербанке.

В таких обстоятельствах в начале 2009 года сети стали прибегать к буквально копеечной экономии за счёт покупателя. «Кора», например, отказалась от бесплатных пакетов и укладки в них товара клиентам силами специальных магазинных упаковщиков, «Система РегионМарт» пыталась отказаться от своей дисконтной карты в супермаркетах «Спутник». Как пояснила представитель компании Зинаида Жук, это было сделано в расчёте на замену их в будущем аналогичными картами «Поляна». Но потом «спутниковые» карты, которые предоставляли клиентам 5-процентную скидку при любой покупке, были возвращены в действие. Не исключено, что режим жесткой экономии ещё проявит себя в сетевой торговле. И покупатели это почувствуют.

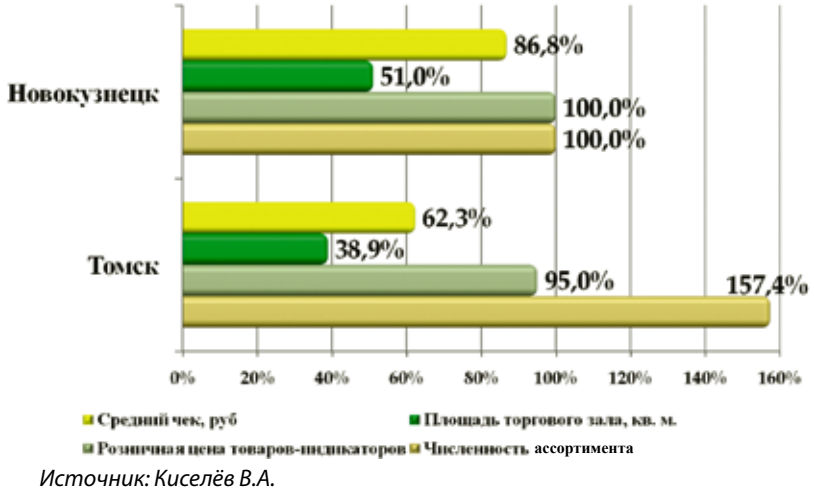
ПЕРЕМЕНЫ НАЧАЛИСЬ

Профессор кафедры маркетинга и рекламы Кемеровского института РГТЭУ Владимир Киселёв отмечает, что первые структурные изменения на рынке проявились в первую очередь в том, что с него, в частности, в Кемерове, стали уходить некоторые сети – новосибирский «Квартал» всего после годового присутствия на рынке, а ещё раньше «традиционные» «Пенсионер» и «Каравай». Произошло это до того, как стал проявлять себя финансовый кризис. По оценке Владимира Киселёва, «Квартал» неправильно понял рынок Кузбасса, поэтому его освоение превратилось для новой сети «в серьёзный экзамен, для подготовки к которому новосибирцам прошлый год не предоставил времени, в этот момент компании нужно было укреплять свои активы в самом Новосибирске».

Что касается продажи торговых площадей сети «Каравай», то с ней эту компанию, говорит Владимир Киселёв, «можно только поздравить» – ведь «удалось продать малоэффективные активы по хорошей цене». Он также отмечает, что уходом одних сетей с рынка сумели воспользоваться оставшиеся ритейлеры. Сегодняшние кемеровские сети, по его оценке, в целом более эффективны, «более правильны», чем новокузнецкие или томские по таким показателям, как средний размер чека (в Кемерове он больше, чем в Новокузнецке на 13% и чем в Томске на 38%) и средняя площадь магазинов (больше, чем в Новокузнецке на 41% и чем в Томске на 61%), а также по насыщенности ассортиментом (см. схему №1).

Среди тех, кто воспользовался уходом сетей, оказалась «Система РегионМарт». В 2008 году она (тогда еще «Система Чибис») разместила свои магазины в нескольких бывших «караваях». В феврале 2009 году уже объединенная компания «Система РегионМарт» сумела полу-

Схема №1. СРАВНИТЕЛЬНАЯЭФФЕКТИВНОСТЬ СЕТЕВОГО ПРОДОВОЛЬСТВЕННОГО РИТЕЙЛА(2008)



Источник: Киселёв В.А.

чить площади четырех крупных ТРК, ранее принадлежавших компании АЛПИ. Два из них, площадью 13 тыс. кв. метров и 23 тыс. кв. метров соответственно, расположены в Юрге и в Киселевске, ещё два – в Новосибирске и Абакане. АЛПИ передала эти объекты общей площадью 60 тыс. кв. метров за долги УРСА Банку (владеет 10% в ООО «Система РегионМарт»). Тот, в свою очередь, передал их под управление компании «Кузбасс Капитал Инвест». В этих торговых центрах размещаются гипермаркеты «Поляна», а излишки площадей

По оценке Владимира Киселёва, потребительский бум в России ещё не закончился, но темпы его роста упали

сдаются в аренду. Не исключено, что «Система РегионМарт» получит ещё одну выгоду от трудностей АЛПИ – разместит «Поляну» в торговом центре в Новосибирске, который приобрела у АЛПИ инвесткомпания «Тройка Диалог». По данным представителя «Системы РегионМарт» Зинаиды Жук, переговоры по этому поводу велись.

Что касается изменений в самой торговле, в её ассортименте и в покупательских настроениях, то прогнозы по этому поводу у специалистов самые разные. Сергей Колесник в конце прошлого года высказал опасение, что распространение кризиса по остальным отраслям будет серьёзным ударом по рознице, т.к. сократятся доходы работников этих отраслей и, соответственно, потребление. Это в первую очередь ударит по торговле товарами с высокой маржой. В то время как торговля товарами повседневного спроса из-за высокой конкуренции малоприбыльна или вообще убыточна.

По оценке Александра Яблонского, директора филиала Барнаульской торговой сети «Мария Ра» в Кемеровской области, «финансовый кризис может в итоге снизить размер среднего чека», сократить размер потребительской корзины среднего покупателя. Кроме того, по его мнению, «может несколько замедлиться процесс региональной экспансии федеральных сетей», а «иностранные компании смогут быстрее прийти на российский рынок, т.к. для них вход в Россию менее затратный».

Владимир Киселёв полагает, что потребительский бум в России ещё не закончился, но темпы его роста упали. Тем не менее, розничный товарооборот в 2009 году будет выше, чем в 2008 году, «рецессии в торговле не будет, она начнётся позже, в 2010 году, достигнув максимума на рубеже 2010-2011 годов». Федеральные сетевые компании при этом затормозят свою экспансию в регионы, в предстоящие два года не видно экономической целесообразности их развития в Кузбассе.

