

ТЕНДЕНЦИИ



2 НА ЧТО
РАСЧИТЫВАТЬ
МОНОГОРОДАМ



3 КАК МОЛОДОМУ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЮ
ПОЛУЧИТЬ
ПОДДЕРЖКУ



4 ПОЧЕМУ
БАНКОТИТСЯ
ТЯЖИНСКАЯ
СГУЩЕНКА



6 СКОЛЬКО
ПОТРАТИТ НА
НОВЫЙ БРЕНД
РОСТЕЛЕКОМ



16 КАКИЕ
ИТ-ТЕХНОЛОГИИ
ПРИМЕНЯЮТ
УГОЛЬЩИКИ



АПРЕЛЬСКОЕ ДЕЖАВЮ ИЛИ «ГДЕ БЕНЗИН»?

В начале сентября на автозаправках области произошли перебои с поставками бензинов АИ-92 и АИ-95, после которых цены на топливо несколько поднялись. Автоводители стали опасаться повторения ситуации прошлой весны, когда по всей стране заправить машины можно было только отстояв в огромных очередях. К счастью, опасения эти не оправдались, однако, участники рынка уверяют, что апрельский кризис ещё не закончился и больше всего он ударяет по независимым операторам автозаправочных станций (АЗС).

**ФАСОВСКИЙ
РАСКЛАД**

Напомним, что перебои с топливом в России, и в Кемеровской области в частности, начались в апреле 2011 года. По мнению экспертов, дефицит стал итогом давления Федеральной антимонопольной службы (ФАС) на нефтяные компании. Если быть более точным, к кризису привело введение новых положений правил реализации нефтеперерабатывающими заводами ГСМ на электронных биржевых площадках, а также увеличение экспорта нефтепродуктов и сдерживание цен на них на внутреннем рынке. Тем не менее, российские эксперты утверждают, что провалы с поставками бензина и керосина происходят постоянно, как правило, два раза в году. И совпадают с остановкой нефтеперерабатывающих заводов на плановую профилактику весной и осенью. В любом случае всё упирается в недостаточные объёмы производства топлива.

По мнению специалистов Управления федеральной анти-

монопольной службы (УФАС) России по Кемеровской области, ситуация, сложившаяся в первом полугодии 2011 года в российских регионах, характеризовалась недостаточным предложением автомобильных бензинов, что могло повлечь за собой повышение цен на последние. В частности, кризис был обусловлен ростом потребления нефтепродуктов в России, в том числе и на территории Кемеровской области, а также неготовностью ряда нефтяных компаний к исполнению требований Технического регламента «О требованиях к автомобильному и авиационному бензину, дизельному и судовому топливу для реактивных двигателей и топочному мазуту», утвержденного постановлением Правительства РФ от 27.02.2008 № 118.

Для предупреждения нарушений антимонопольного законодательства, необходимости модернизации производственных мощностей нефтяных компаний и повышения качества поставляемых на внутренний рынок нефтепродуктов были заключены четырёхсторонние соглашения с

нефтяными компаниями. В рамках этих соглашений нефтяные компании взяли обязательства:

— модернизировать свои НПЗ для перехода на производство более качественных видов нефтепродуктов согласно установленного графика реализации инвестиционных проектов;

— обеспечить достаточное производство высококачественного моторного топлива и предложение на внутренний рынок.

ФАС России полагает, что эти обязательства направлены на недопущение ограничения конкуренции на рынках нефтепродуктов — в том числе таких, как сокращение поставок на внутренний рынок и ущемление интересов потребителей (оптовых, мелкооптовых и розничных).

На этом фоне стоит отметить, что Кузбасс, как никакой другой сибирский регион, нуждается в стабильности топливного рынка. Поздравляя в конце августа с наступающим профессиональным праздником нефтяников и газовиков, заместитель губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергей Кузнецов отметил, что в те-

чение последних лет на территории Кузбасса оборачивается более 3 млн тонн нефтепродуктов ежегодно. Потребление нефтепродуктов в области примерно на 30% выше, чем в соседних регионах. Это связано с развитой горнодобывающей промышленностью, которая потребляет более 60% дизельного топлива от общего объёма потребления области.

По данным областной администрации, всего на территории Кузбасса торговлю моторным топливом осуществляют 432 АЗС. Из них 295 входят в состав вертикально интегрированных компаний. По результатам проведённого анализа состояния конкуренции на розничном рынке бензина автомобильного и дизельного топлива на территории Кемеровской области за 2009 год Кемеровским УФАС России установлено, что лидирующие позиции на всей территории Кемеровской области занимает ЗАО «Газпромнефть-Кузбасс». Доля рынка компании по розничной реализации бензина автомобильного и дизельного топлива составила на тот период: АИ-76 — 63,7%, АИ-92 — 71,6%, АИ-95 — 71%, АИ-98 — 63,4%, ДТ — 74,1%.

ПЛАТА ЗА НИЗКУЮ ЦЕНУ

По данным Кемеровского УФАС, в целом за первое полугодие 2011 года розничные цены на бензины автомобильные и дизельное топливо выросли в регионе на АИ-76 — на 3,3%, АИ-92 — 0,5%, АИ-95 — 2,5%, АИ-98 — 2,8%, ДТ — 2%.

Окончание на стр. 17

ЛЕСНОЙ ТОРГОВЫЙ ДОМ



Брусok,
Евровагонка,
Блок-хаус,
Доска для пола,
Мебельный щит...
Всё для бани и сауны!

Беседки,
веранды,
домики,
дачные
туалеты и пр.

Тел.: 76-30-50 www.sib-ltd.ru

В канун Дня машиностроителя
руководство и весь трудовой коллектив
КЭЗСБ поздравляет всех своих коллег по
отрасли с праздником!

Машиностроители Кузбасса!

Примите наши самые искренние
поздравления с общим
профессиональным праздником!
Сегодня наша отрасль вновь находится
на подъёме. Поэтому желаем
вам новых смелых решений,
совершенствования технологий,
повышения качества продукции!
Удачи и процветания вашим семьям,
благополучия близким и огромного
человеческого счастья всем!

С праздником!

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ARCELOR MITTAL ВЕРНУЛСЯ ЗА ДОЛГАМИ «АНЖЕРСКОГО»

На прошлой неделе арбитражный суд Кемеровской области начал разбирательство по одному из трёх исков, поданных ОАО «Угльная компания «Северный Кузбасс» (принадлежит крупнейшей сталелитейной компании в мире Arcelor Mittal) к ОАО «Шахтоуправление «Анжерское». В июле прошлого года «Северный Кузбасс» выдал кредиты «Анжерскому». Это произошло как раз накануне продажи шахтоуправления ОАО «Ростпром». Представитель истца Наталья Карпихо сообщила на заседании суда, что договор по одному из трёх займов был заключён 1 июля 2010 года с предоставлением 30 млн рублей четырьмя траншами в течение месяца. Срок действия договора — до 31 декабря 2010 года, процентная ставка — по ставке рефинансирования ЦБ РФ (7,75% на то время). В действительности было выдано 25,75 млн рублей, требования вернуть их и составляет основной предмет иска, взыскиваются также проценты за пользование и за просрочку, вместе более 2 млн рублей. Помимо этого иска в суд направлены ещё два аналогичных — на 46,2 млн и 39,1 млн рублей. Юлия Рахвалова, представитель ОАО «Шахтоуправление «Анжерское», ни оспаривать, ни признавать требования «Северного Кузбасса» не стала. Она подтвердила получение займа, но заявила, что чёткой позиции у ответчика пока нет, поскольку не определился с ней собственник предприятия, «Ростпром». Истцу будет непросто получить свои средства с «Анжерского», т.к. шахтоуправление не ведёт добычу с июля нынешнего года.

УТЕПЛЕНИЕ ЦЕЛЛЮЛОЗОЙ

Кемеровская компания «Мала механизация» запустила производство утеплителя на целлюлозной основе на промплощадке недалеко от Мазуровского кирпичного завода. Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРУ» гендиректор компании Виктор Громов, год назад компания начала продавать такой утеплитель под торговой маркой «Эковата», произведённый в Омской области. Материал использовался при строительстве домов на горнолыжном комплексе «Танай», частных домов в Лесной поляне, в Кемеровском Прокловском районе, в Березовском, Плотникове, Белове. Хорошие тепло- и звукоизоляционные свойства материала, экономичность и низкая цена по сравнению с широко известными утеплителями (минваты, базальтовое волокно и т.д.) «заставили клиентов выстраиваться в очередь». Именно поэтому компания решила организовать собственное производство, приобрести установку по производству утеплителя. Эковата на 81% состоит из измельчённой и распушённой бумаги (в качестве сырья используется макулатура). Ещё 12% — борная кислота, 7% — бура пятиводная (соль слабой борной кислоты). На организацию производства компания направила порядка 10 млн рублей собственных и заёмных средств. Как пояснил Виктор Громов, потребность предприятия в бумаге будет расти. Мощность завода позволит выпускать до 100 тонн утеплителя в месяц. Для производства потребуется почти 100 т бумаги в месяц. О поставке макулатуры компания договорилась с кемеровской фирмой «Экстра 2000», которая занимается сбором и первичной переработкой бумаги. А в планах у «Малой механизации» открытие приёмных пунктов по области. О сборе макулатуры компания договорилась в Чебулинском районе, на очереди — Прокловский.

Интернет-версия газеты на сайте **www.avant-partner.ru**

КЭСБ: КАЧЕСТВО ИДЁТ НА ЭКСПОРТ

Современные энергокомплексы для теплоснабжения вентиляции подземных горных выработок и отопления производственных помещений МТЭУ-ВНУ, выпускаемые Кемеровским экспериментальным заводом средств безопасности (КЭСЗСБ), завоевали доверие не только российских горняков, но и их коллег за рубежом. До конца текущего года специалистами КЭСЗСБ очередной подобный энергокомплекс МТЭУ-ВНУ малой мощности будет введен в эксплуатацию в Казахстане на Шахте «Новая» Рудника «Бестобе» АО «ГМК Казахалтын». Это стало очередным доказательством высокого качества продукции кемеровского завода.

Основным отличием установок МТЭУ-ВНУ от традиционной системы теплоснабжения (котельная с калориферной установкой) является использование в качестве теплоносителя горячего «присадочного» воздуха, нагреваемого в теплообменнике дымовыми газами, поступающими из камеры сгорания. Это обеспечивает более высокий уровень надёжности схемы, значительно снижает капитальные вложения при строительстве и монтаже и сокращает эксплуатационные затраты. Следует отметить и простоту обслуживания МТЭУ-ВНУ по сравнению с привычными котельными на воде или паре.

Комплекс МТЭУ-ВНУ мощностью в 1МВт позволяет обеспечить теплом 1150 м³/мин вентиляционного воздуха, подаваемого в шахту, при температуре наружного воздуха -50°C или отопить помещение ориентировочным объемом 25000 м³. Энергокомплексы «МТЭУ-ВНУ» малой мощности производятся в блочно-модульном исполнении, что даёт возможность производить монтаж всего оборудования в максимально короткие сроки.

На сегодняшний день заводом изготовлено, поставлено и введено в эксплуатацию более 30 крупных энергокомплексов МТЭУ-ВНУ — как на российских шахтах и разрезах, так и на предприятиях Казахстана.

Подробная информация о новых разработках и продукции ОАО «Кемеровский Экспериментальный Завод Средств Безопасности» на сайте

www.kezsb.ru

Телефон коммерческой службы/факс: 8 (3842) 64-30-39

А ДАЛЬШЕ – САМИ!

Двухдневная поездка главы рабочей группы по модернизации моногородов при комиссии правительства РФ Ирины Макиевой по Кузбассу в начале сентября развеяла надежды областных и местных чиновников на дополнительное федеральное финансирование программ поддержки трёх перриторий — Ленинска-Кузнецкого, Прокловеска и Таштагола. Второй раз деньги в одну и ту же «воронку» выделять не будут. Рассчитывать, по словам Ирины Макиевой, придётся на свои силы. Правда, не стоит забывать и о других федеральных программах.



Ирина Макиева: «Деньги в виде дотаций — это подарок федерального бюджета. Это было сделано для того, чтобы проект состоялся, чтобы дать старт. Потому ваши дополнительные просьбы и пожелания рассматриваться не будут»

В целом три кузбасских города на реализацию комплексных инвестиционных планов получили из федерального бюджета 3,2 млрд рублей. Деньги (а помимо федеральных средств областной и местный бюджеты направили на реализацию программы почти 120 млн рублей) были выделены на строительство и ремонт дорог, жилья, объектов коммунальной инфраструктуры, поддержку малого и среднего бизнеса, а также на достройку авторстрасы Кемерово-Ленинск-Кузнецкий. В целом, по данным заместителя губернатора по экономике и региональному развитию Дмитрия Исламова, в Ленинске-Кузнецком, Прокловеске и Таштаголе менее чем за год с начала выделения финансирования было создано 9,9 тыс. новых рабочих мест, в том числе 4,3 тыс. постоянных на предприятиях малого и среднего бизнеса, а также крупных производствах, для которых на федеральные деньги создавались (и, как подстанция в Прокловеске и линия электропередачи в Таштаголе достраиваются) инфраструктура. На продолжение финансирования именно этих направлений программы рассчитывали местные чиновники, показывая Ирине Макиевой уже запущенные в эксплуатацию объекты: дороги, объ-

екты коммунальной инфраструктуры, новые заводы и мелкие производства. Об этом говорили и предприниматели, получившие поддержку в виде грантов и микрозаймов. Так, на совещании в Прокловеске местный предприниматель-мебельщик Олег Дрозд сказал, что программу поддержки производственного бизнеса нужно продолжать. «Стартовые условия» для такого бизнеса, по его мнению, должны быть мягче: «Когда я сам начинал своё дело, мне помогла льготная аренда в рамках бизнес-инкубатора и компенсация процентных ставок по банковскому кредиту. Раз денег государство больше не даст, так, может, стоит так поддерживать бизнес?».

Ирина Макиева с такой постановкой вопроса согласилась, но заметила, что «госпрограмма и была придумана, в том числе и для того, чтобы выявить реальные потребности бизнеса, отработать механизмы поддержки. Сейчас это всё известно, поэтому остаётся только работать самим». Работать властям и бизнесу по привлечению частных, банковских и государственных инвестиций из различных федеральных программ. Кроме того, средства на поддержку моногородов, направленные на кредитования

малого бизнеса останутся в местных фондах поддержки предпринимательства.

«Деньги в виде дотаций — это, по сути, был подарок федерального бюджета», — добавила г-жа Макиева, когда речь зашла о поддержке инфраструктурных проектов. — Вы это получили. Это было сделано для того, чтобы проект состоялся, чтобы дать старт. Поэтому ваши дополнительные просьбы и пожелания рассматриваться не будут. Вы стартовали, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

Как пояснил Дмитрий Исламов, программа поддержки моногородов, действительно, принесла свои серьёзные плоды для всех трёх субъектов. Выделенные государственные средства позволили привлечь 7,23 млрд рублей частных инвестиций: на 1 рубль бюджетных средств в 2010-2011 гг. было привлечено 3,4 рубля средств инвесторов: «Уже появились и строятся новые производства в неугольной сфере. Это крайне важно для ухода от монозависимости территорий». Впрочем, статистика показывает, что за прошедший год действия программы в трёх городах практически ничего не изменилось. Уровень монозависимости в Ленинске-Кузнецком в текущем году составил 78,1% (78,2% в 2010 г.), в Прокловеске — 73 и 74,9%, в Таштаголе — 68,1% и 67,2% соответственно.

Однако Ирина Макиева призывает дожидаться следующего года. По её мнению, такие скромные итоги объяснимы «низкой» базой 2009 года, когда основные отрасли кузбасской экономики испытывали серьёзные проблемы, и взлётом производства в этих отраслях в 2010 году. Новые предприятия заработают на полную мощность в следующем году, и, по её расчётам, монозависимость пойдёт вниз со второго полугодия следующего года. Александра Фомина

СТАРТУЕТ ОБЛАСТНОЙ МОЛОДЕЖНЫЙ ПРОЕКТ «ТЫ – ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ» ОТКРОЙ СВОЕ ДЕЛО, И ТЕБЯ ПОДДЕРЖАТ!

Начало сентября дало старт второму этапу областной подпрограммы «Вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность». Теперь её мероприятия, которые с весны 2011 года осуществлялись в подготовительном режиме, обрели окончательную форму в виде Кузбасского молодёжного проекта «Ты — предприниматель».

Напомним, что программа по вовлечению молодёжи в предпринимательскую деятельность существует в стране с 2010 года. В прошлом году она была запущена в 31-м субъекте Федерации (из них в 4-х субъектах Сибирского федерального округа). В 2011 году её реализуют уже в 43-х областях и республиках, 9 из которых — сибирские. Кемеровская область, по инициативе губернатора Амана Тулеева также присоединилась в этом году к реализации важного общероссийского проекта.

В результате тщательного отбора участников проекта, который будет не менее 3 тысяч человек, «в финал» должны выйти 200 молодёжных бизнес-проектов, лучшие из которых получат поддержку от областной власти. В декабре, когда будут подводиться итоги первого тура реализации программы, в Кузбассе будут открыты (или поддержаны) не менее 50-ти предприятий молодёжного бизнеса. Обо всём этом было подробно рассказано на пресс-конференции, проведённой «Интерфаксом» 14 сентября.

СУТЬ СТРАТЕГИЧЕСКОЙ ПРОГРАММЫ

Задачами подпрограммы «Вовлечение молодёжи в предпринимательскую деятельность» являются: Федеральное агентство по делам молодёжи, Министерство экономического развития РФ и Коллегия администрации Кемеровской области. Ответственный исполнитель программы — Департамент молодёжной политики и спорта Кемеровской области. В рамках реализации отдельных направлений нового проекта в качестве исполнителей также участвуют Департамент промышленности, торговли и предпринимательства, Департамент образования и науки, департамент труда и занятости населения и Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области. Кроме того, в работе по вовлечению молодёжи в предпринимательскую деятельность активно участвуют и общественные организации, такие как Кузбасская торгово-промышленная палата, региональное отделение «Опоры России» и его комитет по молодёжному предпринимательству.

Молодёжная аудитория разделена на четыре целевых группы. Если отвлечься от их подробного официального описания, то выглядят это следующим образом. В первой группе — уже состоявшиеся молодые предприниматели. Во второй — предприниматели, которые в ходе прессконференции заместитель начальника Департамента молодёжной политики и спорта Дмитрий Алференко. — Вель это — один из стратегических приоритетов, как

стартовать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

Кемеровский региональный ресурсный центр (ОГУ КРРЦ), Директор ОГУ КРРЦ Анжелика Вересенко подробно описала методики, которые уже применяются в начавшемся процессе.

КАК СТАТЬ УЧАСТНИКОМ ПРОЕКТА

Эксперт-аналитик ОГУ КРРЦ Ирина Федченко рассказала во всех подробностях о том, что ожидает потенциальных участников проекта, как в ОГУ «КРРЦ» собираются строить работу с молодёжью.

— Главное в этом деле — коммуникация. Поэтому мы во многом будем ориентироваться на работу с молодыми людьми в интернет-пространстве — сообществах и социальных сетях. И говорить с молодыми мы будем на их же языке. Активно



для российской молодёжной политики в стране в целом, так и для «Стратегии развития Сибири 2020». Эта программа носит социальный характер, она позволяет успешно вовлекать молодёжь в предпринимательство, начиная с его популяризации в молодёжной среде. Программа имеет ярко выраженную миссию — во-первых, представить для молодых людей сферу малого бизнеса как стратегию жизненного пути, а во-вторых, выявить тех, кто наиболее способен к организации и ведению собственного дела. Последовательная реализация этапов нового молодёжного проекта позволит выявить самых ярких и талантливых потенциальных (или уже успешных сегодня) предпринимателей, объективно оценить их планы и проекты, выстроить соответствующую направлению в уровню программу обучения и обеспечить поддержку.

По мнению заместителя начальника департамента, действующая в Кемеровской области система поддержки предпринимательства и её инфраструктура, охватывающая все муниципальные образования без исключения, способна оказать реальную помощь молодым предпринимателям, как на старте их деятельности, так и в процессе развития своих бизнес-проектов.

ГРУППЫ, ГЕОГРАФИЯ И СРОКИ

Отдельная задача по реализации определённого этапа программы возложена на Областное госу-

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

ЦЕНА ВОПРОСА

10 миллиардов рублей необходимо привлечь Кемеровской области на достройку автомагистрали Кемерово-Ленинск-Кузнецкий, сообщил 13 сентября на церемонии открытия движения по первому участку трассы протяжённостью 25 км губернатор Кемеровской области Аман Тулеев. По словам главы Дирекции автомобильных дорог Кузбасса Олега Шурыгина, оставшиеся 37 км при стабильном финансировании можно построить за 3 года. Как пояснил губернатор, сейчас область ведёт переговоры с министерством транспорта и другими министерствами о возможности привлечения средств на строительство из федерального бюджета. Также часть средств планируется выделить из областного бюджета. По данным Олега Шурыгина, на строительство 25 км дороги в обход трёх деревень — Берёзово, Береговой и Смирновка, которое велось с 2007 года, было направлено 5 688 млрд рублей. В том числе, 1,6 млрд рублей (в том числе 500 млн рублей дотаций и 700 млн рублей бюджетного кредита в прошлом году в рамках реализации программы развития моногородов) из федерального бюджета, 4,1 — из областного.

3 миллиона 185 тысяч долларов направило ОАО «Южный Кузбасс» (ОАО «Мечел-Майнинг») на приобретение двух буровых станков для своих разрезов «Сибиргинский и «Ольжерасский». Станки производства фирмы Sandvik-Tamrock-Driltech, которые являются одними из самых высококонкурентных машин на мировом рынке в классе «S» и отличаются высокой производительностью, маневренностью и надёжностью, уже поступили на разрезы. Агрегаты способны работать с нагрузкой до 18 тонн погонных метров в месяц, что почти вдвое превышает среднесекундную производительность широко используемых станков 3СВШ 200-60, сообщила пресс-служба компании.

1 миллион 400 тысяч рублей составляет размер государственной платы за право пользования недрами с целью геологического изучения, разведки и добычи россыпного золота на месторождении река Заслонка на территории Междуреченска, назначенному Федеральным агентством по недропользованию на 16 ноября назначен. По состоянию на 1 января 2010 года госбалансом запасов полезных ископаемых в недропользовании фонде недр на месторождении р.Заслонка учитываются запасы россыпного золота (при среднем содержании 623 мг/кубометр) по категории С1: горная масса — 61 тыс. кубометров, золото — 38 кг; категории С2: горная масса 2 тыс. кубометров, золото — 5 кг. Прогнозные ресурсы россыпного золота в границах участка по экспертной оценке Управления по недропользованию по Кемеровской области составляют 800 кг по категории Р2.

