

САНКЦИОННАЯ  
СИТУАЦИЯ

ТЕМА НОМЕРА

ДЕЛОВОЙ АЛЬМАНАХ

# АВАНТ

№1-2(69)

апрель-июнь 2022

# ПАРТНЕР

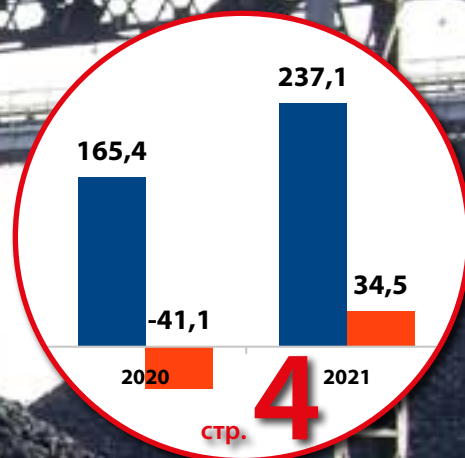
[www.avant-partner.ru](http://www.avant-partner.ru)

16+

# РЕЙТИНГ

Эмбарго  
и уголь

стр. **20**



Рекорды бюджетного профицита

Русский McDonalds  
теперь кузбасский

стр. **16**

Рейтинг  
инвестпроектов  
Шерегеша

стр. **36**



# Fex+

Транспортно-логистическая  
компания

г. Кемерово

ул. Шестакова, дом 6, офис 102

б-р Строителей 15, БЦ «Микс»  
(отдельный вход OZON)

@ [Kemerovo@fexplus.ru](mailto:Kemerovo@fexplus.ru)

[www.fexplus.ru](http://www.fexplus.ru)

[www.fexplus.ru](http://www.fexplus.ru)

[www.fexplus.ru](http://www.fexplus.ru)



8 (3842)

36-00-11

36-00-66

**Гарантия СОХРАННОСТИ и ОПЕРАТИВНОЙ доставки**  
**Гибкие ТРАНСПОРТНЫЕ и ЛОГИСТИЧЕСКИЕ решения**

Транспортно-логистическая компания ФексПлюс

Качественная работа сотрудников службы экспресс-доставки позволяет отправителю быть спокойным и уверенным в том, что товар, документы и письма своевременно поступят в пункт назначения или будут доставлены курьером прямо в руки адресату. Мы предлагаем Вам выгодные тарифные планы под различные потребности и сегменты.



По городу

Курьерская доставка  
по городу в течение 1 дня



По России

Доставка в крупные города  
России за 3 дня



Экспресс

Экспресс-доставка до 500 км  
за 1 рабочий день



Международная

Доставка по всему миру  
всего от 3 до 9 рабочих дней

# АВАНТ ПАРТНЕР

## РЕЙТИНГ

К читателям



Непростым получится этот год в жизни всей страны и в развитии Кузбасса. Резкое изменение в самую неблагоприятную сторону рыночной ситуации, переход от ещё недавно самой успешной для Кузбасса и России конъюнктуры к ограниченному рынку, проблемы с экспортной отгрузкой и встречаемыми поставками оборудования, всё это и многие другие неожиданные негативные факторы определили условия работы предприятий и компаний с конца февраля. В апреле Европейский союз ввёл эмбарго на импорт угля из России, а на этот рынок в прошлом году его было поставлено более 50 млн тонн, включая 38 млн из Кузбасса. Поэтому и резко контрастирует стабильное и поступательное развитие экономики региона в первые два месяца года с ситуацией в последующие три, когда санкционное воздействие стало негативно сказываться на работе кузбасских компаний.

В главной отрасли региона, углепроме, ситуация сложилась непростой с учётом того, что транспортная инфраструктура страны остаётся настроенной в первую очередь на вывоз угля в западном направлении, так как европейские «отказники» от российского угля были долгие годы крупнейшими его потребителями. Плюс к европейскому эмбарго фактически присоединились Южная Корея и Япония в восточной части мирового угольного рынка (см. ТЕНДЕНЦИИ «Уголь и эмбарго»).

Как будет угольная отрасль справляться с этими проблемами, станет ясно немного позднее, а вот для остальной промышленности и финансов региона ситуация в феврале-апреле складывалась, по крайней мере, не так проблематично, как у угольщиков. Часть отраслей продолжили наращивать объёмы производства и тогда, когда включились анти-российские санкции. Плюс к этому областная казна наполнилась в первые четыре месяца года рекордными объёмами за счёт поступлений по налогу на прибыль. В то же время часть отраслей столкнулась с инфляционными проблемами (см. ТЕНДЕНЦИИ «Противодействие внешнему давлению»).

На этом фоне на удивление штатно проходила работа в законодательном поле Кузбасса, лишь часть принимаемых решений была реакцией на новые неблагоприятные обстоятельства. Другие были приняты, исходя из наличия больших дополнительных бюджетных доходов, и направлены на стройки, значимые для всего региона (см. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО). К таким же штатным за исключением можно отнести кадровые решения первой половины 2022 года (см. КАДРЫ). А вот в сфере приобретения/продаж бизнес-активов можно отметить две очень крупные сделки, одна из которых была прямо вызвана санкционным воздействием (с активами группы «Сибуглемет»), а другая с «само-санкциями», добровольным уходом западных бизнесов из России, когда активы McDonalds достались его новокузнецкому партнёру (см. СДЕЛКИ).

Рейтинг реализуемых в Шерегеше проектов показывает насколько изменилась ситуация и задачи развития главного туристического объекта Кузбасса за последние три года. От крупного, но всё же местного, центра горнолыжного отдыха, он стал таковым уже российского масштаба, и настоящим центром притяжения инвестиций. А нацеленность властей Кузбасса на превращение Шерегеша в самый популярный круглогодичный курорт в стране свидетельствует и о серьёзности планов в отношении многих проектов, и о благоприятных перспективах его развития (см. «Самые крупные самого популярного»).

Главный редактор,  
Игорь Лавренко

16+

Альманах  
**АВАНТ-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ**  
Зарегистрирован Сибирским  
окружным межрегиональным  
территориальным управлением  
Министерства РФ по делам  
печати, телерадиовещания  
и средств массовых коммуникаций.  
Свид. №ПИ 12-2359 от 13.05.04

Главный редактор  
**Игорь Николаевич Лавренко**

Авторы текстов:  
**Анастасия Сальникова,**  
**Анастасия Шукшина**

Фото  
**Сергей Гавриленко,**  
**Сергей Миловидов,**  
Пресс-службы: Администрации  
Правительства Кузбасса,  
Министерства туризма  
и молодёжной политике Кузбасса.

Учредитель и издатель  
**ООО ИД «Деловой Кузбасс»**

Директор  
**Галина Федоровна Красильникова**

Отдел по работе с клиентами  
**Ирина Лапшова**

Адрес редакции, учредителя  
и издателя: 650991, Россия,  
Кемеровская область, г. Кемерово,  
ул. Красноармейская, 136, оф. 526  
Тел./факс: (3842) 585-616  
E-mail: [mail@avant-partner.ru](mailto:mail@avant-partner.ru)  
<http://www.avant-partner.ru>

Отпечатано в **ООО «ИНТ»**,  
650000, Кемеровская область – Кузбасс,  
г. Кемерово, ул. Карболитовская, стр.1/6,  
помещ. 6, тел.: +7 (3842) 65-78-89

Дата выхода: 30 мая 2022 года  
Распространение: подписка,  
VIP-рассылка – бесплатно  
При продаже – свободная цена  
Тираж: 5000 экз

Материалы в рубриках:  
ТЕХНОЛОГИИ, ЛИДЕР, ЗДОРОВЬЕ,  
КРУПНЫМ ПЛАНOM, ТУРИЗМ –  
печатаются на правах рекламы.

**РЕАКЦИЯ НА НОВЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА**

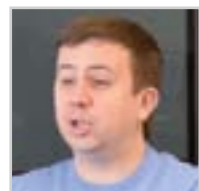
Законодательные решения в первой половине 2022 года делятся на принятые до 24 февраля и после него.

4

**АНТИКРИЗИСНЫЕ И ОБЫДЕННЫЕ ПЕРЕМЕНЫ**

Отставки, новые назначения, кадровые рокировки проходили в первой половине нынешнего года довольно часто.

10



**СТАНИСЛАВ ЧЕРДАНЦЕВ:**  
«КАЖДЫЙ ДЕНЬ НУЖНО ДЕЛАТЬ ДЕЛО. ВОПРЕКИ И НЕСМОТРЯ»

14

**ПРОДАТЬ НА ПИКЕ ЦИКЛА**

Конец прошлого и начало нынешнего года отметились довольно крупными сделками с кузбасскими активами, в основном, с угольными, что традиционно для региона.

16

**УГОЛЬ И ЭМБАРГО**

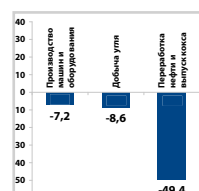
В апреле в качестве одной из антироссийских санкций Европейский союз ввёл запрет, пусть и растянутый во время, полный только с августа, на импорт российского угля. И пока неясно, какими будут последствия от этого эмбарго.

20



**АЛЕКСЕЙ ГОРЕЛКИН:**  
«ЗИМ НАСТРОЕН ДЕЛАТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ ОТВЕТСТВЕННЫХ ЗАДАЧ»

24

**ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ВНЕШНЕМУ ДАВЛЕНИЮ**

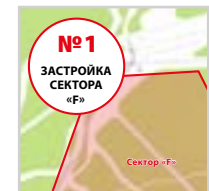
Невиданное изменение в самую неблагоприятную сторону внешних обстоятельств и переход от самого успешного для Кузбасса и России рынка к ограниченному, ожидание проблем с экспортной отгрузкой и встречными поставками оборудования, всё это и многие другие факторы определяли условия работы предприятий и компаний с конца февраля.

30

**САМЫЕ КРУПНЫЕ САМОГО ПОПУЛЯРНОГО**

За последние три года развитие горнолыжного курорта «Шерегеш» приобрело размеры, позволяющие говорить о нём как о настоящем центре притяжения инвесторов и вложений.

36

**КУЗБАСС ПРИГЛАШАЕТ ОТДОХНУТЬ**

В преддверии летних отпусков «Авант-ПАРТНЕР» поговорил с министром туризма и молодежной политики Кузбасса Антоном ПЯТОВСКИМ об особенностях летнего отдыха в регионе в этом году.

39

**МЫ ДОСТАВИМ ЛЮБОЙ ГРУЗ В ЛЮБУЮ ТОЧКУ ПЛАНЕТЫ!**

СЛУЖБА ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКИ  
И ГРУЗОПЕРЕВОЗОК  
ПО ВСЕМУ МИРУ

Кемерово – Москва:  
1-2 дня от 250 рублей



- КОМПАНИЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОФИЦИАЛЬНЫМ ПРЕДСТАВИТЕЛЕМ ПО ГРУЗОПЕРЕВОЗКАМ АЭРОФЛОТ КАРГО, S7 KARGO
- ГАРАНТИРОВАННАЯ ДОСТАВКА НА СЛЕДУЮЩИЙ ДЕНЬ ВО МНОГИЕ ГОРОДА РОССИИ
- ГОРОДСКАЯ КУРЬЕРСКАЯ ДОСТАВКА (ПОДАРКОВ, ЦВЕТОВ, ДОКУМЕНТОВ)
- ВЫСОКИЙ СЕРВИС ОБСЛУЖИВАНИЯ
- ДОСТАВКА АВИАГРУЗА ОТ 45 РУБ/КГ
- ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД К КЛИЕНТУ
- ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА НА 30 КАЛЕНДАРНЫХ ДНЕЙ
- ВОЗМОЖНОСТЬ ОПЛАТЫ ДОСТАВКИ ОТПРАВИТЕЛЕМ, ПОЛУЧАТЕЛЕМ И ТРЕТЬИМИ ЛИЦАМИ
- ЗАБИРАЕМ И ДОСТАВЛЯЕМ ГРУЗЫ В НЕРАБОЧЕЕ ВРЕМЯ, В ВЫХОДНЫЕ И ПРАЗДНИЧНЫЕ ДНИ

# РЕАКЦИЯ НА НОВЫЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

Законодательные решения в первой половине 2022 года делятся на принятые до 24 февраля и после него. В первом случае самые важные из них касались изменений в областном бюджете, перераспределения его доходной части и расходов. Во втором – актуальной была законодательная реакция на вновь возникшие в связи с внешними ухудшениями нужды и проблемы социально-экономического развития региона. Пока, на середину мая, она свелась к традиционному уже и проверенному в период пандемии предоставлению мер поддержки бизнесу в сфере малого и среднего предпринимательства. Конечно, пока их действенность оценивать рано, воздействие неблагоприятных внешних факторов на экономику Кузбасса только началось.

## ОБЛАСТНОЙ БЮДЖЕТ: ПЛАНЫ И РЕАЛИИ

15 декабря прошлого года Законодательное собрание Кузбасса приняло закон об областном бюджете на 2022-2024гг., произведя в сравнении с первым чтением законопроекта корректировку доходов и уточнение финансирования региональных государственных программ и непрограммных направлений деятельности. По данным председателя профильного комитета Доврана Аннаева, доходы областного бюджета в 2022 году установлены в 194,6 млрд рублей, расходы – в 209,8 млрд. Прогнозируемые доходы в 2023 году – 188,7 млрд рублей, расходы – 196,6 млрд, в 2024 году 188,4 млрд и 193,6 млрд рублей, соответственно. По сравнению с показателями первого чтения 24 ноября 2021 года доходы областного бюджета на 2022 год выросли на 25,4 млрд рублей или на 15%, расходы – на 22,9 млрд или на 12,3%. Во втором чтении было добавлено дополнительное федеральное финансирование на переселение граждан из аварийного жилья, развитие сельских территорий и реализацию программы социально-экономического развития Кузбасса.

В итоге, параметры бюджета будущего года оказались снижены в срав-

нении с доходами (199,2 млрд рублей) и расходами (213,7 млрд) текущего года. Очевидно, это было связано с ожиданиями снижения в этом году цен на уголь на 40% относительно уровня прошлого года и сокращения, соответственно, налоговых поступлений в областную казну. Такой прогноз во время первого чтения закона о бюджете дал первый заместитель председателя областного правительства – министр финансов региона Игорь Малахов. «Сохранение относительно высоких цен на уголь и металл» ожидалось на период конца 2021 года и первого квартала нынешнего с последующим снижением «в среднесрочной перспективе». Согласно приведенной оценке министра финансов, в конце 2021 года и в первом квартале 2022 года средние мировые цены на уголь должны были быть на уровне 133 доллара за тонну. Конечно, никто в тот момент не мог предполагать, насколько ситуация на мировых рынках сырья, энергии и продовольствия изменится после 24 февраля. Хотя, очевидно, что уже и в тот момент в таком бюджетном планировании власти немного приобиднялись.

Это показало решение уже на следующей сессии 21 декабря 2021 года, когда законодатель Кузбасса внесли изменения в областной бюджет на 2021

год и плановый период 2022 и 2023гг., в результате чего на текущий год он перестал быть планово дефицитным, а стал профицитным. И все благодаря благоприятной конъюнктуре главных экспортных рынков Кузбасса – угля и металла. Как сообщил на той сессии Игорь Малахов, корректировка бюджета обусловлена получением дополнительных доходов от угольной, металлургической и химической отраслей, а также изменением плановых параметров бюджета с учетом их фактического исполнения. За 10 месяцев 2021 года в 2,3 раза увеличилась цена на мировом рынке на энергетический уголь, на 79% – на продукцию черной металлургии, на 74% – на азотные удобрения. В итоге, только за январь-сентябрь 2021 года прибыль прибыльных организаций региона выросла на 302 млрд рублей или в 4,1 раза к уровню прошлого года. Большую часть обеспечили угольщики – 194 млрд рублей прироста прибыли, или в 6,1 раза. Благодаря металлургии и химии, рекордный рост финансовых результатов также отмечен в обрабатывающих производствах, где прибыль выросла в 3,4 раза. В итоге, доходы бюджета были увеличены на 34,5 млрд рублей, до 233,6 млрд, а вместо 14,6 млрд рублей дефицита был запланирован почти двадцатимиллиардный профицит.

Получилось еще больше. Областной бюджет 2021 года оказался исполнен с профицитом уже в 34,5 млрд рублей. Этот показатель оказался ниже рекорда 2018 года, когда профицит превысил 36 млрд, но тогда он был получен при намного более низком уровне расходов областного бюджета – 132,5 млрд рублей против 202,6 млрд в прошлом году. Плюс к этому рекорд был установлен по размеру полученных областным бюджетом доходов – их удалось получить в 2021 году 237,1 млрд рублей против 168,8 млрд в 2018 году. Чему, конечно, способствовала благоприятная конъюнктура рынков главных экспортных товаров Кузбасса (см. выше). Все это обеспечило рекордную прибыль пред-

приятый. По данным Кемеровстата, ее было получено в прошлом году 685 млрд рублей в сальдированном виде. Соответственно, резко выросли поступления по налогу на нее. Из всех доходов областного бюджета в прошлом году этот налог принес 42,4% – вновь рекордные 100,6 млрд рублей против 66,7 млрд в 2018 году.

## ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ ДОХОДЫ – ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ

В феврале Законодательное собрание с подачи правительства Кузбасса внесло изменения в региональный закон «Об областном бюджете на 2022 год и на плановый период 2023-2024гг.», увеличив доходы бюджета на 1,96 млрд рублей, до 196,5 млрд, расходы – на 15,99 млрд рублей, до 225,76 млрд.

Представлявший законопроект о внесении изменений в областной бюджет, первый заместитель председателя правительства – министр финансов Кузбасса Игорь Малахов сообщил, что почти всё увеличение расходов планируется на программные виды деятельности, за исключением 400 млн рублей, которые добавляются в резервный фонд правительства региона. Самое большое увеличение расходов предусмотрено по государственной программе «Жилищно-коммунальный и дорожный комплекс, энергосбережение и повышение энергоэффективности» – 5,53 млрд рублей. Из этой суммы основная часть – 4 млрд – была выделена на главный инфраструктурный проект региона, строительство автодороги «Северо-Западный обход Кемерово». Ассигнования на него таким образом были увеличены в 40 раз против контрактных, ведь на 2022 год по контракту на проектирование и строительство «Северо-Западного обхода» было предусмотрено всего 97,8 млн рублей финансирования. Еще 888 млн рублей по этой программе добавили на строительство 7 объектов систем водоснабжения и водоотведения в Кемерове, Белове, Ленинске-Кузнецком, в Кемеровском и Яшкинском округах.

По программе «Жилищная и социальная инфраструктура Кузбасса» расходы были увеличены на 4,01 млрд рублей, в основном, на завершение ремонтных и строительных работ на переходящих объектах 2021 года (2 млрд), по программе «Физическая культура и спорт Кузбасса» – 2,04 млрд рублей. В том числе, 1,96 млрд – на строительство спорткомплекса «Кузбасс-Арена» в Кемерове и 82 млн рублей на строительство футбольного манежа в Новокузнецке. По «Кузбасс-Арене» ассигнования, предусмотренные, но не освоенные в прошлом году», пояснил Игорь Малахов.