МАЛЫЕ ФОРМЫ, БОЛЬШОЙ РАЗМЕР

На фоне трудностей, с которыми столкнулись крупные тор говые компании, особое возрастающее значение приобретают малые формы торговли. Сегодня в розничной торговле в Кузбассе по-прежнему преобладают субъекты малого предпринимательства. По итогам 2007 года (данные прошлого года пока недоступны), на их долю приходилось 59,2% всего розничного товарооборота в Кемеровской области. Доля рынков, пусть и сократившаяся в последние годы, по-прежнему заметна, указывая на то, что и эту форму торговли не следует сбрасывать со счетов. Что касается торговли в крупных и средних формах, на них приходится менее трети всего оборота (см. схему №2).

Доля торговых сетей (они входят в категорию «крупные и средние организации») ещё меньше. Начальник областного департамента потребительского рынка и предпринимательства Елена Мазанько оценивает её в 10% по всему Кузбассу и в 20% в Кемерове, и призывает не переоценивать вес сетевой торговли во всей отрасли.

Традиционно торговля рассматривается как основная сфера деятельности малого и среднего бизнеса, и лишь в последние 5-7 лет в отрасли стали формироваться крупные компании сетевого типа. До недавнего времени именно они демонстрировали высокие темпы роста, и казалось, что в скором времени станут доминирующим видом в торговой отрасли. Но именно они сильно пострадали от кризиса, поскольку развивались главным образом на заёмные средства, да и ожидаемого преобладания у них пока не получилось. Сегодня доля сетей в кузбасской рознице хотя и больше, чем у традиционных рынков, но пока ещё заметно ниже, чем

Елена Мазанько оценивает долю торговых сетей в 10% по всему Кузбассу и в 20% в Кемерове, и призывает не переоценивать вес сетевой торговли во всей отрасли

у торговли в малых формах. С учётом тех финансовых трудностей, которые испытывают в последнее время сети, с учётом проблем в отношениях с поставщиками – их доля на рынке может стабилизироваться.

МИМО СЕТЕЙ

Быстрый рост сетей создал впечатление, что они скоро станут «доминирующим видом». Однако и в докризисные времена даже самые современные «цивилизованные», как иногда их называют специалисты, формы торговли не удовлетворяли потребителей. В качестве главных целей сети ставили себе не столько работу с покупателем, сколько прибыльность. Отсюда ультимативно жесткие требования к поставщикам по цене и условиям реализации, что, в конечном счёте, оборачивались против покупателей. Настоящей борьбы именно за покупателя, по оценке Владимира Киселёва, до последнего времени не было. И когда наступили трудные времена, «нецивилизованные» формы отношений с поставщиками вкупе с финансовыми трудностями сетей быстро обернулись против покупателей и против самих розничных компаний потерей их репутации.

просто!

ПОЛЬЗУЙТЕСЬ!
МЫ УЖЕ ЗАПЛАТИЛИ!

ПРИОБРЕТЕНИЕ В ЛИЗИНГ:

АВТОМОБИЛЕЙ ☐
СПЕЦТЕХНИКИ ☐
ОБОРУДОВАНИЯ ☐
НЕДВИЖИМОСТИ ☐

СПЕЦИАЛИСТЫ НАШЕЙ КОМПАНИИ ВСЕГДА ГОТОВЫ:

ПОДОБРАТЬ ПЕРСОНАЛЬНО ДЛЯ ВАС ОПТИМАЛЬНЫЕ ВАРИАНТЫ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ ЛИЗИНГА

РАССМОТРЕТЬ ВАШУ ЗАЯВКУ В КРАТЧАЙШИЙ СРОК

ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬ ВАС В ОБЛАСТИ БИЗНЕС-ПЛАНИРОВАНИЯ

ПОМОЧЬ С ПРИВЛЕЧЕНИЕМ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСИРОВАНИЯ

B2B

механика роста лизинг
ЛИЗИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

лизинговая компания
МЕХАНИКА РОСТА ЛИЗИНГ
г. Кемерово
ул. Терешковой 41, офис 302
телефон: (3842) 345-329
эл. почта: mail.kemerovo@lkmr.com
www.lkmr.com

В таких обстоятельствах несетевые формы торговли оказались лучше защищены от кризисных влияний – у них меньше производственных и финансовых связей, которые могли бы пострадать от кризиса, меньше зависимости от глобализации экономики, в которую в огромной степени вовлечён сегодня Кузбасс. Круг потребителей таких торговых предприятий обычно узкий, отмечает Владимир Киселёв, но стабильный, их приток мало зависит от внешних обстоятельств: «стоит на улице какой-нибудь продовольственный киоск, что для него изменилось? Как заходили в него определённые покупатели, так и заходят». По этой же причине, как показывает практика, мало пострадали от проявлений кризиса сельские районы Кемеровской области, разве что те их части, в которых проживают работники угольных предприятий, у которых заметно сократились доходы.

Начальник службы маркетинга ЗАО «Система РегионМарт» (магазины «Чибис» и «Поляна») Дмитрий Чуев признаёт, что малые торговые формы постоянно приходится рассматривать как достойных конкурентов, у которых есть чему учиться. Он отмечает, что обычно такие магазины удачно расположены. Для многих из них характерен индивидуальный подход к покупателям. Они постоянно подстраиваются под своих покупателей – могут быстро изменить ассортимент, продлить время работы, пусть даже для нескольких клиентов.

Для малых форм вообще характерна гибкость в работе. Они, как замечает Дмитрий Чуев, могут в один день отреагировать на рекламную кампанию какого-то производителя, завезти некоторое количество рекламируемых продуктов и попасть в цель. По этой же причине – быстрого оборота и быстрого возврата средств налицо. Нетрудно догадаться, что это только на руку небольшим торговым предприятиям.

Дмитрий Чуев отмечает также налаженный контакт с покупателями в таких магазинах, почти что семейное или как минимум добрососедское общение. Оно позволяет выстраивать

реагирования самого магазина – малые формы выиграли в отношениях с поставщиками в нынешних кризисных обстоятельствах. Впрочем, от этого получили своё и поставщики: при «коротком плече» оборота денег они гарантированно получают их от малых магазинов сразу, иногда в конце дня поставки. И хотя затраты на такие поставки тоже выше, выигрыш от скорости и гарантии

такие индивидуализированные отношения, каких в сетях никогда не найти. «В больших магазинах общение носит формальный, технический характер, вопрос – ответ, больше ничего. В небольших магазинах покупатели спрашивают совета у продавца, его оценки какого-то продукта», – говорит он.