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

стартавать, теперь ищите возможности! У Кузбасса 17 моногородов. Кузбассу не надо забывать, что проблемы есть в других городах. Получили три. И я хочу отметить, что у нас всего два субъекта в России, в которых поддержали три города. Многие субъекты вообще не получили денег. А новая программа на следующий год — это уже решение нового российского правительства»...

Генераторы в наличии и под заказ!
Гарантия
Монтаж
Сервис

ЭЛЕКТРА ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ СЕРЬЕЗНОЙ РАБОТЫ
ул. Дзержинского, 3
т. 36-00-36
пр. Ленина, 70
т. 72-50-11
www.electra-ru.net

ТЯЖИНСКАЯ СГУЩЁНКА БАНКРОТИТСЯ

В ОАО «Кузбассконсервмолоко», одном из крупнейших производителей молочной продукции в регионе, введена процедура банкротства, наблюдение. Заявление о признании себя несостоятельным направил в суд сам должник. Ранее налоговая задолженность предприятия уже привлекала внимание властей Кемеровской области.

ОАО «Кузбассконсервмолоко» создано в 1991 года в результате приватизации государственного предприятия «Тяжинский молочно-консервный комбинат», занимается переработкой молока и производством молочной продукции, в основном, консервов (80-90% выручки). Основными акционерами комбината, по последним объявленным на 1 июля 2011 года, являются совладельцы угольного холдинга «Сибуглемет» Александр Шуккин и Валентин Бухтояров, а также Александр Логинов (по 28,67% обыкновенных акций предприятия у каждого).

Заявление ОАО «Кузбассконсервмолоко» о признании несостоятельным поступило в арбитражный суд Кемеровской области 16 августа. 2 сентября суд признал заявление обоснованным и ввёл на предприятии процедуру наблюдения. Как следует из материалов суда,

заявление должника было мотивировано невозможностью, рассчитаться по всем требованиям кредиторов в связи с недостаточностью имущества, также тем, что удовлетворение одних кредиторов приведет к невозможности удовлетворить требования других. При этом было указано, что кредиторская задолженность «Кузбассконсервмолока» составляет 261,99 млн рублей, а активы — 208,7 млн рублей. В судебном заседании представитель должника Юрий Глушков настаивал на удовлетворении заявленных требований. В качестве временного управляющего суд утвердил Валерия Трофимова, чью кандидатуру предложил должник. Крупнейшим кредитором «Кузбассконсервмолока» выступает новокузнецкое ЗАО «Кузнецк Трейд Компани» (аффилирована с акционерами холдинга «Сибуглемет»). 25 июля арбитражный



суд удовлетворил его иск о взыскании с ОАО «Кузбассконсервмолоко» 150,48 млн рублей. Заместитель главы администрации Тяжинского района по экономике Татьяна Наполова сообщила, что руководство комбината практически не идёт на контакт с муниципальными властями и не объясняет причины экономических трудностей. В ноябре прошлого года руководителем «Кузбассконсервмолока» вызывали на заседание областного антикризисного штаба в Кемеро-

ве в связи с задолженностью по налогам. Тогдашний директор предприятия Александр Резинкин объяснил появление долгов тем, что у предприятия скопилась значительная кредиторская задолженность покупателям продукции, в том числе, по вине предыдущего руководителя. В свою очередь представитель администрации района Нина Шилова также сетовала на то, что не удастся встретиться не только с собственниками комбината, но и с его руководителями.

По данным отчетности предприятия, производственные и финансовые потери ОАО «Кузбассконсервмолоко» в прошлом году трудно назвать существенными. Предприятию удалось улучшить положение в сфере дебиторской и кредиторской задолженности: первая сократилась за год в 2 раза, с 311,4 млн рублей до 157,1 млн рублей, вторая — в полтора раза, с 495,15 млн рублей до 315 млн рублей. Производство молочных консервов сократилось на 3%, до 25 755 тыс. условных банок с 26 588 туб, выручка от реализации практически не изменилась 560,5 млн рублей против 565,47 млн рублей в 2009

году. Себестоимость продукции выросла с 557 млн рублей до 565,2 млн рублей, чистые убытки выросли до 44,3 млн рублей против 30,7 млн рублей в 2009 году. Предыдущие два года комбинат работал с прибылью.

По оценке Андрея Грищенко, начальника коммерческого отдела группы розничных компаний «Система РегионМарт», «Кузбассконсервмолоко» достаточно давно терял свои позиции на рынке, не выдерживая конкуренции с другими производителями.

Не исключено, что банкротство комбината связано с очередью сменой собственника (совладельцы «Сибуглемета» приобрели контроль над ним в начале 2005 года) — продажей его владельцем ООО «Анжерское молоко». Об этом знает сотрудник одного из предприятий Анжеро-Судженска, в администрации Тяжинского района также говорят о тесном сотрудничестве «Кузбассконсервмолока» и «Анжерского молока», ссылаясь в частности на то, что два последних гендиректора «Кузбассконсервмолока» — Александр Резинкин и (с февраля 2011 года) Андрей Юркевич — ранее возглавляли «Анжерское молоко». Антон Старожилко



Артем Костандян, президент, председатель правления ОАО «Промсвязьбанк»

АРТЁМ КОНСТАНДЯН: «ЕСЛИ КЛИЕНТЫ БУДУТ ДОВОЛЬНЫ, ТО И У НАС ДОХОДЫ БУДУТ»

9 сентября в Кемерове в губернском центре «Притомье» прошло совещание Промсвязьбанка. Руководство одного из крупнейших банков России обсуждало с региональными управляющими текущие проблемы банка, реализацию долгосрочной стратегии, пути дальнейшего развития. О том, в каком направлении будет развиваться банк в ближайшем будущем рассказал президент, председатель правления ОАО «Промсвязьбанк» Артём КОНСТАНДЯН.

— Артём Георгиевич, прежде всего поясните, с какой целью проводится региональные совещания Промсвязьбанка? И почему на этот раз оно прошло именно в Кемерове?

— Это наши регулярные деловые мероприятия, в которых участвует руководство банка, его акционеры. Подводим результаты определённого периода, открываем для себя проблемы, намеряем пути их решения. В жизни банка это весьма значимое событие, особенно если учесть, какое большое внимание мы уделяем развитию филиальной сети. Уже сегодня она составляет более 250 точек продаж, а в ближайшие два года увеличится еще на 100 точек. Около половины операционного дохода банка приходится именно на регионы. При этом есть целые направления нашего бизнеса, которые в основном сосредоточены «на местах». Например, одно из наших стратегических направлений — обслуживание малого и среднего бизнеса. Мы входим в первую пятёрку банков России по этому бизнесу, и около 80% кредитного портфеля банка в данной сфере приходится на кредиты, выданные в регионах.

Промсвязьбанк работает в 30 регионах страны, поэтому совещания мы проводим, используя принцип ротации. А почему именно Кемерово стало местом делового разговора на этот раз? Одним из главных критериев выбора «географии» совещания является успешная работа филиала в том или ином регионе. И я с удовлетворением констатирую, что это совещание является показателем успешной деятельности филиала в Кузбассе. Уверенно развивается бизнес, растёт сеть — совсем недавно открыли здесь два новых офиса. Кстати, подобное совещание в Кемерове проводится уже не в первый раз.

— Следует ли банк уже выработать стратегию, или вы все еще в ней какие-то изменения, вызванные меняющейся экономической ситуацией?

— В этом вопросе неожиданно будет стратегия развития Промсвязьбанка принята некоторое время назад и последовательно реализуется. Каждый год анализируем ход бизнес-процесса и адаптируем его к меняющимся условиям рынка. Тем не менее, я бы отметил стратегический фокус Промсвязьбанка и одно из наших конкурентных преимуществ: мы знаем, кем мы хотим быть, какими мы хотим быть через

три года, через пять лет. Именно об этом мы открыто говорим нашим партнерам, клиентам. Также очень важно, что наша стратегия — это не формальный документ, принятый советом директоров (такие документы есть в большинстве российских компаний). Наша стратегия — это те принципы и установки, которые разделяют акционеры, члены правления, региональные управляющие, менеджеры. И сфокусированное таким образом движение в заданном направлении является, по моему мнению, одним из конкурентных преимуществ Промсвязьбанка.

Теперь о реализации стратегии в отдельных секторах. Успехи в области малого и среднего бизнеса у нас одни из самых показательных. Как я уже говорил, Промсвязьбанк по этому направлению входит в пятёрку ведущих банков в России. Здесь мы растём быстрее рынка как органически, так и за счёт приобретения портфелей у других игроков. В июне мы приобрели кредитный портфель по направлению МСБ на 5,6 млрд рублей в банке «Траст». И наши планы по этому направлению весьма серьёзные. Сейчас доля малого и среднего бизнеса в нашем кредитном портфеле составляет 10%, а к 2015 году мы планируем увеличить её до 25%.



9 сентября в Кемерове в губернском центре «Притомье» прошло совещание Промсвязьбанка

В области розничного бизнеса с момента перезапуска розничной программы, успехи ещё не так видны. Они, конечно, появились, но более явными станут по итогам нынешнего года. Полагаю, что дальнейший рост будет достигнут за счёт расширения уровня сервиса и качества обслуживания клиентов. Мы обращаемся к нам. Могут утверждать, что в нашем банке малому и среднему предпринимателю всегда помогут получить необходимый продукт. Наша задача — не продать какой-то продукт клиенту любой ценой и увеличить портфель, а сформировать лояльную клиентскую базу, решить те за-

дачи, что стоят перед клиентами. Если они будут довольны, то и у нас доходы будут. В среднесрочной и долгосрочной перспективе важно именно это, а не просто «собрать» какой-то портфель.

— Готовы ли существующие и потенциальные клиенты Промсвязьбанка в сфере МСБ к вашим планам опережающего развития этого направления бизнеса банка? Почему вы так оптимистично настроены относительно планов развития сферы малого и среднего бизнеса в России?

— Конечно, все наши планы зависят от внешней среды, от общеэкономической ситуации. Если мы столкнёмся с событиями, подобными тем, что случились в 2008 году, это станет серьёзным препятствием на пути реализации планов. К счастью, мы не прогнозируем экономических потрясений. Мы ожидаем, что российская экономика будет расти: достаточно скромными темпами — ниже, чем нам бы хотелось. Но определённый рост всё равно будет. Конечно, в 2008 году, это станет серьёзным препятствием на пути реализации планов. И мы планируем развивать её в дальнейшем. В то же время у нас есть и региональные особенности нашего развития. Первая — на долю Москвы приходится всего около 20% нашего портфеля в малом и среднем бизнесе. Между тем, рынок столицы тоже очень перспективный, и мы будем активно наращивать на нём наше присутствие. Вторая — это регионы Северного Кавказа. Так, в начале нынешнего года мы не планировали открывать там наши точки. Но после приобретения кредитного портфеля банка «Траст» мы уже летом открыли два отделения в Майкопе и Пятигорске. Это было сделано именно для того, чтобы поддержать там партнёров из

корпоративного бизнеса в банковской рознице уровень конкуренции намного ниже. Потенциал этого рынка очень большой, поскольку насыщенность банковскими продуктами для населения пока невысока. Это общие предпосылки, теперь — частные. Промсвязьбанк — не новичок на этом рынке, наш розничный портфель даже в период кризиса не падал ниже уровня в миллиард долларов. С лета прошлого года мы перестали нашу розницу, в 1-м квартале нынешнего года объёмы погашения старых, до кризиса выданных кредитов, уже были равны объёму вновь выданных, во 2-м квартале наш розничный портфель вырос на 5%, а только за июль этого года — ещё на 2%. Конечно, мы планируем активную маркетинговую поддержку, планируем задействовать дополнительные каналы продаж и, конечно, развитие сети. Повышенное внимание будет уделяться дистанционным каналам. По оценке самих пользователей, у Промсвязьбанка — один из лучших в стране интернет-банкинг, который мы тоже хотим по-максимуму использовать для розничных продаж. Все это вместе плюс повышенное внимание развитию бренда Промсвязьбанка, позволит нам расти.

— Говоря о перспективах развития Промсвязьбанка, на чём банк намерен сосредоточиться? — Если говорить о горизонте даже не одного года, а пяти лет, наш фокус остаётся неизменным. Ускоренными темпами будет развиваться розничный бизнес, направление по обслуживанию малого и среднего бизнеса, факторинг, международное финансирование. Из внутренних задач банка я бы отметил повышение рентабельности, повышение отдачи на капитал.

— Вы можете озвучить планы Промсвязьбанка в Кузбассе?

— Не могу сказать, что перед Кемеровским филиалом поставлены какие-то особые планы. Несмотря на кризис, он всё равно успешно работает, наращивая клиентский портфель. В корпоративном бизнесе основная цель филиала — удержание позиций, поскольку конкуренция в этом бизнесе очень большая. А в сфере малого и среднего бизнеса и рознице у филиала задачи весьма амбициозные. Предстоит открытие новых точек продаж — и темпы роста должны быть значительные.

— Расскажите, пожалуйста, Артём Георгиевич, а как вы планируете развивать розничный бизнес, имея таких конкурентов, как госбанк?

— На этот вопрос нужно отвечать, конечно, развернуто, но я попробую, так сказать, «широкими мазками». На самом деле по сравнению с сектором обслуживания

предприятия, что стоят перед клиентами. Если они будут довольны, то и у нас доходы будут. В среднесрочной и долгосрочной перспективе важно именно это, а не просто «собрать» какой-то портфель.

— Говоря о перспективах развития Промсвязьбанка, на чём банк намерен сосредоточиться?

— Если говорить о горизонте даже не одного года, а пяти лет, наш фокус остаётся неизменным. Ускоренными темпами будет развиваться розничный бизнес, направление по обслуживанию малого и среднего бизнеса, факторинг, международное финансирование. Из внутренних задач банка я бы отметил повышение рентабельности, повышение отдачи на капитал.

— Вы можете озвучить планы Промсвязьбанка в Кузбассе?

— Не могу сказать, что перед Кемеровским филиалом поставлены какие-то особые планы. Несмотря на кризис, он всё равно успешно работает, наращивая клиентский портфель. В корпоративном бизнесе основная цель филиала — удержание позиций, поскольку конкуренция в этом бизнесе очень большая. А в сфере малого и среднего бизнеса и рознице у филиала задачи весьма амбициозные. Предстоит открытие новых точек продаж — и темпы роста должны быть значительные.

Ждем Вас на наших семинарах:

- 6 октября - CRM: Управление взаимоотношениями с клиентами
- 12 октября - Единый семинар 1С
- 20 октября - Бухгалтерские сервисы БИТ

Место проведения: пр. Ленина 61, 4 этаж, конференц-зал

БЕСПЛАТНЫЙ СЕМИНАР ДЛЯ ФИНАНСИСТОВ | 29 сентября

«Бюджет в 3D: когда недостаточно средств Excel для фин. учёта и бюджетирования»
«Новые возможности финансового учёта с помощью БИТ-Финанс»
«Налоговая выгода» — «Маски-Шоу: проверки инстанций и правовая безопасность»

Подорожности и регистрация участников: (3842) 46-45-45

РЫНОК ЖДЁТ АВТОКЛАВНОГО ГАЗОБЕТОНА «СИБИРСКОГО СТРОИТЕЛЯ»

В апреле следующего года начнётся выпуск ячеистого автоклавного газобетона и уникальных для сибирского рынка конструкций для комплексного домостроения на заводе ООО «Сибирский Строитель» в Искитиме Новосибирской области. Как сообщили в начале сентября на пресс-конференции представители руководства компании, к рынку Кемеровской области они пока только присматриваются, однако планируемый объём производства рассчитывался таким образом, чтобы прогрессивного материала хватало и на кузбасских строителей тоже. Можно ожидать, что это станет ещё одним стимулирующим фактором для увеличения доли доступного малоэтажного жилья в нашем регионе.



«На заводе проходная построена из газобетона, так мы в этом году даже отопление почти не включали».

Конструктивные элементы, которые будет производить завод, позволяют возводить здания любой конфигурации. Застройщик может выбрать готовый типовой проект (или сформировать иной проект) и получить комплект материалов для возведения дома по модульному принципу. Под строительством дома при этом подразумевается не кладка блоков, а сборка предварительно изготовленных на заводе готовых конструкций. При этом скорость его возведения в несколько раз превосходит скорость кладки из кирпича (или

из штучных газобетонных блоков). Таким образом, строящийся завод восполнит дефицит уникального материала на рынке. Хотя газобетон оптимален для малоэтажного домостроения (позволяет возводить здания до 5 этажей без каркаса), он имеет большие перспективы и в высотном строительстве. Помимо прекрасных эксплуатационных характеристик, «сильными» сторонами материала являются скорость строительства и невысокая стоимость. По данным Дмитрия Малахова, цена строительства дома с отделкой в ценах 2008 года составляет 20 тыс. за 1 кв. метр (без учёта строительства инженерной инфраструктуры).

Доставка автомобильным транспортом до Кемеровской области, по расчётам компании, приведёт к удорожанию на 420-470 рублей на кубометр, возможна и железнодорожным транспортом.



ООО «Сибирский строитель», г. Искитим, Новосибирская область, Южный микрорайон, 100 Тел: 212-16-38

У «РОСТЕЛЕКОМА» НОВЫЙ БРЕНД

В прошлый четверг российская телекоммуникационная компания «Ростелеком» во всех регионах присутствия представила свой новый корпоративный бренд. Новым знаком в логотипе «Ростелекома» стало трёхмерное изображение кириллической буквы «Р» — первой буквы в названии компании. «Р» стилизована таким образом, что вызывает ассоциации с ухом. При этом традиционный строгий тёмный цвет сменился на более мягкий светлый оттенок синего и был дополнен ярким оранжевым, символизирующим позитивные эмоции и жизнерадность.

С одной стороны, новый бренд, как утверждают руководители «Ростелекома», демонстрирует национальную принадлежность компании, а с другой, символизирует открытость компании к диалогу и готовность прислушиваться к мнению потребителей.

Он был разработан брендинговой компанией TNC.Brands.Ads, при участии российского отделения креативного агентства Leo Burnett, входящих в Leo Burnett Group Russia. Стоимость разработки бренда составила 12 млн рублей. Стоимость всей ребрендинговой компании «не дешевле», чем у других операторов.

«У нас была уникальная ситуация, — отметил вице-президент — коммерческий директор ОАО «Ро-

стелеком» Павел Зайцев. — Мы в своё время обслуживали и поддерживали определёнными затратами более 60 региональных брендов. Первое, что попытались сделать, мы консолидировали те издержки, которые у нас уже были в текущем операционном бюджете и к ним на момент вывода добавили порядка 750 млн рублей под вывод в этом году нового бренда объединённого «Ростелекома».

По мнению президента ОАО «Ростелеком» Александра Поворотова, ребрендинг был необходим, прежде всего, для того, чтобы привести корпоративный бренд в соответствие с новой стратегией бизнеса и с новыми приоритетами. «Сегодня в фокусе нашего внима-



ния находятся люди с их интересами, желаниями и потребностями. Мы создаём в России единое информационное пространство, где каждый с лёгкостью может

реализовать свои потребности в общении», — пояснил он.

Директор Кемеровского филиала ОАО «Ростелеком» Александр Рейхерт на прошлой неделе сообщил журналистам, что оформление под новый бренд офисов «Ростелекома» в Кемеровской области будет завершено к концу первого квартала 2012 года.

«С моей точки зрения бренд довольно удачный, и какая-то часть потребительского спроса всё-таки зависит от доверия к бренду и той продуктовой линейке, которая стоит под этим брендом, — заявил он. — Наша продуктовая линейка (Webstream, «Трифт») также будет меняться под новый бренд».

Максим Москвитин

ОАО «Ростелеком» в своём нынешнем виде существует с апреля 2011 года, когда к национальному оператору дальней связи с обновлённым названием присоединились межрегиональные компании связи ОАО «Центр Телеком», ОАО «Северо-Западный Телеком», ОАО «Южная телекоммуникационная компания», ОАО «Волга Телеком», ОАО «Уралсвязьинформ», ОАО «Сибирьтелеком», ОАО «Дальсвязь» и ОАО «Догсвязьинформ».

Компания владеет комплексом государственных лицензий, позволяющих оказывать широкий спектр телекоммуникационных услуг во всех регионах Российской Федерации. Располагает самой большой магистральной сетью связи суммарной протяжённостью около 500 тыс. км и уникальной инфраструктурой доступа к 35 млн российских домохозяйств. Услугами компании пользуются более 100 млн жителей России.

Брендинговая компания TNC.Brands.Ads входит в группу компаний Leo Burnett Group Russia. Международная креативная сеть Leo Burnett (принадлежит Publicis Groupe) представлена в 97 офисах в 84 странах мира. Согласно рейтингу АКАР TNC.Brands.Ads входит в топ 5 креативных компаний по совокупности достижений в дизайне и коммуникационных дисциплинах в 2008-2009 годах.

ЛИДЕР

ВТБ ПОСТАВИЛ НА УДВОЕНИЕ

Представители руководства банка ВТБ, посетившие 5 сентября Кемерово, объявили о новых задачах, поставленных перед кемеровским филиалом. Задачи достаточно масштабны. В частности, в течение года, к следующей осени банк намерен удвоить свой кредитный портфель в Кузбассе, доведя его до 20 млрд рублей. Решать эту задачу будет новый управляющий филиалом, один из самых успешных кузбасских банковских менеджеров, Евгений Облов, который до перехода в банк ВТБ руководил операционным офисом «Кемеровский» новосибирского филиала Альфа-Банка.

К следующей осени Евгению Облову и частично обновляемой команде управленцев филиала предстоит сделать масштабный рывок. Сейчас кредитный портфель кемеровского филиала ВТБ составляет 10,4 млрд рублей. Через год, по словам руководителя департамента региональной сети — старшего вице-президента банка Чабы Зенгаи, этот размер должен составлять 20 млрд рублей. По этому показателю филиал должен стать вторым в Кузбассе после Сбербанка РФ. Столь серьёзные планы, по оценке Чабы Зенгаи, вполне достижимы.

Г-н Зенгаи признал, что сегодня в филиале есть определённые проблемы, связанные с деятельностью бывшего руководства. Однако, по его заверению, эти проблемы не портят общие показатели работы филиала. В частности, сумма проблемной задолженности кемеровского филиала ВТБ достаточно низкая — около 439 млн рублей: «В целом результаты работы филиала хорошие». Кроме того, по оценке начальника управления регионального бизнеса — старшего вице-президента банка ВТБ Эдуарда Шумакова, бренд ВТБ, проверенный последним финансовым кризисом не пострадал, и банк оценивает отношение клиен-

тов к ВТБ как доброжелательное. На такое отношение, а также на благоприятный прогноз развития ситуации в экономике в России и в Кузбассе ВТБ и ориентируются, настраивая новое руководство на активный рост клиентской базы и кредитного портфеля. Впрочем, главным драйвером, движущим ВТБ, должны стать менеджерские способности нового управляющего. Чабы Зенгаи особо отметил, что когда в течение нескольких месяцев велся поиск кандидатов на пост нового управляющего, руководство банка решило остановиться на человеке, который бы смог развивать филиал: «Евгений Облов это уже показал в Альфа-Банке». При расширении бизнеса банк будет делать ставки на крупных клиентов с годовой выручкой

более 3 млрд рублей: сейчас более 88% кредитного портфеля приходится на предприятия угольной отрасли. Особый интерес будут представлять инвестиционные проекты действующего бизнеса по расширению мощностей со сроком кредитования 3-5 лет.