На 1,55 млрд рублей увеличили в феврале финансирование госпрограммы «Развитие здравоохранения Кузбасса», на 762 млн рублей программы «Формирование современной городской среды» – по 360 млн Кемерову и Новокузнецку на установку стел «городов трудовой доблести» с благоустройством парков и скверов. Еще 42 млн получил Киселевск на завершение ремонта площади общественных мероприятий. Поскольку планово в бюджете был предусмотрен дефицит, его покрытие запланировали «за счет остатков средств бюджета, сложившихся на начало финансового года», пояснил Игорь Малахов. Того самого почти что рекордного профицита в 34,5 млрд рублей (см. выше).

## НЕПРЕКРАЩАЮЩАЯСЯ ПОДДЕРЖКА

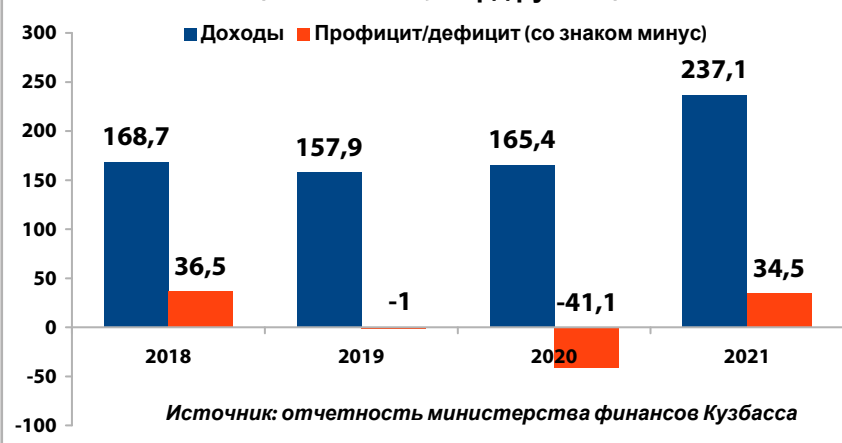
Возможно, что дополнительные «остатки средств» от профицитного исполнения бюджета сложатся и в этом году. По крайней мере, в первые три месяца года исполнение успело уже сложиться как нельзя лучше. В областной бюджет за январь-март поступило 76,6 млрд рублей собственных (налоговых и неналоговых) доходов, составив ровно половину от запланированного на весь год. По данным отчетности министерства финансов Кузбасса, такой значительный приток доходов обеспечили в первую очередь платежи по налогу на прибыль организаций. Их на 1 апреля поступило 52,47 млрд рублей из 65,69 млрд, предусмотренных бюджетом-2022. При этом подавляющая часть поступлений налога на прибыль пришла на март – 46,1 млрд рублей. Таким образом, годовой план по этому виду доходов оказался выполнен уже на 80% по результатам первого квартала. По итогам марта Кузбасс даже вышел на четвертое место среди российских регионов – лиде-

ров роста налоговых поступлений после нефтегазовых Ханты-Мансийского и Ямало-Ненецкого округов и Санкт-Петербурга.

С учетом того, что общие доходы кузбасского бюджета за первый квартал составили 85 млрд рублей, а расходы – 42,67 млрд, сложился профицит в 42,36 млрд рублей. И значительные поступления по налогу на прибыль и последующий профицит бюджета обусловили отличные финансовые результаты предприятий региона в прошлом году. Но не только. Уже по итогам января-февраля нынешнего года организации Кузбасса получили 171,3 млрд рублей сальдированной прибыли, четверть от совокупной прибыли за весь прошлый год. При таких темпах (если, конечно, они сохранились бы в последующем) по итогам нынешнего года в экономике региона могла бы сложиться прибыль организаций в 1 трлн рублей.

Так или иначе, в областной казне есть средства и на исполнение взятых на себя социальных и экономических обязательств, и на поддержку бизнеса, пострадавшего от неблагоприятных внешних обстоятельств. В том числе, с помощью налоговых льгот, которые для бюджета означают определенные потери. И в таких обстоятельствах в конце года губернатор Кузбасса Сергей Цивилев предложил, а областной парламент на сессии 15 декабря поддержал, оказание дополнительной налоговой поддержки предпринимателям, на чей бизнес негативно повлияли меры по противодействию распространению коронавируса. Его эпидемия в конце прошлого года развернулась в такой степени, что власти региона вынуждены были вводить очень жесткие ограничения на перемещение граждан с допуском в общественные места, включая торговые центры и предприятия общепита только привитых или переболевших по специальному QR-коду. ►►

Рост доходов и профицит/дефицит областного бюджета (2018-2021гг., млрд рублей)



**МЫ  
ЗНАЕМ  
ПРО  
ЖИЛЬЁ  
ВСЁ**

новостройки,  
квартиры и  
нежилые  
помещения

33-11-93, 36-11-55, 33-11-17 — Agent42.ru

6 декабря 2021 года на встрече губернатора Кузбасса Сергея Цивилева с бизнес-сообществом прозвучала, а затем и была реализована инициатива снизить ставки налога на имущество организаций и налога по упрощённой системе налогообложения для бизнеса, потерявшего часть прибыли. Это было сделано внесением изменений в статью 2 регионального закона «О налоге на имущество организаций» и в региональный закон «О налоговых ставках при применении упрощённой системы налогообложения». Ограничение посещения мест общепита, торгово-развлекательных центров и культурно-спортивных объектов привело к снижению числа посетителей и ухудшению финансового положения предпринимателей. Введенные ограничения стали испытанием для бизнеса, в первую очередь – для сферы услуг.

«Пандемия в большей степени повлияла на бизнес в таких видах деятельности, которые связаны с необходимостью физического контакта с клиентом, неограниченной мобильностью, массовым спросом. Введение новых ограничений мер снижает выручку предпринимателей, которые ориентированы на «живого» потребителя, – отметил на сессии 15 декабря 2021 года председатель парламента Кузбасса Алексей Зеленин.

По данным министерства финансов Кузбасса, которые привел на сессии председатель комитета по вопросам бюджета, налогового политики и финансов Заксобрания Довран Аннаев, в период ограничений потеря малого бизнеса в выручке составила 30-50%. В таких обстоятельствах, по его словам, «бизнес нужно поддерживать, тем более в этом году есть необходимые источники – сверхплановые поступления в казну налогов от угольных и металлургических предприятий». В итоге, новыми изменениями регионального закона ставки налога на имущество организаций для пострадавших отраслей в 2021 году снижены в два раза. В отношении объектов недвижимости, по которым налог рассчитывается исходя из среднегодовой стоимости, налог был снижен с 2,2% до 1,1%. В отношении торговой и офисной недвижимости, включенной в региональный перечень, налог на которую рассчитывается исходя из кадастровой стоимости, ставка была уменьшена с 2% до 1%.

С целью стимулирования владельцев торгово-офисной недвижимости к снижению арендной платы для своих арендаторов законом была также предусмотрена возможность уменьшения размера налога на имущество органи-

заций на сумму снижения такой платы, но не более 50% при соблюдении определенных условий. Договор аренды, зарегистрированный в Росреестре, должен быть заключен до 1 ноября 2021 года на срок не менее года, а дополнительное соглашение к договору аренды – до 31 декабря 2021 года. Основной вид экономической деятельности арендатора должен соответствовать одному из 14 видов, указанных в региональном законе, а право собственности в отношении здания или помещения зарегистрировано в установленном порядке. При этом арендаторы должны осуществлять деятельность в следующих сферах: предоставление продуктов питания и напитков (в том числе предприятия общественного питания), деятельность кинотеатров, туристических агентств, прокат спортивных товаров и товаров для отдыха, дополнительное образование, искусство и организация развлечений, услуги музеев, фитнес-центров, парикмахерских, салонов красоты и другие.

Для поддержки бизнеса, использующего упрощённую систему налогообложения, были установлены пониженные налоговые ставки на 2021 год. Если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, то ставка снижается с 15% до 7,5%. Если объектом налогообложения являются доходы, налог уменьшается с 6% до 3%. Меры поддержки затронут 2,5 тысяч организаций и 4,5 тысяч предпринимателей. Льготы распространятся на период с 1 января 2021 года, поэтому предприниматели, которые уже оплатили эти налоги, смогут вернуть из бюджета часть ранее внесенных средств. По расчетам министерства финансов Кузбасса, внедренные меры поддержки позволят сэкономить предприятиям малого бизнеса около 200 миллионов рублей. Заместитель председателя парламентского комитета по вопросам предпринимательства и инноваций Андрей Эйрих отметил после принятия мер поддержки, что бизнес участвует в формировании бюджетов всех уровней, но кроме того, «предприниматели, создавая рабочие места и являясь источником доходов населения, помогают тем самым сбору других налогов, благодаря чему государство выполняет перед населением социальные обязательства».

С введением в феврале-апреле 2022 года многочисленных санкций против России и ее экономики вновь стал актуальным вопрос о дополнительных мерах поддержки бизнеса. В том числе, на региональном уровне. Первый проект введения таких регио-

нальных мер был вновь представлен и одобрен на встрече губернатора Сергея Цивилева с предпринимателями в конце марта. 19 апреля предложения в виде законопроекта обсудили на заседании областного правительства, а затем они были одобрены на заседании Законодательного собрания Кузбасса. По словам губернатора, «предложенные меры – результат активной совместной работы» с предпринимательским сообществом.

Так поправками в региональный закон об инвестиционном налоговом вычете на прибыль организаций, который установлен для предприятий по 24 позициям ОКВЭД (в основном, это обрабатывающие производства) и для участников нацпроекта «Производительность труда», осуществляющих деятельность по 52 ОКВЭД, с 10% до 5% снижена ставка по налогу на прибыль при применении инвестиционного налогового вычета. Кроме того, эта льгота была распространена на две новые категории налогоплательщиков – на представителей малого и среднего бизнеса в любой отрасли (за исключением добычи угля, оптовой торговли и торговли автотранспортными средствами), а также для субъектов инвестиционной, инновационной и производственной деятельности. Предприятиям разрешили также вычитать из налога на прибыль средства, направленные на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки.

Этими изменениями в налоговом законодательстве на 50% снижены налог для малого и среднего бизнеса на недвижимое имущество для работающих обрабатывающих производств, сельского хозяйства, строительства, а также в информационных технологиях, научных исследованиях и др. Эта льгота также распространяется на объекты торгово-офисной недвижимости, в отношении которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость. На 2022 год были снижены ставки по упрощенной системе налогообложения в отношении 33 видов экономической деятельности. Этими мерами поддержки смогут воспользоваться налогоплательщики, которые не допустят снижения числа сотрудников по сравнению с началом марта текущего года. Ставка единого сельскохозяйственного налога в этом году была уменьшена с 3% до 1%, в следующем – с 4% до 3%. Затраты областного бюджета на эти меры поддержки оцениваются уже в куда более крупную сумму, чем декабрьские. В конце марта Игорь Малахов сообщил, что за два года сумма выпадающих налогов в связи с вводимыми льготами составит 5,4 млрд рублей. ■



## РСМ АГРОТРОНИК – ПРИЛОЖЕНИЕ УДОБНОЕ, АЛГОРИТМ РАБОТЫ ПОНЯТНЫЙ

*Управлять сельхозпредприятием становится гораздо проще с использованием современных технологий. Например, платформа РСМ Агротроник при помощи компьютера, телефона или планшета позволяет в режиме онлайн отслеживать маршрут каждой единицы техники. Для этого всего лишь нужен доступ в Интернет.*

По словам специалистов компании «Агротрак», официального дилера Ростсельмаш, на большинстве агромашин этого производителя сельхозтехники уже при выпуске установлены все необходимые для работы РСМ Агротроник элементы. Например, платформа имеется на моделях зерноуборочных комбайнов TORUM 785, RSM 161, T500, ACROS 595 PLUS, на кормоуборочных комбайнах серии RSMF 2000 и всех сериях тракторов.

Таким образом, приобретая технику Ростсельмаш, аграрий становится пользователем современной платформы агроменеджмента РСМ Агротроник.

Алгоритм работы с платформой, по оценкам аграриев, удобен и понятен. «Мы пользуемся всем функционалом, который есть в системе Агротроник, –

говорит **Александр Баранов**, руководитель ИП Глава КФХ Баранов А.Ю. Юргинского района Кемеровской области. – У каждого специалиста в хозяйстве установлено приложение на телефон. В зависимости от задач и механизаторы, и агроном, и инженер мониторят свой рабочий сегмент. РСМ Агротроник позволяет следить за скоростью движения, температурным режимом, процентом пробуксовки, загрузкой двигателя, направлением движения, правильным алгоритмом разворота и картой урожайности. Система работает очень хорошо».

Платформа позволяет вести учет работы сотрудников и осуществлять диспетчерский контроль техники, производить профилактику нарушений эксплуатации парка, включая слив топлива.

По словам **Михаила Дмитриева**, главного инженера АО «Промышленный» Бийского района Алтайского края, использование РСМ Агротроник позволяет отслеживать наработку моточасов, своевременность прохождения технического обслуживания агромашины и контролировать расход топлива. «РСМ Агротроник даёт возможность контролировать и трудовую дисциплину, и техническое состояние агромашин,

– отмечает Михаил Анатольевич. – Мы пока еще в процессе изучения всего потенциала этой системы, в этом году поставили задачу перед агрономом освоить карту урожайности. Все, что можно контролировать при помощи новых технологий, нужно использовать».

Таким образом, работая только с базовой конфигурацией системы РСМ Агротроник, руководитель хозяйства гарантированно устраняет проблемы несанкционированного использования техники, получает возможность контролировать выполнение полевых операций, корректировать работу механизаторов. И все это – находясь в офисе.

«Для меня, как для руководителя хозяйства с площадью земель около 9 тыс. гектаров, очень важно видеть полную картину при помощи РСМ Агротроник, – говорит Александр Баранов. – Но еще важнее, что системой пользуются мои специалисты. Механизаторы знают, что система работает. Попытка уйти с маршрута, схалтурить, не обработать какие-то углы – тут не проходит. В системе видно покрытие поля, при этом – в круглосуточном режиме. РСМ Агротроник отлично работает, приложение удобное, алгоритм работы понятный».

Платформа позволяет анализировать различные параметры работы – скорость вращения ротора или барабанов, шнеков, вентилятора очистки, обороты двигателя, температуру и уровень охлаждающей жидкости. Предупреждает РСМ Агротроник и аварийные ситуации, а также напоминает о необходимости своевременного прохождения ТО.

Для комфортной работы существуют две версии системы РСМ Агротроник: для компьютера и смартфона. Конечно, возможности «стационарной» версии более полные, однако мобильная версия может быть удобнее «в полевых условиях».

«У нас большое хозяйство порядка 9 тыс. гектаров земли, поэтому система установлена и на компьютере, и в мобильном приложении, используется в зависимости от того, где находишься – это очень удобно», – резюмирует Михаил Дмитриев.

Стоит отметить, что в прошлом году появилась еще одна электронная система от производителя – РСМ ФейсАйДи. Она позволяет идентифицировать механизатора. Отследить его маршрут или прописать маршрут, предложенный системой РСМ Роутер. Для внедрения этой опции нет необходимости в установке допоборудования, достаточно иметь приложение на смартфоне или использовать уже установленную версию РСМ Агротроник на компьютере. ■



Санкционные меры давления на российскую экономику стали своеобразным экзаменом на прочность для всех участников рынка, и банков в первую очередь. Как текущая экономическая ситуация отразилась на деятельности одного из крупнейших банков страны, «Авант-ПАРТНЕР» узнал у управляющего ВТБ в Кузбассе Анжелики РОГОЖКИНОЙ.

## АНЖЕЛИКА РОГОЖКИНА: «ВРЕМЯ ДЕЙСТВОВАТЬ»

– Анжелика Рузалимовна, как банк реагирует на вызовы, с которыми столкнулись мы все за последнее время? Какая главная задача для ВТБ в текущей ситуации?

– Вызовы, которые мы ощутили, стали беспрецедентными для всей экономической системы, и, в том числе для банка ВТБ. Под блокирующие санкции попали крупнейшие банки страны, ведущие российские предприятия. Мы принимали меры в крайне сжатые сроки, определяли для себя как будем поддерживать клиентов. Конечно, предыдущие два пандемийных года нас существенно закалили, банк сформировал запас прочности. Сегодня наша главная задача – это сохранение всех клиентов, поддержка пользователей в условиях ухудшающейся ситуации, вызванной внешними факторами. ВТБ по-прежнему является всё тем же надёжным партнёром, который продолжает работу с учётом новых реалий. Наши банковские предложения по ставкам – в рынке. По продуктам привлечения – одни из лучших среди предложений. Мы сохранили весь штат специалистов, все офисы работают в штатном режиме. Банк предпринял все действия для оперативного оповещения своих клиентов, юридических и физических лиц о работе отделений, банкоматов, сервисов. Мы были на связи в режиме 24/7. Оказывали всестороннюю поддержку бизнесу. И пусть мы столкнулись с невиданным объёмом внешнего давления, мы устояли.



Жизнь идет и нужно находить новые точки для роста. В регионе перспективными направлениями, на наш взгляд, являются: строительство и туристический бизнес, ориентированный в первую очередь на внутренний рынок, производство, связанное с сельским хозяйством, пищевой и перерабатывающей промышленностью, фармацевтикой, информационными технологиями. А поможет в реализации этих проектов, в первую очередь, льготное финансирование по широкому спектру госпрограмм. Кроме того, ВТБ продолжает участвовать в инфраструктурных проектах в Кузбассе, связанных со строительством дорог, объектов социального назначения, в том, без чего невозможно представить будущее региона.

– Что сегодня происходит в потребительском кредитовании?

– Конечно, в марте, когда ставки по кредитам выросли вслед за ключевой ставкой Банка России, всё кредитование встало на паузу. Банк уже трижды снизил ставку, следуя действиям регулятора. Очередное снижение прошло в мае, базовые ставки по ипотеке, авто и кредитам наличными «стали легче» на 3 п.п. В первой половине мая мы зафиксировали рост потребительской активности практически в полтора раза, по сравнению с тем же периодом апреля. Выдачи первого квартала составили 2,9 млрд рублей, в апреле и в середине мая мы предоставили населению уже 1,2 млрд рублей. Поскольку сейчас минимальная ставка по

кредитам в ВТБ вновь ниже 10%, спрос снова начал расти, многие кузбассовцы вернулись к своим планам по летнему отдыху, ремонту или обустройству квартиры, дачи, к крупным покупкам.

Если говорить об ипотечном кредитовании, наши заемщики спешили воспользоваться ранее одобренными условиями и ставками, которые действовали до 5 апреля, а также завершить сделки по текущим ценам на недвижимость. Поэтому первый квартал мы завершили по выдачам ипотеки в объеме 2,5 млрд рублей (+8% к началу года). При этом доля выдач льготных кредитов выросла с 25% в январе до 52% в марте. Это позволило более 350 семей кузбассовцев решить жилищный вопрос на условиях льготных программ.

