

«Мы переориентировали сбыт на внутреннего потребителя»

Глава холдинга «КАРАКАН ИНВЕСТ» о преимуществах компании, позволяющих расти в условиях экономического спада

Формирование и развитие Караканского угольно-энергетического кластера — один из динамично развивающихся проектов в угольной отрасли Кемеровской области. Созданный на базе Караканского угольного месторождения (Беловский район) в перспективе кластер объединит добывающие, перерабатывающие и генерирующие мощности. Строительство Караканского угольно-энергетического комплекса (КУЭКа) — частная инициатива доктора экономических наук, председателя Российского организационного комитета Всемирного горного конгресса **Георгия Краснянского**, который выступает инвестором этого проекта. Реализует проект холдинговая компания «КАРАКАН ИНВЕСТ», в производственную структуру которой входят: угледобывающее предприятие ЗАО «Шахта Беловская» (участок открытых горных работ «Караканский-Западный»), торговый дом ООО «Каракан Энерго Трейд», торговый дом (ТД) ООО «БЕЛКОММЕРЦ», инжиниринговая компания ООО «ПРОМЫШЛЕННИК». О том, как удается компании развиваться в условиях стагнации на мировом и внутреннем рынках журналу «Эксперт-Сибирь» рассказал генеральный директор ООО «КАРАКАН ИНВЕСТ» **Александр Евтенко**.

— **Александр Михайлович, как спад спроса на мировом рынке и непростая экономическая ситуация внутри страны сказываются на работе вашей компании?**

— Как бы то ни было наши экономические показатели растут. Добыча угля из года в год увеличивается. Если в прошлом году мы добыли 3,023 миллиона тонн (+25 процентов к 2012 году), то в планах на этот год — 3,3 миллиона тонн. Таких же цифр достигает и реализация. В непростой экономической ситуации, которая сегодня сложилась в угольной отрасли, мы переориентировали сбыт на внутреннего потребителя. Помимо Кемеровской области, наш уголь закупают потребители соседних регионов — Алтайского края, Новосибирской, Томской и Омской областей. По итогам прошлого года наши поставки угля на внутренний рынок выросли в 2,3 раза.

— **За счет чего удается расширять поставки угля внутри России, притом что его потребление сокращается?**



Генеральный директор ООО «КАРАКАН ИНВЕСТ» Александр Евтенко

— Во-первых, мы предлагаем к реализации продукт действительно высокого качества. По своим характеристикам наш уголь обладает серьезными преимуществами по сравнению с продукцией других разрезов и шахт. Холдинг реализует уголь марки Д (длиннопламенный) с природной зольностью 8,7 процента, влажностью 16,4 процента, содержанием серы 0,36 процента, калорийностью 5 400 ккал/кг. Такой уголь идеально подходит для бытового отопления, нашими покупателями являются как конечные потребители, так и трейдеры. Причем доля частных в общих продажах холдинга продолжает увеличиваться. Довольные потребители рассказывают о нашем продукте своим друзьям и соседям, и те приезжают к нам. Непосредственно у разреза открыт круглогодичный склад-магазин «БЕЛКОММЕРЦ». Доля самовывоза в структуре продаж составляет 34 процента. Во-вторых, мы устанавливаем с покупателями долгосрочные отношения, стараясь оперативно реагировать на клиентские запросы.

— **Насколько существующие мировые и российские цены на уголь позволяют компании развиваться, привлекать инвестиции?**

— Конечно, это не просто. Говорить о каких-то сверхприбылях в нашей отрасли не приходится. По итогам 2013 года рентабельность деятельности нашей компании составила семь процентов. Мы продолжаем привлекать инвестиции. Причем их объем ежегодно увеличивается. Инвестиционная программа

весьма значительна. Оптимизация производственной структуры кластера предусматривает создание угледобывающего комплекса, состоящего из угольного разреза мощностью четыре миллиона тонн угля в год с возможностью расширения до шести миллионов тонн и шахты мощностью четыре миллиона тонн угля в год, перерабатывающего комплекса мощностью до шести миллионов тонн угля в год, тепловой электростанции мощностью до 45 мегаватт, завода по производству термококса, транспортно-погрузочного комплекса мощностью до 10 миллионов тонн в год. Проект рассчитан до 2020 года. Сейчас ведется строительство путей необщего пользования с примыканием к участку Белово-Бочаты Западно-Сибирской железной дороги. Протяженность пути составит 32,6 километра, пропускная способность сначала три миллиона тонн в год, потом шесть с возможностью увеличения до 25 миллионов тонн. В реализацию этого проекта будет инвестировано более 3,5 миллиарда рублей. Срок окупаемости проекта кластера оценивается в 10 лет.

— **Сократилась ли социальная программа компании в связи с падением цен на уголь?**

— Нет. Более того, несмотря на то что ситуация на рынке далека от радужной, политика холдинга подразумевает постоянное увеличение расходов на социальную поддержку сотрудников и членов их семей. Если в 2012 году на социальные нужды мы направили порядка 40 миллионов рублей, то в 2013 году — почти 60 миллионов. Мы берем на себя расходы на оздоровление сотрудников и их детей; компенсируем затраты на проезд к месту отдыха; выплачиваем вознаграждение за выслугу лет. Всего в компании работает около 650 человек. По показателю «среднемесячная заработная плата рабочих по добыче» шахта Беловская занимает первое место среди угольных предприятий Беловского района — 40 тысяч рублей. В текущем году на социальные нужды будет направлено средств не меньше, чем в 2013 году.