Евгений Облов считает, что сейчас для потенциального клиента важны скорость принятия решения о кредитовании, объём кредита и его цена. Соответствующие предложения от ВТБ, по его мнению, одни из самых выгодных. А с учётом масштабов и возможностей банка даже уникальные: выбирая банк, клиенты могут рассчитывать и на страховое, и на лизинговое, и на факторинговое обслуживание структур группы ВТБ. Как заметил



Евгений Облов, принимая личное решение о переходе на работу в ВТБ, он руководствовался тем, что «это банк другого уровня и потенциала».

Ещё одна задача, поставленная перед Евгением Обловым — активизация сотрудничества с кузбасскими властями. Установленный на Администрацию Кемеровской области лимит кредитования в размере 3,7 млрд рублей не используется, и задолженность бюджета перед ВТБ нулевая. Представители руководства банка и новый управляющий уже встретились с заместителем губернатора по экономике и финансам Дмитрием Исламовым, чтобы обозначить возможные направления сотрудничества группы ВТБ. Как заметил

основных направлений работы банка — кредитование предприятий на пополнение оборотных средств. Особый интерес будут представлять инвестиционные проекты действующего бизнеса по расширению мощностей со сроком кредитования 3-5 лет.

Евгений Облов считает, что сейчас для потенциального клиента важны скорость принятия решения о кредитовании, объём кредита и его цена. Соответствующие предложения от ВТБ, по его мнению, одни из самых выгодных. А с учётом масштабов и возможностей банка даже уникальные: выбирая банк, клиенты могут рассчитывать и на страховое, и на лизинговое, и на факторинговое обслуживание структур группы ВТБ. Как заметил

основных направлений работы банка — кредитование предприятий на пополнение оборотных средств. Особый интерес будут представлять инвестиционные проекты действующего бизнеса по расширению мощностей со сроком кредитования 3-5 лет.

Ещё одна задача, поставленная перед Евгением Обловым — активизация сотрудничества с кузбасскими властями. Установленный на Администрацию Кемеровской области лимит кредитования в размере 3,7 млрд рублей не используется, и задолженность бюджета перед ВТБ нулевая. Представители руководства банка и новый управляющий уже встретились с заместителем губернатора по экономике и финансам Дмитрием Исламовым, чтобы обозначить возможные направления сотрудничества группы ВТБ. Как заметил

ООО «МАШЗАВОД БАСК»: В НОГУ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОГРАММЫ «СИБИРСКОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ»

Несмотря на свою скромную историю и статус малого предприятия ООО «Машзавод БАСК», пережив экономический кризис, восстанавливает и развивает своё машиностроительное производство, подтверждая тем самым свою неминуемую принадлежность к Сибирскому машиностроению.

НЕМНОГО ИСТОРИИ

Предприятие создано в марте 1995 года на базе ремонтно-механического производства ФГУП п/о «Прогресс». Производственная деятельность началась с изготовления тарной металлической банки под краску и выполнения разовых заказов на котельное оборудование. Поиски серьёзных заказов вывели на долгосрочное сотрудничество с различными грузовыми и пассажирскими депо МПС России по изготовлению машин, механизмов, оснастки для ремонта подвижного состава.

Первоначальная численность составляла чуть более тридцати человек.

К концу 90-х годов прошлого века за счёт собственных средств было разработано и организовано производство теплоизоляционных изделий из базальтового тонкого волокна (БСТВ). Первыми изделиями были маты прошивные для изоляции трубопроводов.

Повышение спроса на базальтовую изоляцию в различных областях её применения поставило задачу дальнейшего совершенствования производства и расширения номенклатуры изделий. В марте 2005 года ООО «Машзавод БАСК» отметил свое первое десятилетие.

Предприятие успешно трудится и постоянно развивается, стремясь к более широкой перспективе и возможности.

В настоящее время ООО «Машзавод БАСК» является одним из известнейших на Сибирском рынке, производителей теплоизоляционной продукции на основе базальтового волокна. Однако, являясь машиностроительным предприятием, завод активно и планомерно развивает свое основное направление — производство моченого оборудования для подвижного состава Российских железных дорог.

Возвращаясь к заявленным претензиям на причастности к программе «Сибирское машиностроение», проведем параллель и посмотрим на настоящее

этого малого предприятия, как на живой пример реализации одной из целей данной программы: «Расширение масштабов производства машин и механизмов, систем и приборов, оборудования для транспортного комплекса и его инфраструктуры, в первую очередь, для железнодорожного транспорта».

ОБЩЕЕ РЕШЕНИЕ

«Проблемы исчерпания резервов касаются прежде всего подвижного состава железной дороги... В Сибири должен появиться развитый рынок производителей техники, обеспечивающих высокотехнологичный ремонт машиностроительной продукции для различных видов транспорта, обеспечивающий надежное продление их эксплуатационного ресурса и долговечность».

Основными заказчиками оборудования производства ООО «Машзавод БАСК» являются вагонно-ремонтные, локомотивные и пассажирские депо, входящие в структуру того же ОАО «Российские железные дороги». В настоящее время завод осуществляет поставку своего оборудования на Локомотивное депо Унеча Московской железной дороги, Вагонное депо Минеральные воды Северо-Кавказской железной дороги, Вагонно-ремонтное депо ст. Улан-Удэ Восточно-Сибирской железной дороги. На стадии подписания договоров на поставку моченого оборудования на другие предприятия структуры ОАО «РЖД», а также ОАО ХК «Новотранс» (Сибирский Деловой Союз), ОАО «Нижнекамскнефтехим».



а также региональные структуры железнодорожного хозяйства в СФО.

Основными заказчиками оборудования производства ООО «Машзавод БАСК» являются вагонно-ремонтные, локомотивные и пассажирские депо, входящие в структуру того же ОАО «Российские железные дороги». В настоящее время завод осуществляет поставку своего оборудования на Локомотивное депо Унеча Московской железной дороги, Вагонное депо Минеральные воды Северо-Кавказской железной дороги, Вагонно-ремонтное депо ст. Улан-Удэ Восточно-Сибирской железной дороги. На стадии подписания договоров на поставку моченого оборудования на другие предприятия структуры ОАО «РЖД», а также ОАО ХК «Новотранс» (Сибирский Деловой Союз), ОАО «Нижнекамскнефтехим».

ОБЩАЯ СТРАТЕГИЯ

В стратегии развития транспортного машиностроения Российской Федерации в 2007 — 2010 годах и на период до 2015 года сформулирована его системная проблема (применительно к железнодорожному транспорту). Это дисбаланс между потребностями отечественного транспортного комплекса в современном высокопроизводительном (и можно добавить, энергосберегающем) подвижном составе (его обновле-

ОБЩАЯ ПЕРСПЕКТИВА

Согласно данным Подпрограммы развития транспортного машиностроения «Сибирское машиностроение-транспорт» на организацию подготовки и переподготовки рабочих по дефицитным профессиям и другим профильным специальностям: станочники, слесари, сварщики, дефектоскописты, литейщики, кузнецы и другие. выделено на период 2010-2014 гг. — 100 млн. рублей.

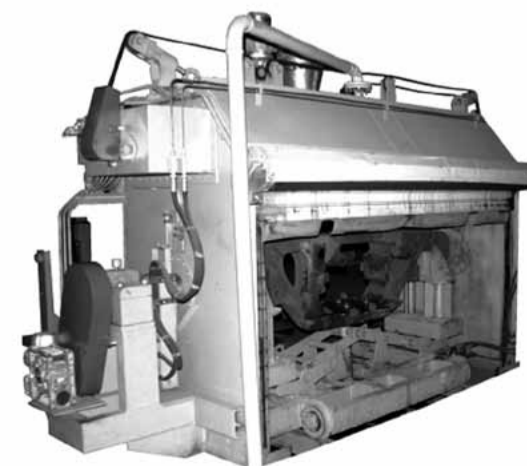
Что касается подготовки кадров, то популярной в наше время системы коучинг-менеджмента на ООО «Машзавод БАСК» предпочитают «старое доброе» наставничество и профессиональные мастиные токари и фрезеровщики, конструкторы и технологи с удовольствием передают свой опыт молодым специалистам непосредственно на рабочих местах. Такой подход к делу свидетельствует о том, что руководство и сотрудники ООО «Машзавод БАСК» вкладывают в свое развитие не только денежные инвестиции, но и опыт и душу.

Администрация и коллектив ООО «Машзавод БАСК» сердечно поздравляет всех машиностроителей Кузбасса с их профессиональным праздником и желает идти в ногу со временем и с оптимизмом смотреть в будущее Сибирского машиностроения!



Машзавод БАСК

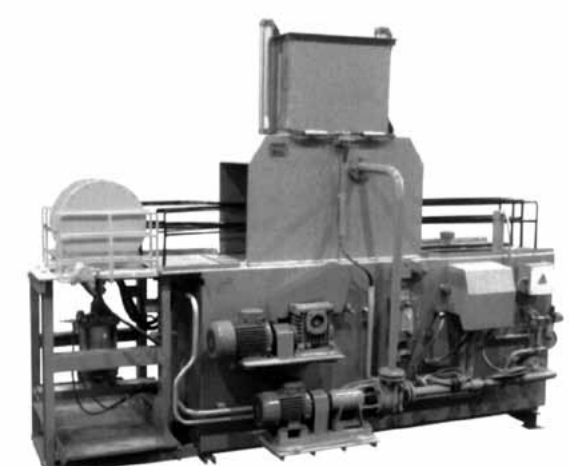
г. Кемерово, ул. 40 лет Октября, 2, тел: 8(3842) 62-13-05; факс: 8(3842) 61-55-20 e-mail: bask_market@mail.ru Сайт: www.mzbask.ru



Установка мойки рамы боковой



Машина моченая колесных пар



Машина мойки подшипников



Накануне Дня машиностроителя «Авант-ПАРТНЕР» побеседовал с заместителем губернатора области по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергеем КУЗНЕЦОВЫМ о состоянии машиностроительной отрасли Кузбасса сегодня, о том, как она пережила кризис и какие планы и перспективы есть у отрасли в ближайшем будущем.

— Сергей Николаевич, не секрет, что нашей машиностроительной отрасли в кризис пришлось очень тяжело. Как сегодня чувствует себя отрасль и отдельные предприятия?

— Сегодня мы можем твердо сказать — в Кузбассе машиностроение есть, и нам его удалось сохранить в кризис — это самое главное. В 2010 году предприятиями машиностроения произведено продукции на сумму 33,2 млрд рублей (159% к 2009 году), в том числе производство машин и оборудования составило 24,1 млрд рублей (142%), производство электрооборудования 4,3 млрд рублей (130%), производ-

СЕРГЕЙ КУЗНЕЦОВ:

ство транспортных средств 4,8 млрд рублей (в 4 раза). В 2010 году значительный рост объемов производства достигнут на предприятиях транспортного машиностроения. Так, на ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» производство полувагонов увеличилось в 10 раз по сравнению с 2009 годом и составило 1276 шт. Создание нового предприятия ООО «Кузбассавто» (Ленинск-Кузнецкий р-н) положило начало развитию нового направления в Кемеровской области — производству пассажирского автотранспорта. Совместно с корейской фирмой Хендай в 2010 году предприятием было выпущено 260 автомобилей марки HYUNDAI COUNTY KUZBASS и 96 грузовых автомобилей HYUNDAI — HD-78 KUZBASS.

На предприятиях, выпускающих ГПО, наибольший рост объемов производства достигнут на предприятиях: «Юргинский машиностроительный завод» (в 1,8 раза), ООО «НПО «Развитие» — (в 1,3 раза к 2009 году), на ООО «ПО «Кузбассэлектромотор» (в 1,7 раза), ООО Киселевский филиал ОАО «OMT» (в 4 раза).

А теперь, на той основе, которую мы сохранили, нужно развивать его дальше. Чтобы оно было актуальным, интегрированным в экономику Кузбасса, России и мира.

В Кузбассе до сих пор на отдельных заводах работает оборудование, которое еще вывезено из Германии по программе реституции после Великой отечественной войны. Эти немецкие станки — хорошие, прочные, но морально устаревшие, не актуальные. Поэтому сегодня нам приходится закупать современное оборудование за границей: в Европе, Германии. Очень сильный прорыв сделал сейчас Китай, где создают целые обрабатывающие центры, многофункциональные станки, работающие на электронике. Кроме того, для работы на этом современном оборудовании необходим и качественный инструмент, производство которого также можно наладить у нас на машиностроительных заводах.

Второе — мы упустили подготовку кадрового резерва. Сегодня машиностроение — это работа технологов, конструкторов и, конечно, исполнителей, которые владеют современными технологиями управления на местах. Сегодня исполнитель — это не только тот человек, который непосредственно «стоит у станка», но и тот, кто с компьютера управляет станком. Восполнению этого кадрового дефицита служит Программа по опережающему профессиональному обучению и переподготовке кадров для предприятий, осуществляющих модернизацию производства, разработанная совместно Ассоциацией машиностроителей Кузбасса и Департаментом труда Кемеровской области. Прошел первый этап ее реализации с крупными машиностроительными предприятиями г.г. Кемерово, Новокузнецк, Юрга, Анжеро-Судженск. На стадии реализации второй этап со средними машиностроительными предприятиями г.г. Ленинск-Кузнецкий, Междуреченск, Киселевск и Новокузнецк. Программа показала хорошие результаты:

сотни специалистов-машиностроителей прошли обучение и получили вторую специальность или получили более высокую квалификацию по существующей. Но только одной этой программы недостаточно. Поэтому в этом году на базе СибГИУ в Новокузнецке создан Институт машиностроения и транспорта, который с одной стороны должен начать подготовку современных технологов в машиностроении, а с другой, сохранить и поддержать нашу научную школу в этих отраслях.

Еще одна проблема — литейное производство — способность отливать детали из современных марок стали. Немецкие автомобили ценятся своими двигателями и подвеской, которые сразу отпадают без дальнейшей механической обработки. Двигатель BMW или АУДИ полностью цельнолитой — это высокоточное литье. У нас такого нет, а это и есть основа качества и себестоимости продукции машиностроения. Это очень большая и сложная задача для всей машиностроительной отрасли.

Все вышеназванные проблемы, в какой-то степени и призвана решать созданная в прошлом году Ассоциация машиностроителей Кузбасса.

спасибо членам Ассоциации, которые поверили в этот процесс, которые принимают активное участие в ее работе. Сейчас главное — поставить для себя новые цели, новые задачи, на следующий период. За первый год мы прошли эмоционально-оценочный этап, притерлись друг к другу, начали работать, дальше — нужно развиваться. Для этого нужны значимые инновационные проекты и направления, необходимый новый подход в связях с наукой.

На базе Ассоциации организовано взаимодействие с ведущими ВУЗами СибФО в целях создания новых инновационных образцов продукции для дальнейшего производства на рынок. Кроме того, в рамках Ассоциации реализуется ряд проектов, такие как «Инструмент» — развитие производства металлорежущего инструмента; проекты «Сварка и сварочные технологии», «Безопасность и контроль производства» и др.

В управлении промышленности, совместно с СО РАН начала разработка Программы «Содействие модернизации производства и повышению конкурентоспособности продукции тяжелого машиностроения Кемеровской области» на период 2011–2014 гг.

Основная задача программы — консолидация значимых проектов и основных мероприятий по развитию базовых предприятий отрасли, а также привлечение всех видов и ресурсов поддержки в ее реализации. Почему именно тяжелого машиностроения? Это направление выбрано вследствие значимости данного сектора, его существенного влияния на структуру и характер всей отрасли в регионе.

Программа «Содействие модернизации производства и повышения конкурентоспособности продукции тяжелого машиностроения Ке-

— Какую роль должна сыграть, по Вашему мнению, Ассоциация машиностроителей Кузбасса?

— Конечно, прежде всего, Ассоциация преследует цели коммерческого развития каждого отдельного предприятия, входящего в нее. Но это еще и экспансия наработки заказов, распределенных между собой и, конечно, технологическое и гуманитарное развитие всей отрасли в регионе совместными усилиями ее представителей. Можно сказать, что прошедший год отработали очень успешно. Огромное

— Какую роль должна сыграть, по Вашему мнению, Ассоциация машиностроителей Кузбасса?

— Конечно, прежде всего, Ассоциация преследует цели коммерческого развития каждого отдельного предприятия, входящего в нее. Но это еще и экспансия наработки заказов, распределенных между собой и, конечно, технологическое и гуманитарное развитие всей отрасли в регионе совместными усилиями ее представителей. Можно сказать, что прошедший год отработали очень успешно. Огромное

ПОДШИПНИКИ? ТОЛЬКО ОТ ПРОИЗВОДИТЕЛЯ

Риск приобрести подшипники низкого качества, которые могут отказать в важных механизмах и привести к сбою в работе, а иногда и серьезным авариям с человеческими жертвами, сегодня очень высок. По данным Ассоциации производителей подшипников России, на российском рынке доля этих контрафактных изделий составляет не менее 15%. Большинство подделок идет в Россию из Китая. Причём в «поднебесной» подделывают не только зарубежные марки, но также и российскую продукцию...

Демпинговые войны стали уже закономерным явлением для отечественного бизнеса, так как российский потребитель очень чувствителен к цене. Клиент всегда сопоставляет цену и ценность продукта, даже при повторных заказах. Известные и надежные производители чаще всего не готовы предложить свою продукцию по минимальным ценам. В то же время производители контрафакта предлагают приобрести товар, который в цене значительно ниже оригинала. Однако низкая цена часто бывает признаком плохого качества. Приобретая такое изделие, потребитель, думает, что он сэкономил, но на самом деле, обречает себя на более высокие затраты. Ведь всем известна поговорка «Ты получаешь то, за что платишь».

Многие, стремясь получить сиюминутную выгоду, сознательно покупают именно китайскую

продукцию. Однако большинство потребителей на рынке подшипников, приобретающих продукцию по дешевой цене, уверены, что получают качественный товар российской промышленности. На самом деле это далеко не так.

В период реструктуризации многие отечественные подшипниковые заводы прекратили своё существование. Под их брендами возникли новые предприятия, которые, по сути, занимаются не производством, а сборкой подшипников из китайских комплектующих. Свою продукцию они продают как российскую, хотя по факту она таковой не является.

В этих условиях отечественные производители подшипников вынуждены принимать меры, способствующие защите своей продукции от подделок. Многие в этом направлении делают холдинг Европейской подшипниковой корпорации (ЕПК), объединивший

ряд российских подшипниковых заводов. Это ОАО «Московский подшипник», ОАО «Волжский подшипниковый завод», ОАО «Саратовский подшипниковый завод», ОАО «Степногорский подшипниковый завод», ОАО «Завод авиационных подшипников» (г. Самара).

В связи с участившимися случаями продвижения контрафактной продукции под брендами подшипниковых заводов ЕПК, на официальном сайте холдинга опубликован список компаний, которые поставили или предлагали

объекты контрафактные подшипники с поддельными паспортами (сертификатами качества). Для решения распределения контрафактной продукции Европейская подшипниковая корпорация предлагает такую услугу, как проведение специалистами холдинга экспертизы подшипников, приобретенных у сторонних поставщиков и маркированных клеймами заводов ЕПК.

Отличить качественный подшипник от поддельного очень трудно, поэтому специалисты рекомендуют соблюдать основные правила покупки: не поддаваться желанию сэкономить и приобретать фальсификат, остановить свой выбор на подшипниках известных производителей, и главное, покупать подшипники только в известных проверенных организациях (у официальных дилеров и дистрибьюторов).

Официальным дистрибьютором предприятий ЕПК в Кемеровской области с 2009 года является ООО «Технотон». Стратегическая задача компании — поставлять качественные подшипники российских и зарубежных производителей кузбасским потребителям.

«Если производственное оборудование функционирует нормаль-

но, производитель, как правило, не интересуется доступностью комплектующих, необходимых для сервисных работ, — говорит коммерческий директор ООО «Технотон» Евгений Лобанов. — Но любой сбой в работе механизма, или, еще хуже, остановка, требует немедленного реагирования. Ведь теряются деньги, вложенные в процесс производства. Простой горной техники в шахте или на разрезе может принести предприятие убытки на сотни тысяч рублей. Одним из главных преимуществ нашей компании является то, что мы стремимся максимально оперативно предоставить клиенту необходимый подшипник. С этой целью мы подерживаем достаточно крупные складские запасы и постоянно работаем над совершенствованием системы логистики».

Несмотря на молодой возраст ООО «Технотон» уже зарекомендовало себя на рынке, как надежный поставщик качественных подшипников.

Г. Кемерово, Шетинкин Лог, 8
Тел.: (3842) 45-25-68
(3842) 36-07-56
e-mail: tehton@mail.ru

«СЕГОДНЯ МЫ МОЖЕМ ТВЁРДО СКАЗАТЬ — В КУЗБАССЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ ЕСТЬ»

ровой области» будет охватывать предприятия, объём производства которых составляет более 48% объема всего машиностроения и структурно направлено на развитие самого крупного сектора — производства ГПО и транспорта.

Программа — это инструмент, который позволит отработать основные механизмы и подходы для развития тяжёлого машиностроения региона и дальнейшего распространения на все предприятия машиностроения. Одно из ключевых мероприятий Программы — это формирование механизмов по содействию в проведении модернизации производства и создания наукоемкой продукции для предприятий тяжелого машиностроения.

Данный процесс должен осуществляться в тесном взаимодействии с ведущими ВУЗами СибФО с привлечением отраслевых институтов и малых инновационных предприятий. Именно малый бизнес, малые инновационные предприятия должны сыграть ведущую роль в создании перспективных образцов продукции будущего машиностроения.

Малый бизнес он ведь очень подвижный, мобильный. На предприятиях малого бизнеса можно производить как отдельные детали, так и разрабатывать какие-то новые технологии. Необходимо выстроить горизонтальные связи между предприятиями. Крупным предпри-

ям, а именно такие входят в состав тяжелого машиностроения, нужно приучаться отдавать на аутсорсинг некоторые функции. Процесс этот, конечно, тяжелый. Но нигде в мире нет такого, чтобы предприятие было настолько вертикально интегрировано, что все функции были бы собраны на его базе. Все понимают, насколько это неэффективно. Вот и нам надо стремиться к более эффективному производству. Нужно организовать этот процесс, обставить его системой контроля, научиться договариваться.