Вот как описывает свой подход к покупателям владелец небольшого магазина «Мечта» в кемеровском ТРК «Гринвич» Сергей Лепёхин: «Практически все продукты, которыми торгуем, мы «пропускаем» через себя, если нравится самим продавцам, тогда и торгуем. Лояльность покупателей завоёвываем тем, что не допускаем продажи товаров плохого качества, тем, что постоянно улучшаем ассортимент, предлагаем какие-то новые продукты, замечаем постоянных покупателей, общаемся с ними». При таком подходе неудивительно, что «Мечта» работает уже двенадцатый год, и непохоже, что будет вытеснена с рынка, несмотря на соседство множества других подобных точек, и супермаркета «Кора» под одной крышей «Гринвича».

Очевидно, что со своими преимуществами малая торговля сохраняет все шансы не только на выживание, но и нормальное развитие. Что касается нынешних кризисных обстоятельств, то они, по мнению Владимира Киселёва, не дают преимуществ ни сетям, ни малым формам торговли, выиграет в нынешних условиях только тот, кто умнее и кто не боится принимать решения.

SibEstate.ru

Городской портал
недвижимости Кемерово
www.sibestate.ru

Самые полные данные
Всегда свежая информация
Большая аудитория

KWW

НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ НА СЛУЖБЕ ВАШЕГО БИЗНЕСА

Оператор мобильной связи «Скай Линк», первым запустивший сеть 3G в Кузбассе, принял участие в международной специализированной выставке-ярмарке средств связи и телекоммуникационных технологий «ИнфоТелеком-Экспо – 2009» в Кемерове, где представил новые мобильные сервисы и перспективные модели 3G-устройств.
На стенде компании посетители выставки смогли познакомиться и протестировать услуги 3G, включая конвергентные решения для корпоративного сегмента и коробочный продукт для удалённого мобильного видеонаблюдения «Дачный охранник», который, по оценке экспертной комиссии, был отмечен дипломом III степени на конкурсе «Лучший экспонат выставки».

В рамках выставки компания провела презентацию новых услуг «Скай Линк» – бизнесу. Технология 3G», которая стала одним из лучших деловых мероприятий выставки и была отмечена дипломом за организацию и проведение. Презентация собрала гостей со всего региона – представителей крупного и среднего бизнеса различных отраслей .

Вадим Скрипник, исполнительный директор ЗАО «Кузбасская сотовая связь», в начале презентации отметил, что в сегодняшних непростых условиях на первый план выходит эффективность бизнеса, а одно из решений, позволяющих повысить эффективность работы – это грамотное использование телекоммуникационных технологий. Компания «Скай Линк» может предложить бизнесу полный спектр всех необходимых современных услуг, реализованных как благодаря собственным возможностям оператора, так и в сотрудничестве с партнёрами.

Сегодня охват сети 3G «Скай Линка» в Кузбассе – один из самых широких. Сеть покрывает почти полностью Кемерово и Новокузнецк, а также Анжеро-Судженск и Ленинск-Кузнецкий. Абоненты на этой территории могут передавать данные со скоростью до 2,4 Мбит/сек. До конца года, по словам исполнительного директора компании, зона охвата 3G в регионе будет расширена.

«Мы развиваем наши 3G услуги, ориентируясь на ряд основополагающих принципов, – рассказал Вадим Скрипник, – мы стараемся учитывать растущий спрос и потребности клиентов, предлагать простую и прозрачную тарификацию. А также делать своим абонентам всегда актуальные предложения, как, например, городские номера, бесплатный внутрисетевой трафик, низкая стоимость мегабайта и минуты и многое другое».

По сути, компания старается реализовать принцип телекоммуникационного супермаркета, предлагая своим клиентам готовые комплексные решения, которые легко внедрить и обслуживать. Одним из примеров такого продукта, по словам Бориса Маликова, начальника отдела обслуживания абонентов ЗАО «Кузбасская сотовая связь», является «Мобильный офис», который позволяет быстро и просто решить проблему телефонизации удалённого

офиса или производственного помещения, куда проводить фиксированную связь было бы трудно или экономически невыгодно. Приобретя стационарный аппарат, для работы которого требуется только источник электропитания, компания может присоединить к нему факс, выходить с помощью него в интернет, совершать телефонные звонки и даже использовать его как мини-АТС. При этом телефонный номер сохранится, даже если офис компании переедет в другое место.

Ещё одним удобным решением, позволяющим иметь полноценный доступ с мобильного телефона во внутреннюю корпоративную сеть, является «VPN-доступ». Благодаря тому, что стандарт CDMA, в котором работает компания «Скай Линк», является одним из самых безопасных, конфиденциальность передаваемых по сети данных не может быть нарушена. К тому же, отметил Борис Маликов, виртуальные частные сети, создаваемые на базе сетей общего пользования (и в первую очередь интернет), являются отличной альтернативой изолированным корпоративным сетям, причём, альтернативой, обладающей рядом несомненных преимуществ, таких, как более низкая стоимость по сравнению с арендуемыми выделенными линиями, широкий территориальный охват, лёгкость масштабирования и конфигурации и др.

Также «Скай Линк» предлагает услугу «Публичный статический IP-адрес». Основные её преимущества в возможности использовать дополнительные сервисы, такие, как видеоконференция, видеонаблюдение и пр. Услуга даёт возможность организации виртуальных WEB-серверов на домашнем или офисном компьютере без использования и регистрации доменных имён, организации распределённых корпоративных сетей с удалённым доступом к ним через интернет и возможность подключения удалённых банковских терминалов к банковскому процессинговому центру. Как «VPN-доступ», так и «Публичный статический IP-адрес» активно используются банками, терминальными системами оплаты, розничными торговыми сетями. Им, также как и крупным производственным предприятиям и предприятиям сферы ЖКХ, как отметил Борис Маликов, интересна ещё одна услуга – «Мобильная телеметрия», которая обеспечивает передачу данных по голосовым каналам в низкоскоростном (аналоговом) режиме. Для этого устанавливаются специальные модемы серии PORT в защищённом корпусе, устойчивые к падениям напряжения, обладающие высокой степенью помехозащищённости и безопасности. Это свойство стандарта CDMA позволяет развернуть и видеонаблюдение за объектом, которое экономически значительно эффективней, чем физическая охрана, и при этом мониторинг можно осуществлять из любого места. Наиболее ярким примером данной услуги является коробочный продукт «Дачный охранник». Организовать видеонаблюдение с этим продуктом очень просто: веб-камера и беспроводной модем устанавливаются на объекте, и клиент может в любое время в он-лайн режиме наблюдать за состоянием своего загородного дома, склада, строительного или любого другого объекта со своего стационарного компьютера. Кроме того, комплект имеет систему оповещения о проникновении посредством sms или электронного письма. «Дачный охранник» может быть укомплектован на выбор клиента камерой наружного или внутреннего наблюдения.