– А с накоплениями граждан?

– В конце февраля банки, попавшие в санкционные списки ощутили кратковременный отток средств клиентов. Но ситуация стабилизировалась благодаря мерам ЦБ. После повышения ключевой ставки ВТБ предложил клиентам доходность более 20% годовых. Люди начали возвращать деньги на вклады и накопительные счета. На конец марта портфель депозитов и накопительных счетов во всех валютах вырос на 7% и превысил 45 млрд рублей. Клиенты сохранили средства на счетах в ВТБ и доверие к банку. По итогам 1 квартала количество розничных клиентов увеличилось на 2%, на текущий момент мы обслуживаем более 320 тысяч человек.

– Как в целом ваши клиенты реагировали на происходящие внешние изменения?

– И бизнесу и банкам приходилось все решения принимать в моменте. Компаниям нужно было провести расчёты с подрядчиками, завершить начатые проекты, понять, как поступать с валютной выручкой, с депозитами. В феврале-марте мы решали две главные задачи. В первую очередь с каждым предприятием были на связи 24/7, помогали проводить расчёты в новых условиях, в том числе по контрактам ВЭД. Крайне важно было успокоить и рассказать о мерах, которые принимает банк для стабилизации ситуации. И конечно же, банк обеспечивал бесперебойную работу всех сервисов в условиях блокировок.

В частности, то, с чем столкнулись абсолютно все клиенты, с проблемами в работе мобильных приложений. Наши розничные клиенты привыкли активно пользоваться приложением ВТБ Онлайн. В Кузбассе более 274 тысяч активных пользователей, которые привыкли дистанционно управлять своими сбережениями, переводами и другими нужными опциями. Поэтому, когда наши приложения были удалены для скачивания из официальных магазинов, банк предложил новые решения. Владельцам смартфонов на iOS мы рекомендовали пользоваться интернет-банком. При этом IT-подразделения ВТБ активно развивали именно его мобильную версию, для того, чтобы клиентам было удобно пользоваться привычным интерфейсом. В сжатые сроки произошла перенастройка и уже в середине апреля вышло более 35 новых улучшений. Обновленная версия сохранила максимальный уровень надёжности и безопасности. Что касается мобильного приложения ВТБ Онлайн, то оно доступно для владельцев устройств на Android. Клиенты могут загрузить приложение с сайта ВТБ и получать все привычные услуги в цифровом формате как и прежде. Мы видим, что клиентопоток в отделениях нормализовался до уровня показателей начала февраля, это означает, что клиенты вернулись к привычному цифровому формату общения с банком.

Также, как и для розницы, ВТБ сделал корпоративные карты бессрочными, переориентировал клиентов на веб-версию интернет-банка. В отношении наших корпоративных клиентов, мы продолжали работать на сохранение действующих клиентов и привлекали новых. За первый квартал открыли 822 новых расчётных счета региональным предприятиям. В период апрель-май – 527 счетов. Компаний малого и средне-

го бизнеса, которых мы привлекли на обслуживание в этом году, стало на 20% больше, чем годом ранее. Это порядка 18 тысяч кузбасских компаний.

– Для развития необходимы средства, скажите, насколько сильны бизнесу кредиты в текущих условиях?

– Конечно, в первую очередь бизнес заинтересован в льготном финансировании. Поскольку ВТБ является ключевым провайдером мер господдержки, за поддержкой кузбасские предприятия обращаются в первую очередь в наш банк. На текущий момент по всем госпрограммам мы заключили с малым и средним бизнесом соглашения на сумму более 2,5 млрд рублей, порядка 1 млрд рублей еще находятся в работе. Важно отметить, что полученные средства, предприниматели региона направляют не только на текущую, но и на инвестиционную деятельность.

Помимо классических инструментов кредитования, сегодня бизнес активно обращается за гарантийной поддержкой. По сути этот инструмент – хорошая альтернатива кредитованию, поскольку ставка по нему не превышает 5% годовых. За первый квартал мы выдали бизнесу порядка 80 гарантий, которые необходимы предприятиям для обеспечения обязательств, участия в тендерах. Помимо стандартного перечня, банк также предоставлял гарантии в рамках программы поддержки Фонда развития промышленности, их объём в первом квартале превысил 1 млрд рублей.

Если говорить о спросе на банковские продукты среди компаний малого бизнеса, то здесь востребованы экспресс-кредиты. Их можно оформить по упрощённому пакету документов, за один день, без использования залогов. Экспресс-кредит можно взять на любые бизнес-цели, в том числе на выплату заработной платы сотрудникам – сегодня поддержать коллектив особенно важно.

– Стать клиентом ВТБ может каждая компания или ИП?

– Да, несомненно, мы работаем с бизнесом всех сфер экономики, поскольку максимально заинтересованы в том, чтобы именно ВТБ стал опорным банком для регионального бизнеса. Банк открывает расчётные счета резидентам и нерезидентам, изучает потребности клиентов, совершенствует собственные продукты для того, чтобы бизнес любого масштаба мог выбрать и оплатить услуги, которые нужны именно ему. В апреле этого года ВТБ дополнил тарифную линейку РКО пакетом «Всё по делу». В нем собраны самые востребованные опции: открытие и обслуживание расчётного

счёта, интернет- и мобильный банки, бизнес-карта, безлимитные внутрибанковские платежи и переводы, зачисление на счёт, оплата налогов и многое другое. Обслуживание с акцентом на цифровые сервисы и небанковские услуги давно стали визитной карточкой нашего банка, именно это привлекает клиентов на обслуживание в ВТБ.

– Санкции серьёзно затронули компании, ориентированные на работу с зарубежными партнёрами. Какие здесь произошли изменения в работе ВТБ?

– Мы продолжаем работать в привычном режиме, проводим операции в валюте РФ, в том числе расчёты с нерезидентами. В ВТБ на текущий момент можно открыть счета в 27 валютах, причём сделать это бесплатно в рамках своих тарифных планов. На текущий момент в связи с санкциями временно ограничено проведение операций в долларах США, евро и некоторых других иностранных валютах, но при этом в рублях, белорусских рублях и казахстанских тенге переводы проходят без ограничений. Валютный контроль в нашем банке по-прежнему осуществляется в полном объёме.

Ещё одним важным моментом по работе с компаниями, кто осуществляет ВЭД, стало то, что с конца февраля ВТБ предоставил клиентам возможность, не переводя контракт из ВТБ, осуществлять расчёты по нему через другие уполномоченные банки. Это снижает риски трансграничных расчётов. Весь учёт по сделке проводится в одном месте, наши клиенты могут отслеживать сроки, события и суммы в ВЭД Банка, минимизируют риск нарушений валютного законодательства.

– Ждать ли клиентам существенных изменений в работе банка?

– Я уверена в том, что наша бизнес-модель сохраняет долгосрочную стабильность и потенциал для развития, государство и регулятор оказывают меры поддержки финансовых институтов страны, как одной из важных основ отечественной экономики. Мы все живем в режиме «здесь и сейчас», поскольку всем нам приходится адаптироваться к новым реалиям и оценивать ситуацию в моменте. Технические трансформации просто колоссальные. Сейчас не стоит строить долгосрочные прогнозы – они быстро меняются, разумнее решать задачи сегодняшнего-завтрашнего дня, трезво оценивать цели и достигать их с учетом имеющихся ресурсов. У нашей страны богатый опыт преодоления разного уровня невзгод и трудных международных факторов. ■

# АНТИКРИЗИСНЫЕ И ОБЫДЕННЫЕ ПЕРЕМЕНЫ

Отставки, новые назначения, кадровые рокировки проходили в первой половине нынешнего года довольно часто. Не все, но по меньшей мере, некоторые из них можно отнести к вынужденным кадровым решениям, вызванными необходимостью реагировать на внешние неблагоприятные обстоятельства. Конечно, и в этом случае причины принятия этих решений остаются нераскрытыми в ситуации «тумана войны» (в этом случае экономической, которую вынуждена вести Россия со странами Запада). В то же время кадровые перестановки в государственных органах власти и на муниципальном уровне проходили в штатном режиме, ни одну из них нельзя отнести к вынужденной внешними обстоятельствами. Также как и многие новые назначения в сфере бизнеса.

## ПЕРЕМЕНЫ И.О.

### В СИБИРСКОМ УПРАВЛЕНИИ РОСТЕХНАДЗОРА

Смена руководства в Сибирском управлении Федеральной службы по экологическому, технологическому и атомному надзору в Кемерове прошла в первой половине нынешнего года дважды. 9 февраля уволился по собственному желанию руководитель управления Александр Мироненко. Перед этим довольно много в прессе писали об ответственности управления и его руководства за аварию на «Листвяной» 25 ноября 2021 года (с учетом того, что два инспектора Ростехнадзора из Беловского отдела действительно были обвинены в халатности). Однако уволившись никаких претензий предъявлено не было, и в середине апреля стало известно, что Александр Мироненко стал советником губернатора Кузбасса.

Временно исполнять обязанности руководителя Сибирского управления Ростехнадзора с 10 февраля 2022 года был назначен Игорь Тихонов, с 2019 года работавший замести-



**Игорь Тихонов** родился в 1962 году в селе Краснинское, Промышленновского района Кемеровской области, в 1984 году окончил Кузбасский политехнический институт по специальности «Технология и комплексная механизация открытой разработки месторождений полезных ископаемых», квалификация «Горный инженер», с 1999 года работает в Сибирском управлении Ростехнадзора. Начиная службу с должности государственного инспектора, начальника Кемеровского территориального отдела горного надзора за добычей открытым способом.

телем начальника управления с обязанностями курировать работу отделов надзора за добычей открытым способом, переработкой полезных ископаемых и взрывными работами, предприятиями химического и оборонно-промышленного комплекса и транспортированием опасных веществ, а также отдела разрешительной и контрольно-аналитической деятельности.

Игорь Тихонов не только не избавился от приставки и.о., но и не остался работать в ведомстве, уволившись по собственному желанию через три с небольшим месяца. И новым исполняющим обязанности с 23 мая назначен был Андрей Плешивцев.

В 2019 году Андрей Плешивцев был назначен заместителем руководителя Сибирского управления Ростехнадзора, курируя работу по направлению «Энергетика» и кузбасских



**Андрей Плешивцев** родился в 1974 году в Междуреченске, окончил Томский политехнический университет по специальности «Котло- и реакторостроение», квалификация «Инженер», сказано в сообщении управления. С 2008 года работает в управлении: сначала государственным инспектором, главным государственным инспектором, с ноября 2016 года – начальником Кузбасского отдела по надзору за тепловыми электростанциями, теплоэнергетическими установками и сетями и котлонадзору.

отделов по надзору за тепловыми электростанциями, теплоэнергетическими установками и сетями и котлонадзору, по надзору за энергосетями и энергоустановками потребителей и энергоснабжением, по надзору за гидротехническими сооружениями, а также отдела хозяйственного обеспечения.

### ПОСЛЕДНИЕ ИЗ «МОГИКАН»

Зам председателя правительства по образованию и науке Елена Пахомова ушла в отставку 14 января. Она оказалась последним крупным чиновником из эпохи предыдущего кузбасского губернатора, проработав в должности зам губернатора, а затем заместителя председателя областного правительства без малого 10 лет. Впервые на должность заместителя губернатора по вопросам образования, культуры и спорта Елена Пахомова была назначена еще летом 2012 года, и осталась на этой работе и с приходом нового губер-



**Елена Пахомова** родилась в 1968 году в селе Аричицево Ленинск-Кузнецкого района, окончила КемГУ по специальности «математик», преподавала, в системе исполнительной власти региона начала работать с 2008 года – заместителем начальника департамента образования, начальником, заместителем губернатора.

натора в 2018 году. Правда, в сентябре 2018 года ее полномочия были немного сокращены, осталось кураторство образования и науки без спорта и культуры, а с созданием правительства она, как и некоторые другие замы губернатора, была переведена в марте 2021 года в эту структуру, став заместителем главы правительства.

Освободившаяся после ее отставки должность зама главы правительства по образованию и науке и на конец мая оставалась вакантной, а вот отставка заместителя главы правительства по вопросам социального развития Алексея



**Елена Воронина** окончила Кемеровский государственный медицинский институт по специальности «Лечебное дело», с 1995 по 2003 годы работала врачом в областной детской клинической больнице, затем в областном департаменте охраны здоровья населения, в управлении Роспотребнадзора по Кемеровской области, с 2009 года в региональном департаменте (сейчас министерстве) социальной защиты населения, который возглавила в 2018 году.

Цигельника (он ушел по собственному желанию) была объявлена 6 марта с одновременным назначением нового зама. На этой должности стала работать Елена Воронина, которая ранее занимала должность министра социальной защиты населения Кузбасса.

В середине февраля глава Таштагольского муниципального округа Владимир Макута подал заявление о досрочном снятии своих полномочий по собственному желанию. При этом его отставка была отсрочена до 24 февраля. Затем обязанности главы округа стал временно исполнять его первый заместитель Андрей Орлов.



**Андрей Орлов** родился 6 февраля 1972 года в Таштаголе. Окончил Таштагольский техникум горных технологий и сферы обслуживания, затем – Кузбасский, государственный технический университет. Трудовой путь начал в 1992 году на Таштагольском руднике учеником машиниста вибропогрузочной установки. Под землей отработал более 12 лет. Затем трудился в отделе ЖКХ администрации Таштагольского городского поселения, прошёл путь от специалиста до заместителя главы городского поселения по жилищно-коммунальному хозяйству, в 2017 году был назначен заместителем главы района по ЖКХ, в 2018 году стал первым заместителем главы.

Владимир Макута фактически руководил муниципалитетом с 1997 года, когда он сначала трижды избирался на пост главы Таштагола, а затем, когда был образован Таштагольский район, трижды становился его главой.

В конце апреля Таштагольский районный совет народных депутатов избрал новым руководителем округа Андрея Орлова.

## НОВЫЕ МИНИСТРЫ КУЗБАССА

В конце прошлого и в начале нынешнего годов в отставку ушли министр здравоохранения Михаил Малин и министр культуры и национальной политики Марина Евса. Оба уволились по собственному желанию, однако, если во втором случае замену нашли довольно быстро, то в первом – назначение нового министра прошло только через четыре месяца.



**Анна Юдина** родилась в городе Шуя Ивановской области, в 1992 году окончила КемГУ, в 2014 году – КемГИК по направлению подготовки «Социально-культурная деятельность», магистерскую программу «Менеджмент социально-культурной деятельности» с присвоением квалификации магистра.

Министерство культуры и национальной политики Кузбасса со 2 февраля возглавила Анна Юдина, работавшая до этого директором областного музея изобразительных искусств, а ранее директором в социально-реабилитационном центре для несовершеннолетних города Кемерово, деканом факультета социально-культурных технологий Кемеровского государственного института культуры, начальником управления культуры, спорта и молодежной политики Кемерово.



**Дмитрий Беглов** родился в 1982 году в Новокузнецке в семье врачей, в 2006 году с отличием окончил Кемеровскую медицинскую академию по специальности «Лечебное дело» и в этом же году получил высшее образование по специальности «Экономика и управление на предприятии» в Кемеровском государственном университете. В 2020 году получил высшее образование по специализации «Филология» в Кемеровском государственном университете, окончил магистратуру.

4 апреля на должность министра здравоохранения Кузбасса был назначен Дмитрий Беглов, до этого работавший главным врачом Кузбасской областной детской клинической больницы имени Ю.А. Атаманова.

В системе здравоохранения региона Дмитрий Беглов стал работать с 2010 года. Начиная с должности заместителя главного врача, затем возглавлял Кемеровский областной медицинский информационно-аналитический центр и областную детскую больницу.

А неделю спустя исполняющая обязанности министра социальной защиты Кузбасса Елена Федюнина получила полное назначение министром. Она проработала в системе соцзащиты населения региона почти 20 лет, пройдя карьерный путь от главного специалиста до первого зама министра. ■■■



**Елена Федюнина** окончила Кемеровский государственный университет по специальности «Финансы и кредит», с 1999 года работала в кемеровском отделении Федерального казначейства, с 2003 – в системе социальной защиты населения, главным специалистом отдела экономики и финансов областного департамента соцзащиты, заместителем начальника отдела экономики и финансов – зав сектором, начальником отдела финансового обеспечения и социально-экономического анализа мероприятий социальной поддержки. В 2014 году была назначена заместителем начальника департамента, а после преобразования департамента – заместителем министра, в 2021 году – первым заместителем министра социальной защиты населения.

#### ИЗ МИНИСТРОВ В РУКОВОДИТЕЛИ КЛИНИКИ

9 февраля нынешнего года бывший в 2018-2021гг. министром здравоохранения региона Михаил Малин стал генеральным директором новокузнецкого ООО «Гранд Медика» (работает как медицинский клинический центр Medica). Он сообщил А-П-Р, что у него были и другие предложения о работе, но все за пределами Кемеровской области, а он предпочел выбрать Кузбасс: «совет директоров ООО «Гранд Медика» предложил должность генерального директора, и я согласился». В его обязанности входит управление крупной многопрофильной медицинской организацией «Медика», которая уже 5 лет успешно работает на рынке.

#### СИБИРСКИЕ УГОЛЬНО-ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЕ ПЕРЕСТАНОВКИ

Кадровые назначения зимы и весны 2022 года в группе компаний СУЭК можно охарактеризовать как рокировки и возвращения к предыдущим решениям. Вероятно, что последние были вызваны и внешними неблагоприятными обстоятельствами, прямым санкционным давлением, которое было оказано на собственника группы Андрея Мельниченко. Из-за санкций Запада он вышел из состава совета директоров и числа бенефициаров АО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК) с 9 марта. На конец 2021 года юридическое лицо, представлявшее деловые интересы Андрея Мельниченко, косвенно владело 92,2% акций компании, после его выхода из состава совета директоров



**Антон Баев** закончил Сибирский государственный индустриальный университет в Новокузнецке по специальности «теплогазоснабжение и вентиляция». После его окончания в 2003 году поступил на работу в теплосетевое предприятие «Кузбассэнерго» в Новокузнецке. Начиная с позиции слесаря, в 2015 году возглавил предприятие, а еще через три года – Межрегиональную теплосетевую компанию.

и бенефициаров контролируемая им доля сократилась до 0%. Через месяц сменилось и руководство группы СУЭК/СГК, а до этого в январе сменился руководитель Кузбасского филиала ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК). С 20 января заместителем генерального директора СГК – директором Кузбасского филиала компании был назначен Антон Баев. До этого он возглавлял теплосетевую сегмент филиала.

Сергей Пушкин, возглавлявший Кузбасский филиал с 1 марта 2021 года был в свою очередь назначен заместителем генерального директора «Сибирской генерирующей компании».

23 февраля сменились руководители ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК) и ленинск-кузнецкого АО «СУЭК-Кузбасс». Генеральный директор СГК Герман Мустафин, проработавший в этой должности с сентября 2021 года, покинул компанию по взаимному согласию сторон, и совет директоров компании назначил её директора по экономике Павла Барило временно исполнять обязанности генерального директора компании.