Другая задача — это отработка в рамках Программы нормативно-правовой базы по поддержке нашего регионального машиностроения. По некоторым параметрам она уже устарела, не актуальна. Задача — сделать государственную поддержку весомой, а основные нормы содействия — доступными.

«Какие перспективы развития Вы видите у кузбасского машиностроения?»

— Мы живём в угольном регионе, поэтому, первое, на что должно ориентировать кузбасское машиностроение, это, конечно, продукция для угольдобывающей промышленности. (Всё то, что обеспечивает работу под землей и в открытых разрезах, и то, что предназначено для вывоза угля из разрезов, из шахт)

Это угольное и транспортное машиностроение. Прежде всего, со-

временное оборудование для подземной добычи угля — проходческая и очистная техника, электрооборудование, а также вагоны, которые могут разгружаться на вагонопроводителях, на эстакадах, — как необходимое средство для доставки и перевозки угля.

И здесь наряду с предприятиями, которые традиционно работают на обслуживании угольной и горно-рудной отрасли, такими как Юргинский машиностроительный завод, Анжерский машиностроительный завод, производственная объединение «Гормаш», г. Киселевск, ООО «Завод «Красный Октябрь» в Ленинске-Кузнецком и др., для нас очень важно, что у нас стало развиваться транспортное машиностроение. Это — кузбасский филиал «Алтайвагона» (СДС-Маш), который занимается выпуском вагонов. А с этого года начал делать самый большой элемент для Белазов — платформы грузоподъемностью 130 тонн для перевозки угля и платформы грузоподъемностью 220 тонн для перевозки породы, плюс сейчас идет запуск производства некоторых запасных частей для Белазов. И, конечно же, нельзя не отметить Новокузнецкий вагоностроительный завод, который возник в результате диверсификации Завода по ремонту металлургического оборудования на ОАО «НММК», в годы кризиса и в годы, когда был жесткий дефицит с вагонами.

Кроме железнодорожной стратегии, очень отрадно появление нового транспортного направления в кузбасском машиностроении — производство грузопассажирского транспорта. Мы четко и очень ярко видим его развитие. Например, в прошлом году в Ленинске-Кузнецком районе у нас открылся завод по производству автобусов Hyundai County Kuzbass и грузового автомобиля Hyundai HD 78, HD 120.

Тема транспортного машиностроения для перевозки пассажиров получила свое развитие.

Сейчас на машиностроительной базе завода в г. Прокопьевске планируем организовать сборочный цех по производству и ремонту трамваев и троллейбусов. А в дальнейшем, я думаю, мы перейдем на сборку белорусских автобусов MA3, а трамваи (современные, европейского класса) и троллейбусы будут выходить под маркой Белкомунмаш.

Транспортная инфраструктура вообще очень актуальна для Кузбасса, причём, здесь складывается очень серьезная социальная ответственность. Ведь Кузбасс — это высокая концентрация городов и их спутников, угольных и промышленных предприятий. Кроме того, что мы возим тяжёлые грузы, это же и перевозка всех наших людей, тех которых обеспечивает работу всего промышленного комплекса. Транспортная доступность, удобство и комфорт передвижения должны быть и у семей этих людей, которые трудятся на промышленных предприятиях, это должно входить в жизненный стандарт.

Необходимость в хорошо налаженной транспортной инфраструктуре, оснащённой современным парком, а также близость сервисных услуг для этого парка — очевидна. Поэтому я считаю, что это очень хороший этап развития кузбасского машиностроения, у которого есть все перспективы для дальнейшего роста.

ООО «СМТ ШАРФ» — МОЩЬ И КАЧЕСТВО

Трудные условия добычи угля в Кузбассе диктуют особенно жесткие требования к руководителям угольных компаний. Надежными партнерами угольщикова являются такие поставщики горношахтного оборудования, как ООО «СМТ Шарф» — официальный представитель немецкой компании «SMT Scharf GmbH» в городе Новокузнецк. Например, первый самый мощный в мире монорельсовый дизельный локомотив DZ2200 7+7 в 2010 году был поставлен на шахту «Южная» входящую в отраслевой холдинг «СДС-Уголь», где он успешно прошёл испытание в тяжёлых горногеологических условиях. В этом году такая же мощная транспортная техника была приобретена и ООО «Холдинг «Сибуглетек» для шахты «Полоудинская», и ОАО «Мечел» для использования на шахте «Сибирская», один дизель DZ 2200 4+4 и три дизельов DZ 2200 3+3, а на шахту «Ольжескаска — Новая» будет поставлен напеченный речный дизельов ZL 200-80-900!

Рассказывает Александр Егоров — генеральный директор ООО СМТ Шарф.



Уважаемые коллеги! Позвольте поздравить руководителей машиностроительных предприятий, инженеров и ветеранов отрасли с профессиональным праздником — Днем машиностроителя! Машиностроение — это базовая отрасль экономики любой высокоразвитой страны, сердцевина индустрии, важная отрасль промышленности, ее промышленный и интеллектуальный потенциал. Ваш профессионализм, мастерство, ответственность, преданность избранному делу и верность лучшим традициям машиностроителя заслуживают глубокого общественного признания и уважения. Искренне желаем Вам не останавливаться на достигнутом, активно внедрять новые технологии, осваивать новые рынки сбыта! Пусть ваша работа с каждым днём будет всё комфортнее! От всей души желаем Вам и Вашим семьям здоровья, удачи и простого человеческого счастья! С праздником!

Компания «SMT Scharf GmbH» является ведущим мировым производителем подземных транспортных систем. В 2010 SMT Scharf GmbH приобрела английскую компанию Dosco Overseas Engineering, занимающуюся производством проходческих комбайнов и конвейерных установок. Сегодня SMT Scharf GmbH проектирует, производит и устанавливает монорельсовые подвесные дороги с дизельными, аккумуляторными и электрическими локомотивами, напеченные дороги с дизельной или канатной тягой, кресельные подъемники для транспортировки людей в шахтах, системы обслуживания кабельных систем, системы ленточных конвейеров и перегружателей, гидравлические блоки питания и силовые установки, проходческие комбайны и многое другое. Это оборудование с успехом используется во взрывоопасных сферах, при больших уклонах и в условиях ограниченного пространства. Филиалы SMT

таких систем, более 850 локомотивов, свыше 70 аккумуляторных локомотивов, 20 электровозов.

— Занимаясь поставками уникального горношахтного оборудования из-за рубежа, логистикой, монтажом, организацией сервиса и обучением, мы уже убедились, что нужны нашим заказчикам, что поставяемые нами оборудование необходимо угольным компаниям для успешной и безопасной работы. Филиалы нашей компании имеются так же в Ростовской области — ОП «Донбасс» и Республике Коми — ОП «Воркута». Мы работаем с 2008 года и за этот, в общем-то, небольшой период времени поставляемая нами из Германии техника имеет



ет квалифицированное сервисное обслуживание и большой склад запасных частей, что помогает нам завоевывать доверие ведущих угольных предприятий Кузбасса и России. Сегодня собственники угольных компаний прежде чем принять решение о приобретении какой-либо техники и оборудовании очень внимательно изучают рыночные предложения, ориентируясь не только на цену, но и качество. Подземные транспортные системы марки SMT Scharf поставляемые из Германии уже отлично зарекомендовали себя и на предприятиях компании «Северсталь» в Воркуте, и в Ростовской области, и на предприятиях «Распадский уголь» в Кемеровской. В октябре этого года мы так же обеспечили поставку двух проходческих комбайнов английского производства «Доско» для компании «Кокс» на шахту «Бутовская». Нам хотелось бы поблагодарить наших партнеров за успешное и взаимовыгодное сотрудничество. Это такие известные угольные ком-

пани, как ЗАО «Распадская угольная компания», отраслевой холдинг «СДС-Уголь», ОАО «Мечел», ООО «Холдинг «Сибуглетек», ОАО «Север-ресурс», ОАО «СУЭК», ОАО «Белон», ОАО «Южная угольная компания», ООО «Ростовская УК». Мы постоянно расширяем круг взаимных интересов, ведём переговоры, готовы сотрудничать и с другими компаниями, которые так же смогут убедиться на практике, что техника SMT Scharf GmbH является самой мощной транспортной системой, способной решать практически любые поставленные перед ней задачи.

SCHARF
SOLUTIONS FOR MINING TRANSPORT

654034, Кемеровская обл, г. Новокузнецк, Технический проезд, 33
Тел./факс: +7 (3843) 36-15-28,
Тел./факс: +7 (3843) 36-03-77
http://smtscharf.com
Alexander.Egorov@smtscharf.com

«КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ»:



Сегодня продукция ленинско-кузнецкого завода «Красный Октябрь» известна и востребована не только ведущими кузбасскими угольными предприятиями, но и далеко за пределами области. В сентябре этого года «Красный Октябрь» отмечает своё 70-летие, он был эвакуирован в 1941 году во время войны из Украины, и с тех пор работает на кузбасской земле. И в настоящее время, несмотря на все трудности, особенно последних десятилетий, предприятие развивается. Свой юбилей «Красный Октябрь» встречает помолодевшим, обновлённым, полным новых планов, с верой в будущее завода.

СОВРЕМЕННАЯ ПРОДУКЦИЯ

И это будущее связано с теми позициями, которые удалось достигнуть предприятию за последнее десятилетие, с современной и востребованной продукцией. С постоянным совершенствованием.

Сегодня Торговый Дом «Красный Октябрь» готов предложить клиентам следующие виды продукции, выпускаемые заводом:

- телескопические ленточные конвейеры КЛКТ-800, КЛКТ-1000, КЛКТ-1200, КЛКТ-1400;
- ленточные перегружатели ПЛК-800, ПЛП-600, ПЛП-800, ПЛП-1000 (SW);
- барабаны ленточных конвейеров;
- ролики для ленточных конвейеров и перегружателей;
- зубчатая группа;
- арочная металлокрепь КМП, КМП-Т, КМП-А3, КМП-А3У;
- анкеры ШК-1М, АКС;
- оси, пальцы разных размеров;
- решетки для скребковых конвейеров;
- насосное оборудование К-60, ПН-150, ПН-270;
- силовые цилиндры;
- резинотехнические изделия;
- литые корпусные детали редукторов и др.

Сочетание индивидуального подхода к каждому клиенту: под каждое техзадание — уникальная разработка собственного конструкторского бюро, причём в достаточно короткие сроки плюс использование современных западных технологий, разработок, продукция позволяет достигать качественного и эффективного результата.

Например, ленточные конвейеры, которые завод выпускает с 1996 года, и которые сегодня востребованы далеко за пределами Кемеровской области, были усовершенствованы благодаря сотрудничеству с европейским производителем редукторов STM и GSM s.p.a. Начиная с 2007 года, началось производство широкой гаммы модернизированных ленточных конвейеров с шириной ленточного полотна от 800 до 1400 мм, мощностью привода от 75 кВт до 1,5 мВт, с системой плавного пуска или гидромурфтами производства компании «VOITH», «Elender» и др. Достигнутые договорённости с производителем редукторов STM и GSM s.p.a. позволяют регулярно получать необходимое количество оборудования. Кроме того, решён вопрос с STM и GSM s.p.a. по гарантийному обслуживанию редукторов.

Совместно с немецкой фирмой «HESE» проработана конструкция магистральных ленточных конвейеров с шириной ленты 1400 мм, производительностью 3000 тонн в час, мощностью приводного блока 630 кВт, с системой частотного регулирования и автоматизированного управления. Достигнута договорённость с американской фирмой «Metso Минералз» о совместном производстве канатно-ленточных конвейеров для транспортировки горной массы на большие расстояния для открытых работ.

Кроме того, с момента первого выпуска ленточные конвейеры и перегружатели подверглись модернизации в плане улучшения качества, технических характеристик по рекомендации угольных

СИЛЬНАЯ УПРАВЛЕНЧЕСКАЯ КОМАНДА — СИЛЬНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ

За прошедшие десятилетия, особенно постсоветского периода, в истории завода было всё: акционирование, упадок производства, смена собственника, попытки рейдерского захвата и инициирование банкротства, — но, несмотря на все трудности, завод выстоял.

Оглядываясь назад, сегодня можно уже сказать, что такие успехи были достигнуты благодаря талантам, упорству, слаженной и огромной работе управленческой команды.

То, что в «лихие 90-е» удалось сохранить и производство (все цеха работали), и основной коллектив — большая заслуга специалистов предприятий, в которых они эксплуатируются. Вообще, конструкторско-технологический отдел, в котором сейчас работают молодые ребята с современными программами конструирования, проектирования, постоянно отслеживает современные тенденции, придумывает новое для того, чтобы постоянно предлагать рынку востребованную продукцию.

Перестройка завода для входа в рынок: выход производства на рентабельность, сокращение затрат и подлём выработки за счёт имеющихся резервов, введение системы учёта качества и

новой системы оплаты труда, — в общем перевод на современные экономические рельсы состоялся благодаря таким блестящим специалистам, как Вячеслав Мефодьевич Голубев и Александр Васильевич Аксенов.

В 2001 году был создан Торговый Дом «Красный Октябрь» с целью разделения производственных вопросов и вопросов, связанных с реализацией продукции. Такое разделение позволило более полно сосредоточить силы завода и направить весь его потенциал на решение задач по своевременному выпуску качественной продукции, необходимой заказчикам. А Торговый Дом, в свою очередь взял на себя обязанности по продвижению продукции на рынке горно-шахтного оборудования. Энергия Владислава Калина, пришедшего в Торговый Дом ещё студентом, а сейчас являющегося его генеральным директором, помогла успешному продвижению продукции завода на рынок, в том числе и далеко за пределами Кузбасса.

Под руководством нынешнего генерального директора завода — Петра Борисовича Панова был разработан инвестиционный план и программа

ТРАДИЦИИ И СОВРЕМЕННОСТЬ

модернизации, которая реализуется сегодня.

ВАЖЕН КОНЕЧНЫЙ РЕЗУЛЬТАТ

Программа модернизации завода сегодня находится в стадии реализации: завод получает новое оборудование, монтирует его, осваивает. Инвестиционная программа, которая реализуется на предприятии последние два года позволила приобрести оборудование, являющееся уникальным для областной отрасли машиностроения, например, дробеструйная камера и раскатной станок диаметром 500 мм. На это оборудование потрачено 91 млн рублей. Вообще на модернизацию оборудования в 2010-2011 годах запланировано 130 млн рублей.

Реализуется программа капитального ремонта зданий и сооружений. В этом году идёт капитальный ремонт производственных корпусов: заканчивается реконструкция электроцеха, идёт реконструкция большого цеха по ремонту горно-шахтного оборудования и ремонт котельной. На эти цели выделено около 45 млн рублей. Инвестиции в эту программу на 2012 год будут ещё более обширными.

Понятно, что такие программы ценны не сами по себе, всё это необходимо для того, чтобы продукция «Красного Октября» была востребована на рынке, а значит — современной и эффективной. Но достижение такого результата возможно лишь в результате решения комплекса вопросов. Кроме модернизации производства, ещё одной из важнейших задач является грамотная работа на рынках сбыта, а также на смежных рынках, «работа на опережение» — быть всегда в курсе планов партнёров, быть готовыми своевременно предложить им оборудование, полностью отвечающее современным требованиям. Этим сегодня активно занимается Торговый Дом.

В результате участия в международных и отраслевых региональных выставках были заключены контракты с иностранными

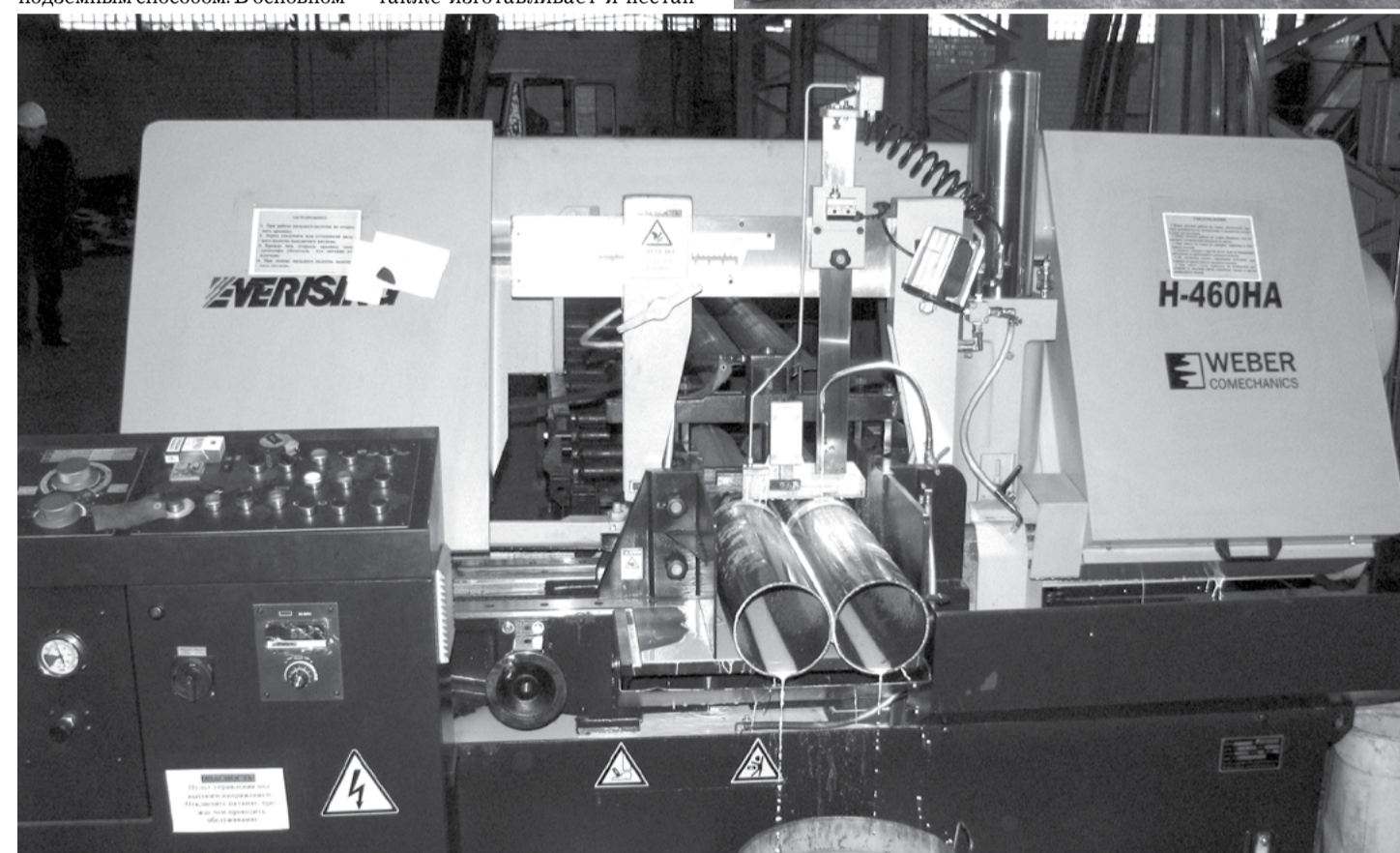
фирмами, в частности «GSM» (Италия), «HESE», «VOITH», «Elender» и «Bartec» (Германия) на поставку агрегатов и комплектующих к ленточным конвейерам, выпускаемым на заводе «Красный Октябрь». Такая кооперация позволила значительно расширить номенклатуру и существенно улучшить качество продукции, что в конечном итоге, повлекло за собой увеличение спроса и расширение поставок оборудования.

Сегодня большинство продукции завода (98%) направлено на удовлетворение нужд угольных предприятий, ведущих добычу подземным способом. В основном

числе и редукторов различных типов и проходческих комбайнов.

Развиваются и новые направления, например, начало внедрения нового направления деятельности завода — ремонт узловых агрегатов «БелАЗа». Сейчас уже идёт заключение контрактов с холдинговой компанией «Кузбассразрезуголь» и ОАО «СУЭК» на ремонт определённых узлов этих большегрузных машин.

При этом, завод не отказывается и от производства металлокрепи: по желанию заказчиков изготавливает анкерную крепь и выпускает канатный анкер. А также изготавливает и нестан-



(60%) это ленточные конвейеры различных модификаций и перегружатели. Причём каждый конвейер индивидуален: каждый из них проектируется с учётом технических условий заказчика. Остальной объём работы составляет капитальный ремонт горно-шахтного оборудования, в том

дартные металлоконструкции. В настоящее время постоянными партнёрами «Красного Октября» являются такие компании, как ОАО «СУЭК» (Хакасия, Хабаровский край, Приморский край, Республика Тыва), ОАО «Белон», ОАО «ЕВРАЗ-Объединённый Западно-Сибирский

металлургический комбинат», ОАО «Южный Кузбасс», ОАО «Северный Кузбасс», УК «Распадская», «Сибирский Деловой Союз», ОАО «Сахалинуголь» и ряд других горно-добывающих и перерабатывающих предприятий России.