Приятным дополнением к жизни делового человека, может стать новый коммуникатор AnyData ASP-505, который также был представлен на презентации специалистами компании. «Можно назвать этот коммуникатор

нашим ответом iPhone, – сказал Вадим Скрипник, – он позволяет работать со всеми приложениями Microsoft, а также просматривать новостные каналы, слушать радио, организовать доступ к VPN и корпоративной почте. Т.е., по сути, это и мобильный офис в кармане, и интересное времяпрепровождение, когда выдаётся свободная минутка».

В конце презентации специалисты «Скай Линк» представили ещё одну уникальную услугу, которая поможет снять барьер между конечным потребителем и технологией. Все представленные продуктовые решения можно сначала попробовать, а потом купить, воспользовавшись акцией Try&Buy. Подробности о ней, а также о других услугах компании можно узнать в офисах компании, по телефону единого контакт-центра 8 901 929 0000 и на сайте skylink.ru.

Компания «Скай Линк» – лидер российского рынка услуг 3G, предоставляет услуги высокоскоростного мобильного доступа в интернет и голосовой связи (используется технология третьего поколения (3G) CDMA2000 1X EV-DO, реализованная в радио-интерфейсе 450 МГц). В настоящее время территория предоставления услуг 3G включает более 5000 населённых пунктов в 32 субъектах РФ. По данным на декабрь 2008 года, «Скай Линк» обслуживает более 900 тысяч абонентов. Услуги связи под брендом «Скай Линк» в Кемеровской области предоставляет ЗАО «Кузбасская сотовая связь». Она является одной из крупнейших компаний Кемеровской области. Основным видом деятельности КСС является предоставление услуг сотовой связи. Начав свою деятельность в 1997 году в качестве регионального оператора федеральной сотовой сети «СОТЕЛ» (стандарт NMT-450i), компания построила на территории Кузбасса зону обслуживания, включающую практически всю Кемеровскую область, и создала серьёзные предпосылки для дальнейшего развития сети.С 17 февраля 2004 года компания предоставляла на территории Кемеровской области услуги сотовой связи нового поколения в стандарте CDMA 2000 согласно Лицензии Министерства РФ по связи и информатизации № 25789 от 11.04.03 под торговой маркой SKYNET. Построенная на оборудовании Корпорации ZTE сеть стала первым CDMA-проектом за Уралом и третьим в России после Москвы и Санкт-Петербурга.

«Скай Линк – Кузбасс»
www.skylink.ru

г. Кемерово, ул. Кирова, 45
тел. (83842) 36-41-70; факс (83842) 36-88-15
г. Новокузнецк, ул. Павловского, 11а, офис 108
тел./факс (83843) 45-33-63;
г. Ленинск - Кузнецкий, пр. Кирова, 108
тел. (838456) 3-13-50

SKYLINK

ОТРАСЛЬ БЫСТРОГО РЕАГИРОВАНИЯ

Рынок общественного питания стал одним из первых, пострадавших в период кризиса: как отмечают участники рынка, ещё до его проявления реальным падением доходов клиенты стали аккуратнее с тратами «не первой необходимости». С какими проблемами предприятия кемеровского общепита подошли к этому периоду, и чего ждать от них потребителям в ближайшем будущем?

ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ИНТЕРЕСЫ

На фоне общего роста экономики отрасль общественного питания в последние годы также росла и развивался очень быстро. Только в 2008 году, по данным департамента потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области, в этой сфере было открыто 47 новых предприятий на 3932 посадочных места. На 1 января 2009 года в области насчитывалось уже 1520 заведений общепита, способных единовременно вместить почти 55 тыс. человек. Оборот данного рынка в 2008 году составил 16,6 млрд рублей или 110% (в сопоставимых ценах) к уровню 2007 года. В течение нескольких последних лет оборот отрасли рос в среднем на 10-15%. В сравнении с 2000 годом увеличение в текущих ценах произошло более чем в 10 раз! – в 2000 году этот показатель составлял 1,6 млрд рублей.

Наиболее динамично развивались предприятия среднего ценового сегмента: демократичные рестораны, предприятия быстрого обслуживания, пивные заведения и кофейни. Лидерами по форматам выступают кафе (642) и бары (274). Большинство столовых (их около 100) существуют ещё с советских времён при различных учреждениях и предприятиях. С тех пор в них ничего принципиально не поменялось, кроме, возможно, владельцев.

Профессор кафедры маркетинга и рекламы Российского государственного торгово-экономического университета (Кемеровского института) Владимир Киселёв отмечает такой оригинальный вариант общепита как сети общепита, «отпочковавшиеся» от торговых сетей. «Это последнее звено «пищевой цепи»: продукты, которые не удалось продать в магазине, незадолго до окончания срока их хранения перерабатываются и продаются в виде полноценного обеда. В любой торговой сети есть свои «последние звенья». В «Аква» – это «Вилка-ложка», в «Элис» – «Мульти-Пицца». У «Чибиса» своего общепита нет, но их продукция перерабатывается в новую продукцию: они делают свой так называемый «холодный стол»: салаты, винегреты. У супермаркета «Первый универсам» тоже есть свой «холодный и горячий стол». Поэтому, если у меня спросят, куда я посоветую сходить, ответ будет простой: нужно идти в те заведения, у собственников которых нет собственной торговой сети. Соответственно, у них нет и экономического интереса продавать в виде салатов и винегретов часть своих продуктов».

Сравнить рентабельность форматов кафе и столовой, причём не в пользу последней, пришлось Елене Сазоновой, директору ООО «Радугасервис». Принадлежащее этой компании предприятие «Печки-Лавочки», находясь во дворе Главпочтамта, работало в режиме кафе, но после вынужденного переезда в здание школы вынуждено было перейти в статус столовой. «Столовая – это другая калькуляция, другое ценообразование, и цены ниже, – рассказывает Елена Сазонова. – Ещё одним из условий аренды в этом здании была организация питания детей, а детское питание – это другой подход к разработке блюд. Но главное даже не это: арендные ставки повышаются, а на пирожках за 6 рублей этих расходов не покрыть. Прибыли на этом рынке вообще невелики. К примеру, кафе мы открывали в мае 2003 года, в феврале 2006 съехали, и за эти 3 года оно не окупилось. Только через год после того, как мы начали работать в формате столовой, первоначальные вложения на оборудование окупились.