**Павел Барило** выпускник Новосибирского государственного университета, экономист по образованию, работает в структурах компании с 2008 года, до 2011 года руководил экономической службой энергетического блока СУЭК, с 2011 года работал в должности заместителя финансового директора СГК, с 2019 года – директором по экономике.

В «СУЭК-Кузбасс» Николай Кигалов сменил Анатолия Мешкова на посту генерального директора.



**Николай Кигалов** родился в Полысаево, окончил Кузбасский государственный технический университет по специальности «горный инженер», работает в отрасли 20 лет, прошел путь от горнорабочего до гендиректора «СУЭК-Кузбасс».

И наконец в апреле прошли самые заметные и значимые перемены в руководстве группы: Степан Солженицын снова был назначен генеральным директором СГК, а вместо него новым генеральным директором АО «Сибирская угольная энергетическая компания» был назначен Максим Басов до 2021 года возглавлявший группу «Русагро».

Председатель совета директоров СУЭК Самир Брихо объявил, что «возвращение» Степана Солженицына на должность гендиректора СГК «связано с ускорением процессов по выделению из группы СУЭК логистического



**Максим Басов** родился в 1975 году, закончил Нью-Йоркский Университет. Как представитель группы «Северсталь» Максим Басов руководил угольной компанией «Кузбассуголь» в 2001-2003гг. После этого и вплоть до прошлого года работал гендиректором компании «Русагро».

оператора (Национальная транспортная компания – НТК) и энергетического подразделения (СГК)». Кроме того, новому гендиректору «предстоит вести компанию сквозь период резкой адаптации к новым условиям», при этом «поставлена задача довести до завершения программу широкомасштабной экологической модернизации». Одновременно Степан Солженицын будет также занимать должность первого заместителя генерального директора СУЭК

#### ЦЕМЕНТНЫЕ КАДРЫ

18 января новым управляющим директором ООО «Кузбасстрансцемент» (КТЦ, «дочка» АО «Холдинговая компания «Сибирский цемент», отвечающая за эксплуатацию железнодорожного парка) был назначен Эдуард Ишимов. Александр Чагаев, возглавлявший компанию ранее, продолжил работу в холдинге в должности советника президента АО «ХК «Сибцемент» по транспорту и логистике.



**Эдуард Ишимов** родился в 1969 году в Новосибирске. В 1993 году окончил Новосибирский электротехнический институт, завершив обучение по специальности «Информационно-измерительная техника». В 2002 году получил второе высшее образование в Сибирском государственном университете путей сообщения (специальность «Экономика и управление на предприятии»). С 1997 года работает в сфере железнодорожного транспорта и организации железнодорожных перевозок, и с ноября 2006 года в компании «Кузбасстрансцемент», где занимал должности директора по перевозкам и эксплуатации подвижного состава, директора по перевозкам и логистике.

В начале марта новым управляющим директором ООО «Сибирский бетон» (бетонно-растворная «дочка» «Сибцема») был назначен Александр Мезенцев, ранее возглавлявший новосибирское производственное подразделение «Сибирского бетона».

«Одной из приоритетных задач компании «Сибирский бетон», по словам ее нового руководителя, станет «обеспечение планомерной, стабильной работы в условиях меняющегося строительного рынка».



**Александр Мезенцев** окончил Новосибирский государственный архитектурно-строительный университет по специальности «производство строительных материалов», работал на заводах железобетонных изделий и стройках страны, прошел путь от мастера арматурного цеха до начальника лаборатории. В «Сибирском бетоне» начал работать с 2015 года в качестве начальника лаборатории новосибирского производственного подразделения, где разрабатывал рецептуры бетонных смесей, в сентябре 2016 года стал директором по

региону Новосибирск.

#### ГЛАВНЫЙ КУЗБАССКИЙ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНИК

15 февраля на должность заместителя начальника Западно-Сибирской железной дороги (филиал ОАО «РЖД») по Кузбасскому территориальному управлению) был назначен



**Юрий Чуркин** родился в 1978 году, в 2000 году окончил Сибирский государственный университет путей сообщения по специальности «Эксплуатация железных дорог», трудовую деятельность начал составителем поездов на станции Тайга Кузбасского отделения Западно-Сибирской железной дороги. Прошел путь до заместителя начальника станции Инская, работал начальником станции Барабинск, затем возглавлял Тайгинский центр организации работы железнодорожных станций ЗСЖД. С августа 2019 года работал начальником

Западно-Сибирской дирекции управления движением.

Юрий Чуркин. Ранее он работал начальником Западно-Сибирской дирекции управления движением. Руководивший Кузбасским управлением Евгений Шапуленко назначен на должность первого заместителя начальника ЗСЖД.

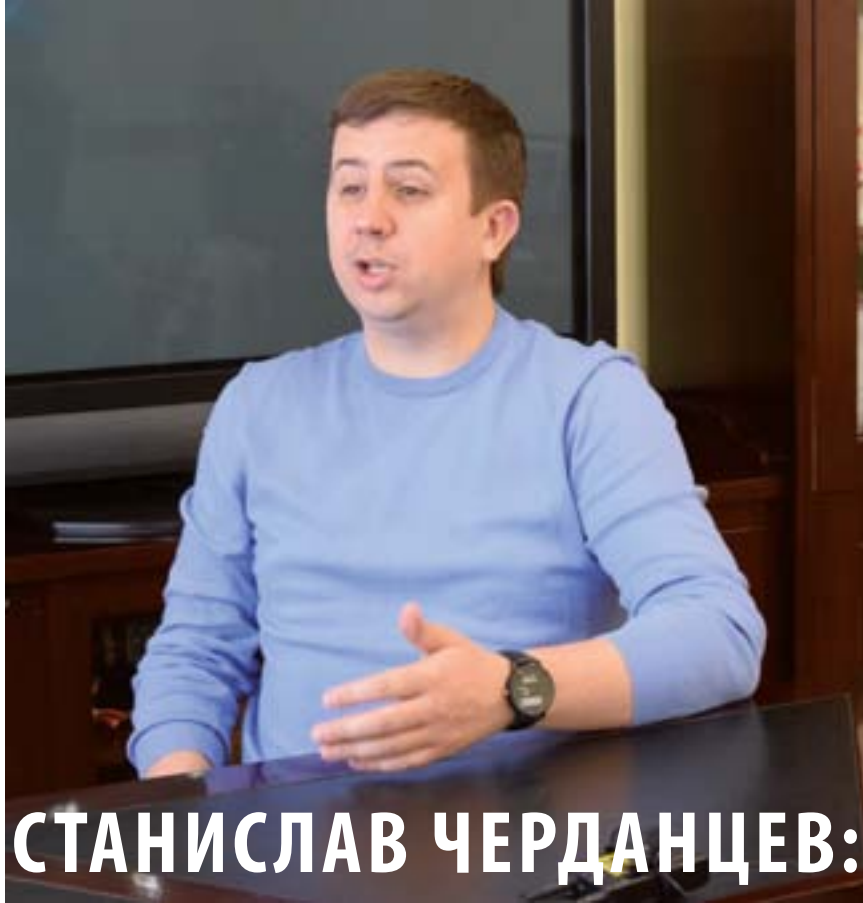
#### КУЗБАССКАЯ МЕДИА-СМЕНА

С 9 февраля ушла с должности директора ГП КО «Региональный медиахолдинг «Кузбасс» Татьяна Смолина, которая собственно и основала эту компанию в нынешнем виде. Администрация правительства Кузбасса и она пришли к соглашению о расторжении трудового договора. С 15 февраля распоряжением губернатора Кузбасса исполнять обязанности директора ГП КО «Региональный медиахолдинг «Кузбасс» был назначен Павел Фомин.

Как следовало из текста распоряжения, новый руководитель будет в статусе и.о. «с 15 февраля 2022 года до назначения директора данного предприятия». На конец мая этот статус Павла Фомина в ГП КО «Региональный медиахолдинг «Кузбасс» сохранился. Перед своим назначением руководить медиа-холдингом «Кузбасс» он работал в областной администрации, а до этого – директором междуреченской телерадиокомпании «Квант». ■



Вся деятельность Станислава ЧЕРДАНЦЕВА, главы Гурьевского муниципального округа, начиная с 2010 года, когда он возглавлял Кемеровское областное отделение «ОПОРА России» и до сегодняшнего момента, показывает, насколько много зависит от человека для запуска изменений. «А-П» поговорил со Станиславом Александровичем о роли главы и муниципалитета в развитии бизнеса на территории.



**СТАНИСЛАВ ЧЕРДАНЦЕВ:**

## «КАЖДЫЙ ДЕНЬ НУЖНО ДЕЛАТЬ ДЕЛО. ВОПРЕКИ И НЕСМОТРЯ»

– Скажите, за те 8 лет, с первого, организованного Вами на посту исполнительного директора Кемеровского отделения «Опоры России», форума «Кузбасс: территория бизнеса – территория жизни», изменились ли Ваши взгляды на то, как и что влияет на развитие малого бизнеса, предпринимательства на малой территории? Какова роль муниципалитетов в создании предпринимательского и инвест климата?

– Как ни парадоксально, есть вещи, которые остаются классикой, которые и 8 лет назад, и сегодня, и завтра будут говорить о поиске диалога между бизнесом и властью. Роль глав территорий, муниципальных команд на местах в вопросах поддержки и развития местного предпринимательства очень высока. Эти вопросы были актуальны и тогда, актуальны они и по сей день.

Тогда форум внёс вклад в переоценку, переосмысление многих моментов. Плюс сегодня есть чёткие установки федеральные, региональные в виде рейтингов, нормативных актов, инвестиционных советов и иных площадок. Но вопрос заключается только в одном: как, действительно, администрация одного конкретного муниципального образования должна заниматься этими вопросами? Ведь, если

посмотреть, территории по многим показателям, ресурсной обеспеченностью в том числе – разные.

Это поиск ответа на вопрос, а что должно произойти в этом диалоге, чтобы не на словах, а на деле субъекты бизнеса могли сказать, что чувствуют поддержку, видят развитие, связывают своё пребывание здесь с задачами, которые ставит команда муниципалитета. Сейчас я работаю на муниципальном уровне и понимаю, что это очень важно. Связать здесь всё в единую цепочку взаимосвязанных, системных действий.

– А в чём конкретно заключается роль муниципалитета, главы? Что он должен сделать, чтобы предприниматели чувствовали, что здесь можно развиваться, работать?

– Вопрос достаточно простой, но он многолик и содержит множество аспектов, на мой взгляд. В простом, житейском смысле – это ощущения конкретного предпринимателя, видеть себя в этой системе. Объяснить, как это чувство возникает одним примером невозможно. Это большая работа с двух сторон, навстречу друг другу.

Ещё раз подчеркну, я являюсь сторонником того, что развитие территорий происходит через экономический процесс. В основе этого процесса – люди

дела со своими принципами, амбициями, нравами, взглядами. И они зачастую могут расходиться с политическими взглядами главы муниципального образования. Увязать всех в единую команду, показать роль каждого, исключить подножки внутри, конкурентные противоречия, поставить общую цель и вести к ней – на мой взгляд, нам удаётся. Да, этот процесс ещё несовершенен. Но главная задача главы муниципалитета – умение договариваться, объединять, соединять то, что, на первый взгляд, кажется несовместимым.

– Можете рассказать о конкретной реализации этих принципов на примере Гурьевского округа?

– Когда я впервые приехал на территорию, в первую неделю у меня прошла встреча с Советом предпринимателей. Я почувствовал их искреннюю заинтересованность. Мы пошли по пути создания сообщества предпринимателей через советы, которые действуют при главе.

Отдельно была выделена группа агропромышленного комплекса.

За эти три года нам за счёт правильных организационно-управленческих и человеческих подходов удалось сделать серьёзный рывок. По итогам 2021 года мы заняли лидирующее ме-

сто в Кузбассе, показав высокий урожай зерновых и зернобобовых культур. Этот результат был достигнут за счёт совместной, слаженной системы работы, где есть чёткая роль муниципалитета.

Вырос объём налоговых поступлений в казну муниципального бюджета. Вырос экспорт, как с точки зрения выручки, как и с точки зрения географии, присутствия нашей сельскохозяйственной продукции. Это не придел.

Сегодня продолжают реализовываться интересные инвестиционные проекты, которые будут определять наше конкурентное преимущество на ближайший период. Например, мы стали своего рода инжиниринговым центром, разместив на своей территории завод по выращиванию элитных семян. Реализуется большой проект, связанный с логистическим центром.

Я говорил в своём бюджетном послании в декабре прошлого года, что мы видим своё дальнейшее направление деятельности, как продуктовая столица Кузбасса – это имеет вполне обоснованные предпосылки, это не пустые слова.

При этом, из бюджета муниципального образования не было выделено ни копейки средств на поддержку агропромышленного комплекса. Я этим не хвастаюсь. У меня просто сегодня отсутствуют ресурсы для такой поддержки. И наши основные ресурсы поддержки мы сосредоточили в экспертной консультативности, в постоянном участии во всех процессах судьбы предприятия.

И ещё, важным было не только объединить, но и создать такую кооперацию поддержки и выручки внутри, чтобы лидеры росли и дальше. Вместе с тем не обижали самых маленьких. Это тоже предметная работа.

– Есть то, чем Вы гордитесь?

– Есть. И большое, и малое. Например, у нас есть проект – кондитерская «Малинка». Молодая мама трёх детей в своё время занималась на дому выпечкой. Мы смогли убедить её принять участие в проекте «Мама предприниматель». Для этого я встречался с ней, мы обсудили перспективы. Нужно было развеять мифы, снять какие-то ограничения. Привлечь на свою сторону... Она прошла через этот проект, получила порцию знаний, навыков, поддержку, плюс мы здесь дополнительно её поддержали. Сегодня это перспективный растущий бизнес. Она открыла своё производство, маленькую кондитерскую. К ней приезжают за продукцией с соседней территории.

Или другой пример, возрождение Салаирского химкомбината. Это проект, в который уже никто не верил, но

вместе с тем все понимали, что это и историческая боль, и надежда, и своего рода воспоминание, и мечтание о будущем... Сегодня процесс сдвинулся с мёртвой точки. Да, там много ещё нюансов, связанных с особенностями возрождением производства, финансовыми, правовыми аспектами. И это достаточно рискованный проект для муниципального образования, потому что он беспрецедентный, в том числе инструменты поддержки, которые, если руководствоваться тактическими действиями невыгодны бюджету. Например, если мы говорим о снижении ставки на аренду земельных участков. Но если смотреть стратегически, я считаю, пришло время действовать.

Каждый день, совершая определённые управленческие действия, осознаёшь уровень ответственности. И всегда есть выбор – оставить как есть. А вместе с тем есть искреннее желание развиваться. Это требует колоссальных организационных усилий.

– Любая деятельность, и управленческая в первую очередь, не бывает без провалов. Есть что-то такое, о чём Вы можете сказать – это был провал?

– Как ни странно, нет, такого не было. Но в силу своего воспитания, характера, во всём, что было сделано – я не удовлетворен. Потому что мне кажется, что могли сделать больше. Тут как относиться.

– В конце прошлого года Вы презентовали программу развития Гурьевского округа. Многие из представленных планов воспринимаются фантасмически. Откуда такая уверенность, оптимизм в реализации этих планов?

– Я к этому отношусь философски и думаю, что у нас практически внутри территории не осталось людей, которые в это не верят. Потому что этому есть предпосылки – три года работы. С другой стороны, я понимаю всю степень ответственности за данное публичное заявление. И я привык своё слово держать. Это такой определённый приём для себя лично и для команды. Иногда коллеги этого опасаются и осторожно меня спрашивают, что и где я буду говорить. Потому что им придётся выполнять, но они знают, что я всегда буду на передовой.

Второй аспект, на мой взгляд, заключается в том, что одна из очень важных миссий главы – это умение вдохновлять и быть реалистическим оптимистом, но вместе с тем фантазёром. Действительно мечтать о большом, о великом...

– Примерно год назад на съезде лидеров «Опоры России» Вы заявили, что хотите создать территорию, на которой предприниматель будет играть главную роль. Удалось ли Вам продвинуться в этом направлении?

– Безусловно удалось. По понятию традиционному провозу расширенное аппаратное совещание с руководителями разного рода ведомств. Наше аппаратное начинается с того, что на экран выводится 7 базовых принципов, которые мы для себя утвердили. Это процесс и игра вдолгую. Но я считаю, что развитие – это, прежде всего развитие экономики, предприятий, предпринимателей. Поэтому один из этих принципов состоит в том, что администрация должна выступать сервисным центром для предпринимателя, работающим в режиме 24/7. Казалось бы, красивые слова...

Но сейчас мы вышли на финальную стадию утверждения нашей корпоративной программы. Это прописанная, вдумчивая система ценностей и идей в виде программного документа, это система увязанных действий на работу с командой администрации.

Да, можно справедливо возразить, существует множество рисков, факторов, внешних, независящих от нас. И мы это понимаем. Мы в своей программе учитываем множество факторов – политических, правовых, международных. Казалось бы, мы маленькое муниципальное образование, но в своей работе планирования учитываем и это.

– Что Вас «подпитывает», где берёте энергию?

– Не хотел бы раскрывать всех карт, потому что мои коллеги часто задают этот вопрос. Он их очень сильно беспокоит и волнует. Что является источником энергии и вдохновения? Нет никакого лекарства. Я, наверное, пытаюсь ответить себе на этот вопрос следующим образом. Это вопрос отношения к делу. Сегодня работать головой, эффективно, на результат, с полной самоотдачей, сгорая на работе – непросто. Во-первых, одномоментно, на кончиках пальцев приходится держать множество процессов. Это, действительно, требует колоссальной энергии. Наверное, ответ в том, что я чувствую себя на своем месте. Искренняя любовь к людям, которые живут здесь, на этой территории. И любовь к делу, с которым ты каждый день прикасаешься. Можно говорить высокие слова про энергию в семье, про детей, ради которых ты живешь и так далее. Это, конечно, верно. Но каждый день нужно делать дело. Вопреки и несмотря. ■



# ПРОДАТЬ НА ПИКЕ ЦИКЛА

Конец прошлого и начало нынешнего года отметились довольно крупными сделками с кузбасскими активами, в основном, с угольными, что традиционно для региона. Были также некоторые другие интересные продажи, в частности, на страховом рынке, в недвижимости и в горной отрасли с активом, стоявшим без дела почти 10 лет. Ещё несколько сделок могут быть заключены в ближайшее время. Если, конечно, позволит складывающаяся макроэкономическая обстановка. Что с учетом последних событий совсем непросто. Тем не менее, покупки в апреле показали, что и такое возможно.