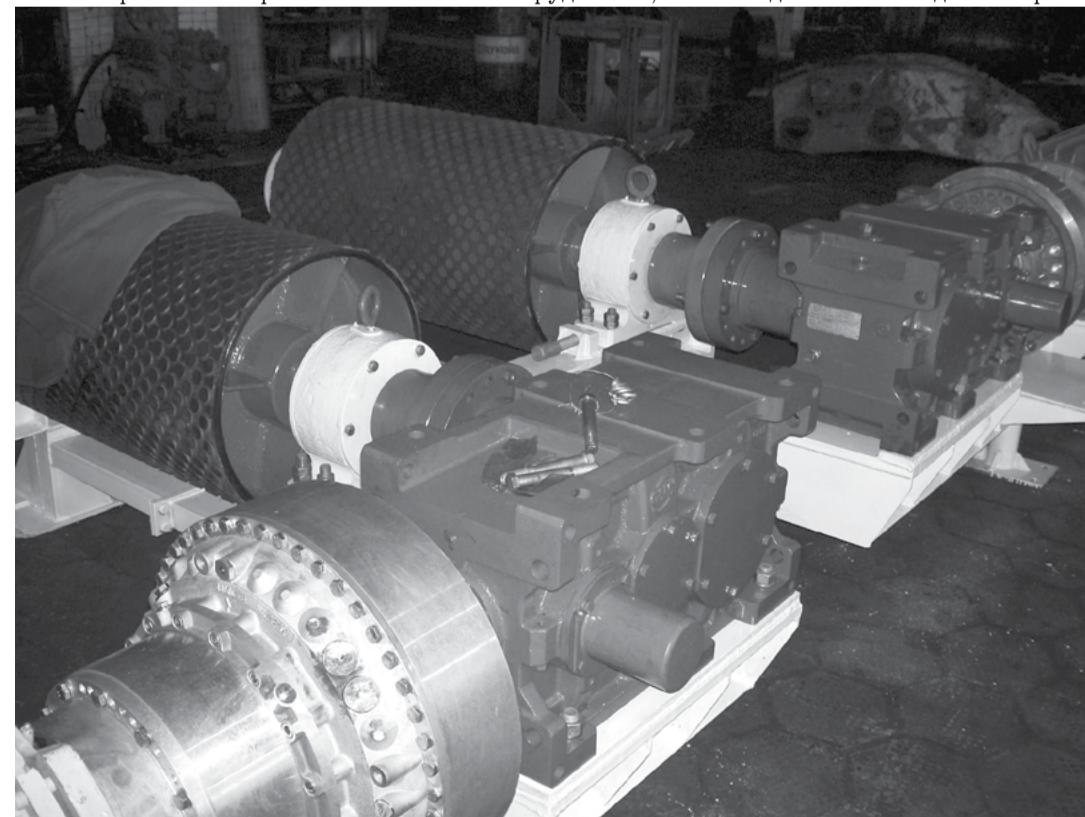
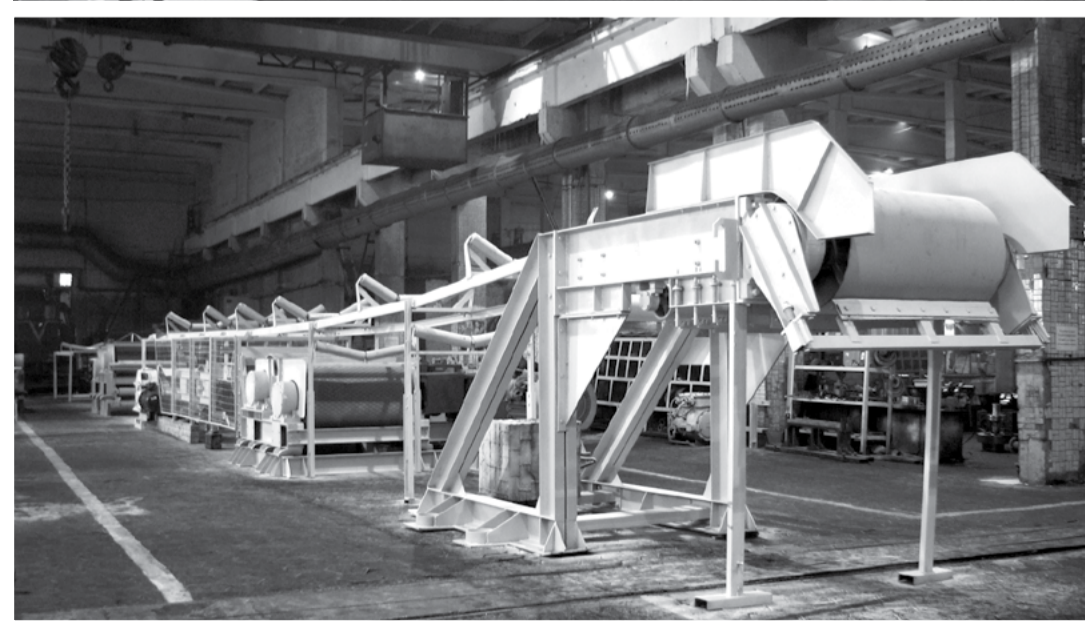
Позиция завода — не останавливаться на достигнутых результатах. Кроме упомянутых уже программ, идёт постоянная оптимизация производственных процессов. Много внимания уделяется работе с кадрами, необходимыми для работы на современном предприятии. Здесь и приглашение самых высококлассных специалистов, и обучение и воспитание собственных профессионалов. Не замахиваясь на решение каких-то сверхзадач, руководство предприятия оптимистично смотрит в будущее, которое, несомненно, у предприятия есть.

Коллектив Торгового Дома «Красный Октябрь», представляющий продукцию предприятия на рынке, накануне профессионального праздника — Дня машиностроителя и юбилея завода «Красный Октябрь» желает коллективу завода «Красный Октябрь» дальнейшего профессионального совершенствования, успехов в работе и освоении новых видов продукции. А также крепкого сибирского здоровья и благополучия.

А всем машиностроителям — стабильности и уверенности в завтрашнем дне!

ЗАВОД КРАСНЫЙ ОКТЯБРЬ

652500, РФ, Кемеровская область,
г. Ленинск-Кузнецкий, пер. Весовой, 4.
тел.(38456) 5-37-52, 5-37-74, 5-20-88
факс (38456) 5-20-88
e-mail: tdzko@mail.ru



АССОЦИАЦИЯ МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ КУЗБАССА: ВОСТРЕБОВАНА ВРЕМЕНЕМ

Вот уже год, как в Кузбассе создана и действует Ассоциация машиностроителей Кузбасса (АО АМК). На сегодняшний день она объединяет более 30-ти крупных, средних и малых машиностроительных предприятий. Основная цель Ассоциации, которая была заявлена при создании, — повышение научно-технического, производственного и инвестиционного потенциала, укрепление и развитие конкурентоспособности продукции машиностроения (узного, энергетического, транспортного, горно-рудного и др.) Кузбасса, а также машиностроения России, стран СНГ, и дальнего зарубежья на основе их взаимовыгодного сотрудничества. «Авант-ПАРТНЕР», накануне Дня машиностроителя и в связи с годовицей образования, поинтересовалась у людей, стоящих у истоков создания организации, а сегодня принимающих самое активное участие в её работе — Сергея Никитенко, директора АО АМК и Андрея Гребенникова, начальника отдела машиностроения департамента промышленности АКО, а также члена президиума АО АМК, что удалось сделать за год, какие возникли проблемы при осуществлении намеченных задач, и о планах дальнейшей работы.

По словам Андрея Гребенникова, наибольшие трудности в работе сегодня вызывает развитие кооперации между предприятиями. Прежде всего, это связано с выстраиванием механизмов ответственности всех участников этого процесса. Без решения трёх основных вопросов: выполнения срока заказа, соответствия качества и регулирование ценовой политики в рамках конечного продукта; без выстраивания таких механизмов, которые бы эти вопросы жёстко регулировали, кооперации, по мнению Андрея Владимировича, не будет. Но такие механизмы выстраиваются и проверяются временем. По мнению же Сергея Никитенко: «Культура предпринимательства России в целом, культура взаимоотношений и выполнения обязательств пока ещё не сформировались. Должно пройти время, и может быть сменится не одно поколение предпринимателей и управленцев». Но Ассоциация, как некоторый координатор может ускорить этот процесс, за счёт вовлечения своих участников в совместную деятельность, в том числе и через систему субконтрактинга. Ведь машиностроение «создано» для субконтрактинга (также, например, как инжиниринговая и строительная деятельность), когда при выполнении большого заказа есть возможность работы в

кооперации нескольким предприятиям, специализирующимся в узких направлениях деятельности в рамках одной отрасли. Но здесь нужна и важна уверенность в партнёрах. Нужен как координатор, так и некий гарант. Таким координатором и гарантом и может выступать Ассоциация.

Главное же, что удалось сделать за этот год, по мнению собеседников «Авант-ПАРТНЕРа», это — достижение понимания между участниками того, какие общие проекты должны формироваться в рамках Ассоциации, чтобы охватить как можно большее количество своих членов, чтобы учесть интересы каждого. Так, кстати, родилась сначала идея, а потом уже и сама Биржа неликвидов — ведь у каждого завода есть уже не нужные материалы, балки, заготовки и т.п., т.е. — «неликвиды», с помощью Ассоциации эта информация собирается, компонуется и выставляется на сайте для привлечения потенциальных покупателей, таким образом, давая возможность предприятиям избавиться от этих неликвидов.

Но, первый серьёзный проект, представляющий интерес для всех участников Ассоциации связан с вопросами кадровой подготовки, который был за этот год реализован — это программа по опережающему профессиональному обучению нескольких предпри-

ятий, специализирующихся в узких направлениях деятельности в рамках одной отрасли. Но здесь нужна и важна уверенность в партнёрах. Нужен как координатор, так и некий гарант. Таким координатором и гарантом и может выступать Ассоциация.

Главное же, что удалось сделать за этот год, по мнению Сергея Никитенко и Андрея Гребенникова, это — достижение понимания между участниками того, какие общие проекты должны формироваться в рамках Ассоциации



Главное, что удалось сделать за этот год, по мнению Сергея Никитенко и Андрея Гребенникова, это — достижение понимания между участниками того, какие общие проекты должны формироваться в рамках Ассоциации

область вошла субблоком «Производство оборудования для угольной промышленности», которая реализуется с 2008 года. По состоянию на 01.06.2011, за период 2008-2011 гг. в работе находилось 28 проектов, из них выполнено в полном объёме 23 проекта на сумму 4428,15 млн рублей, частично выполнено 6 проектов на сумму 232,1 млн рублей.

В планах — развивая связь с наукой, на это направлена про-

грамма взаимодействия с вузами по освоению и выпуску наукоемкой продукции. Основная идея — соединить интересы малых и крупных предприятий — членов ассоциации с ВУЗовской и отраслевой наукой. И в рамках реализации Постановления Правительства РФ № 218 такая работа уже проводится. При этом широко используется ресурс малых инновационных предприятий. У малых предприятий, вышедших, как правило, из вузов и НИИ, есть идеи, они могут и готовы осваивать и отравлять новые технологии, делать опытно-пробную продукцию, но у них нет производственных площадей и оборудования. У большинства же крупных предприятий — есть простаивающие производственные площади, оборудование. Кроме того, малые предприятия могут получить федеральную поддержку на освоение

очень востребовано нашими машиностроителями. Также малые предприятия наиболее гибкие, они более чутко реагируют на запросы рынка, к тому же пытаются внедрять собственные разработки, в том числе и высокотехнологичные. Они работают с рынком, формируют его, обеспечивают производство. По большому счёту, за малыми предприятиями — будущее. Но сегодня это небольшие ростки, которые пока трудно развиваются, хотя и обесцены сейчас с местной поддержкой и, федеральной, ещё сильнее много проблем.

Сегодня у Ассоциации есть попытка организации проектной площадки по типу инкубатора, задача которой — объединение малых предприятий под одной крышей и создание на их основе опытного производства, где бы осваивались новые технологии, новая продукция, — и всё это передавалось бы уже большим предприятиям.

Но здесь нужны серьёзные вложения и в инфраструктуру. Пока этот проект только прорабатывается. Кроме того, по словам Андрея Гребенникова, Ассоциация будет принимать активное участие в разработке тех нормативно-правовых документов, которые не только оказывают сегодня содействие в работе нашим предприятиям машиностроения, но и помогают им принимать реальное участие в федеральных программах, направленных на развитие машиностроительной отрасли в целом. По его словам: «Всё не так быстро делается, как хотелось бы, но работа идёт».

А накануне профессионального праздника, собеседники «Авант-ПАРТНЕРа» желают всем участникам Ассоциации и всем коллегам-машиностроителям — конкурентной и наукоемкой продукции, современных технологий, высокопроизводительного оборудования — для их предприятий. А людям — твердого здоровья!

АКТУАЛЬНЫЕ КРЕДИТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА

После кризиса бизнес стал более осторожно подходить к новым финансовым обязательствам. По словам банкиров, кредиты на финансирование текущих расходов гораздо более востребованы, чем «длинные» деньги на инвестиционные цели. О том, какие продукты сегодня наиболее популярны среди заемщиков, нам рассказала управляющий операционным офисом «Кемеровский» банка «ГЛОБЭКС» Наталья Левина.

— Наталья Евгеньевна, каковы сегодня потребности и корпоративных заемщиков?

— Сегодня наиболее востребовано классическое финансирование текущей деятельности — это и пополнение оборотных средств, и выплата налогов и зарплаты. Такие кредиты мы предоставляем на срок до двух лет. Кредиты могут быть как разовыми, так и в виде кредитных линий. Ставки по тем и другим кредитам одинаковы и зависят от срока кредитования, отличие лишь в том, что разовый кредит мы выдаем без комиссии. Классический овердрафт также остаётся востребованным, банк «ГЛОБЭКС» предоставляет его в размере до 50% от оборотов по расчётному счёту. Конечно, потребность в долговых заим-

ствованиях у отдельных компаний тоже имеется. Специально на эти цели мы предлагаем кредиты на срок от 3 до 5 лет.

— Какие условия по кредитованию корпоративных клиентов предлагает «ГЛОБЭКС»?

— Сегодня существуют эффективные механизмы для повышения доступности финансовых средств для бизнеса. К примеру, мы можем выдавать кредиты под поручительство Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области, доля поручительства Фонда может составлять до 30% от всей суммы залогового обеспечения. Для бизнеса это очень удобно, но предприниматели о такой возмож-



ности мало знают. Также банк «ГЛОБЭКС» кредитует малый и средний бизнес по программам господдержки этого сектора, реализуемым «МСП банком». Такие кредиты выдаются на срок до 5 лет, одно из важных их преимуществ заключается в том, что они могут быть обеспечены всего на 70%. Подобные сделки уже есть в нашей практике.

всех разные. И мы, в свою очередь, предлагаем разные продукты.

— А есть какие-то продукты, которые «вывели» на банковский рынок финансовый кризис?

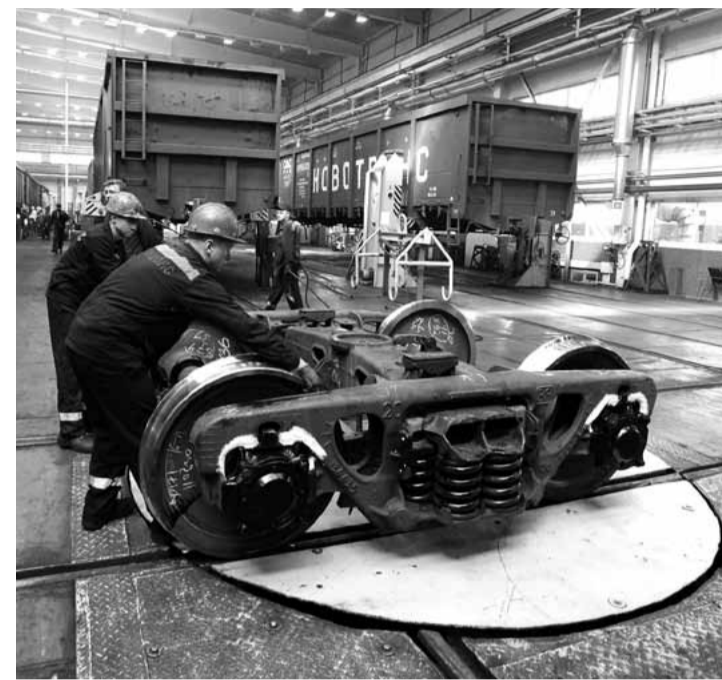
— Сейчас стали очень популярными банковские гарантии. Видимо, после кризиса поставщики и покупатели уже не готовы слепо доверять друг к другу, предпочитают переустраховываться, и всё чаще требуют друг от друга банковскую гарантию в качестве подтверждения намерения исполнить тот или иной договор. Область применения гарантий широка — есть гарантии на участие в тендере, гарантии по возврату НДС, перед таможенными и налоговыми органами. В последнее время компания очень активно использует этот финансовый инструмент.



Операционный офис «Кемеровский» банка «ГЛОБЭКС». Пр. Октябрьский, 3г, тел.: (3842) 34-62-42, 34-62-44

ТРАНСПОРТОСТРОЕНИЕ

Кузбасское машиностроение вновь в лидерах промышленного роста в Кузбассе. В первом полугодии текущего года, по данным областнистатистики, машиностроительные предприятия региона произвели продукцию на 20,2 млрд рублей, что на 27% больше уровня того же периода прошлого года. При этом индекс промышленного производства в целом по обрабатывающим отраслям за этот период, по информации Кемеровстата, составил 106,3%, а в целом в экономике — лишь 100,3%. Эксперты при этом обращают внимание на то, что нынешний рост обусловлен не только посткризисным восстановлением. Основной фактор, обеспечивающий столь высокие показатели, — это появление в Кузбассе новых предприятий транспортного машиностроения. Стартовавшие в последние несколько лет эти производства сейчас работают при очень высокой нагрузке, показывая примеры успешного развития бизнеса. Впрочем, новые машиностроительные заводы сегодня испытывают те же проблемы, что и «старые» производства. И главный вопрос, на который предстоит им ответить — кадровый.



Доля предприятий транспортного машиностроения в общем объёме производства в первом полугодии 2011 года составляет уже 27%, тогда как в 2008 докризисном году, по оценкам администрации, она была на уровне 11%, а в 2009 лишь 5%. Этот прирост сегодня власть признаёт локомотивом роста. А директор АО «Ассоциация машиностроителей Кузбасса» Сергей Никитенко, называет этот рост «потребительским» и «настоящим». По его словам, появившиеся в Кузбассе новые производства были чётко ориентированы на конкретный потребительский спрос, — ремонт и выпуск железнодорожных вагонов, малотоннажных автобусов и грузовиков — поэтому, сегодня «мы и можем говорить о том, что эти проекты сработали».

НАСТОЯЩИЙ РОСТ

По словам начальника управления промышленности областного департамента промышленности, торговли и предпринимательства Юрия Ударцева, в 2010 году машиностроители Кузбасса удалось превзойти докризисный уровень производства. Объём производства в отрасли увеличился на 59% по сравнению с 2009 годом и составил 33,2 млрд рублей. При этом производство машин и оборудования выросло на 42%, (24,1 млрд рублей), электрооборудования на 30% (4,3 млрд рублей). Но самым серьёзным ростом показало именно производство транспортных средств: здесь объёмы выросли в 4 раза до 4,8 млрд рублей. Тенденция получила продолжение и в текущем году. Если производство машин и оборудования в первом полугодии текущего года увеличилось на 25% по сравнению с тем же периодом 2010 года (составил 12,5 млрд рублей), производство электрооборудования — на 21% (2,2 млрд рублей), то выпуск транспортных средств — в 3,4 раза (5,5 млрд рублей).

Обоим Юрия Ударцев отмечает оживление инвестиционной активности в отрасли. В 2010 году объём инвестиций в предприятия машиностроения составил 1 млрд 535,7 млн рублей, что на 65% выше уровня 2009 года. А в первом полугодии 2011 года в отрасль инвестировано 327 млн рублей, что на 41,6% выше соответствующего периода прошлого года. Впрочем, основной объём инвестиций также обеспечили предприятия транспортного машиностроения; она была направлена 451 млн рублей инвестиций (в 2,7 раза рост к 2009 году), в производство электрооборудования — 53,7 млн рублей (в 3,1 раза), в производство транспортных средств — 1032 млн рублей (на 5%).

Вообще, развитие предприятий транспортного машиностроения Юрий Ударцев называет основным вектором в отрасли в целом. Причём запущенные в последние годы новые производства — ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод», ООО «КузбассАвто», ООО «КВРП-Новотранс» — уже заметно изменили и саму отраслевую структуру.

ВАГОННЫЕ ПОТРЕБНОСТИ

Сегодняшние показатели работы ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» (НКВЗ) более чем завидные. Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» гендиректор предприятия Евгений Подьяпольский, с мая этого года завод работает на проектных мощностях, выпуская примерно 420 вагонов в месяц. «Конечно, — поясняет он, — когда мы начинали реализацию проекта по созданию производства полувагонов для перевозки угля, мы ориентировались на то, что до 80% парка РЖД выполняло свою работу качественно. Поэтому, объёмы добычи и перевозки угля в том же Кузбассе растут, но при этом дефицит полувагонов из года в год всё меньше». Стартовать в кризисный 2008 год, НКВЗ пришлось, однако испытать и отказ угольщиков от этих проектов сработали».

НА ВСЯКИЙ ПОЖАРНЫЙ...

Законопроект «О противопожарном страховании», активное обсуждение которого возобновилось после ряда пожаров на предприятиях и в торговых центрах, интересен, прежде всего, для бизнеса. Призывы ввести обязательное страхование противопожарной ответственности касаются предприятий, для которых «противопожарное ОСАГО» повлечет дополнительные финансовые расходы.



Какова стоимость полиса? Пока закон об обязательном противопожарном страховании не принят, страховых компаний сами определяют стоимость полиса. Тариф зависит от специфики бизнеса, набора рисков и степени риска — наличия охраны, противопожарных систем, состояния систем коммуникаций, от того, на какую сумму застраховано имущество. В среднем цена полиса редко превышает 0,3% от стоимости активов. Другими словами, за 10 лет страхования вы заплатите только 3% их

стоимости. Для сравнения, даже один год пользования кредитом при существующих процентных расходах обойдётся компании дороже.

Что вы посоветуете собственникам бизнеса застраховать прежде всего?

Мы стремимся предлагать клиентам решения, отвечающие специфике бизнеса конкретного предприятия и его бюджетным возможностям. В первую очередь необходимо защитить ключевые активы, без которых функционирование бизнеса не возможно. И застраховать их нужно по реальной восстановительной стоимости, чтобы получить адекватную страховую выплату.

При страховании недвижимости в страховой полис должны быть включены здание, внутреннее помещения, отделка, оборудование, инженерные коммуникации. Дополнительно можно застраховать товарные запасы, мебель, витрины, рекламные вывески, а также ответственность перед арендодателем или соседними предприятиями. В программу можно включить страхование на случай перерыва в производственной или коммерческой деятельности: страховщик может возместить зарплату персонала, арендные и коммунальные платежи, процен-

БЛИЦОПРОС

«АВАНТ-ПАРТНЕР» СПРОСИЛ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ О ТОМ, КАК ОНИ РЕШАЮТ КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Сергей Анчушенко, директор по общим вопросам ОАО ХК «СДС-Маш»: — В холдинговой компании «Сибирский деловой союз», в которую входит «СДС-Маш», проводит сильную кадровую политику. Как и другие отраслевые подразделения СДС мы сотрудничаем с вузами, профессиональными училищами и техникумами, заключаем с ними договоры на подготовку кадров, привлекаем молодых специалистов, стараемся заинтересовать их и достойной оплатой, и социальной поддержкой. Разумеется, модернизация, которую мы проводим на предприятиях нашего холдинга, предъявляет и новые требования к кадровому потенциалу. Например, бюджет нужен не просто токарю или сварщику, а специалист, инженер-программист. В этом году в Новоалтайске, где расположено головное предприятие ХК «СДС-Маш» ОАО «Алтайвагон», съёлся первый жилой дом на 64 квартиры для наших молодых специалистов. Более того, уже начинается строительство второго аналогичного дома. Мы также планируем построить или реконструировать детский сад, половину мести в котором получат дети наших сотрудников. Увеличиваем в этом году заработную плату, предоставляем работникам «СДС-Маш» и их детям возможность отдохнуть по льготной цене. В компании планируется ввести для работников специальные социальные карты, по которым можно будет приобретать продукты на предприятиях СДС по льготным ценам. Одним словом, пытаемся создать для наших сотрудников максимально комфортные условия.