КОГО КРАСИТ МЕСТО

По словам Елены Сазоновой, среди наиболее сложных задач в организации бизнеса на общепите – поиск выгодного варианта аренды: «Помещений сдаётся много, но в основном они предназначены под офис или магазины. Приобрести для общепита неспециализированное помещение – значит вложить в него огромные суммы: в вентиляцию, источник энергии, подводку воды в каждом цехе». С этим согласен и директор по маркетингу ООО «Сибторг» Евгений Карпов: «20-25 киловатт нужно сразу, чтобы точка работала. Подстанцию, конечно, можно построить, но ни одна точка с нею никогда не окупится. Из проблемы с помещениями вытекает, что сетевые предприятия зайти просто так не могут: нужно или выкупать чью-то сеть, или вытеснять. Могут зайти одиночные предприятия, но на «малых форматах» (стрит-фуд, фаст-фуд) одно предприятие очень сложно «прокормить», ведь оборота должно хватать на всю систему управления, доставки, логистики».

Евгений Карпов: «Чтобы зарабатывать деньги на общепите, нужно быть профессионалом. На идее о том, что это я хожу в чужие рестораны?! Открою свой! – разорился не один десяток предпринимателей»

Вероятно, в этом причина того, что многие предприниматели, заинтересованные в этом бизнесе, пытаются выйти на форматы изначально дорогие – рестораны. Но здесь возникают уже другие проблемы. «Главное условие успеха ресторана – концепция, – продолжает Евгений Карпов. – Сначала она должна быть ясно выстроена в голове, затем грамотно реализована, но потом наступает ещё более сложная задача – выдер-

жать её. Часто она до конца не выдерживается, и тут начинается отклонение в ценах, ассортименте, обслуживании. Единственно ярко выраженным плюсом 2008 года стало то, что предприниматели начали понимать: общепит может приносить хорошие деньги. Но, чтобы их получать, нужно быть профессионалом. На идее о том, что это я хожу в чужие рестораны?! Открою свой! – разорился не один десяток предпринимателей. Результатом стал рост обращений в нашу компанию с предложением отдать нам свои заведения на внешнее управление». Сейчас ООО «Сибторг» обслуживает театральный буфет и столовую для сотрудников Кемеровского областного театра драмы. Однако аутсорсингом компания занимается в последнюю очередь. Основная причина, почему ООО «Сибторг» отказывается от таких предложений – необходим договор на несколько лет, иначе просто невыгодно будет вкладывать свои средства в переоборудование. Однако в прошлом сезоне компания обслуживала ещё и кафе в парке «Антошка» и в этом году планирует снова туда зайти.

«Когда заходишь на рынок с новым объектом – на первом этапе (несколько недель, пару месяцев) не нужно особо «звонить», что ты за фирма, нужно просто обеспечить качественный сервис, – делится секретами Евгений Карпов. – На первом этапе всякое может быть... А уже потом, когда всё отлажено, можно о себе заявить».

Однако в условиях высокой насыщенности рынка грамотно выбранная стратегия играет всё более значимую роль. Обманчивая лёгкость этого бизнеса оборачивается крахом немалого числа проектов уже в первые годы после вывода на рынок. А возрастающая культура потребителей всё более жёстко ставит вопрос о качестве.

В контексте проявления данной тенденции можно рассматривать и развитие кемеровской сети «Подорожник», которая от формата стрит-фут переориентировалась в сторону фаст-фуда. «По формальным признакам (употребление клиентами продукции под открытым небом), к сегменту стрит-фут «Подорожник» можно было отнести до 2002 года, когда торговая сеть была представлена киосками, – рассказывает Вадим Горяев, директор по связям с общественностью ООО «КВП Подорожник». – Но с ноября 2002 года активно стал развиваться формат «павильон», в котором присутствовало помещение со стоячими местами для клиентов. В 2005 году введён формат «мини-кафе», где появилось 10 посадочных мест. В 2007 – первые отдельно стоящие кафе площадью 50 кв. метров, где было уже 24 посадочных места и туалет. Эксперты говорят о том, что «Подорожник» разработал собственный формат, переходный от стрит-фуда к фаст-фуду». В рамках реструктуризации сети от двухсот точек к апрелю 2008 года осталось только 174, однако доля киосков снизилась на 10% (ранее составляла 51%), а среди вводимых объектов преобладают кафе.

Главной причиной смены формата Вадим Горяев называет возросшие требования потребителей к уровню обслуживания: «повышение комфортности наших объектов дает о себе знать сразу же: выручка на объекте при смене формата возрастает до 20%».

РЕЦЕПТЫ ПРОТИВ КРИЗИСА

В наступившем финансовом кризисе менеджмент «Подорожника» не видит оснований для того, чтобы снова сделать акцент на киосках. «Очевидно, что покупательная способность упала, и это неминуемо ведёт к возрастанию конкуренции на рынке, – поясняет Вадим Горяев. – Без высокого уровня сервиса в таких условиях не обойтись».

Выпуск продукции в новой герметичной упаковке позволил компании продлить её срок годности, что открыло возможности реализации через сторонние розничные предприятия. По словам Вадима Горяева, с целью оптимизации расходов и сокращения издержек компания сокращает затраты на всём, что не касается технологических процессов. С середины марта было введено «Антикризисное меню», позиции которого дешевле аналогов в основном ассортименте за счёт уменьшения размеров порции, минимальной торговой наценки, исключения из рецептур дорогостоящих специй и добавок, минимизации расходов на упаковку (блин, булочка и бутерброд упаковываются в пленку без нанесения изображения; а рядовой марочный чай «Принцесса Гита» подаётся не в фирменном стакане из цветного пластика, а в обычном). На данный момент «Подорожник» не планирует активного развития. Завершаются лишь проекты, начатые еще в прошлом году.