## ДВА БАНКРОТА + КОМПАНИЯ НА ПЕРСПЕКТИВУ

В углепроме Кузбасса состоялись три заметные сделки в конце прошлого и в начале нынешнего годов. Две из них – с имущественными комплексами шахты «Алексиевская» и «Энергоуголь» – были вполне ожидаемы, поскольку проходили в рамках банкротства. Хотя продажа первого прошла лишь с восьмой попытки, и была ожидаемой очень и очень долго. А вот в третьем случае смены собственника группы «Каракан Инвест» никто в отрасли не ждал. И о покупателях мало что известно. Не исключено, что эта, пока короткая, тенденция продолжится: в углепроме Кузбасса есть активы, и не только банкротные, которые бы могли привлечь покупателей.

Продажа в конце прошлого года имущественного комплекса АО «Шахта «Алексиевская» (добывало уголь до мая 2020 года в Ленинск-Кузнецком

районе) была едва ли не самой долгожданной за последние пять лет в сфере так называемых проблемных активов. Предприятие уже полтора года не вело добычу, накапливало задолженность по зарплате, пришлось в марте прошлого года даже правительству России вмешаться в проблемы банкротства и выделить 200 млн рублей на погашение долгов по зарплате, чтобы снять соответствующую социальную напряженность.

И вот наконец восьмые за четыре года банкротства, в том числе, третьи в 2021 году, торги по продаже заверши-

лись результативно. 24 декабря прошлого года на них поступила одна заявка – от московского ООО «Гранит» с предложением 85,03 млн рублей при минимальной цене данного периода продажи и торгов в целом в 85 млн. Данного участника признали победителем, но действовал он в качестве агента в интересах ООО «Шахта Байкаимская» (предприятие АО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь», КРУ), которая работает по соседству с горными отводами «Алексиевской».

Таким образом имущественный комплекс шахты достался тому, кто и так предлагал приобрести его на-

*В состав имущественного комплекса «Алексиевской» включены земельные участки, объекты наземной инфраструктуры, включая железнодорожную погрузку, подземные выработки, скважины, транспортные средства, многочисленное оборудование, две лицензии на недра на участки Егозово-Красноярское месторождение и Благодатный со сроками окончания в 2041 и в 2031 годах, соответственно. Только запасы последнего составляют 110 млн тонн. Первоначально имущественный комплекс стали продавать на аукционе со стартовой ценой 3,09 млрд рублей, потом ее снизили до 926 млн, а затем торги перешли в форму продажи путем публичного предложения со снижением начальной цены до 680 млн рублей, затем до 600 млн, 590 млн рублей, и наконец до 236,6 млн.*

прямую в июне этого года за 35 млн рублей и даже получил на то согласие кредиторов и поддержку властей региона. Министр угольной промышленности Кузбасса Олег Токарев на собрании кредиторов 24 июня 2021 года призвал тогда «учитывать не только полное погашение задолженности по заработной плате, но и сохранение рабочих мест и недопущение экологической катастрофы в районе». Под последним подразумевалось необходимость откачки воды из выработок шахты, т. к. их затопление может угрожать соседней шахте «Байкаимская» и другим шахтам».

Однако против такой продажи выступила налоговая инспекция, в которой посчитали, на фоне благоприятной угольной конъюнктуры «Алексиевскую» удастся продать за куда более высокую цену. По заявлению ФНС решение собрания кредиторов от 24 июня признали недействительным, после чего пришлось проводить седьмые за весь период конкурсного производства торги в форме публичного предложения с 17 ноября по 8 декабря. Они начались со стартовой ценой в 591,6 млн рублей, которая была снижена до минимума в 236,6 млн, но заявок не поступило. Пришлось организовывать восьмые со стартовой ценой равной минимальной на предыдущих, т. е. 236,6 млн, и со снижением ее почти в 3 раза. И только тогда продажа состоялась.

После проведенных торгов заместитель губернатора Кузбасса по промышленности, транспорту и экологии Андрей Панов заявил, что «Кузбассразрезуголь» «планирует возобновить работу «Алексиевской», будет проведено техническое перевооружение и модернизация, чтобы повысить безопасность и улучшить условия труда, а всем работникам, которые до сегодняшнего дня занимались жизнеобеспечением шахты, будут сохранены рабочие места». 28 декабря «Байкаимская» закрыла сделку по покупке имущественного комплекса «Алексиевской», заключив соответствующий договор купли-продажи. Однако о конкретных планах в отношении приобретения КРУ так и не сообщил, и до сих пор неясно, будет ли компания восстанавливать добычу на шахте.

*В составе имущественного комплекса «Энергоуголь» – 7 карьерных самосвалов марки БелАЗ, 6 карьерных самосвалов марки Ново, 5 фронтальных погрузчиков, 3 автогрейдер, 3 бульдозера, колесный экскаватор, буровая установка, легковые и вспомогательные автомобили, разное оборудование, а также различная недвижимость угольного разреза, включая линии электропередач, очистные сооружения, здания, стоянки, гаражи, склады, 21 земельный участок в Новокузнецком районе, включая два в залеге у «Россельхозбанка». Указано также, что в состав имущественного комплекса входит и лицензия на недра – на участок Подгорный, с которым граничит один из горных участков «Березовского». Помимо собственно имущества «Энергоуголь» в состав лота было включено имущество одного из его участников Василия Еремеева в рамках банкротства ИП Еремеев.*

Похожим образом, также соседом, был приобретен и имущественный комплекс другого угольного банкрота. ООО «Разрез «Березовский» кемеровской группы «Стройсервис» стало победителем прошедшего 11 января 2022 года открытого аукциона по продаже имущественного комплекса кемеровского ООО «Энергоуголь» с активами по добыче каменного угля в Новокузнецком районе. Торги проходили в рамках конкурсного производства в «Энергоугле», и разрез «Березовский» сделал на них предложение приобрести продававшееся имущество по стартовой цене в 654,8 млн рублей.

Компания «Энергоуголь» начала добычу на участке Подгорный Бунгурского каменноугольного месторождения с запасами 7,3 млн тонн в 2011 году и работала с годовой добычей 600-700 тыс. тонн угля. В апреле 2018 года она была признана несостоятельной, правда, хозяйственная деятельность была передана в одноименное ООО. Однако и это предприятие было признано банкротом, уже в апреле 2021 года.

А вот куда более крупной и при этом менее ожидаемой оказалась смена соб-

*В составе группы «Каракан Инвест» помимо одноименного ООО, выполняющего функции управляющей компании, ЗАО «Шахта «Беловская» (лицензии на недра и собственно добыча угля), ООО «Белкоммерц» (логистика), ООО «Промышленник» (инжиниринг) и ООО «Каракан Энерго Трейд» (торговый дом группы). Максимальная добыча группы (ведется в двух разрезах) была в 2019 году, 5 млн тонн, в прошлом году она снизилась до 4,5 млн, планы 2021 года предусматривали ее рост до 4,6 млн тонн.*

ственника в группе компаний «Каракан Инвест», ведущей добычу угля в Беловском районе: Георгий Краснянский, владевший группой с 2010 года, продал её московскому ООО «Экокарбоинвест». Сами сделки были заключены 15 декабря, а оформление с соответствующими изменениями в едином государственном реестре юридических лиц проведено 24 декабря. С этого момента 99% ООО «Каракан Инвест» отошло ООО «Экокарбоинвест», 1% – гендиректору этой компании Дмитрию Яковлеву. В «Экокарбоинвесте» в свою очередь по 30% принадлежат Денису Архипову, Евгению Преснякову и Дмитрию Яковлеву, 10% – Вадиму Попову.

О том, что Георгий Краснянский продал свой угольный актив в Кузбассе, сообщил источник в углепроме региона, указав на то, что собственник уже

искал некоторое время покупателей на группу, поскольку она была обременена кредиторской задолженностью. Покупатели при этом были охарактеризованы как предприниматели, компании которых в качестве партнеров работали с «Каракан Инвестом». В самой компании не стали комментировать сделку. О новом собственнике группы известно мало: «Экокарбоинвест» был учрежден в мае 2021 года, по его участникам с ним аффилированы московское ООО «Термокапитал» и кемеровское ООО «Альмека», занятые оптовой торговлей топливом, включая уголь. В июне 2021 года «Экокарбоинвест» и бывший до мая 2014 года гендиректор «Каракан Инвеста» Николай Чикалев учредили в Кемерове ООО «Заречная угольная компания» со специализацией «добыча угля», однако, с 26 октября 2021 года эта компания перешла в стадию ликвидации.

«Каракан-Инвест» как группа компаний была создана после приобретения Георгием Краснянским ЗАО «Шахта «Беловская» в 2010 году для формирования и развития Караканского угольно-энергетического кластера (КУЭК)

в составе угледобывающих, перерабатывающих и генерирующих мощностей на базе Караканского угольного месторождения. Анонсировалась глубокая переработка угля с выработкой синтез-газа и электроэнергии, но все ограничилось только добычей. Не была даже проложена собственная железнодорожная ветка, планы которой строились более 10 лет. Впрочем, в этом случае не реализованные замыслы могут также стать основой для нового развития в перспективе.

Из продающих или намеченных к продаже других угольных банкротов стоит отметить возможности реализации также имущества ООО «Шахтоуправление «Карагайлинское» в Киселевске и АО «Разрез «Инской» в Беловском районе. В конце апреля имущественный комплекс первого был выставлен на аукцион 3 июня по стартовой цене в 6,55 млрд рублей, а второго прошел оценку. Она составила 1,06 млрд рублей. И, вероятнее всего, шансы на успешную реализацию есть именно у «Инского», поскольку предприятие работает, ведёт добычу, тогда как у «Карагайлинского» в работе только обогатительная фабрика, сданная в аренду. ■■■

## НОВЫЙ СОБСТВЕННИК – НОВАЯ ЖИЗНЬ

В начале февраля стало известно о возобновлении работы Салаирского ГОКа в составе ЗАО «Салаирский химический комбинат» (СХК) в Гурьевском округе, ранее принадлежавшего Уральской горно-металлургической компании (УГМК), ее основное предприятие в Кузбассе – АО «УК «Кузбассразрезуголь»). Как сообщил на совещании в правительстве Кузбасса генеральный директор СХК Сергей Семёнов, еще в июле 2021 года на предприятии, которое было остановлено в 2013 году, «произошла смена собственника, и был запущен процесс возрождения градообразующего производства». На предприятии уже занято 144 сотрудника, развернулась реконструкция, включая восстановительные работы на золотоизвлекающей фабрике, организована постановка недостающего оборудования и ремонт на обогатительной фабрике.

В дальнейшем планируется проведение технологических исследований по извлечению золота из пробы кварцбаритовой руды с подбором оптимальной технологии извлечения золота и разработка технологического регламента. Ориентировочно в июле-августе 2022 года состоится запуск золотоизвлекающей фабрики. По оценке главы Гурьевского округа Станислава Черданцева, «возрождённый Салаирский ГОК позволит создать новые рабочие места, укрепить экономику Салаира и всего округа».

Одним из новых собственников СХК стал кемеровский предприниматель Василий Бочкарев, контрольный пакет в 75% приобрел барнаульский предприниматель Игорь Переврзев. Ранее они купили у УГМК Хайбуллинскую горную компанию по добыче золота в Башкирии. Как рассказал А-П-Р Василий Бочкарев, консервации СХК с 2013 года было свое объяснение: невысокая цена на золото, и технология, которая позволяла извлекать только 5% металла. К тому же для угольной компании «Кузбассразрезуголь», в составе которой работал СХК, его производственная деятельность была непрофильной.

По данным Василия Бочкарева, «стартовый объём инвестиций для запуска технологии с добавлением увеличивающих элементов передела металлургии составляет порядка 500 млн рублей», «дальнейшее развитие предполагает два сценария, смотря, как мы будем развиваться, и есть ещё проект в рамках СХК ещё на 1 млрд рублей».

В Гурьевском округе может сменить собственника и другое проблемное предприятие горно-металлургического комплекса, почти такое же старое, что и Салаирский рудник. Имущественный комплекс ОАО «Гурьевский металлургический завод» (ГМЗ) в июле прошлого года выставили на продажу путём открытого конкурса (проводится для

*ООО «Страховая компания «Сибирский Дом Страхования» ведет свое начало с компании «Леда-Облкемеровоуголь», созданной угольной компанией «Облкемеровоуголь» в 1994 году. В 2002 году она перешла под контроль обладминистрации и стала «Губернской страховой компания Кузбасса», в 2004 году она перешла под контроль холдинга «Сибирский деловой союз», в 2010 году сменила наименование на нынешнее. По сведениям на сайте компании, у нее более 300 тысяч клиентов, включая промышленные предприятия, муниципальные, областные и федеральные учреждения, предприятия среднего и малого бизнеса, физические лица. По данным отчетности, в 2021 году СК СДС получила 48,7 млн рублей убытка после налогообложения против 19,2 млн такого же убытка годом ранее.*

градообразующих предприятий) со стартовой ценой 3,72 млрд рублей, но желающих приобрести не нашлось. После чего комплекс еще дважды выставляли на продажу со стартовыми ценами в 3,19 млрд рублей и 2,87 млрд. С последней конкурс был назначен на 4 марта, но продажа вновь не состоялась, и с 25 апреля назначены новые торги, на этот раз уже в виде публичного предложения – с той же стартовой ценой, что и на предыдущем конкурсе, 2,87 млрд рублей, но со снижением на 2% каждые 22 дня до минимальной ценой отсечения 2,3 млрд. ГМЗ был основан в 1916 году, специализируется на производстве сортового проката и мелящих шаров, признан банкротом в ноябре 2016 года. В 2021 году он получил 2,1 млрд рублей выручки и 0,2 млрд чистого убытка.

### СДС УШЁЛ ИЗ СТРАХОВАНИЯ

В конце января 2022 года кемеровское ООО «Страховая компания «Сибирский Дом Страхования» (входит в холдинг «Сибирский деловой союз») объявило о передаче своего страхового

портфеля по всем видам страхования в АО «АльфаСтрахование» с последующим отказом от страховой деятельности. Эта сделка по продаже активов после длительной подготовки получила одобрение Федеральной антимонопольной службы России в ноябре 2021 года и была исполнена 25 января 2022 года. После чего СК СДС и обратилась в Центробанк об отзыве лицензии. Департамент страхового рынка ЦБ провел проверку соблюдения требований законодательства и не выявил нарушений в процедуре передачи страхового портфеля и нарушений прав потребителей страховых услуг, сказано также в сообщении СК СДС.

14 февраля Банк России отозвал у СК СДС лицензию, в том числе, на добровольное личное страхование и ОСАГО в связи с отказом компании от осуществления предусмотренной лицензиями деятельности, сообщила СК СДС на своем сайте. В связи с закрытием компании ее сотрудники были трудоустроены в других предприятиях СДС, а также в кемеровском филиале АО «АльфаСтрахование».

### ОСТАТКИ БЫЛОЙ «РОСКОШИ»

Не иначе как остатками былой «роскоши» можно было бы назвать в ходе конкурсного производства распродажу активов новосибирского, а первоначального кемеровского, ООО «Кора-ТК». Эта компания в свое время была важнейшей частью крупной и успешно развивавшейся торговой сети «Кора», которая, кстати, стала первым кузбасским эмитентом публичных бумаг. В 2006 году она разместила на Московской бирже выпуск трехлетних облигаций на 1 млрд рублей. Позднее активы группы вошли в состав новосибирского ритейлера «Холидей» и были перерегистрированы в Новосибирске. Вслед за своей головной компанией ООО «Кора-ТК» было признано банкротом в апреле 2019 года. После чего из ее имущества начались продажи многочисленных зданий и помещений магазинов, в которых работала по всему Кузбассу торговая сеть «Кора».

В этом году в ходе банкротных торгов был продан очень известный и знаковый объект из имущества компании

– здание одного из первых в Кемерове открытого в 2002 году гипермаркета cash & carry «Палата» на Тухачевского, 58. Продавали объект, который находился в залоге у АО «Альфа-банк», долго и смогли продать только на торгах путем публичного предложения, которые проводились с 14 февраля по

*В составе лота бывшей первой «Палаты» нежилое здание площадью 10,24 тыс. кв. метров с соответствующим оборудованием: автоматические двери, система кондиционирования, установка автоматического пожаротушения, кабельная, компьютерная и телефонная сети, системы вытяжки и вентиляции, охранно-пожарная сигнализация, системы видеонаблюдения и контроля доступа, автостоянка и др. Кроме того, в лоте находится земельный участок.*

15 апреля. При этом цена снизилась в итоге в 2,5 раза – с 235,86 млн рублей до 95,55 млн. Покупателем бывшей «Палаты» стало ООО «Автотрейд» кемеровского предпринимателя Якова Сизова. В середине мая он не стал комментировать перспективы дальнейшего использования приобретения, поскольку только после 15 мая планировалась передача имущества. Заметил только, что объект планируется сдавать в аренду.

Из других сравнительно крупных продаж из имущества ООО «Кора-ТК» в конце прошлого и в начале нынешнего года были проданы еще несколько объектов недвижимости. Помещение магазина площадью 1,42 тыс. кв. метров за 43,9 млн рублей приобрела индивидуальная предпринимательница из поселка Ясногорский Кемеровского округа Маргарита Верлинская, помещения в доме по 40 лет Октября, 23, в Кемерове площадью 1,04 тыс. кв. метров за 9,9 млн рублей москвичка Татьяна Попова, часть торгового центра «Южный» в Междуреченске площадью 5,33 тыс. кв. метров с долей в 20,15% в земельном участке площадью 16,68 тыс. кв. метров за 25,2 млн рублей приобрел индивидуальный предприниматель Николай Волковняк из Томска.

### СДЕЛКИ ИЗ-ПОД САНКЦИЙ

Ещё две очень важные для экономики Кузбасса, да и всей России, сделки прошли весной 2022 года вынужденно. В силу введенных в отношении России санкций в одном случае, и для избавления от бизнеса в России в силу того, что он считается неприемлемым, – во втором.

В середине марта попавшая под западные санкции госкорпорация «ВЭБ.РФ» избавилась от своего кузбасского угольного актива – холдинга «Сибуглемет». Согласно выписке из ЕГРЮЛ, активы группы перешли под контроль четырёх её менеджеров, включая генерального директора группы Андрея Кобыякова. Ему и трём его партнёрам – Дмитрию Кровнову, Андрею Тараско и

Игорю Горину – с 14 марта перешло по 17,647% долей в новокузнецком ООО «Новая горная управляющая компания» (НГУК, ранее так называлось ООО «Сибуглемет»). Оно выступает управляющей компанией группы. Ранее эти 70,588% долей принадлежали московскому ООО «Группа «Сибуглемет». Еще

29,412% долей остались у междуреченского АО «Междуречье», которые принадлежат ему, согласно выписке из ЕГРЮЛ, ещё с сентября 2018 года.