Наталья Росс, руководитель пресс-службы ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод»: — При применении в производстве инновационных технологий и высокотехнологичного современного оборудования, конечно, возрастает потребность в высококвалифицированных рабочих кадрах. Для решения проблемы дефицита высококвалифицированного персонала НКВЗ активно включился в программу опережающего обучения. Профессиональная подготовка, переподготовка, повышение квалификации позволяют работнику значительно повысить свою конкурентоспособность и быть востребованным работодателем. На сегодняшний день 35 работников нашего предприятия приобрели вторую, смежную профессию строителями. Повысили квалификацию 15 мастеров, занятых на котельных работах. Проводится переподготовка 11 электросварщиков, занятых на разъёме

Окончание на стр. 15

Ренессанс®
страхование
Кемерово
ул. Орджоникидзе, 2а
Тел.: (3842) 36-65-72
www.renins.com
Лицензия ФССН №1284/17 от 13 февраля 2006 г.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

XIV КУЗБАССКИЙ МЕЖДУНАРОДНЫЙ УГОЛЬНЫЙ ФОРУМ Г. КЕМЕРОВО (20-23 СЕНТЯБРЯ 2011Г.)

20 сентября деловая и общественная жизнь Кемерово и угольного Кузбасса дополнится ещё одним важным событием. Ставший за 14 лет традиционным, Кузбасский международный угольный форум в очередной раз предоставит свои площадки для встречи специалистов угольной промышленности, машиностроения и отраслевой науки.

В рамках Форума, который состоится по адресу: пр. Советский, 8, СРК «БАЙ-КОНУР», пройдут международные выставки-ярмарки угольных технологий «Экспо-Уголь 2011» и «Углеснабжение и углесбыт». Более 150 компаний, предприятий и организаций изъявили желание представить новейшие технологические разработки для угольной отрасли от ведущих производителей России, США, Германии, Японии, КНР, Швеции, Италии, Беларуси, Украины, Польши. Специалисты и гости Форума смогут оценить более 40 представленных образцов карьерной и специализированной техники и горно-шахтного оборудования на открытой площадке перед зданием развлекательного центра «Байконур».

Научная часть Кузбасского международного угольного форума традиционно разнообразна и представляет XVIII научно-практическую конференцию «Энергетическая безопасность России: новые подходы к развитию угольной промышленности» дополняет Всероссийская молодежная конференция «Проблемы недропользования в угольной промышленности» и Международный симпозиум «Углекислота и экология Кузбасса», которые пройдут с участием представителей крупнейших угольных предприятий, научных центров и университетов России и Кузбасса, руководства и специалистов Министерства энергетики России, Администрации Кемеровской области и города Кемерово. Итересными своими предложениями будут семинары-презентации компаний, представляющих горно-шахтные технологии и оборудование: FLSmidth Russia/CIS, «КСБ», «Горнопромышленная финансовая компания», «Российские навигационные системы» (всё — Москва), «СовПлим-Сибирь» (Новосибирск).

Официальное открытие Кузбасского международного угольного форума с участием заместителя Министра энергетики РФ А.Б.Яновского состоится 20 сентября в 12.00 часов. Часы работы выставок-ярмарок: с 10.00 до 17.00 ежедневно. Вход для посетителей свободный. Приглашаем всех заинтересованных лиц посетить выставочные мероприятия форума и ознакомиться с передовыми разработками и технологиями угольной промышленности и машиностроения!

Пресс-служба КВК «Экспо-Сибирь»

Окончание. Начало на стр. 13
инвестиций в собственный железнодорожный парк, и сокращение инвестпрограмм компаний-перевозчиков. Но сегодня предприятие принимает на работу новых людей (только в первом полугодии завод принял на работу 270 человек), запускает в производство новые модели полувагонов и готовится к реализации нового инвестпроекта — строительству собственного производства литья.

Как рассказала «Авант-ПАРТНЕРУ» руководитель пресс-службы НКВЗ Наталья Росс, «с первых дней работы завода его приоритетная задача — инновационное направление развития вагоностроения. Дело в том, что около половины выпускаемого в России и СНГ подвижного состава — это полувагоны, конструкция многих из которых была разработана ещё в 60-70 годы прошлого столетия. Тогда как стране нужны грузовые вагоны нового поколения. Поэтому мы руководствуемся принципами совершенствования потребительских свойств железнодорожного подвижного состава при неукоснительном соблюдении требований его надёжной и безопасной эксплуатации».

С момента запуска производства НКВЗ поставил на серийное производство полувагон модели 12-9085 с разгрузочными люками. Этот полувагон, разработанный при участии специалистов инженерного центра вагоностроения ООО «Спецвагон», обладает рядом преимуществ по сравнению с типичными вагонами, используемыми на сети дорог ОАО «РЖД», за счёт усиленной конструкции верхней обвязки, торсиона, промежуточных балок и усиленной конструкции торцевых стен. А в ближайшем будущем предприятие начнёт производство полувагона модели 12-9850. Это четырёхосный полувагон с разгрузочными люками и осевой нагрузкой 25 тонн сил. Его преимущество — увеличенный срок службы до 32 лет, пробег до деповского ремонта 500 тыс. км, увеличенный объём кузова до 90 м. куб. Сегодня опытные образцы вагона проходят предварительные испытания.

Продажа Внедрение Сопровождение

- Профессиональные консультации по бухгалтерскому и налоговому учету в коммерческих компаниях и бюджетных учреждениях.
Индивидуальное направление инструкций при работе с компьютеризацией ГС.
Экспертная оценка стоимости из программы ГС в компьютеризированной форме за 3000 рублей в год

Кемерово, Советский 2/14, оф.407, тел. 33-11-75,33-12-54, tc-assorti@mail.ru, www.tc-assorti.ru

Но, как поясняет Евгений Подъяпольский, сейчас главная задача предприятия — создание собственного производства крупного и среднего литья. Сегодня завод использует украинское и китайское литье. В частности, на предприятии оно поступает по толлинговой схеме от заказчика — компании «ВТБ-лизинг». Собственное производство, подчеркивает гендиректор, — это уход от зависимости от таких поставок и повышение доходности производства в несколько раз. Сейчас разрабатывается проект создания такого производства объёмом более 37 тыс. тонн в год (это может обеспечить выпуск 7,5 тыс. вагонокомплектов в год). Также ведётся переговоры с банками о привлечении кредитных ресурсов: объем инвестиций в проект оценивается на уровне 2,5 млрд рублей. Евгений Подъяпольский не исключил, что само строительство может начаться уже в конце этого года.

Альберт Колесников, вице-президент по машиностроительной отрасли ЗАО ХК «СДС», в которое входит крупный производитель вагонов ОАО «Алтайвагон», комментирует, что сегодня в России происходит настоящий «вагонный бум»: «Заказов много, производители не успевают с ними справляться, мощности вагоностроителей загружены полностью». Однако, предупреждает он, нужно понимать, что такая ситуация не продлится вечно: «Мы в компании «СДС-Маш» (отраслевой холдинг СДС — «А-П») исходим из того, что через два года в российский вагоностроении появится конкуренция — насытится спрос, железнодорожная сеть столкнется с ограничением своих пропускных возможностей. И тогда перевозчики окажутся перед выбором, использовать новые, более эффективные вагоны, или возить грузы на старых марках. Вагоны ведь всё равно придётся менять, по мере их списания по возрасту и износу, и при выборе поставщиков мы ожидаем уже появление острой конкуренции. Чтобы сохранить своё место на вагонном рынке, планируем масштабную модернизацию, переход на выпуск нового вагона. Ведь и другие вагоностроители тоже не стоят на месте. По американской проектной документации налажено производство вагонов современной конструкции на заводе в Тихвине в Ленинградской области. Не стоит на месте и крупнейший российский производитель, «Уралвагонзавод».

Сегодня «СДС-Маш» достраивает вторую линию мелкого и среднего литья в Рубцовске. «Это инвестиционный проект стоимостью 2 млрд рублей и огромного значения для «Алтайвагона», — говорит Альберт Колесников. — Новая линия, которую мы начали строить в прошлом году, позволит улучшить качество вагонного литья, снизить себестоимость, повысить общую эффективность производства на «Алтайвагоне». При этом объём выпуска литья должен увеличиться на 15%. В перспективе на этой производственной площадке планируется строительство еще одной новой литейной линии».

Второй проект — производство нового вагона, более лёгкого, чем нынешние, с большей нагрузкой на ось, 25 тонн вместо нынешней 23,5 тонны — компания будет осуществлять совместно с американскими партнёрами. «Этот проект рассчитан на перспективу и призван обеспечить «Алтайвагон», но, по сути, всей компании, высокую конкурентоспособность. В этом году мы подписали с американскими партнёрами договор на подготовку проектной документации на новый вагон и на строительство линии по его производству. Её мощность составит 5 тысяч вагонов в год, считываем, что с начала 2013 года она уже начнёт работать. Затем будет построена ещё одна такая же линия, возможно, и третья, но по ней пока решения нет. Так или иначе, мощности «Алтайвагона» увеличатся примерно на 15-20%, при этом на них будет выпускаться современная продукция, отвечающая самым высоким требованиям», — рассказывает Альберт Колесников.

Как считает вице-президент СДС, реализация инвестпроектов

на «Алтайвагоне», обеспечит уверенное развитие и кузбасскому подразделению — «Кузбасской вагоностроительной компании» (КВСК). Являясь филиалом алтайского предприятия, компания продолжит выпуск подвижного состава, получая с Алтая новую вагонную тележку, и будет выпускать платформы, цистерны, специализированные платформы и т.д. Производством же полувагонов будет полностью сосредоточено в Новоалтайске. Но на КВСК будут развиваться и выпуск кузовов для большегрузных самосвалов БелАЗ, начавший в конце прошлого года. По словам Альберта Колесникова, здесь планируется производить по 10 кузовов в месяц и в будущем освоить производство кузовов грузоподъёмностью 320 тонн (сейчас 220 тонн).

Другое «вагонное» направление — капитальный ремонт — которым занимается ещё одно предприятие СДС ООО «КВРП-Новотранс», как рассказал «Авант-ПАРТНЕРУ» его гендиректор Олег Курмашев, тоже в стадии активного роста. Первая очередь завода, рассчитанная на ремонт 420 вагонов в месяц, сейчас работает в режиме 900 вагонов в месяц. Рост заказов потребовал дополнительных инвестиций в объёме 180 млн рублей на приобретение новых, более высокопроизводительных станков и оборудования. При этом в августе этого года на предприятии было заложено строительство второй очереди предприятия. После её запуска мощности завода удвоятся и составят 20 тыс. вагонов в год.

Но даже такого роста недостаточно для того, чтобы удовлетворить потребности угольных компаний, считает Олег Курмашев, поэтому он не видит особой конкуренции в другом проекте по организации ремонта вагонов, который в Новокузнецке реализует ООО «Сибирская вагоноремонтная компания» (СВРК, дочернее предприятие новосибирского оператора ООО «ЗапСибТранссервис»). Как сказано на сайте компании, СВРК, основанная в феврале 2009 г, сейчас имеет проектную мощность

по ремонту 3,5 тыс. вагонов в год. Однако основной целью создания СВРК было развитие собственных производственных мощностей, предназначенных для ремонта железнодорожного подвижного состава, как принадлежащего «ЗапСибТранссервису» (на сегодня это более 7 тыс. вагонов), так и сторонних компаний (в Кузбассе основными клиентами компании — предприятия «ЕвразХолдинг» — предприятия в Новоалтайске). Проектная мощность нового производства составит порядка 5 тыс. ремонтов в год. Объём необходимых капиталовложений в строительство оценивается в более чем 600 млн рублей. Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРУ» в областной администрации, здесь включила проект в список приоритетных для региона, построить предприятие планирует через 2-3 года.

Отдельное направление нового транспортного машиностроения — предприятие ООО «КузбассАвто» группы компаний «МаррТЭК». Председатель Совета директоров «МаррТЭК» Ралиф Сафин весной этого года, подписывая соглашение о сотрудничестве с областной администрацией сообщил, что «КузбассАвто» активно продвигается на территории России: «Покупают Алтайский край, Новосибирская и Кемеровская области, Сочи, Кисловодск, Петрозаводск, Московская область». Как пояснили на предприятии, выпуск малотоннажных (4,7 т) грузовиков был на-

ВПЕРВЫЕ В ГОРОДЕ! ОБЩАЯ МЕДИЦИНСКАЯ КОМИССИЯ +ПСИХИАТР И НАРКОЛОГ ВСЕ ВИДЫ МЕДИЦИНСКИХ СПРАВОК
Работа Оружие Вождение Консультация для нотариуса
Профосмотры Санитарные книжки Предрейсовый осмотр
ул. Терешковой, 20 347-047 ТЕРЕШКОВОЙ, 20 www.medprof.info info@medprof.info

СТРОЕНИЕ

по ремонту 3,5 тыс. вагонов в год. Однако основной целью создания СВРК было развитие собственных производственных мощностей, предназначенных для ремонта железнодорожного подвижного состава, как принадлежащего «ЗапСибТранссервису» (на сегодня это более 7 тыс. вагонов), так и сторонних компаний (в Кузбассе основными клиентами компании — предприятия «ЕвразХолдинг» — предприятия в Новоалтайске). Проектная мощность нового производства составит порядка 5 тыс. ремонтов в год. Объём необходимых капиталовложений в строительство оценивается в более чем 600 млн рублей. Как пояснили «Авант-ПАРТНЕРУ» в областной администрации, здесь включила проект в список приоритетных для региона, построить предприятие планирует через 2-3 года.

Отдельное направление нового транспортного машиностроения — предприятие ООО «КузбассАвто» группы компаний «МаррТЭК». Председатель Совета директоров «МаррТЭК» Ралиф Сафин весной этого года, подписывая соглашение о сотрудничестве с областной администрацией сообщил, что «КузбассАвто» активно продвигается на территории России: «Покупают Алтайский край, Новосибирская и Кемеровская области, Сочи, Кисловодск, Петрозаводск, Московская область». Как пояснили на предприятии, выпуск малотоннажных (4,7 т) грузовиков был на-

чату в текущем году, и за 8 месяцев предприятие произвело 239 штук. Выпуск городских автобусов растёт ежемесячно и по сравнению с прошлым годом вырос в 5 раз. «Действительно, ставка на потребности городов в малых автобусах, а мелкого бизнеса — в малотоннажных грузовиках, начинает себя оправдывать», — пояснил представитель завода. «Мы думаем, спрос на российском рынке: 1500 автобусов в год и 15 тысяч грузовиков HYUNDAI в год», — оценивал Сафин на этот транспорт Ралиф Сафин весной.

КАДРОВО-ИННОВАЦИОННЫЙ ОТВЕТ

У производства четыре кита, считает Олег Курмашев: кадры, основные средства, техническая комплектация и деньги. Но, если можно привлечь деньги, построить предприятие, обеспечить его оборудованием, а при этом на новом производстве некому будет работать, не стоит и «дело затевать». По его мнению, кадровый вопрос, сейчас главный для отрасли. Согласен с этим и Евгений Подъяпольский: «Есть острая потребность в кадрах буквально всех специальностей. И рабочих и управленческих». В первую очередь о кадрах говорит и Альберт Колесников. По словам Сергея Никитенко, Ассоциация машиностроителей Кузбасса в рамках соглашения с областным департаментом труда

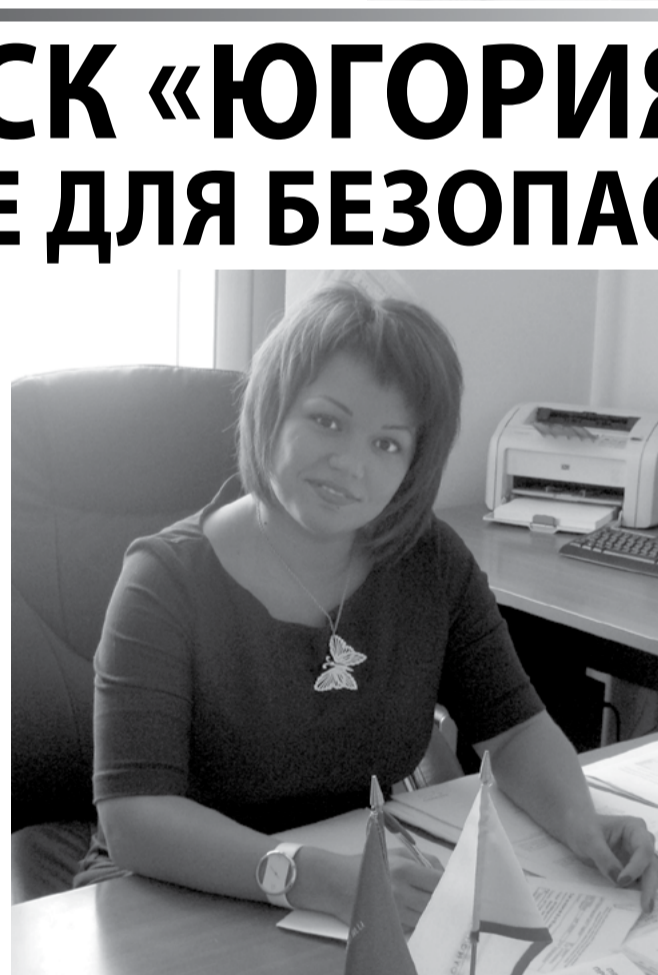
ОАО «ГСК «ЮГОРИЯ»: СТРАХОВАНИЕ ДЛЯ БЕЗОПАСНОСТИ
С 1 января 2012 года на российском страховом рынке грянут серьёзные изменения — в силу вступает закон об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев опасных производственных объектов (ОПО).
Новый закон коснётся гораздо большего количества организаций, чем это может показаться на первый взгляд, ведь эскалаторы и лифты жилого фонда — эти объекты также значатся в реестре Ростехнадзора как опасные.
— Елена Юрьевна, расскажите подробнее, какие изменения принесёт новый закон об ОПО?
— Помимо того, что это страхование становится обязательным, расширен перечень объектов, которые необходимо страховать — к ним теперь относятся, например, газонаполнительные и автогазправочные станции, гидротехнические сооружения и здания, оснащённые эскалаторами и лифтами (в том числе жилые дома).
— Как бизнесу следует подготовиться к вступлению в действие нового закона?
— Конечно, прежде всего следует предусмотреть в бюджете увеличение расходов на страхование. К сожалению, законодатели ещё не утвердили окончательную линейку тарифов, поэтому лучше предусмотреть на эти цели сумму побольше — важно не оказаться в ситуации, когда средств на страхование не хватит.
— Поскольку страхование ОПО будет обязательным, тарифы будут едиными у всех страховщиков. Имеет ли в связи с этим для страхователей значение, какую страховую компанию выбрать?
— Обсуждая принятие закона об ОПО, профессионалы часто сравнивают его с законом об ОСАГО. По «автогражданке» тарифы

БЛИЦОПРОС

«АВАНТ-ПАРТНЕР» СПРОСИЛ ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ МАШИНОСТРОИТЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ О ТОМ, КАК ОНИ РЕШАЮТ КАДРОВЫЕ ПРОБЛЕМЫ

Окончание. Начало на стр. 13
профессиональных учебных заведений (это задачи, которые необходимо решать, чтобы повлиять на ситуацию) Кемеровская область первой в России разработала и внедрила модель социального партнерства образовательных учреждений с промышленными предприятиями региона. По пути такого взаимодействия пошла Юргинский машиностроительный завод и ПУ-55 (г.Юрга): в апреле подписано соглашение между предприятием и учреждением профобразования. Учлище №55 готовит специалистов на базе неполного среднего образования. После обучения выпускники получают среднее образование, профессию и гарантированное рабочее место. В процессе учебы и после трудоустройства на завод они имеют определённые социальные гарантии. Окончив училище, могут повышать квалификацию и учиться по ускоренной программе в ЮТМиИТ, например, или в институте. Если человек получил профессию, пошёл на заочное обучение — только приветствуем. На заводе работает программа поддержки таких молодых рабочих. Мы следим за их карьерой. В продвижении по служебной лестнице предпочтение отдаём своим специалистам. Имея хорошую профессию, ребята стажировались на инженерных должностях, на должностях мастеров — приобретают соответствующий навык и опыт. Посылаем их на курсы повышения квалификации, проводим дополнительное обучение в Учебном центре. Для молодых специалистов на заводе предусмотрены персональные надбавки к заработной плате и немало других льгот. В 2011 году на мероприятия совместной деятельности, согласно принятому соглашению, предусмотрено выделение средств, как из федерального (ПУ-55), так и заводского бюджета на общую сумму более 500 тысяч рублей. В том числе и на поощрение лучших преподавателей, мастеров и наставников училища, а также отличников учебы и активных участников всех наших совместных мероприятий.

Сами предприятия тоже занимаются и «закреплением», и привлечением, и обучением кадров (подробнее см. «Блиц-опрос»). При этом, как говорят руководители, в кадровой политике есть сильнейшие инновационный аспект. С одной стороны, отрасль заинтересована в выпуске инновационной продукции, на которую есть спрос. С другой, оснащаются предприятия в основном импортным оборудованием (в России большинство станков, оборудования и инструментов просто не производится). Всё это, естественно, требует другой подготовки кадров. И от того, насколько адекватным будет кадровый ответ машиностроителей, во многом зависит и запланированных машиностроительных проектов. Александра Фомина



ЮГОРИЯ ГОСУДАРСТВЕННАЯ СТРАХОВАЯ КОМПАНИЯ
Для полной уверенности
Кемерово, ул. Кирова, 45 тел. 8 (384 2) 452-464
Новокузнецк, ул. Павловского, 11а, оф. 31 тел. 8 (384 3) 451-626

Общество с ограниченной ответственностью «СИСТЕМЫ ПОЖАРОТУШЕНИЯ»
Монтаж и ТО охранно-пожарной сигнализации
Огнезащита деревянных, металлических конструкций
Планы и знаки эвакуации
Огнетушители и другое противопожарное оборудование
Перезарядка и пересвидетельствование огнетушителей
Определение категории и класса помещений
Поставка всех видов пожарно-технической продукции
Оказание всех видов услуг в области пожарной безопасности
Расчет пожарного риска
Разработка декларации пожарной безопасности
ул. Чкалова 8, оф. 20 тел./факс: 75-57-45 e-mail: oosopt@rambler.ru

АВТОКРАН ЗАКАЗЫВАЛИ?

Рынок услуг спецавтотехники напрямую зависит от уровня развития основных секторов экономики, поэтому не удивительно, что в период кризиса, когда значительно упали объёмы строительных работ, многие владельцы погрузчиков, автокранов, автовышек и экскаваторов, для которых этот вид бизнеса являлся сопутствующим, стали извлекаться от железного «балласта». Немало предприятий, занимающихся только предоставлением таких услуг, обанкротилось. Но тот, кто смог пережить трудное время, или только начинал осваивать рынок в 2008-2009 годах, сегодня ощущают новый подъём.