Елена Сазонова связывает надежды на выживание с развитием услуг по доставке обедов в офисы. По её словам, выручка в столовой снизилась на 30%, упали заявки на банкеты. Для удержания клиентов с декабря не повышаются цены, для этого директор ведёт непрерывную работу по поиску наиболее выгодных поставщиков. Правильность такой ценовой политики подтверждает и Евгений Карпов: «Ценовая составляющая растёт, при прочих равных условиях прибыль падает. Задача кризисного периода – не столько получить прибыль, сколько удержать клиентов. Поэтому сейчас самое главное – не поднимать цену, то есть опосредованно делиться прибылью с клиентом». «Поддерживать высокий уровень рентабельности всем предприятиям общественного питания будет удаваться с большим трудом, – соглашается Вадим Горяев. – С одной стороны, цены на сельхозпродукцию, сырьё, растут с каждым днем. С другой, роста доходов у наших клиентов нет, и в ближайшее время не предвидится. Отсюда можно прогнозировать, что рост цен на продукцию общественного питания всё равно будет продолжаться, но обвальный характер он вряд ли примет. А сами предприятия будут в течение ближайшего времени балансировать на грани безубыточности, производя минимальные наценки на свою продукцию, дабы не отпугнуть клиентов».

В наступившем финансовом кризисе менеджмент «Подорожника» не видит оснований для того, чтобы снова сделать акцент на киосках

Чего ещё ждать рынку общепита в кризисный период? Снижение оборота стало наблюдаться уже в прошлом году. Даже такая демократичная сеть, как «Подорожник», не досчиталась в 4 квартале 2008 года 8-12% от оборота. Предположительно, ещё больше свободных мест появилось в заведениях более высокого ценового сегмента. По прогнозам

Евгения Карпова, в целом ресторанный рынок региона в 2009 году потеряет около 30% оборота. По информации департамента потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области, объём оборота общественного питания за январь-февраль 2009 года составил 66% к соответствующему периоду прошлого года.

Налицо переход клиентуры из более дорогих заведений в более демократичные. А смена клиентуры – это всегда дополнительные усилия на её привлечение и удержание. «Если человек ходит в это заведение – значит, он доволен обслуживанием и ассортиментом, – объясняет Евгений Карпов. – Даже если однажды случится какая-то накладка, высокая вероятность того, что он это простит, ведь до этого столько раз было всё хорошо. Новый клиент может и не простить». Естественный вывод – необходимо усилить работу с обслуживающим персоналом, и здесь, как признают сами участники рынка, кризис играет на руку работодателю, поскольку конкуренция за рабочие места усиливается, а значит, повышается и качество выполнения работы. Также рестораторы пытаются найти и другие положительные моменты в кризисе. Например, пока большинство компаний сокращают расходы, и не в последнюю очередь рекламные, наиболее амбициозные компании их увеличивают, рассчитывая таким образом увеличить и долю рынка. «Еду по городу – вижу, сколько рекламных щитов и перетяжек стоят пустых, – радуется Евгений Карпов. – Это значит, что меньше «отвлекающих моментов» для размещённой рекламы. Ещё и рекламные агентства снижают стоимость рекламных площадей. На наши рестораны клиентов всегда хватит, главное – их привлечь! Поэтому и в кризис мы будем заниматься рекламой».

КТО НА РЫНКЕ ЖИВЁТ, ТОТ И ПРИЖИВАЕТСЯ

Особенно дорогих ресторанов, рискующих в трудные времена остаться совсем без посетителей, в Кемерове нет. По мнению Евгения Карпова, нет перспектив для появления в Кемерове настоящих национальных ресторанов, меню которых основано на национальных продуктах выбранной страны: «Это слишком дорого, в Кемерове такой проект не окупится. Никакой национальный ресторан сколько-нибудь долго существовать не может! Наша компания открыла сейчас ресторан «Пикколо Аморе», в его меню присутствует много итальянских специалитетов. К примеру, настоящая пармская ветчина. Но через какое-то время, когда наши клиенты уже всё это попробуют, мы будем вводить бестселлеры мировых кухонь. Особенность французской, итальянской, испанской, как и любой европейской кухни, заключается в том, что блюда в них заточены под употребление вина. Наши люди напитки из винограда употребляют, конечно, но слабо. Активнее употребляют напитки из пшеницы – водку. А это требует совершенно другой закуски. Другая причина, почему подобные проекты будут нерентабельными – недостаточное количество в нашем городе клиентов, готовых регулярно употреблять французскую кухню. Поставьте на улитки и лягушачьи лапки самую бросовую цену, хоть по себестоимости, вы не найдёте большое количество людей, которые будут постоянно приходить в ресторан, чтобы есть улиток и лягушачьи лапки! В Москве – совсем другое дело: там много иностранцев, много подданных других стран, которые испытывают ностальгию по дому. А у нас, в провинции, в ресторанах всегда будет фьюжн: не национальная, а просто европейская кухня».

Впрочем, и без открытия заведений более высокого класса кемеровскому рынку общепита есть в чём совершенствоваться: претензий к нему и со стороны потребителей, и со стороны самих игроков немало. В числе наиболее распространённых жалоб к отдельным предприятиям эксперты называют плохую вентиляцию и недостаточный профессионализм обслуживающего персонала. «В Кемерове нет ресторанов высшей категории, поэтому не нужно ждать, что официант будет знать, масло какого отжима используется в приготовлении блюда и из какого региона страны оно привозится, – рассуждает Евгений Карпов. – Хотя и считается, что официанту это положено знать… Но если он даже не знает, из чего это блюдо приготовлено, почему оно так называется, понимаешь – что дальше вопросы задавать бессмысленно. Однако официант не должен допускать явных официантских ошибок. Тем не менее, даже в наших лучших ресторанах можно увидеть, что официант, наливая вино, взял в руки бокал. Или капнул на скатерть. Впрочем, посетители этих ресторанов не особенно придирчивы».

«Мы сидели в одном из кемеровских суши-баров, заказали салат из авокадо, – рассказывает один собеседников «Авант-ПАРТНЕРа». – Когда его принесли, спрашиваю у девушки-официантки: «А где здесь авокадо?» – Я в общепите работаю и знаю, что это такое…». И знаете, что она ответила? «Авокадо сгнили, и мы их не положили». Мои друзья заказали пачку сигарет. Мало того, что её принесли вскрытой (хотя должны были вскрыть при клиенте), в ней не хватало трёх штук».

Владимир Киселёв больше озабочен технологиями. Например, тем, что немногие предприятия фаст-фуда способны предложить клиентам свежеприготовленную пищу – даже такие простые вещи, как омлет или поджаренный хлеб. Часто это подогретая в микроволновой печи еда, изготовленная на другом конце города. По такому принципу, например, работают пиццерия World Pizza и кофейня «Кофе-Терра». «Разогрев – это устаревший бизнес-процесс, его нужно запретить законодательно, – убеждён Владимир Киселёв. – Профессионалы знают, что при неправильном разогреве количество микроорганизмов в пище возрастает в геометрической прогрессии. А в тех условиях, в которых у нас это происходит, проконтролировать этот процесс невозможно. Технологии фаст-фуда нужно осваивать, а не сводить их к разогреву». Евгений Карпов считает, что разогрев вполне допустим для предприятия категории фаст-фуд: «Фаст-фуд – это прежде всего быстрое получение пищи, то есть человек не должен тратить время на ожидание. А помешать организовать приготовление пищи на месте могут самые разные факторы. Например, может не хватать помещения для кухни. Если оно и есть, очень дорого будет стоить техническое оформление документации».