Как пояснили в НГУК, ООО «Группа Сибуглемет» вышло из состава участников компании, управляющей её производственными активами. Сделка была

*Группа «Сибуглемет» при выставлении её на продажу «ВЭБ.РФ» в ноябре прошлого года характеризовалась как «один из крупнейших производителей коксующихся и энергетических углей в России» с такими ключевыми прогнозными показателями на 2021 год как добыча угля – 11,8 млн тонн, выручка – 75 млрд рублей, рентабельность по EBITDA – 29%. В её составе АО «Разрез Междуречье» и АО «Угольная компания «Южная», которые ведут открытую добычу угля в Междуреченске, АО «Шахта «Большевик» и АО «Шахта «Антоновская» в Новокузнецке, углеобогатительные фабрики «Междуреченская» в Междуреченске и «Антоновская» в Новокузнецке.*

совершена на рыночных условиях и прошла в рамках выкупа долей управляющей компании ее менеджментом (management buy out), при этом физические лица, принявшие участия в сделке, не имеют отношения к ВЭБ.РФ. В рамках сделки участниками также было принято решение о переименовании управляющей компании.

А в мае кузбасскому бизнесмену достался огромный российский сегмент американской компании McDonalds. С 14 марта она приостановила в России работу принадлежащих ей ресторанов быстрого питания, однако, работающие с ней в партнёрстве франчайзи продолжили свою деятельность, в том числе, 25 ресторанов новокузнецкого ООО «Гид» предпринимателя Александра Говора в 6 городах Сибири. 16 мая корпорация заявила о выходе с российского рынка и о начале процесса продажи своего российского бизнеса, а уже 19 мая объявила о заключении договора купли-продажи «с действующим партнёром-франчайзи Александром Говором». Первый ресторан его сибирского сегмента сети McDonalds

был открыт в сентябре 2015 года по 20-летнему соглашению с корпорацией. Затем были запущены McDonalds в Кемерове, Томске, Барнауле и перешли к компании «Гид» 6 ресторанов головной компании в Новосибирске, открыты в Красноярске.

Как было сказано в сообщении корпорации 19 мая, по соглашению с ней Александр Говор приобретёт весь «портфель ресторанов» McDonalds в России и будет управлять им под новым брендом. При этом соглашение «зависит от определенных условий, включая одобрение регулирующих органов». Тем не менее, «ожидается, что сделка будет закрыта в ближайшие недели», указано в сообщении. Условия сделки: «сохранение сотрудников на срок не менее двух лет», согласие покупателя «выплачивать зарплату корпоративным сотрудникам, которые работают в 45 российских регио-

нах присутствия корпорации, а также профинансировать существующие обязательства перед поставщиками, арендодателями и коммунальными службами».

Конечно, в этой сделке осталось еще много неясного – когда и каким образом должен быть построен новый бренд и как в него будет вписан бизнес теперь уже бывшего McDonalds, как должна быть изменена рецептура блюд, и многое другое. Весьма вероятно, что сделка была безденежной, наподобие избавления автомобильной компанией «Рено» от своего бизнеса в России за 1 рубль, с возможностью вернуть утраченный актив обратно при изменившихся обстоятельствах. Не случайно в своём обращении к сотрудникам 16 мая при объявлении об уходе из России директор корпорации McDonalds Крис Кемпчински заявил: «Поэтому давайте не будем заканчивать словами «до свидания», вместо этого скажем, как это принято порусски: «до новой встречи» (эта фраза была на русском – «А-П-Р»), пока мы не встретимся снова».

*По данным сайта российского «Макдональдс», с 1990 года компания инвестировала в свой российский бизнес 2,5 млрд долларов со среднегодовым ростом инвестиций 14%. В составе ее сети по итогам 2021 года было свыше 850 ресторанов в 62 субъектах Российской Федерации, в том числе, самый посещаемый в мире (!) на Пушкинской площади в Москве. На долю компании приходится 25% всех налоговых платежей отрасли общественного питания в России. Поставками продуктов для сети занято более 160 российских предприятий, которые обеспечивают сеть на 99% от всех потребностей.*

*С Салаирского серебряного рудника начиналась промышленность на территории Кузбасса. Он работал в 1782-1897гг., в 1928 году был восстановлен для добычи полиметаллов для Беловского цинкового завода как Салаирский горно-обогатительный комбинат. В 1998 году ОАО с таким названием было обанкрочено. Его имущество приобрел СХК, купивший также лицензию на разработку Каменушинского месторождения меди (запасы – около 150 тыс. тонн) рядом с горным отводом ГОКа. В конце 2005 года СХК приобрела УГМК, вложившая в медный проект 2,6 млрд рублей до 2012 года. В 2008 году на Каменушинском месторождении началась добыча руды, но в марте 2013 года предприятие было остановлено в связи с убыточностью – в 2005-2012гг. его работа принесла 4,77 млрд рублей убытков. Основными их причинами были указаны некачественные разведка и проектная оценка Каменушинского месторождения, содержание меди в руде оказалось всего 0,8-0,9% вместо ожидавшихся 1,4%, у вскрышных работ был высокий коэффициент и др.*

# УГОЛЬ И ЭМБАРГО

ДИНАМИКА ЦЕНЫ НА ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ УГОЛЬ НА РЫНКЕ США  
(МАЙ 2021 — МАЙ 2022 ГОДА, В ДОЛЛАРАХ ЗА ТОННУ)



Сегодняшняя угольная отрасль Кузбасса и всей России, давно переориентировалась на внешний рынок и работает главным образом на зарубежных потребителей. В последние 20 лет экспорт российского угля вырос значительно, а доля поставок за рубеж превысила 50% от общей добычи. В результате этого современные угольные компании России, в первую очередь, Кузбасса, как главного бассейна страны, зависят от конъюнктуры внешнего рынка не меньше, чем их коллеги в добыче газа и в нефтянке. Отсюда – особенности работы нынешнего российского углепрома, в частности, зависимость от транспортной инфраструктуры, а также от внешних обстоятельств. В апреле одно из них стало весьма неблагоприятным для российских угольщиков – в качестве одной из антироссийских санкций Европейский союз ввёл запрет, пусть и растянутый во времени, полный только с августа, на импорт российского угля. И следует добавить, что фактически к нему присоединились ещё два крупнейших импортёра в Восточной Азии – Япония и Южная Корея. Ситуация для российской и кузбасской угольной отрасли сложилась непростая с учётом того, что транспортная инфраструктура страны остаётся настроенной в первую очередь на вывоз угля в западном направлении, «отказники» от российского угля были долгие годы крупнейшими его потребителями, с ними сложились налаженные отношения с соответствующей финансовой и логистической организацией. И пока неясно, какими будут последствия от этого эмбарго и совершенно неясно, какими их ожидают российские угольщики.

## БОЛЬШОМУ УГЛЮ – БОЛЬШОЙ ЭКСПОРТ

Угольная индустрия Кузбасса была перестроена на рыночный лад 20-25 лет назад – полностью приватизирована, собрана в крупные частные компании, как отраслевые, так и в составе более крупных металлургических холдингов. Затем аналогичные перемены прошли и в других угольных регионах. Добыча после падения в период рыночных преобразований стала расти и вновь вернулась к уровню конца 80-х годов прошлого века, но уже на другой основе – с меньшим числом горняков, большей производительностью, постепенно улучшенной безопасностью.

В международное разделение труда, в мировой рынок российский углепром 20 лет назад только-только втягивался – при общей добыче в 2002 году 253 млн тонн на экспорт было отправ-

лено всего 43,3 млн тонн. И хотя в мировой торговле углём, которая тогда составляла 638 млн тонн, Россия занимала

уже пятое место, значение её угольного экспорта было небольшое и дома, и за рубежом. В мировой торговле его доля



составляла всего 6,8%, Россия уступала не только Австралии и Индонезии, но также ЮАР и Китаю (тогда он был экспортёром). В собственном производстве доля отправляемого за рубеж составляла всего 17%. Ещё меньшим 20 лет назад было значение угля в экспортных доходах России – всего 1% от них.

Но постепенно российская угольная промышленность выросла и сильно поменяла своё место в мировой торговле. По итогам прошлого года Россия заняла третье место по экспорту угля, 210,6 млн тонн каменного (более 15% мировой торговли) и 12,7 млн бурого (11-12%) на общую сумму 18,5 млрд долларов. Это уже 3,8% от всего экспорта страны, пятое место по стоимости среди вывозимых товаров после нефти, газа, драгметаллов и чёрных металлов. По данным Ростата и Федеральной таможенной службы, из всей добычи прошлого года на экспорт ушло уже 51,7% всего российского угля, в том числе, 59% каменного и 16,9% бурого.

## СПАД И ПОДЪЁМ

Как и другие сырьевые циклические отрасли угольная промышленность постоянно переживает периоды подъёма и спада. Последнее такое глубокое падение произошло в 2019-2020гг. сначала из-за товарного кризиса перепроизводства, а затем из-за пандемии коронавирусной инфекции, вызвавшей повсеместные ограничения. В Кузбассе это выразилось в том, что валовый региональный продукт упал в 2020 году на 9,7% против 3,1% снижения в среднем по России, промышленное производство – на 4% против 2,9% в России, инвестиции в основной капитал снизились на 11,5% против 1,4%, прибыль прибыльных организаций – на 27,4% против 4,3%, соответственно.

Всё это было прямо обусловлено снижением цен на уголь на мировом рынке. В среднем за 2020 год они упали на 22% к уровню 2019 года на энергетические марки и на 31% на коксующиеся. По данным министерства финансов Кузбасса, максимальное снижение летом 2020 года было более чем двукратным в сравнении с пиковыми значениями цен в конце 2018 года – до 50 долларов за тонну против 109 долларов в октябре 2018. При этом экспорт в Европу стал невыгоден, а поставки в Азию ограничивались возможностями ОАО «РЖД». Однако в прошлом году на мировом угольном рынке произошёл разворот, и ещё до недавних событий прошедшей зимы 2021-2022гг. с её беспрецедентным газовым кризисом мировые цены на уголь выросли с минимумов августа 2020 года в 3 (!) раза – до 150 долларов за энергетический уголь. (Диаграмма 1)

В итоге, за прошлый год экспорт угля из Кузбасса вырос по стоимости на 30% и составил 10,2 млрд долларов. При этом объём вывоза снизился, по данным таможенной статистики, на 2,4%, до 125,3 млн тонн против 128,3 млн в 2020. Средняя стоимость одной тонны экспортированного угля в прошлом году выросла по Кузбассу на треть в сравнении с 2020 годом – с 61,3 доллара до 81,6. Главными рынками сбыта для кузбасского угля выступили страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР), а первое место среди импортеров как и в предыдущие годы сохранила Южная Корея. Туда было отправлено 14 млн тонн на 1,22 млрд долларов против 15,85 млн годом ранее. Практически столько же ушло в Японию, но экспорт в эту страну принёс больше доходов за счёт большей части в поставках коксующегося угля (1,44 млрд). Поставки в Китай составили 12,8 млн тонн на 1,1 млрд долларов.

На Атлантическом угольном рынке крупными импортёрами кузбасского угля выступили Нидерланды (11,6 млн тонн на 873 млн долларов, в том числе, для дальнейших поставок в Германию и Бельгию), Турция (10,7 млн тонн на 690 млн долларов), Германия (5,6 млн тонн на 419 млн), Польша (4,9 млн на 336 млн долларов), Италия (3,5 млн тонн на 215 млн долларов), Франция (2,1 млн на 184 млн долларов), Израиль (2 млн тонн на 127 млн).

При этом прошлый год показал, что при преобладающей доле в общероссийской добыче, 55%, Кузбасс далеко не всегда выступает безоговорочным лидером в экспортных поставках, что видно уже из данных по всему российскому экспорту. Он вырос в прошлом году на 6,4%, до 210,6 млн тонн, а по стоимости – уже на 41,7% (30% для Кузбасса), до 17,56 млрд долларов. Таким образом, в прошлом году одна тонна экспортированного угля из России стоила 83,4 доллара против 62,6 доллара за 1 тонну годом ранее.

Крупнейшим рынком сбыта российского каменного угля в прошлом году стал Китай, куда ушло 43,2 млн тонн угля на 3,9 млрд долларов, из которых только 30% обеспечили поставки из Кузбасса, а 70% из других регионов. Известно, что в прошлом году резко увеличили добычу и экспорт как раз в КНР угольщики Якутии и некоторых других восточных регионов. При отгрузке в Японию в прошлом году преобладал уже кузбасский экспорт 14 млн из 21,8 млн тонн всех российских поставок (на 2,15 млрд), также как и при экспорте в Южную Корею (20 млн тонн общего российского экспорта на 1,73 млрд долларов) и большинство других импортеров.

## САНКЦИЯ НА УГОЛЬ

В конце марта стало известно, что руководство Европейского союза введёт санкции на уголь из России в виде полного запрета на его импорт. Правда, принятие этого решения несколько затянулось, и к тому же форма его оказалась смягченной для импортеров (и экспортёров, естественно) – введение эмбарго перенесли на август, предоставив возможность исполнить уже действующие контракты на поставки. Какой их размер коснулась эта отсрочка, неясно, но вряд ли существенный, поскольку уже в апреле и тем более в мае стало известно, что европейские покупатели ищут уголь по всему миру. Уже в начале апреля в ожидании запрета на российский уголь они увеличили его закупки по всему миру, однако, сделать это не просто в свете всеобщего дефицита энергоносителей и разрушения спроса. Тем более, что встречная зависимость импортеров выше, чем у экспортёра: по данным Европейской комиссии, ЕС зависит на 45% от России в импорте угля, на 45% – газа и 25% – нефти. Тогда, по данным министра энергетики России Николая Шульгина, на долю ЕС в прошлом году пришлось 22% всего угольного экспорта из России.

Неудивительно, что уже в марте страны Европы увеличили импорт угля из России на 40,5%, до 7,1 млн тонн. По данным агентства Reuters, это стало самым большим месячным объёмом с марта 2019 года. Для сравнения: поставки из Колумбии составили 1,3 млн тонн (+47% к марту прошлого года), из США – 0,8 млн (+30%), из ЮАР – 287 тыс. тонн. Австралия поставила 587 тыс. тонн за весь первый квартал 2022 года, тогда как год назад таких поставок в ЕС не было совсем. В одной из угольных компаний Кузбасса прямо признались, что не было ещё такого удачного месяца как март с точки зрения объёмов сбыта и денежных поступлений. При этом агентство отметило, что крупнейшие поставщики угля на мировой рынок Индонезия и Австралия достигли пределов своей добычи, и маловероятно, что смогут ответить на дополнительный европейский спрос. В начале мая появились данные, что и Колумбия не только оказалась не в состоянии добавить угля на экспорт, но даже снизила его с 4,8 млн тонн до 4,2 млн.

В свою очередь агентство Bloomberg прямо указало в своём анализе, вышедшем в середине апреля, что у импорта угля из России нет внятной альтернативы, и отказ от него вызовет «безумную борьбу за топливо по всему миру». Она уже нашла своё выражение в значительном росте

цен на уголь: в начале апреля уголь подорожал на 14%, при этом фьючерсы удвоились с начала года, цены в Азии также вышли на исторический максимум, а в США они превысили 100 долларов за тонну впервые (!) за 13 лет. И это было только начало – 19 мая используемая в качестве рыночного ориентира цена на уголь в австралийском порту Ньюкасл побил абсолютный рекорд для энергетических марок – 442,5 доллара за тонну. Ещё неделю до этого она была 397 долларов, на 10% ниже.

По мнению аналитика Rystad Energy Фабиана Роннингена, санкции ЕС на российский уголь будут иметь разрушительные последствия для импорта угля в Европу, поскольку «некоторое количество угля может быть поставлено с других рынков, но в целом мировой рынок угля очень ограничен». А у России как поставщика были такие серьёзные рыночные преимущества как близость к Европе, низкая цена и подходящие для местных электростанций характеристики. С отказом от него европейским покупателям нужно искать уголь где-то ещё, увеличивая пути поставок из таких стран, как Южная Африка, Австралия и Индонезия. США в этом случае вряд ли смогут помочь с поставками угля, поскольку американские компании уже продали большую часть своей добычи по долгосрочным контрактам и не в состоянии её увеличить. По оценке аналитической компании McCloskey, американский углепром сможет увеличить свои поставки в Европу в этом году всего на 1 млн тонн (в американском экспорте угля преобладают коксующиеся марки, 45 млн тонн в 2021 году против 40 млн энергетического), Колумбия – на 6 млн тонн. Такие небольшие объёмы никак не смогут компенсировать для ЕС потерю российского импорта.

### НА ВОСТОК И ЮГ

Реакция официальных лиц энергетики России и отечественных аналитиков на отказ ЕС от угля из России традиционно свелась к тому, что экспорт будет переориентирован на восток. Собственно, на это была направлена вся российская угольная политика последних лет, в частности, постоянно лоббирует расширение провозных способностей «РЖД» на восток губернатор Кузбасса Сергей Цивилев. Однако и сами угольщики, и зарубежные наблюдатели отмечают, что пока возможности переориентации экспорта внутри страны по суше ограничены. По оценке Morgan Stanley, в этом случае около 30 млн тонн российского угля могут «застрянуть» для внешних рынков, по оценке McCloskey, экспорт угля из России в Европу и Японию с Южной Кореей, которые также решили отказаться от российских поставок, может снизиться по крайней мере на 55 млн тонн, а потенциально – на 82 млн. Последняя оценка радикально предполагает, что практически все объёмы российского угольного экспорта на эти рынки полностью уйдут с внешнего рынка (что уже не так, с учетом результатов первых месяцев 2022 года и отсроченного европейского эмбарго) и не найдут себе потребителей (что так же не так, с учётом роста поставок российского угля в Китай и Индию в марте и апреле).

В начале апреля, когда эмбарго ЕС только планировалось, в некоторых угольных компаниях говорили только об успешном марте, когда выросла и добыча, и европейский экспорт. Позднее, когда запрет уже был введён, угольщики предпочли отмалчиваться о возможных перспективах. Информационное молчание кузбасских угольных компаний стало показательным и практически всеобщим – они прекратили публиковать результаты своей рабо-

ты и итоги добычи в этом году, любые сведения об экспортной деятельности. Только АО «Стройсервис» сообщило о результатах работы за 4 месяца 2022 года – предприятия группы увеличили добычу к уровню прошлого года на 7,4%, до 5,59 млн тонн, тогда как реализация угля осталась на уровне четырёх месяцев 2021 года – 5,25 млн.

Один из специалистов крупной угольной компании из Кузбасса отметил, что ситуация на угольном экспортном рынке уже в апреле сложилась непростой, но разной для разных марок угля. По его оценке, в апреле не было существенных проблем у производителей и экспортёров антрацита, а также угля, применяемого для производства пылеугольного топлива. Его используют в доменных печах взамен природного газа, который подорожал ещё больше угля. И поэтому спрос на такую продукцию (из Кузбасса для этого поставляют уголь марки Т) весьма стабильный, и цены приемлимые. Оценивать возможность переориентации поставок угля в Индию и другие страны Южной Азии через порты Черного моря специалист не стал, не располагая данными о стоимости фрахта, но отметил, что со стороны Китая спрос на российский уголь высокий.