НЕОБХОДИМ БАЛАНС

Рынок услуг спецавтотехники в Кузбассе, и в стране в целом, разнообразен. Конкуренция здесь развита как ни в каком другом направлении. Участники рынка являются практически все прослойки бизнеса, начиная от частных, которые зачастую занимаются предоставлением услуг, не имея на то никаких официальных («кальмишки») и заканчивая государственными, муниципальными предприятиями и крупным бизнесом.

Безусловно, каждая крупная строительная компания, имеет в наличии собственную технику.

Однако эксперты отмечают, что предприятия, осуществляющие строительные и дорожные работы предпочитают приобретать в собственность только ту технику, которая будет загружена на их объектах на 100%. Для других случаев многие предпочитают брать машины в аренду. Такой подход позволяет соблюдать определенный баланс. Ведь потребности компаний в спецавтотехнике меняются в зависимости от сезона и конъюнктуры рынка.

Содержание собственных отделов логистики под силу далеко не всем, поэтому зачастую заказчики назначают своего главного инженера или снабженца ответственным за наличие на объекте

необходимой техники, а тот в свою очередь налаживает контакты с поставщиками услуг, чаще всего, поставщиком, который имеет собственную регулярно обновляемую базу предприятий, предлагающих в аренду свою технику. Таким образом, в роли отдела логистики заказчика выступает компания — поставщик услуг спецтехники.

По словам руководителя ООО «КМК» Егора Хорлампенко, любая фирма, если думает о клиенте, готова предложить ему не только ту спецтехнику, которая имеется в наличии. «Если клиент просит у меня десять КамАЗов, а к ним ещё один экскаватор, которого у меня нет, я возьму его в аренду, и пусть даже с минимальной прибылью или вообще без таковой передам заказчику», — утверждает он.

При этом на рынке есть предприятия, которые используют подобные механизмы частично, лишь в случаях, когда в наличии не имеется собственной техники. Но есть те, для которых аренда и субаренда, являются основным источником доходов. При этом утверждается, что на кошелек заказчика данная схема отрицательно образом не сказывается. Чаще всего сам владелец техники получает меньшую прибыль. Однако если у него технику взяли в аренду оптом, да ещё «побегали за него», нашли клиентов, он безусловно в выигрыше.

«Как таковых крупных предприятий, сдающих в аренду только собственную технику немного, — говорит Егор Хорлампенко. — Такие организации громоздки, и решить вопрос быстро с ними тяжело. У них достаточно большие эксплуатационные расходы, которые ложатся бременем на работающую технику. Отсюда выше цена аренды, объёмы и больше проволочек с оформлением документации. Наши арендодатели — более лёгкие на подъём собственники».

С НДС ИЛИ БЕЗ?

Отдельный вопрос — владельцы спецтехники, которые нелегально работают на рынке услуг. «Люди не видят смысла платить налоги, и чем дальше, тем тяжелее будет их заставить сделать это, — утверждает индивидуальный предприниматель из Кемерово Ольга Лади. — Официально работающие компании, в сравнении с такими частниками, проигрывают большой налоговой базой. С другой стороны, у нас больше заказов, и пенсико себе мы обеспечиваем. Более того, у частника, работающего неофициально, возникает риск, что за работу ему не заплатят, либо заплатят совсем мало. И ничего от не сделать, так как договора у него нет. У многих техника стоит прямо около дома

и в частном секторе. И видно, что простаивает. Потому что первый вопрос, который задают её владельцу серьёзные заказчики, вы работаете с НДС или без?»

В большинстве случаев, если даже частники и оформляются в качестве индивидуальных предпринимателей, работают без НДС. И понятно, почему. Они ориентированы больше на заказы от населения, чем от предприятий. ИП Ольга Лади (г. Кемерово), работает с НДС. «Мы специально пошли на этот шаг, — говорит она. — Многим предприятиям, которым мы поставляем технику, интересней работать с нами. Ведь у нас есть все документы, мы выставляем расчётный счёт, составляем договоры. И на 100% работаем без нала».

Между тем и для населения есть недостатки в работе с частником. Во-первых, в случае чего с него будет трудно что-либо взыскать. Во-вторых, если ведётся строительство частного дома за кредитные средства, например, по ипотеке, при заказе услуг у таких владельцев спецтехники документально подтвердить расходы будет невозможно.

Характерно, что в поисках заказчиков, многие частные владельцы работают по договору с официально зарегистрированными компаниями.

«Мы привлекаем к работам у таких предпринимателей, кото-



рые не работают с НДС, — говорит Егор Хорлампенко. — В таких случаях уже от самого заказчика зависит, оплату производить с учётом налога на добавленную стоимость или нет. Кроме того, есть частные владельцы спецтехники, которые вообще не оформлены как индивидуальные предприниматели. С такими мы работаем по договору найма. Причём берём не каждого. У нас есть определённый пул людей, к которым мы обращаемся. Ведь отвечать в конечном итоге за их работу придётся все равно нам».

Мнения по поводу наличия на рынке спецтехники нелегальных участников разделились. Так Ольга Лади убеждена, что их просто не должно быть. Егор Хорлампенко считает, что нелегалы на рынке не мешают.

«Для крупных предприятий, — говорит он, — конечно выгоденее, чтобы таких участников рынка не было. Но для потребителя, вообще для рынка в целом их присутствие благо. Частники работают не так, как предприятия. Они более мобильны, постоянно стремятся повысить качество услуг, обновляют технику, снижают цену. И у потребителя есть выбор платить за наличный расчёт или по безналу, оплачивать за столько времени, сколько ему требуется, а не за минимальное количество часов, которое устанавливает многие предприятия

и так далее. Просто, когда нанимает спецавтотехнику, необходимо понимать, зачем, что и у кого ты заказываешь».

ЧИСТО БИЗНЕС

В качестве заказчиков спецтехники выступают не только строительные предприятия, коммерческие организации, но и частные лица, бюджетные организации, коммунальщики. С последними двумя категориями клиентов предприниматели либо

предпочитают не работать вообще, либо подходят к ним избирательно. Проблема, конечно же, в размере оплаты услуг, на которую соглашаются такие организации, и в сроках выплаты средств.

«У бюджетников и коммунальчиков несколько другая эволюция, — говорит Егор Хорлампенко. — Если бизнес на 300 раз просчитает, насколько выгодно или затратно то или иное мероприятие, закупка техники, то здесь все по-другому. Их система хозяйствования сложилась

давно, ещё в советское время, и они меньше предпринимателей озабочены тем, что в несезонный период техника может стоять без дела. Это совершенно другой подход к решению вопроса, но стоит помнить, что мера ответственности у таких служб совсем другая. Например, у той же МЧС есть в наличии вышка высотой более 30 метров. Необходимость в её применении возникает не так часто. Однако если вдруг что-то случится, без неё нельзя будет обойтись».

Здесь стоит вспомнить прошлую зиму, когда специально для коммунальных служб городов Кемеровской области региональные власти закупили большое количество «КамАЗов», которые тут же направлялись на уборку снега. При эксплуатации из бюджета оплачивались практически только топливо и зарплата водителей. Естественно, что о прибыли в такой ситуации говорить не приходится вообще.

Очень большим спросом в строительный сезон пользуются

Окончание на стр. 20

ЯПОНСКИЕ ГРУЗОВИКИ ТЕПЕРЬ В КУЗБАССЕ

Кемеровский автоцентр «КАМАЗ» начинает осуществлять продажи и обслуживание средне-тоннажных грузовиков Mitsubishi Fuso Canter. Теперь новые машины, отличающиеся высокой степенью качества, надёжности и безопасности можно приобрести, не выезжая за пределы Кузбасса.



Региональный торгово-сервисный центр ООО «Кемеровский автоцентр КАМАЗ» сегодня выступает не только в роли сервисного и дилерского центра отечественного автогиганта. Он является ещё и официальным дилером японской компании Mitsubishi Fuso (MFTBC), которая совместно с ОАО «КАМАЗ» создала предприятие FUSO KAMAZ Trucks Rus Ltd для производства и продажи в России японских грузовиков Canter.

Решение о создании совместного предприятия было принято в конце 2009 года, в рамках стратегического партнерства между ОАО «КАМАЗ» и концерном Daimler AG — главным акционером MFTBC. Сборка среднетоннажных шасси Mitsubishi Fuso CANTER началась в июне 2010 года на производственных площадях Камского Индустриального Парка «Мастер» в Набережных Челнах (Республика Татарстан). Производство японских грузовиков в России организовано по такому же принципу крупноузловой сборки, что и большинство производств пассажирских автомобилей иностранных марок.

Продажи новых машин стартовали чуть позже, сразу после установки бортовых кузовов и

фурунов на первые шасси. Но уже в июне 2011 года в стране был продан тысячный Mitsubishi Fuso CANTER российской сборки.

Летом текущего года начинает осуществляться продажа новых грузовиков Кемеровский автоцентр «КАМАЗ». «Кузбасский потребитель ещё мало знаком с этими машинами, хотя такие же грузовики, но с правым рулём, привезённые непосредственно из Японии, встречаются здесь часто, — говорит менеджер по продажам Mitsubishi Fuso CANTER кемеровского автоцентра «КАМАЗ» Роман Чернов. — Но это всё автомобили уже «повидавшие виды», которым осталось работать не так много. Мы же предлагаем своим клиентам совершенно новые машины с гарантией до трёх лет либо 100 тысяч километров пробега».

Не секрет, что Canter является лидером сегмента среднетоннажных грузовиков в Азиатском регионе. Также он лидирует в Европе среди неевропейских марок. Вот лишь некоторые технические характеристики этой марки, которая производится в Татарстане. Грузоподъёмность до 4,82 тонны. Шести ступенчатая коробка передач в сочетании с мощным 150-и

литровым дизельным двигателем. Усиленная подвеска с элементами более грузоподъёмного грузовика Mitsubishi Fuso FIGHTER (до 7,5 тонн). Высокая вариативность при установке надстройки, благодаря наличию шасси четырёх длин: 5975, 6555, 7130 и 7565 мм.

Особое внимание в этой машине привлекает кабина, которую помимо комфортабельности, наличия хорошего обзора отличает встроенный в панель приборов рычаг МКПП. Такая конструкция применена впервые среди автомобилей с кабиной, расположенной над двигателем. Она предоставляет больше пространства для водителя и возможность ему выходить из машины не только через левую, но и через правую дверь.

Производители готовы предложить грузовики Canter самых различных модификаций: с бортовой платформой, промтоварный фурун, изотермический фурун, эвакуатор, самосвал, коммунальная машина, мусоровоз и так далее.

Начиная с апреля этого года грузовики Mitsubishi Fuso можно приобрести в лизинг с удорожанием от 1% в год. Столь привлекательные условия лизинга стали возможны благодаря старту новой программы «FUSO FINANCE» — лизинг от производителя. Лизингополучателями в рамках программы могут стать юридические лица и индивидуальные предприниматели — резиденты РФ.

Вся техника, которую продает кемеровский автоцентр «КАМАЗ», в том числе и грузовики Mitsubishi Fuso, проходит тщательную предпродажную подготовку, специалисты автоцентра осуществляют ввод автомобилей в эксплуатацию. В компании работает собственная сервисная служба, в которой имеется все необходимое для самого сложного ремонта «КамАЗов», «НефАЗов», а теперь и «Кантеров». Для ремонта японских грузовиков здесь закуплено специальное оборудование, весь необходимый комплект запасных частей. Стоит отметить,

что у машин Mitsubishi Fuso самая низкая в своем классе совокупная стоимость технического обслуживания в гарантийный период. Более того, кемеровский автоцентр готов принять на обслуживание не только грузовики российской сборки, но также технику Mitsubishi Fuso вообще, включая «праворукие японки».



ООО «КАМАЗ» кемеровский автоцентр:
ул. Терешковой, 76
тел. (3842) 31-95-05
тел. (3842) 31-96-00 — приемная
факс (3842) 31-96-03
office@kamaz-kem.ru

СКЛАДСКАЯ ТЕХНИКА YALE ОТ ЛИДЕРА РЫНКА УЖЕ В КУЗБАССЕ!

Филиал компании «Универсал-Спецтехника» в Кемерово начинает продажу вилочных погрузчиков и складской техники от ведущего мирового производителя Yale.

Yale производит широкий ассортимент внутрискладской техники с высотой подъема до 17 метров, а также погрузчики: электрические и с двигателями внутреннего сгорания, грузоподъемностью от 1 до 16 тонн. Кроме того, компания всегда готова пойти навстречу клиенту и изготовить технику по индивидуальным техническим требованиям. Вилочные погрузчики Yale выпускаются на заводах в Голландии, Великобритании, Японии, США, складская техника производится в Италии.

Внутрискладская техника Yale имеет массу уникальных особенностей и инновационных внедрений, которые позволяют ей работать 24 часа 7 дней в неделю. Машины Yale оборудованы автоматическим электромагнитным парковочным тормозом YaleStop, системой «разумного» управления погрузчиком Intellux VSM, автоматической трансмиссией Techtomix с системами контроля мощности при изменении направления движения, управления откатом погрузчика и др. Yale — это техника, не имеющая равных на рынке по стоимости владения и лёгкости проведения сервисного обслуживания.

Вилочные погрузчики Yale отлично зарекомендовали себя в самых различных условиях эксплуатации при любых погодных условиях. Модельный ряд погрузчиков с двигателями переменного тока

качества сборки обеспечивают погрузчику надёжность и высокую производительность.

Эксклюзивный дистрибьютор Yale на территории России — компания «Универсал-Спецтехника» предлагает лучшие условия поставок техники со склада в г. Кемерово и Москве (постоянно в наличии более 500 единиц), а также сервисное обслуживание по стандартам производителя, оперативную поставку запасных ча-



Сегодня технику Yale по достоинству оценили российские потребители, этот бренд является синонимом надёжного и экономичного складского оборудования, а машины этой марки работают на объектах многих крупных российских компаний: «EMS Почта России», «ЖелДорЭкспедиция», «Первая Экспедиционная Компания», «Вимм-Билль-Данн», «Пивоварня Москва-Эфес», «Мечел», ТС «Магнит», «Пятёрочка» и мн. др. Вот уже 10 лет «Универсал-Спецтехника» работает на российском рынке подъёмно-транспортного оборудования, где она заслужила репутацию ведущей компании. «УСТ» гарантирует полное выполнение обязательств по поставкам надёжной техники, высокому качеству и оперативному сервису, наличию запчастей на

складе, обеспечивает широкий перечень услуг и индивидуальный подход, чтобы способствовать развитию эффективного и прибыльного бизнеса своих клиентов. С нами Вы способны на большее!



Филиал «Универсал-Спецтехника» в г. Кемерово:
ул. Терешковой, д. 41 (2-ой этаж)
БЦ «СИТИ ПЛАЗА», офис № 206
Тел.: +7(3842) 34-61-05.
+7(3842) 34-61-06
E-mail: info-kemerovo@u-stru.
ls.rskman@u-stru
www.u-stru

АВТОКРАН ЗАКАЗЫВАЛИ?

Окончание. Начало на стр. 18

малотоннажные грузовики (в основном у частных лиц), манипуляторы, автовышки и автокраны. В целом дефицита спецтехники не ощущается, утверждают участники рынка. Но, чем выше грузоподъемность у манипулятора или автокрана, длиннее стрела у автовышки, тем сильнее они загружены работой, и поэтому их найти сложнее. По подсчетам Ольги Лады, только в Кемерове имеется в общей сложности 20-30 автовышек с достаточно длинной стрелой (20 и более метров), и все они расписаны на неделю вперед. Около 45 небольших автовышек со стрелой до 14-16 метров. Практически 70% из них находится у частных.

Цены на услуги спецавтотранспорта в сравнении с докризисным периодом подскочили. Но не намного и в каждом случае по-разному. По мнению Егора Хорлампенкова, в целом повышение составило от 10% до 20%. При этом основным фактором, повлиявшим на рост цен, оказалось удорожание дизельного топлива и повышение налоговой базы.

Максим Москвичкин



СЕРВИС ДЛЯ СТАЛЬНЫХ ГИГАНТОВ

СП ООО «Кузбасс-БелАЗ-сервис» основано в феврале 1992 года как Совместное Предприятие с ОАО «БелАЗ». Изначально целью деятельности предприятия являлось обеспечение региона оригинальными запасными частями и агрегатами, ввод в эксплуатацию автосамосвалов, а также гарантийное их обслуживание.

Для повышения качества ремонта узлов и агрегатов карьерной техники марки «БелАЗ» в регионе, а так же для оптимизации сроков для выполнения качественного ремонта, на базе СП ООО «Кузбасс-БелАЗ-сервис», в декабре 2007 года был открыт технический центр по ремонту узлов и агрегатов карьер-

ной техники марки «БелАЗ».

С целью проведения ремонта агрегатов (ГМП, цилиндры, подшипники, ЦОМ, главных передач) в соответствии с техническими требованиями завода изготовителя,

закуплено разборочно-сборочное оборудование (стенды-кантователи, подставки), обкаточно-испытательное оборудование (стенд для обкатки и испытания ГМП, стенд для испытания фрикционов и валов



ГМП). Приобретена технологическая оснастка. Технический центр оснащен грузоподъемным механизмом: кран-балки п. 5 тн, 10 тн, мочными машинами для узловой и детальной мойки.

Для работы в центре привлечены инженерно-технические работники, имеющие опыт работы по ремонту узлов и агрегатов карьерной техники марки «БелАЗ», приобретенный на ремонтных

СМИ:



В начале сентября, в Новосибирске прошёл круглый стол на тему «GR и СМИ: диалог бизнеса, власти и общества». Вес мероприятия придавало то, что оно проходило при поддержке полномочного представителя Президента РФ в СФО, но сам Виктор Толоконский на мероприятии не присутствовал, хотя был заявлен в программе, да и ждали его до последнего. Позицию же власти представляли руководители пресс-служб администраций Томска и Новосибирска.

КАКИЕ СМИ НУЖНЫ

Модератор круглого стола, Алексей Севостьянов, заместитель мэра Томска по связям с общественностью, обозначил основную тему, вокруг которой и строилась потом дискуссия вопросом: «Рассматривают ли бизнес и власть СМИ в качестве инструмента влияния или сегодня СМИ — это некая виртуальная реальность, достигающая нас от прошлого?»

Учитывая, что большинство присутствующих, представляли

печатные СМИ (исключения составляли лишь Алексей Мазур, руководитель аналитического отдела информационно-аналитического сайта «Тайга.инфо», да Юрий Селуянов, директор телекомпании «РБК-Новосибирск»), именно печатные издания и стали основным объектом обсуждения. Причём, как оказалось в ходе обсуждения, произносилось слово «СМИ», каждый выступающий подразумевал нечто своё. Что на самом деле и неудивительно, как заметил Алексей

Севостьянов, мы сегодня живём в ситуации институционального кризиса, а сама тема, заявленная на круглом столе, тесно связана с трансформациями, которые сейчас происходят на медийном рынке.

Ведь бизнес-модель, при которой оплата функционирования СМИ происходила за счёт читателя (то есть за счёт подписки и продажи тиража), за небольшим исключением — узко-отраслевых, так называемых «жёлтых», да телегидов, большинством СМИ, особенно в регионах, сейчас практически не используется. Здесь можно долго рассуждать почему это произошло, вина как самих изданий, так и Интернет, который сделал бесплатный контент общедоступным, но ситуация от этого не меняется. Поэтому СМИ находятся в поиске такой бизнес-модели, при которой «и волки сыты, и овцы целы», постоянно лавируя

ИНСТРУМЕНТ ВЛИЯНИЯ ИЛИ ВИРТУАЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ



Андрей Гладченко: «Успех любого СМИ — это авторитет издания, не зависимо от того, откуда идёт финансирование»



Алексей Мазур: «СМИ, представляющие интересы бизнеса в разговоре с властью у нас не востребованы потому, что у нас нет бизнес-сообщества, у которого есть общие интересы»



Владимир Коуров: «Местные СМИ, рассказывающие о местных новостях, проблемах, о которых вряд ли расскажут федеральные СМИ, нужны»



Ирина Семенова: «Если СМИ живёт и живёт достаточно долго, значит это кому-нибудь нужно, значит, у него есть определённая аудитория»



Антон Калитыгин: «Проблемы СМИ — это проблемы корпоративной культуры власти и бизнеса, её закрытости»

между интересами читателя, то есть той аудитории, без которой существование СМИ теряет смысл и рекламодателей, то есть тех, кто сегодня в большинстве случаев и является основным источником дохода редакций. И если федеральными СМИ ещё удаётся удерживаться за счёт учрежде-

лей, крепкого бренда, масштаба и рекламодателей с большими бюджетами, то на местном уровне всё это выглядит просто удручающе. А если добавить к этому, что, как правило, региональные СМИ — это субъекты малого бизнеса, со всеми вытекающими отсюда последствиями, то остаётся только

удивляться, как им ещё удаётся выживать.

При этом необходимость существования авторитетных региональных СМИ, не отрицает ни представители власти, ни представители бизнеса. И тем, и другими нужна коммуникативная площадка для общения с разными аудитория-

ми. При этом именно региональный бизнес заинтересован в существовании таких СМИ, по словам Владимира Коурова, управляющего директора ГК «Акрис»: «Местные СМИ, рассказывающие о местных новостях, проблемах, о которых вряд ли расскажут федеральные СМИ, нужны, даже если они

полностью не читаются, то хотя бы просматриваются, а значит, имеют определённое влияние».

Что же касается общения с властью, то здесь, как отметил Владимир Коуров, «СМИ стоят на последнем месте».

Полную версию статьи читайте на сайте www.avant-partner.ru

НАИБОЛЕЕ ЭФФЕКТИВНАЯ КОНКУРЕНТНАЯ СТРАТЕГИЯ – ЭТО НЕПРЕРЫВНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ С САМИМ СОБОЙ

Проблемы и перспективы рынка консалтинговых услуг в области управления персоналом, мы обсудили с Горбачевой Маргаритой Анатольевной, генеральным директором, бизнес — консультантом НОУ «Институт современного менеджмента «Бизнес — Рост».



Как повлиял кризис на рынок консалтинговых услуг в Кузбассе?

Безусловно, на весь рынок консалтинговых услуг кризис повлиял очень серьезно, и Кузбасс не исключение. Отдельные сегменты рынка консалтинга попросту превратились в руины. По данным рейтинговых агентств, сегменты маркетинга, общего управления и администрирования недосчитались 51% выручки, управления персоналом — 46%.

В разгар кризиса, когда предприятия стали срочно сокращать издержки, они вычеркнули из затрат все расходы, кроме непосредственно производственных. В период, когда сокращали персонал и уровень заработной платы, речь о развитии и обучении, так же как и о наборе нового персонала, уже не шла.