ПРЕДПРИЯТИЯ ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО СОСТОЯНИЮ НА 1 ЯНВАРЯ 2009 ГОДА

Количество предприятий (Всего)	в том числе				
	Рестораны	Кафе	Бары	Столовые	Прочие
1520	82	642	274	100	422

Источник: департамент потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области

«ЗИМА ТРЕВОГИ НАШЕЙ ПОЗАДИ…»

Очередное обозрение культурной жизни города Кемерова и его окрестностей мы решили преподнести на этот раз не в форме летописи, а в форме рейтинга: так события, которые нам представляются самыми любопытными или значительными, меньше будут сливаться с фоном. Строчка, послужившая нам заголовком, – из Вильяма нашего Шекспира, хотя известность она получила в основном благодаря роману ихнего Джона Стейнбека. Заголовок призван выразить ту нехитрую мысль, что в разгар кризиса культурная жизнь региона, против ожиданий, не стала менее пестрой. А главные ее события получились не менее трогательными или забавными, чем в прежние годы.

1. Дмитрий Петрунь в Кемеровской драме. Молодой московский режиссер года полтора назад едва не сделался главрежем нашего облдрамтеатра: помешало предложение от Первого канала, от которого не было силы-возможности отказаться. Однако расстались в Кемерове с Петрунем почти полюбовно, что обеспечило возможность возвращения. Сомнительным казался выбор драматургического материала: «Боинг-боинг» Марка Камолетти, французская комедия положений пятидесятилетней выдержки, давно пережившая свой успех. Премьера состоялась 31 января.

Речь в пьесе идет о молодом парижском хлыще, который завел себе сразу три любовницы-стюардессы: американку, француженку и немку, и все его заботы теперь сводятся к тому, чтобы они как-нибудь не пересеклись. Если земные персонажи здесь – классицистические типы (Плут, Простак, Служанка), то неземные выписаны как национальные стереотипы: американка Мэри – длинноногая и расчетливая, немка Марта – властная и сентиментальная, француженка Мишель – обаятельная, но с претензиями.

Тягостных ситуаций здесь гораздо больше, чем смешных; тем не менее зрелище получилось легкое и в полном смысле воздушное. В спектакле много голого тела, трюков и гэгов; отлично поставлены танцы. Все овцы в итоге даже несколько пресыщены, а волки умудряются и шкуру сохранить, и хвост не приморозить. Морали никакой не предусмотрено, зато действие достигает ритмического апогея аккурат к финалу. В общем, чистая биомеханика, да еще под шумок разогреваемых реактивных двигателей, от которого поневоле закладывает уши. Логово героя, где происходит дело, стилизовано под какой-то поднебесный салон. В соединении с общей атмосферой уютного ретро все это сразу переносит во времена, когда любой полет был не только предвкушением, но и приключением, служанки довольствовались малым, а стюардессы казались неземными созданиями эльфийской породы.

2. Музей Снежного человека. Областные власти одобрили создание в Горной Шории музея-заповедника «Трехречье». Сообщается, что музей будет состоять из интерактивной, этнографической и мемориальной зон, причем слово «зона» тут употреблено не зря. Мемориальная зона, как утверждается, будет посвящена печальным временам сталинского ГУЛАГа; там соорудят бараки, баню, забор и вышки – в общем, копию мрачного лагеря. Предполагается, что посетителей здесь будут переодевать в арестантскую робу, гонять на лесозаготовки, мыть в бане по-черному и украшать наколками, пусть и временными. Если такова будет мемориальная зона, то что же ждет туриста в интерактивной, трудно даже и представить.

Впрочем, усилия по раскрутке будущего музейного комплекса пока по большей части связаны с темой Снежного человека, недавно просиявшего в этих же местах. В течение зимы неоднократно сообщалось, что охотники из Усть-Кабырзы видели в районе Азасской пещеры неких существ, покрытых волосами, ростом до двух метров. И хотя потешная экспедиция московских журналистов во главе со специально обученным криптозоологом достоверных следов йети не обнаружила, уже понятно, что Снежный человек окажется главным героем одной из зон будущего музея. Туристические компании воспринимают эти басни с энтузиазмом: есть ли жизнь на Марсе, нет ли жизни на Марсе, главное – волну поднять. Известно, что кузбасский губернатор ставил задачу по развитию в Горной Шории именно летнего туризма, потому что зимой шорские горнолыжные курорты достаточно загружены, а летом туристические мощности простаивают.

Стоит упомянуть, что близ того же поселка Усть-Кабырза археологи обнаружили три поселения бронзового века, а также поселок средневековых металлургов. То есть, может быть, именно здесь в середине I тысячелетия н.э. воспетые Л.Н.Гумилевым тюркюты начали вырабатывать свое знаменитое кричное железо; именно этот почтенный промысел от них унаследовали шорцы, за что и были прозваны кузнецами; именно от этих кузнецов получил название сначала город Кузнецк, а потом и весь наш Кузнецкий край. Но этот сюжет мало кого интересует, то ли дело Снежный человек, напоминающий то ли Тарзана, то ли Кинг-Конга. Ничего не попишешь, мифы живут в веках, а история – в учебниках. Безусловно, и мифы нынче измельчали и опошлились, но организованный туризм – дело стадное, а тонким натурам лучше путешествовать в одиночку.

3. «Кузбасс театральный». В конце марта в Кемерове прошел фестиваль областных профессиональных театров. Когда-то он был традиционным и ежегодным, но с начала нынешнего века проводился нерегулярно; теперь возобновлен по инициативе нового директора Кемеровской драмы Алексея Разукова. Причем устроители обнародовали далеко идущие планы: сделать фестиваль региональным, а там, бог даст, и международным.

Экспертный совет фестиваля возглавила профессор Российской академии театрального искусства Нина Шалимова (Москва). Афиша насчитывала восемь спектаклей и гала-концерт, данный Музыкальным театром Кузбасса (спектакля он представить не смог, потому что третий год мыкается без помещения). Присуждение Гран-при не было предусмотрено, но, как отмечалось, претендовать на него могли бы «Преступление и наказание» Прокопьевской драмы и «Заколдованный лес» Кемеровского театра кукол. Спектакль по роману Достоевского успел объехать фестивали в Челябинске, Петербурге и Лысьве, и везде имел успех и хорошую прессу. Поставила спектакль питерский режиссер Ольга Ольшанская по собственной инсценировке.