В середине мая стало известно, что китайский импорт угля из России удвоился в сравнении с мартом (но тут нужно иметь в виду, что в этом месяце китайские импортеры несколько снизили закупки на фоне вводимых антироссийских санкций). По данным издания Coalhub, в целом ввоз угля в Китай из России составил в апреле 4,37 млн тонн, а поставки коксующегося угля вышли на рекордный месячный уровень в 1,37 млн тонн против 0,92 млн в марте и 0,75 млн тонн в феврале. При этом и цены на этот вид угля были весьма высокими 386 долларов за тонну. Примечательно,

что весь этот рост импорта происходит на фоне принятых на 2022 год планов Китая поднять собственную добычу на 12%, или 151 млн тонн. Что по идее, должно сократить потребности в импорте угля, однако, в мае КНР отменяет пошлины на этот импорт, что свидетельствует о сохранении потребностей в нем, включая российский.

Помимо Китая, который (с поправкой, конечно, на определённые сложности с транспортировкой) значительный потенциал спроса на российский уголь наблюдается в Южной Азии. Спрос на энергию в этом регионе постоянно растёт, а газовой альтернативы нет из-за отсутствия трубопроводного газа. Индия уже в марте ввезла «рекордный» объём угля из России – более 1 млн тонн. И на фоне всего её импорта российского угля (7,7 млн тонн в 2021 году), это, безусловно, достижение, хотя для индийского импорта угля в целом, св. 200 млн тонн в год, это довольно скромный результат. В середине апреля правительство Шри Ланки начало переговоры с российским поставщиком о двух партиях угля по 120 тыс. тонн с недолларовой оплатой, сообщило местное издание The Sunday Morning. За весь прошлый год в эту страну было поставлено 240 тыс. тонн угля из России при общем импорте около 2,5 млн тонн. Кроме того, в Южной и Юго-Восточной Азии значительные объёмы угля ввозят также Вьетнам (св. 50 млн тонн в год в 2020 году, 36 млн в прошлом), Малайзия (35-36 млн), Таиланд (21-24 млн), Пакистан (св. 19 млн тонн). Сейчас они полагаются в основном на импорт из Индонезии и Австралии, но с переориентацией их экспорта и поставок из ЮАР на Европу, окно возможностей откроется и для российских угольщиков.

Они умеют занимать новые рынки как показывает случай с Марокко. Этот крупнейший импортёр каменного угля на африканском континенте: в 2016 году ввоз угля в эту страну составил 7 млн тонн при российской доле 40%. Поставки из ЮАР составили тогда 2,4 млн тонн, США – 0,8 млн и Колумбии – 0,2 млн тонн. В прошлом году при общем импорте Марокко 10,9 млн тонн угля из России пришло 8,2 млн тонн, 75%. В результате, такой рынок сбыта как Марокко приобрёл для российских угольщиков такое же значение, как, к примеру, Нидерланды или Польша, и большее, чем Франция или Италия. Этот случай показывает также, что для ответа на угольное эмбарго ЕС даже на Атлантическом рынке у российских экспортёров угля есть возможности. Например, в случае переориентации в Европу поставок угля из США, ЮАР и Колумбии может снизиться экспорт из этих стран в Бразилию, угольный импорт которой более 22 млн тонн в год с российской долей около 25%. Или в Турцию, которая ввозит более 36 млн тонн угля, из которых более 60% приходится на Колумбию, США и ЮАР.

К примеру, столько же угля, что Россия поставляла в ЕС, Японию и Южную Корею, импортируют Вьетнам, Бразилия, Пакистан, Чили, Камбоджа и Бангладеш. Поскольку число поставщиков и их возможности ограничены, с высокой вероятностью потоки угля с запретом на российский импорт будут перераспределяться. ЮАР, Колумбия и Австралия ответят на запросы ЕС, согласившись на поставки по повышенным ценам, они вынуждены сократить их на другие рынки, открыв возможности для российских поставок. Современная ситуация на мировом рынке угля сложилась уже давно таким образом, что число крупных экспортёров весьма ограничено. Из более чем 1,2 млрд тонн мировой торговли углём свыше 30 млн тонн в год поставляет всего 7 стран в мире, ещё 11 стран, включая не имеющих выходов к морю Казахстан и Монголию, поставляют от 1 до 30 млн тонн в год. Тогда как импортирующих свыше 30 млн тонн уже 10 стран, а от 1 млн тонн в год до 30 млн – 37 стран. И список угольных импортёров не уменьшается. ■



## Группа компаний «Кузбасский центр сварки и контроля»

| работаем с 1999 г. |

### Аттестуем:

- специалистов сварочного производства на I-IV уровни системы аттестации сварочного производства (НАКС);
- специалистов неразрушающего контроля на I-III уровни;
- оборудование и материалы для сварки.

### Выполним проверку готовности предприятий

к выполнению сварочных работ (аттестация технологии сварки).

### Проведем независимую оценку квалификации персонала

по профессиям и специальностям в области сварки и родственных процессов, неразрушающего контроля и разрушающих испытаний сварных соединений.

### Новые услуги (по заявкам предприятий):

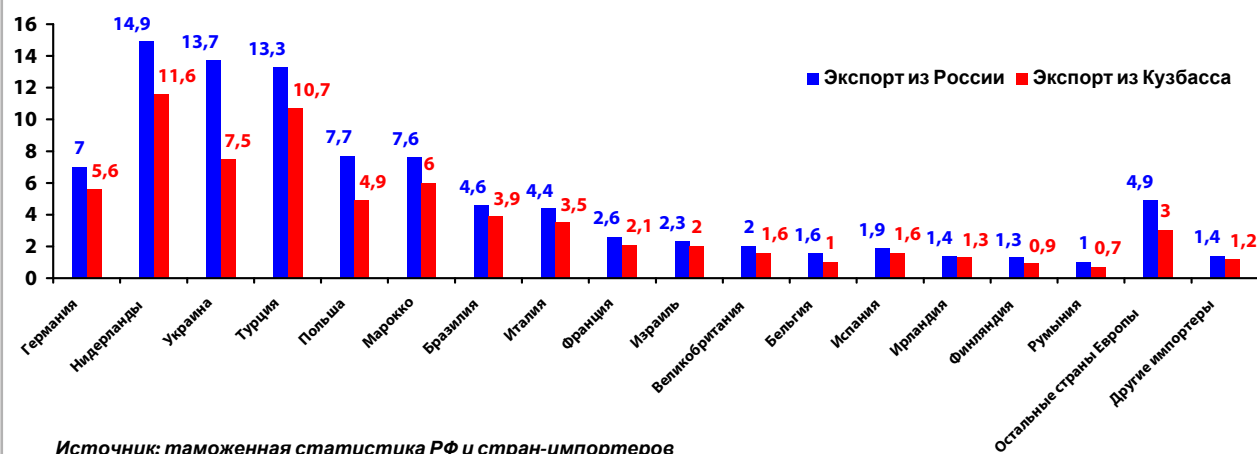
- Объектно-ориентированные консультации и переподготовка специалистов сварочного производства (сварщики) к выполнению работ на опасных производственных объектах;
- Подготовка специалистов сварочного производства (главных сварщиков, мастеров по сварке и др.) для организации и выполнения мероприятий по успешной проверке готовности предприятия к выполнению сварочных работ;
- Обучение специалистов по различным видам неразрушающего контроля (НК);
- Технический аудит сварочного производства и НК на объектах заказчика. Оказание помощи предприятиям по организации служб сварочного производства и НК;
- Повышение квалификации лиц со средним/высшим профессиональным образованием по техническим специальностям (36-250 часов) при участии МВЦ НАКС и КузГТУ.



**МЫ ЗНАЕМ О СВАРКЕ ВСЁ!**

Кемерово, ул. Радищева, стр. 1-Б  
тел. 8 (3842) 45-26-12  
e-mail: office@kcsk.group

Поставки угля из России и Кузбасса на рынок Атлантического бассейна (Европа, страны Ближнего Востока, Африки и Латинской Америки, в млн тонн в 2021 году)



Источник: таможенная статистика РФ и стран-импортёров

# АЛЕКСЕЙ ГОРЕЛКИН:

## «ЗИМ НАСТРОЕН ДЕЛАТЬ КАЧЕСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ ДЛЯ ОТВЕТСТВЕННЫХ ЗАДАЧ»

«Завод инновационного машиностроения» в Новокузнецке возник и развивается, по сути, как стартап. Предприятие предложило производство нового для кузбасского рынка оборудования и машин собственной разработки. В 2018 году предприятие стало резидентом территории опережающего социально-экономического развития «Новокузнецк» с проектом «Производство горно-шахтного оборудования». Он предусматривает в первую очередь разработку и производство дизель-гидравлического тягача и различного навесного оборудования, а также документации и производство колесного дизельного шахтного транспорта, силовой гидравлики и много другого. О том, что сегодня происходит на предприятии, каким образом идёт реализация заявленных проектов и развитие производства, мы попросили рассказать директора по развитию бизнеса ООО «Завод инновационного машиностроения» **Алексея ГОРЕЛКИНА**.

– Алексей Викторович, как сегодня развивается ЗИМ, как обстоят дела с его первой разработкой – дизель-гидравлического тягача?



– Эту машину мы разработали первой, она у нас уже выпускается серийно, уже изготовлено 12 дизель-гидравлических тягачей. Чтобы проект не

остановился, а предлагать и внедрять что-то новое на наших угольных предприятиях непросто, мы создали собственное дочернее предприятие ООО

«Транслогистик». Оно оказывает услуги по транспортировке в шахтах на этих машинах. Оба эти предприятия являются резидентами ТОСЭР.

– Чем обусловлено такое выделение бизнеса транспортных услуг?

– Во-первых, спецификой работы в шахте, которая требует отдельного вида деятельности. Наши дизель-гидравлические тягачи многофункциональны, имеют широкое назначение, могут перевозить и материалы, и грузы, и оборудование, и людей в зависимости от компоновки состава. В шахтах перевозки нужны всегда. Они появляются, как только начинается сама шахта, уже на этапе строительства: проходческие забои удаляются от поверхности на какое-то расстояние и появляется необходимость в транспортировке. Потребность в ней есть всегда, вне зависимости от производственной активности, даже если шахта находится в аварийном режиме, или не ведёт добычу, ей постоянно требуются перевозки людей и грузов. Отсюда наше предложение оказывать их.

Во-вторых, экономическая причина – в 2019-2020гг. закупки угольщиками нового оборудования значительно уменьшились. В 2019 году это было из-за угольного кризиса, на следующий год – ещё и из-за ковида. И чтобы наш основной проект на заводе не остановился, мы выделили бизнес по транспортировке в виде ООО «Транслогистик». Сегодня это предприятие занимается транспортировкой на наших машинах на шахте «Березовская» угольной компании «Северный Кузбасс», на «Распадской» и «Распадской-Коксовой» шахтах «Распадской угольной компании», на шахте «Польсаевская» СУЭК-Кузбасс. В марте смонтировали машины на шахтах «Осинниковская» и «Ерунаковская-8» «Распадской угольной компании».

– Вернёмся к сегодняшнему продукту завода – в чём собственно преимущество вашего дизель-гидравлического тягача по сравнению с другими представленными на рынке?

– Конечно, мы работаем в очень плотной конкурентной среде – на рынке давно присутствуют несколько компаний, которые предлагают кузбасским шахтам свои машины. Около половины рынка занимает компания «Ferrit», второй идёт немецкая «Scharf», это родоначальник шахтового монорельсового транспорта. Если брать технические характеристики нашей машины, то нужно понимать, что они ограничены определенными

рамками – фрикционными возможностями колёс, весовыми ограничениями самой дороги, габаритами и т. п. Соответственно, все производители работают в этих рамках и предлагают на своих машинах примерно одинаковые тягово-механические характеристики. Ничего нового за много лет принципиально не придумали и вряд ли придумают. Если же брать вопросы сертификации и безопасности, то для российского рынка наше предложение более выгодное.

– Почему?

– Потому что наш завод – единственный в современной России, чья продукция прошла полный цикл испытаний. У нас честный ТРТС-12, означающий, что и двигатель на нашем локомотиве, и система управления прошли испытания взрывами в специальных камерах. Машина прошла полную аккредитацию, что означает контролируемую безопасность на входе и полную экспертизу промышленной безопасности в соответствии с российскими требованиями. Нужно ведь иметь в виду, что в Польше, Чехии или Словакии требования безопасности отличаются от российских. Другой важный плюс – мы выступаем и разработчиками техники, и её производителями, и даже эксплуатантами. И мы же предоставляем сервис. Если возникает какая-то нестандартная ситуация, необходимость провести ремонт или особую модернизацию машины под требования заказчика, мы это можем сделать потому, что управляем всеми этими процессами самостоятельно. Наш завод может внести изменения в компоновку машины, т. к. владеет сертификатом на неё. И ничего согласовывать с головной компанией не требуется, как это нужно делать обычным поставщикам. У них, конечно, есть права на сервис и текущие ремонты, но не более.

– Никто так и не локализовал производство локомотивов у нас?

– Полноценной локализации производства ни у кого сейчас нет, есть только частичная. А наша компания – это именно производитель со всеми вытекающими из этого последствиями. Ещё один важный плюс нашего предложения в том, что при конструировании нашей машины мы сразу заложили в неё электрическую систему управления и первыми реализовали этот подход серийно. Мы разработали эту систему совместно с томской компанией «Спарк», которая производит её для нас, имеем на неё сертификат. Эта система важна и ещё и тем, что у неё есть больше перспективы развития за счёт программ-

ного обеспечения. Её можно определенным образом настроить. Например, чтобы ограничить скорость поезда на определённом участке, или блокировать попытки машинистов вести поезд агрессивно. Программное управление может снизить используемую мощность двигателя, на величину вплоть до 30%, и таким образом, экономить топливо, что очень актуально для производства. Так формируется и выгода для заказчика, и условия безопасной работы, гибкость и приспособляемость машины под определённые задачи. Сейчас мы сотрудничаем с компанией «Гранч», которая занимается системами безопасности и передачи данных в шахтах. Эта компания уже подключила систему передачи данных в цеху к нашей машине. Затем планирует уже на реальной машине, на опытном образце, такую систему протестировать в работе. После чего ЗИМ сможет стать первым производителем машин с системой передачи данных интегрированных в систему цифровая шахта. Мы также нацелены на низкую стоимость владения машины.

– Каким образом?

– Потому что мы сфокусированы на обслуживании конкретных потребителей в конкретных условиях России и Кузбасса. И для этого мы используем такие марки стали для ходовых механизмов, чтобы они не ломались. Это один из наших базовых подходов. Поскольку мы сами эксплуатанты, мы прямо заинтересованы в низкой стоимости владения, а она как раз и складывается из затрат на запчасти, комплектующие, на топливо, из коэффициента полезного участия. И с применением такого подхода в течении короткого времени мы превратимся во вполне себе надежного поставщика оборудования и услуг, надёжного партнёра. Хотя двигаться по этому пути непросто, очень сложно менять подходы, менталитет людей. В первую очередь самих потребителей.

– То есть, продвигать вашу продукцию сложно и принимают её не легко?

– Конечно, подходы людей, их привычки, традиции сложно преодолеть. Вот буквально недавно был на шахте в одной компании, где прямо люди говорят, что привыкли к определённым машинам, и никакого ЗИМа принимать не хотят. Видят новую машину, ещё неизвестную, непривычную, мало что на ней умеют делать, поэтому не принимают. К тому же на шахтах привыкли планировать использование оборудования без какого-то запаса в мощностях и по времени, только впритык, все!!!»

с ходу. Поэтому войти в рынок для нас очень сложно, даже при том, что мы – местные, свои, здесь рядом находимся. Огромное значение имеет ещё в нулевые годы сложившаяся ориентация на зарубежное, в первую очередь западное оборудование. И этой традиции придерживаются и руководители компаний, и непосредственно на шахтах.

**– Ну и не может не быть, наверное, минусов?**

– Наш основной и главный минус – у нас нет полигона для испытаний. Мы вынуждены проводить их непосредственно на предприятиях, и у нас более длительный цикл запуска наших машин в эксплуатацию по сравнению с конкурентами. Это, конечно, не очень хорошо для нашей репутации. Мы запускаемся условно неделю, после чего работаем стабильно, прекрасно всё возим, людей и грузы, но на момент старта угольщики хотят все сразу, чуть ли не мгновенно. Чтобы в первый день повесили машину на дорогу, и всё запустили. Хотя даже на проведение необходимых проверок нужно время, и инспектор Ростехнадзора не смотрел еще оборудование. Во многом это связано с тем, что наши шахтеры, конкретные люди, отвечающие за производство и используемое оборудование, крайне нацелены на высокие производственные показатели. Отсюда их поведение, отношение к новому, и принимаемые решения. Может, разве что нынешние обстоятельства, которые, как ожидают, приведут к заметному сокращению предложения импортного оборудования, смогут поменять их отношение к отечественным производителям. К сожалению, у нас так почти всегда, объединяемся только в эпоху тяжелых испытаний.

**– А «Завода инновационного машиностроения» могут коснуться ограничения по импорту?**

– Пока нет. Всё, что мы брали европейского производства, мы брали через российских поставщиков, прямого импорта у нас не было. Стратегически важные комплектующие мы стараемся из Китая везти, те же дизельные двигатели, и для этого налаживаем сотрудничество через резидента. Компанию, которая там находится, и работает уже давно. По цене, и по оперативности договор с ней нас устраивает, посмотрим, как будет работать. Мы еще раньше переориентировались именно на Китай, поскольку у европейских производителей поставки номинированы в евро, и цены на них высокие. Хотя очевидно, что продукция все равно изготовлена в Китае, а потом привезена в Европу, компонентами или блоками. Те же дизель-

ные двигатели на 100% изготавливают в Китае, это видно по срокам исполнения «европейского» заказа. Это около полу-года, ровно столько нужно, чтобы изготовить в Китае, привезти в Германию, затем в Россию, растаможить, доставить до Москвы. Есть небольшие риски импорта по системе управления, которую делают в Томске, но пока реально они не просматриваются. Посмотрим, что будет дальше.

**– Социальные риски?**

– Мы видим, как уже выросли цены, как подорожала потребительская корзина, и на этом фоне мы будем индексировать заработную плату, к середине или к концу года. И никакими «стандартными» пять-шестью процентами увеличения не обойдемся.

**– Что дальше? Какие ближайшие перспективы ЗИМа?**

– Оцениваем текущее положение на рынке и ситуацию на следующий год, во втором полугодии у нас будет перепланирование в связи с ожидаемым увеличением спроса на российскую технику. И вполне возможно будем увеличивать для завода план производства в 2 или даже в 3 раза. На этот год у нас был запланирован выпуск 14 машин – 12 серийных и 2 опытных образцов нового оборудования. В первом квартале выпущено 4, на остальной год останется 8, и мы можем добавить. Или ещё 8, или даже сразу 16. У нас здесь нет существенных ограничений. Структура нашего производства устроена таким образом, что нас ограничивает только эффективное планирование. Мы способны выпустить большее количество машин, поскольку наша производственная мощность формируется за счет сборочно-комплекточных работ, тогда сварка корпусов выполняется с опережением. По ним у нас создан запас, который нам позволяет собирать несколько машин последовательно-параллельно. К примеру, чтобы было понятнее, сборщик устанавливает радиаторы. И делает это не в одну машину, а последовательно в три сразу. С точки зрения операционных процессов это выгоднее, удобнее, быстрее. Скажем, при изготовлении проходческого или очистного комбайна требуется большее количество сварочных работ, ускорить их проведение очень трудно, даже если увеличить число сварочных постов, одновременно работать на них невозможно. И как при этом ещё найти столько сварщиков, как их организовать – это отдельная история. А наш проект интересен как раз тем, что он очень легко масштабируется, и значительное увеличение переменных за-

трат требует только дополнительных денежных оборотов, производство при этом не расширяется.