В результате, многие небольшие компании, оказывающие услуги в области кадрового консалтинга, кадровые агентства и учебные центры просто ушли с рынка или поменяли сферу деятельности.

Не буду скрывать, нам тоже пришлось не легко, так же как и всем пришлось сокращать издержки, но в тоже время, для нас, кризис стал серьезным толчком к развитию. Ведь если в стабильной ситуации где — то можно и расслабиться, то в кризисной, нужно мобилизовать все ресурсы и направить на инновации

За счёт чего конкурируют консалтинговые компании?

Наиболее эффективная конкурентная стратегия — это непрерывная конкуренция с самим собой за создание еще более привлекательной ценности для потребителя.

Что происходит на рынке сегодня — растёт ли объём потребления образовательных услуг для бизнеса? Каковы существующие сегодня подходы на крупных предприятиях региона к дополнительному образованию своих сотрудников?

В кризис большинство компаний сокращало издержки и, соответственно, расходы на образовательные программы. Что происходит теперь?

Уже в конце прошлого года, рынок начал расти, причем быстрыми темпами. Сегодня многие предприятия находятся в стадии активного роста, в результате чего, потребность в квалифицированном персонале возрастает.

В сервез задумались многие компании о проблеме кадрового резерва, что стимулировало в нашей компании разработку дополнительных вариантов диагностических процедур.

Сегодня востребованы как экспресс-диагностика, так и глубокая процедура, позволяющая объективно оценить потенциал сотрудника и предоставить руководителю компании всю необходимую информацию и рекомендации, необходимые для принятия кадровых решений.

Данная программа работает уже 2 года и даёт отличные результаты более чем на 10 предприятиях Кемеровской области.

Появляются ли новые требования к образовательным продуктам? Вынуждены ли консалтинговые компании в связи с этим корректировать свои программы? Если да, то в какую сторону?

Безусловно, стремительно меняющиеся рыночные условия требуют постоянных изменений. Новые программы мы разрабатываем регулярно, как под конкретные задачи, поставленные корпоративным заказчиком, так и на сборные программы. Например, с большим успехом прошла программа, которую мы раньше не проводили «Продвижение компании средствами PR», только планируется «Успешное развитие карьеры топ-менеджера: как преодолеть «потолок карьеры».

Меняется и содержание программы наших партнеров, сейчас я говорю о программе MBA (Мастер делового администрирования) АНХ Российско-немецкой высшей школы управления. Еще в прошлом году в программе не было таких дисциплин как «Интернет-маркетинг», «Управление конфликтами».

Кроме самих программ, мы активно внедряем дополнительные

услуги, помогающие адаптировать полученный на тренингах опыт в бизнес-процессы компании. Это консультации менеджера по персоналу и непосредственного руководителя по предоставленным в процессе тренинга технологиям и вариантам контроля применения.

Так же возможны ответы консультанта на вопросы участников семинара или тренинга на сайте или по электронной почте и да же дополнительные консультации, осуществляемые на территории заказчика до начала или после окончания работы.

Данный вариант сопровождения направлен на анализ ситуации профессиональной деятельности (в рамках темы тренинга) вызывающих затруднения в работе и последующая практическая их проработка.

Какие новинки вы предлагаете на рынок образовательных услуг сегодня?

Пожалуй действительно новой услугой можно назвать коучинг. В настоящий момент у нас есть как Кемеровские специалисты, так и Московские. Эта услуга родилась в связи с тем, что не каждый руководитель готов к групповой работе на тренинге, коучинг же предполагает индивидуальное консультирование.

Коуч помогает увеличить вероятность успеха менеджера на текущей позиции, ускорить достижение его индивидуальных целей, подготавливает людей к «следующей ступени» в органи-

зации, помогает раскрыть еще пока не выявленные таланты и ресурсы руководителя. Главное, чтобы коуч был действительно профессионалом высокого класса, а клиент стремился к развитию или был нацелен на решение конкретной управленческой задачи.

Могут так же отметить, что последний год мы проводим круглые столы и мастер — классы в рамках некоммерческих объединений «HR клуб», «Клуб MBA» вовлекая коллег, готовых делиться опытом и обсуждать интересующие проблемы. Например 23 сентября будет проходить круглый стол «Адаптация персонала», модератором которого является не тренер, а активный участник «HR клуба», руководитель службы управления персоналом на предприятии. Приглашаем присоединиться к обсуждению и других HR — менеджеров. Если у Вас есть желание разобраться в другой теме или поделиться своими знаниями и выступить в качестве модератора, наша компания всегда открыта и готова к партнёрству с Вами, коллеги.

Бизнес-Рост

г. Кемерово, пр. Химиков 10Б
www.brost.ru
тел. (3842) 54-11-16



Развитие массового спорта и достижение спортсменами олимпийских побед сегодня невозможно представить без финансового участия не только государства, но и бизнеса. В Кемеровской области около года назад был создан региональный общественный фонд содействия в развитии спорта имени Юрия Арбачакова...

ИМЯ – ЭТО КАПИТАЛ, ОТКРЫВАЮЩИЙ МНОГИЕ ДВЕРИ



Юрий Арбачаков, заслуженный мастер спорта по боксу, чемпион мира, Европы и СССР, 10-и кратный полный чемпион мира среди профессионалов



Константин Титов, советник по экономике и праву Кемеровского регионального общественного фонда содействия и развития спорта им. Юрия Арбачакова



Ибрагим Улагашев, президент Кемеровского регионального общественного фонда содействия и развития спорта им. Юрия Арбачакова

— Юрий Яковлевич, Всероссийский боксерский турнир вашего имени проводится в Кемеровской области с 1993 года. При этом Кемеровский региональный общественный фонд содействия и развития спорта имени Юрия Арбачакова учреждён лишь в июне 2010 года. Почему так долго ждали? Кто стоял у истоков создания Фонда?

Ю.А. Всеуе мое время. В период с 1993 по 2010 годы наша деятельность не была официально зарегистрирована, но работа по развитию физкультуры и спорта в Кузбассе велась не в меньшей мере. За всё это время мы провели 18 турниров, в которых приняли участие более 25 тысяч новых спортсменов...

Сама идея создания Фонда принадлежит губернатору Кемеровской области Аману Гумировичу Тулееву. Суть её в несколько ином экономическом подходе в нашем деле. Такая форма позволит проводить более масштабную работу по оздоровлению кузбассовцев.

— Губернатор принял решение о возведении в Новокузнецке и Таштаголе спортивно-оздоровительных комплексов имени Юрия Арбачакова. Когда начнётся строительство этих сооружений, и какое участие в нём принимает ваш фонд?

Ю.А. Когда только фонд был создан, губернатор официально заявил, что администрация Кемеровской области будет не менее чем на 50% участвовать в финансировании всех мероприятий в нашей общественной организации по строительству спортивно-оздоровительных комплексов в регионе.

уже готовы, земля под строительство выделена. Ждём только принятия областного бюджета на 2012 год. И.У. На сегодняшний день мы ищем партнёров, готовых вложить средства в строительство ещё одного спортивно оздоровительного комплекса — в жилом районе города Кемерово Лесная поляна.

И.У. Имя — это капитал, который открывает многие двери. Если тренер какой-нибудь спортивной секции обратится за помощью к руководству компании, предприятия, ему, скорее всего, откажут. Юрию Арбачакову — человеку с мировым именем отказать в таком случае намного сложнее.

— А в чём особенность этого комплекса?

— Главная идея создания нового спортивно-оздоровительного комплекса заключается в его доступности для каждой семьи. Чтобы жители города-спутника Лесная поляна и Кемерово могли без особых финансовых затрат посещать его вместе со своими детьми, близкими и друзьями.

— По вашему мнению, бизнес сегодня готов вкладывать средства в развитие спорта, другие спонсорские мероприятия?

Ю.А. Думаю, бизнес готов будет вкладывать средства тогда, когда у нас появятся конкретные предложения наподобие строительства спортивно-оздоровительного комплекса в Лесной поляне.

басс — угольный регион, это взгляд несколько странно.

Ю.А. Угольных компаний в этом списке пока нет, но они обязательно будут. КТ. Если мы сейчас с нашей мало-значительностью (в определённом смысле) начнём сразу обращаться к такому крупному бизнесу, как угольный, нас посчитают либо несерьёзными, либо решат, что мы лезем туда, куда нас не просят.

Согласитесь, далеко не каждому по силам читать подборое, записанное спонсором, без абзацев, кучки без знаков препинания, а ещё и короткий разговор присутствует — автор родом из Курской губернии, — не понимаемый сибиряками: всё это туманит воспоминания.

— Каковы ваши планы на ближайшее будущее?

Ю.А. В первую очередь, это начало и завершение строительства трёх спортивных комплексов. Конечно же, будем продолжать нашу основную работу — развитие массового спорта в Кузбассе, участие в различных мероприятиях, поддержка клубов, секций и так далее.

— На официальном сайте Фонда выложен список ваших постоянных партнёров-спонсоров. В чём почему-то отсутствуют угольные компании. Учитывая, что Куз-

КРУГ ЧТЕНИЯ ЧЕСТНЫЙ СВИДЕТЕЛЬ

Простой русский крестьянин Емельян Суворов написал для внуков книгу воспоминаний о собственных испытаниях судьбой на протяжении почти трёх четвертей «железного» XX века.



Когда-то я опубликовал статью под заголовком «Пишите мемуары», в которой призывал фиксировать свой жизненный путь, события и мысли о пережитом...

Суворов ещё в самом начале записей сказал: «В этой рукописи написана только третья часть: только то, что сохранилось в голове за семьдесят лет».

Один из таких мифов о классовом самосознании рабочих и беднейшего крестьянства. Какое там классовое чутье, когда бывший председатель комбедла, по собственному желанию снявший с себя страшную обязанность, записывает: «Рабочий класс и крестьянство — это, что стало бараном».

Нашлась мужественная и упорная родственница, кемеровчанка Людмила Суворова, затратившая немалое количество времени для расшифровки записей.

Этот труд полезен всем, интересующимся нашей историей. Специалисты смогут отыскать здесь яркие примеры, необходимые для формирования или подкрепления исторических концепций и теорий.

А как мы вспоминаем войну с возрождённой Польшей, в которой войска под командованием Тухачевского (впервые в мире, между прочим, применившим отравляющие газы против населения собственной страны), потерпели сокрушительное поражение?

Суворов ещё в самом начале записей сказал: «В этой рукописи написана только третья часть: только то, что сохранилось в голове за семьдесят лет».

А вот ещё штришок из гражданской войны с отправкой солдатиков и морячков на закупку продовольствия к югу, в Одессу и попыткой отобрать купленное со стороны заградотряда.

Для меня, как кемеровчанина, чрезвычайно интересны воспоминания о родном для меня Кировском районе областного центра, строительстве ТЭЦ, хлопковичах-барачах на «третью особую» химплощадке.

Вот Суворов вспоминает о продажах: «...В некоторых селах были не комитеты бедноты, а это для мужиков были комитеты бедноты».

А как мы вспоминаем войну с возрождённой Польшей, в которой войска под командованием Тухачевского (впервые в мире, между прочим, применившим отравляющие газы против населения собственной страны), потерпели сокрушительное поражение?

«Думаю, книга «Русский крест» — далеко не последнее открытие писанных оценок прошедшего «маленьким» русским человеком, так любимым писателями-классиками. Несмотря на террор, пережитый страной, честное слово очевидцев, зафиксированное в припрятанных дневниках, пока ещё таится и ждёт своего открытия».

Валерий Плющев

ТАМ ЧУДЕСА, ТАМ ЛЕШИЙ БРОДИТ

На днях экс-чемпион по боксу Николай Валугев, много времени проводящий в наших краях, выразил желание присоединиться к очередной экспедиции в Горную Шорию, на поиски снежного человека.

Всёрьёз эти заявления, разумеется, можно рассматривать только в плане мифопоэтическом. Всякий здравомыслящий человек понимает, что здесь сошлись две волны пиара.

В самом желании экс-чемпиона обграть свою выразительную наружность нет ничего предосудительного: всякий пользуется преимуществами, данными ему природою, один эксплуатирует образ крепкого хозяйственника, другой — популярного актёра.

Впрочем, есть одна неувязка. Если говорить о снежном человеке, все паранормальные гипотезы на этот счёт сводятся к тому, что где-то в глухом уголке планеты могла уцелеть популяция архантропов, вероятнее всего, неандертальцев.

Что касается других особенностей жизни неандертальцев, антропологи утверждают, что они питались почти исключительно мясом, а жить предпочитали небольшими семьями в уединённых местах, в горах или в лесной чаще.

Отечественные фольклористы, в свою очередь, отмечают, что образ неандертальца имеет много общего с образом лешего. Обычно лешего изображают мужичком небольшого роста, несколько замшелым по дремучему своему образу жизни.

«В лесу леший является полноправным и неограниченным хозяином, — пишет Сергей Максимов. — Все звери и птицы находятся в его ведении и повинуются ему безотчетно».

На Воздвижение, то есть в конце сентября, лешие бесятся, и нет на них никакого уговому, так что в этот день ходить в лес не полагается (отметим, что экспедиция в Горную Шорию планируется именно на эти сроки).

В общем, леший предстает искусным игроком и хитроумным обманщиком, к тому же предпочитающим не вступать с человеком в прямой контакт, а морочить его, так сказать, дистанционно.

Юрий Юдин

Advertisement for Intako Group, featuring services like Outsourcing, System Integration, and Consulting. Includes contact information: +7 (3842) 63-07-23, www.intako.com.

Publication information for 'Avant-Partner' magazine, including editor Galina Krasilynikova, address, and subscription details.

ПРИГЛАШЕНИЕ В ПУТЕШЕСТВИЕ

Туристическое агентство «Инес тур» привлекает всё больше внимания кемеровчан, желающих комфортно и интересно организовать свой отдых. Но причина успеха компании вовсе не в длительном присутствии на рынке.

Напротив, молодая турфирма берёт высоты этого непростого бизнеса именно за счёт качеств, присущих молодости: высшему профессиональному образованию специалистов, креативному подходу к разработке собственных программ, бесстрашным планам и непрерывному поиску нового.

Кампании «Инес тур» становятся всё более интересными и заметными.

Так, минувшее лето хорошо запомнилось многим гостям элитного кемеровского ресторана «Ла Пальма» оригинальной экстравагантной промо-акцией, которую «Инес тур» совместно с «Ла Пальма» проводил в рамках фестиваля «Кухни народов мира». И, пока победители его итогового конкурса готовятся к незабываемым романтическим путешествиям от «Инес тур», мы решили поинтересоваться секретами этой замечательной «кухни путешествий» у её генерального директора Инессы Тикановой.

— Инесса Александровна, расскажите, пожалуйста, для начала нашего разговора о только что завершившейся совместной акции, о том как и почему родилось такое сотрудничество «Инес тур» и «Ла Пальма» и, конечно, о том, какие призы получили победители конкурса.

— Я, наверное, начну с того, что объединило нас с партнёрами. Скорее всего, соединить свои усилия и возможности нас подтолкнуло общее стремление к яркости вкусов и ощущений во всём. Вообще, отношение к жизни как к непрерывному путешествию всегда было самым продуктивным состоянием каждого творческого — в своей области — человека. А каждая из наших компаний как раз и помогает людям совершать путешествия по странам и континентам, познавая мир, историю и богатейшую культуру всего человечества. Только наше турагентство организует сами поездки, а наши партнёры из «Ла Пальма» знакомят клиентов с культурными особенностями разных стран через удивительный мир национальной кулинарии. По сути, мы заняты одним общим делом, а потому дополнять в этом друг друга — гораздо более выигрышно для всех без исключения сторон, в том числе, и для наших общих клиентов!

В течение всего лета каждый посетитель ресторана, заказавший



фестивальное «блюдо месяца», получал купон для участия в розыгрыше призов от «Инес тур». А 4 сентября состоялся главный конкурс, завершающий акцию.

— Насколько я знаю, это был не просто розыгрыш призов, говорят, он сопровождался соревнованиями. Скажите, а это как-нибудь влияло на победу?

— Соревнования действительно были. И это придавало нашему конкурсу настоящей праздничной колорит. Уже в дверях гостей встречали стилизованные стюардессы — они приглашали в новое увлекательное путешествие. Каждый участник получал соб-



ственный номер, который был необходим не только для участия в розыгрыше, но и использовался при формировании команд, борющихся за победу в увлекательных весёлых конкурсах. И хотя на итоговом розыгрыше это не отражалось, самые активные участники игр получали VIP-карты от ресторана, и бонусные сертификаты от «Инес тур».

Думаю, что этот вечер запомнился всем его участникам. Ну, и особенно — победителям. Главным призом стала путёвка на двоих в Таиланд на 13 дней. Другие финалисты получили бонусы от нашей компании — по три бесплатных дня и две бесплатных ночи при путешествии по любой путёвке в любую страну. Сейчас мы уже согласовываем сроки поездок выигравших пар.

— Речь идёт только о парах?

— В принципе, конечно, нет. Просто, во-первых, отдых вдвоём наиболее популярен, а во-вторых, романтические и свадебные путешествия представляют большой и интересный блок в спектре услуг, оказываемых нашим агентством. Свадебная тематика отражена во многих наших мероприятиях и акциях. Мы неоднократно проводили розыгрыши специальных призов для молодожёнов. На «Апекс-радио» в рамках программы «Лето любви», победители которой получали сертификаты компании на довольно крупные скидки в путешествиях — до трёх дней бесплатного проживания и обслуживания. Кроме того все молодожёны, обра-



месяц». Там наши клиенты могут выкладывать свои фотоотчёты о свадебных путешествиях. А 2 декабря жюри, которое состоит из наших партнёров, будет определять победителей конкурса, призами для них станут новые путешествия.

— Да, остаётся только позавидовать молодожёнам, находящимся под опекой ваших «ангелов». Но ведь этим не исчерпываются услуги агентства «Инес тур»?

— Спектр услуг агентства весьма широк. Мы работаем с различными категориями клиентов. В том числе реализуем проекты организации корпоративного туризма — это одно из главных направлений нашей деятельности. Для компаний мы предлагаем услуги по организации поощрительных поездок для сотрудников, а также организуем бизнес-поездки. Такая работа по устройству зарубежных туров требует хорошего знания этого рынка и постоянного мониторинга за происходящими на нём изменениями. Поэтому мы участвуем в большинстве мероприятий, проводимых ведущими туроператорами: рекламных турах, семинарах, выставках. Но помимо зарубежного, стремимся развивать и местный туризм.

— Это не только очень интересно, но и весьма перспективно! Есть ли у вас уже какие-то наработки в этом направлении?

— Первый блок представлен группой программ по индивидуальному и групповому обслуживанию экскурсий по городу Кемерово. Мы изучили опыт коллег, занимающихся этим, но хотим строить свои программы несколько иначе. В основном, делая упор на экскурсии для зарубежных гостей — с услугами гидов и переводчиков — и представителей бизнеса, совершающих деловые поездки.

Другой блок — программы для молодёжной аудитории. Мы видим их в организации своеобразных познавательных интерактивных экскурсий с элементами игры «дозор». Пилотная программа такого вот «дневного дозора» уже прошла с большим успехом в Ленинске-Кузнецком. Экскурсантами были кемеровчане, а потому пребывание их «на чужой земле» максимально повышало чистоту нашего эксперимента. А вообще в планах по развитию местного туризма — разработка максимально широкого пакета услуг в рамках проведения экскурсий по Кузбассу, причём, рассчитанных на самую разную аудиторию. Ведь путешествовать хотят очень и очень многие. И мы с радостью приглашаем всех в наши путешествия!

Беседовал Сергей Волков



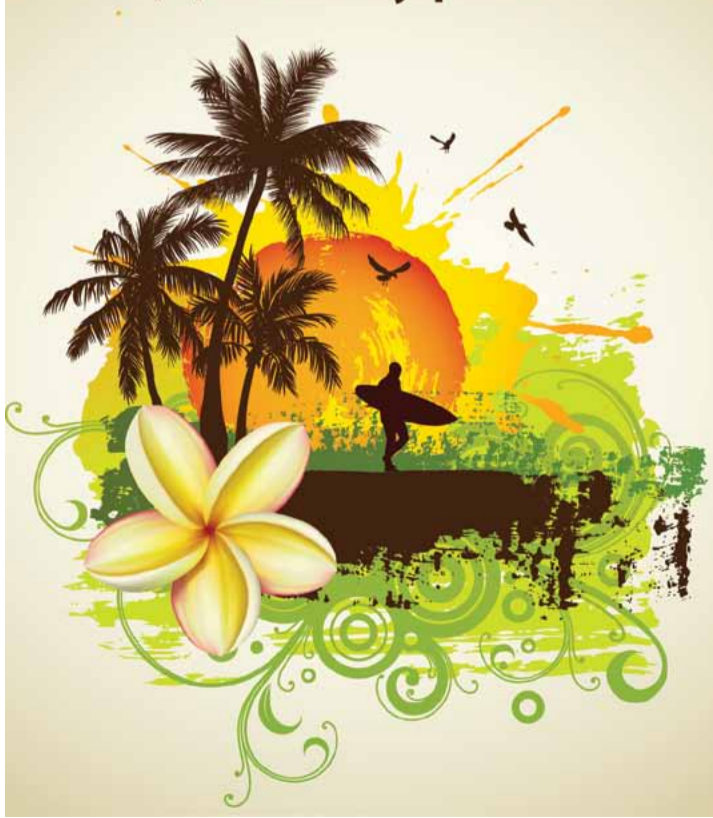
тившиеся за путёвками в свадебное путешествие к нам, могут рассчитывать на хороший подарок — каждая седьмая ночь для них бесплатна. Вообще к новобрачным у нас разработан свой, особый подход.

— В чём же особый секрет работы с влюблёнными?

— С ними у нас работает специальная «служба ангелов». Конечно, при этом они остаются нашими менеджерами, но в общении со своими клиентами вкладывают максимум внимания и заботы. Кураторы молодожёнов самым подробным образом выясняют всё, связанное с пожеланиями клиентов к предстоящему отдыху. Могут обеспечить сюрпризы друг для друга по прибытии на место, учитывая интересы и увлечения пары, заранее подбирают соответствующих специалистов для обучения и занятий спортом или туризмом, для фитнеса, готовят специальные индивидуальные экскурсии, организуют проведение фото-сессий или видеосъёмки. Одним словом, прорабатывают всю программу свадебного путешествия настолько, чтобы этот период остался незабываемым для новобрачных. И мы не останавливаемся на окончательном перечне подобных услуг, а продолжаем его расширять, привлекая новые и новые идеи.

Кстати, сейчас на свадебном городском портале проходит наш очередной конкурс «Самый медовый

С Днём туризма!



г. Кемерово,
ул. Демьяна Б., д.6, оф. 59
тел: (3842) 39-39-33,
e-mail: inestour42@gmail.com