«Заколдованный лес» основывается на «казацких сказках» местного автора Геннадия Дырина; впрочем, драматическая канва имеет к происходящему на сцене мало отношения. Поставила спектакль Елена Качалина – дебютантка в качестве режиссера, но широко известная актриса и певица. Фести-

вальная жизнь спектакля уже началась – в апреле его свозили в Братск; думается, эта музыкальная вакханалия будет востребована и в других городах.

Был на фестивале еще один спектакль, что называется, не без достоинств – «Васса Железнова» Горького, представленная Кемеровской драмой. Прочие украсили афишу звучными именами (Блока, Чехов, Айтматов, Набоков) – но событиями не сделались.

4. «Джаз у Старой крепости». В апреле в новокузнецком джаз-клубе «Геликон» прошел 24-й (еще внушительней это выглядит римской цифирью – XXIV) Международный джазовый фестиваль «Джаз у Старой крепости».

Афиша фестиваля выглядела нынче несколько скромней, чем в прежние тучные годы: в ней представлены были по большей части молодые и перспективные российские музыканты (Евгений Серебренников, Дмитрий Аверченко, Евгений Суворов, Виктория Чековая, проект «Комбо» и пр.). Тем не менее, и на это раз не обошлось без американской звезды – впервые в России выступил достаточно известный саксофонист Рон Мотон.

5. Шпионский король в Щегловске. В конце апреля в музее-заповеднике «Красная Горка» открылась выставка

Яков Голос – один из основателей компартии США, колонист АИК «Кузбасс» и резидент советской разведки в Нью-Йорке

«Король советской разведки в Америке». Поводом к ней послужило 120-летие со дня рождения одного из основателей компартии США, колониста АИК «Кузбасс» и резидента советской разведки в Нью-Йорке Якова Голоса.

Яков Наумович Голос (он же Иаков Соломонович, он же Яков Разин, он же Якоб Райзин, он же Джекоб Голос, он же Джон Голос) родился в Екатеринославе (нынешний Днепропетровск), поучаствовал в первой русской революции; был отправлен в пожизненную ссылку в Якутию, сбежал, побывал в Китае и в Японии и перебрался в Нью-Йорк, где поучаствовал в создании американской компартии. В Кемерово он попал в июне 1926 года, когда «американская колония» была уже в двух шагах от превращения в обыкновенный советский трест. Себальд Рутгерс лечился на родине, в Голландии; руководить АИК направили из Донбасса красного партизана Коробкина; тот уволил иностранных специалистов и начал планомерно разворовывать колонию. Чтобы нейтрализовать Коробкина, Рутгерс направил в Щегловск своего знакомца Голоса. Тот провел здесь несколько месяцев, успеха не добился; вскоре колония официально прекратила существование; однако Рутгерсу все-таки удалось отдать под суд нечистого на руку Коробкина и его приспешников, они получили от 5 до 10 лет тюрьмы.

В 1928 году секретарь компартии США Джей Лоустон предложил Голосу вернуться в Америку. Он основывет в Нью-Йорке туристическое агентство, организует поездки деловых людей из США в Россию и советских хозяйственников – в Америку. Одновременно он работает в секретариате компартии и выполняет задания ОГПУ.

Голос обзаводится широкой агентурной сетью в Нью-Йорке, у него появляются информаторы в госдепартаменте, конгрессе, казначействе, в Пентагоне и т. п. Вербовка супругов Розенберг, доставлявших советской разведке американские атомные секреты – также дело рук Голоса. Что интересно, умер он своей смертью, в ноябре 1943 года; ни НКВД, ни ФБР до него не дотянулись. Советскую агентурную сеть в США впоследствии выдала его любовница.

Экспозиция подготовлена кемеровским журналистом Владимиром Сухацким и представляет собою скромный стенд с документами и фотографиями. Зато на открытии присутствовали городские власти, музейные и архивные работники, ветераны ФСБ. Сработала репутация – все, что ни делает Сухацкий, в последние десятилетия с азартом занимающийся АИК, получается ярко и талантливо. В историческом плане это конечно, не бог весть какое открытие – о Голосе было уже несколько публикаций и одна книжка. К Щегловску и АИК этот герой имел отношение косвенное – провел здесь несколько месяцев и особенных подвигов не совершил. Но на миф об АИК все это работает как нельзя лучше, и для Кузбасса это несомненное благо. Регион с короткой и скудной собственной историей, несомненно, заслуживает хотя бы достойной мифологии. В этом плане Король шпионов ничем не хуже Снежного человека.

Необходимый фон ко всему этому составили события не столь заметные. Например, кузбаские театры дали еще несколько премьер. В Прокопьевске поставили грибоедовское «Горе от ума», в Кемеровской драме – запутанное попурри по повестям Гоголя, в Кемеровскоом ТЮЗе – «Весенние перевертыши» советского писателя Тендрякова (которые все почему-то хочется назвать «Весенними перверсиями»). К этому надо добавить бенефисы народного Евгения Шокина и заслуженной Светланы Царевой в Кемеровской драме. Кемеровские кукольники главную премьеру сезона – новую постановку Дмитрия Вихрецкого – приберегли на конец мая.

Валерьян Сергин, «Мартовский вечер»

В Кемеровском музее изобразительных искусств открылась выставка красноярца Валерьяна Сергина, очень тонкого пейзажиста. В Доме художника прошли юбилейные выставки Августы Тарнавской и Степана Аристова; впрочем, их едва ли не затмила «ария восточного гостя» – выставка алтайско-туркменского неоклассика Пиргельды Широва, очень смешная. Новокузнецкая организация Союза художников широко отпраздновала 20-летие своего отделения от Кемеровской.

В Кемерове и Мундыбаше тем временем праздновали юбилей Николая Капишникова, когда-то основавшего в глухом шорском поселке уникальный детский оркестр. В областной филармонии представили оперу Верди «Трубадур» в концертном исполнении, с солистами из Москвы и Красноярска.

В Музее археологии, этнографии и экологии при КемГУ демонстрировали скифскую мумию, которую представили чуть ли не как бабушку раскрученной «алтайской принцессы». Следовало бы назвать ее бабушкой Снежного человека – внимания она привлекла бы куда больше. В общем, весна была весною даже и в кризис.