**– Какую новую продукцию планируете разрабатывать и предлагать потребителям в дальнейшем?**

– Мы начали с машин среднего и тяжёлого класса, как самых востребованных, но планируем и лёгкую. Просто, если войти в рынок с лёгкой, то не сможешь предложить агрегат для участия в перемонтажах очистных комплексов, где нужно перемещать тяжелое оборудование и комплектующие. А перемонтаж – это критически важное для шахт периодическое действие. Если твоя машина может на них работать, значит, она пригодна и для всего остального, так зачастую определяют сами шахтеры. Есть проект монорельсового аккумуляторного электровоза, который мы планируем развивать. Это тоже лёгкая машина, не предназначенная для перевозки тяжёлых грузов. Но она удобна и выгодна тем, что ей для работы не нужен шахтный воздух, и это позволяет не увеличивать объем проветривания на шахтах. А дизельный локомотив требует увеличения проветривания пропорционально его мощности и соответственно очень больших вложений в инфраструктуру шахты, в вентиляторы главного проветривания и другое. Имея сегодня компетенции в подземном транспорте, мы планируем в дальнейшем распространять их на колесные машины. Это – самоходные вагоны, которые используются в проходке, в рудных шахтах для доставки. Они есть и дизель-электрические, дизель-гидравлические, и электрические, на кабеле. В России их производят в Волгограде, но ещё советской конструкции. А мы планируем делать аналоги лидеров по производительности, весь наш завод сегодня настроен на то, чтобы делать не «вёдра и лопаты», условно, а «космические корабли» – современную качественную продукцию для решения ответственных задач. В случае производства самоходных машин завод выйдет на немного другой рынок подземных предприятий – это рудные шахты, солевые, золотодобывающие. Они расположены уже по всей стране, не только в угольных бассейнах, емкость этого рынка очень значительна.



654036, г. Новокузнецк,  
ул. Тольятти, 5 Б, офис 3  
+7(3843) 583-243  
zim42.ru • info@zim42.ru

7-10 июня 2022  
Новокузнецк



XXX Международная специализированная выставка  
технологий горных разработок

# УГОЛЬ и МАЙНИНГ 30 лет РОССИИ

XII Международная специализированная выставка

## ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

VII Международная специализированная выставка

## НЕДРА РОССИИ



уголь



руды



промышленные минералы



охрана и безопасность труда

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:

Выставочный комплекс "Кузбасская ярмарка", ул. Автотранспортная, 51, г. Новокузнецк  
т./ф: 8 (3843) 32-11-89, 32-22-22 e-mail: com@kuzbass-fair.ru, dr@kuzbass-fair.ru



www.ugolmining.ru

12+

# НУЖНО МОДЕЛИРОВАТЬ БУДУЩЕЕ

Вопрос о необходимости перемен в угольной отрасли «А-П» на своих страницах поднимал не раз (см., например, «А-П-Р» №3, 2021г.), но в связи с санкционным давлением, он стал как никогда острым. Мы переговорили о возможных путях развития отрасли в сегодняшней ситуации с **Сергеем НИКИТЕНКО (С.Н., руководитель лаборатории экономики угля ФИЦ УУХ СО РАН), Еленой ГООСЕН (Е.Г., доцент Кемеровского государственного университета), Марией МЕСЯЦ (М.М., руководитель лаборатории патентной аналитики ФИЦ УУХ СО РАН).**

**В связи со сложившейся ситуацией, западные рынки для кузбасского угля оказались почти закрыты, увеличению отгрузки на восток препятствуют мощности РЖД... за счёт чего, по Вашему мнению, угольная отрасль может компенсировать потери рынка?**

**Е.Г.:** Всё большее число экспертов, владельцев и менеджеров крупных компаний приходят к единственному выводу: нужно создавать, если хотите – конструировать, новые технологические цепочки, формировать на их основе цепочки добавленной стоимости. И всё это должно делаться на основе новых гибких технологий, способных адаптироваться к рыночным вызовам. Нам нужно сегодня думать не столько об экспорте, сколько о возможностях стабилизации объёмов добычи за счёт использования угля внутри страны, решить это без перехода на новый технологический уровень невозможно.

**И каким образом к этому можно прийти?**



**С.Н.:** Цифровизация. В Институте угля ФИЦ УУХ СО РАН в молодёжной лаборатории перспективных методов управления горнотехническими системами разрабатывается информационно-программный комплекс, который способен будет оперативно анализировать, состояние угольной

отрасли в рамках региона, внутреннего и мирового рынка, смежных отраслей с использованием технологий искусственного интеллекта. Предполагается, что он будет выполнять функции локального посредника: формировать заказы, горизонтальные связи на внутреннем рынке, как раз на основе предварительно обоснованных (сконструированных) новых цепочек добавленной стоимости. Этот комплекс собирает информацию из электронной базы углей, базы данных производителей – где, кто, сколько и какую марку угля добывает; базы данных обогатительных фабрик – где, кто, что и сколько обогащает, в каком объёме получает конечный продукт. Учитывает он и рыночную информацию – географию, объём спроса и уровень цен на разные марки угля (угольные смеси) и какова цена, логистику – наличие свободных вагонов и альтернативные пути доставки, базу данных компаний-перевозчиков и прочее. Вся эта информация предоставляется в режиме текущего времени – потоковых показателей, а «электронный мозг» формирует оптимальные направления и маршруты. Информационно-аналитический центр – это умный электронный помощник, работающий по принципу распределённого дата центра с участием заинтересованных угольных компаний.

В идеале вся эта информация должна быть доступна на цифровой платформе, которая позволит заключать договоры и поддерживать их.

И это лишь один из примеров обеспечения функционирования цепочек добавленной стоимости с минимальными инвестиционными вложениями в производство. Фактически это система региональных посредников. Создание подобных посредников создаёт новые направления переработки угля и формирует дополнительный внутренний рынок.



**Е.Г.:** Следует дополнить, что без использования цифровых технологий, нейронных сетей, платформенных решений создать новые цепочки добавленной стоимости невозможно. Угольная отрасль плохо сочетается с другими неосновными производствами из-за серьёзных различий

в принципах и логике организации и управления производственными процессами. Как любят говорить экономисты, угольной отрасли не свойственна интероперабельность, она функционально мало совместима с другими производствами. Поэтому в угольной отрасли преобладает товарная интеграция, она неустойчивая и негибкая. Современные цифровые технологии способны решить эту проблему. Возьмём обычную вертикально интегрированную цепочку поставок угля для электростанций. Если мы постоянно сжигаем уголь на одной и той же ТЭС, все вопросы можно урегулировать по телефону. А если речь идёт о гибких поставках угля сразу на несколько рынков, да ещё с возможностью замены одного поставщика другим за счёт использования угольных смесей – это требует синхронизации производственных, логистических, финансовых и многих других процессов. Это уже не товарная, а технологическая интеграция. Она более устойчива, формирует больше рабочих мест, создаёт условия для горизонтальной кооперации компаний разных отраслей – тех самых промышленных кластеров. Именно эти задачи и призваны решать цифровые технологии. Да, что-то придётся быстро и оперативно менять. Но благодаря этому региональная экономика, деятельность предприятий обретёт устойчивость и гибкость.

Не надо забывать, что они могут также стать источником роста спроса угля на внутреннем рынке. Цифровые технологии – это большие массивы данных (дата центры). Для их сбора, хранения, обеспечения безопасности требуются значительные энергетические ресурсы, а значит, дополнительное потребление угля. Кто мешает нам создать такие центры хранения информации в Кузбассе? Это – современные высококвалифицированные рабочие места. Наконец, сейчас большая часть российской информации хранится в зарубежных дата центрах, а значит, мы говорим ещё и об импортозамещении, и об информационной безопасности.

**А если говорить о развитии внутреннего рынка за счёт перехода на следующий технологический уровень?**

**С.Н.:** Речь идёт о применении апробированных и экономически обоснованных технологий, которые позволят в обозримом будущем уйти от простого сжигания угля на более высокий уровень его переработки. Здесь важно найти пути преобразования научных достижений (например, в области углехимии) сначала в потенциальный, а затем и доходный отраслевой сектор в Кузбассе. На первом этапе есть смысл развивать производства, связанные с угольной отраслью. Например, технологии, которые позволяют получать широкую линейку продуктов как из угля, так и из попутного газа метана. Это позволит за счёт дополнительного неугольного производства частично сгладить негативные эффекты от сужения рынка угля. При этом важно идти не столько от производственных возможностей, сколько от потребностей рынка в том или ином продукте. Именно на рынке рождаются новые цепочки добавленной стоимости, которые могут быть представлены в виде бизнес-плана или инвестиционного проекта для принятия решения. Особенно перспективными являются такие проекты, которые реализуются на основе нескольких связанных технологий и могут создать сеть разветвлённых цепочек на основе технологической интеграции. Эти цепочки наиболее устойчивы, имеют наибольший мультипликационный эффект. Реализация совокупности таких цепочек и приведёт к переходу на новый технологический уровень.

**Можно какие-то примеры?**

**С.Н.:** За примерами не нужно далеко ходить. В вашем журнале ещё в декабре 2020 года было интересное сообщение о том, что в ОАЭ запустили первый блок угольной электростанции (Хассиан) по технологии «чистого» сжигания угля. Мощность станции к 2023 году вырастет до 2400 Мвт. Речь идёт об известной уже технологии «ультра-суперкритического» сжигания угля, стандарты которой по загрязнению соответствуют требованиям, предъявляемым к газовым станциям. Нет отходов в виде золошлаков. Отмечу, что в ОАЭ нет собственного угля... Там же вы писали, что в ОАЭ из Кузбасса поставляется более 200 тыс. тонн угля в год. То есть там, где нет угля, внедряют новые технологии, работающие на нашем угле.

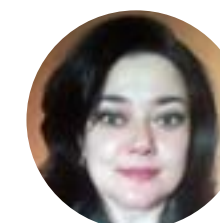
Выполненный нами анализ по базе Роспатента показал, что есть ярко выраженная тенденция разработки и внедрения новых технологий сжигания угля. Отсюда вторым примером может быть технология низкотемпературного пиролиза, которую нельзя уже назвать сжиганием. Технология позволяет эффективно перерабатывать бурые и каменные угли (марки «Д», частично – «Г») с получением того же тепла и электроэнергии, но золошлаков не будет, а появится дополнительный продукт, который востребован на рынке (в том числе – мировом) – полукокк, использование которого возможно в металлургических процессах, а также для получения, например, бездымного бытового топлива, что очень важно для экологии. Эти технологии прошли промышленную апробацию в Красноярском крае и на практике доказали свою эффективность.

Переработка золошлаков, например, это ещё одна возможная межотраслевая цепочка добавленной стоимости, формируемая во взаимодействии энергетиков и предприятий стройиндустрии. Не говоря о химическом составе золошлаков, достаточно вспомнить, что в их составе добрая половина – это обычный песок правда техногенного происхождения. У нас в Кузбассе собственного песка практически нет – завозим из Новосибирской и Томской областей.

Можно пойти ещё дальше, на следующий уровень, и получить третий тип продуктов с высокой добавленной стоимостью – для медицины, косметологии, сельского хозяйства и так далее. Здесь нужна внутрирегиональная интеграция и ко-

операция, инструменты которой отрабатываются в настоящее время в рамках Научно-образовательного центра «Кузбасс» промышленными партнёрами и научно-образовательными организациями посредством формирования комплексных научно-технических проектов полного инновационного цикла.

**В разговоре неоднократно упоминается слово «патенты». Действительно ли они могут сыграть значимую роль?**



**М.М.:** Патенты отображают возможности и тенденции технологического развития. С одной стороны, нужно иметь широкое представление о том, какие технологии можно использовать, а с другой – насколько это состоятельно с экономической точки зрения в настоящих условиях. Мы сей-

час разрабатываем новый подход к формированию перечня доступных технологий. Необходимо постоянное, перманентное отслеживание по всему миру разработок, ориентированных на переработку (в том числе – глубокую) угля и метана, а также и продуктов их первичной переработки с получением востребованной на внутреннем и внешнем рынках продукции. И основой для принятия решений может служить визуальное представление результатов патентной аналитики в виде патентных ландшафтов, что в итоге и позволит ответить на вопрос: формировать ли технологическую цепочку, состоятельную ли она в это время и при.

Патентный ландшафт – это глубокий, с отбором возможных вариантов продукт, который благодаря участию технологических экспертов отображает то, что может быть у нас применено и что соответствует спросу на внутреннем и внешнем рынке. Мы работаем над созданием цифрового инструмента обработки данных, что позволит уйти от шаблонов. Ведь искусственный интеллект при работе с неструктурированной информацией выдаёт такие решения, о которых человек просто не догадается, так как мы привыкли мыслить шаблонами. Это позволит создать условия для дифференцированного подхода к государственной поддержке предприятий региона. Нам сейчас всё равно нужно переходить на методы активной экономической политики – вкладывать бюджетные деньги в реальное производство. Главное при этом – знать куда их вложить, где можно получить максимальный эффект как для предприятий, так и для региона в целом.

**С.Н.:** Следует добавить, что сегодня мы просто обязаны моделировать будущее. Нужны очень точные решения и конкретные технологии. Важно ещё и то, чтобы технологии были применимы в разных смежных отраслях. Плюс нужно смотреть какие минимальные вложения дадут максимальный эффект. Как они повлияют на экономику Кузбасса? Здесь вопрос про то, чтобы сгладить негативный эффект, сохранить связи между предприятиями, уменьшить издержки и получить социальный экономический эффект. Тогда разговор о создании дополнительных цепочек приобретает экономическую, социальную, региональную составляющую, которая необходима.

Мы рассчитываем на сотрудничество в этом вопросе с Центром управления регионом Кемеровской области – Кузбасса, а также Центром обработки данных информационных систем Кемеровской области – Кузбасса, организованного в марте 2021 года в соответствии с постановлением Правительства Кузбасса. Это позволит максимально минимизировать затраты и получить максимальный эффект. Как результат – регион сможет стабильно зарабатывать деньги, повышать качественный уровень нашей с вами жизни. ■

Интервью подготовлено на основе результатов исследований в рамках проектов Российского научного фонда № 22-28-01803, № 22-28-20513 и Кемеровской области – Кузбасса.



# ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ВНЕШНЕМУ ДАВЛЕНИЮ

Невиданное изменение в самую неблагоприятную сторону внешних обстоятельств и переход от ещё недавно самого успешного для Кузбасса и России рынка к ограниченному, ожидание проблем с экспортной отгрузкой и встречными поставками оборудования, всё это и многие другие факторы определяли условия работы предприятий и компаний с конца февраля. При этом кузбасскую их специфику формировали в первую очередь условия экспорта для угля, которые в середине апреля заметно поменялись – Европейский союз ввёл запрет на импорт угля из России (об этом см. «Уголь и эмбарго»). Масштаб этих проблем, а также их последствия, с учетом обращения кузбасских промышленников к новым поставщикам пока неясен. Однако, очевидно, что влияние на развитие индустрии региона они окажут.

## ПЕРВОЕ СНИЖЕНИЕ

Стандартной реакцией на любые сложности со сбытом обычно выступает снижение производства, которое в нынешних обстоятельствах не всегда ведёт к потере доходов. Для российских экспортных товаров эти сложности выразились во введении разнообразных запретов (добровольных и в виде государственных санкций) и ограничений на ввоз в ЕС, США и некоторые другие страны. Что ведёт не столько к ограничению российских поставок, сколько всего рыночного предложения и, соответственно, к рекордному росту цен. Пока неясно, как на это отреагировала промышленность Кузбасса за первые три месяца с момента введения антироссийских санкций, но в марте произошло определенное снижение в отдельных отраслях. Это привело пока только к замедлению общих темпов роста промышленности, но не к падению. Обратной стороной «медали» выступает также разрушение внешних рынков энергоснабжателей, что привело к беспрецедентному росту цен на них (а также на сопутствующие товары – металлы, химпродукты, минеральные удобрения). И при физическом снижении экспорта существенно вырастают доходы от него. Что ведёт к рекордным прибылям про-

мышленных отраслей и находит свое отражение в росте доходов регионального бюджета и в его профиците.

В марте индекс промышленного производства в Кузбассе вырос на 1,3% (за первые три месяца года на 3,9%), в сравнении с январём-февралём темпы роста промышленного производства снизились в 3,7-4,6 раза. При этом в марте было отмечено снижение производства в трёх из четырёх основных секторов индустрии региона – в добыче полезных ископаемых на 8,9%, в обрабатывающей промышленности – на 5%, в энергетике – на 10,4%. Только в секторе водоснабжения, водоотведения и обращения с отходами статистика зафиксировала рост – на 19,6%. Как следует из данных Кемеровостата, угольная отрасль Кузбасса снизила производство в марте на 8,6%. В обработке самое значительное снижение на 49,4% (и на 11,2% по итогам всего квартала) было отмечено в нефтепереработке и производстве кокса, и на 49,8% (-31,6% за квартал) – в производстве автотранспортных средств и прицепов. На 7,2% в марте и на 2,4% за весь квартал снизила производство отрасль по выпуску машин и оборудования.

В то же время на 4,3% в марте и на 5,8% в целом за первый квартал выросла химия, на 6,9% в марте и на 7,2%

за квартал – металлургия, на 17,5% и 14,7%, соответственно, – производство пищевых продуктов, на 18,3% в марте и на 22,7% за весь квартал – вагоностроение, на 5,2% и 15,9%, соответственно, – производство стройматериалов. Самые быстрые темпы роста в текущем году показало производство готовых металлоизделий – на 32,7% в марте и на 33,3% по итогам всего первого квартала. Март, как признают в промышленных компаниях региона, был все же не показательным с точки зрения последствий неблагоприятного внешнего воздействия, поскольку падение спроса реально обозначилось уже в апреле и продолжилось в мае. При этом темпы такого снижения были двузначными, как перед этим темпы роста спроса. Также отмечают в компаниях проблему разрыва в поставках уже заказанного в Европе оборудования инвестиционного характера, заменить которое невозможно российскими поставками и сложно – из других стран.

## РЕКОРДНЫЕ ПРИБЫЛИ И ДОХОДЫ БЮДЖЕТА

Показатели производственного роста, в промышленности, сельском хозяйстве или строительстве важны, но не только они влияют на социально-

экономическое развитие региона. Не менее значимы финансовые показатели, а они в начале 2022 года были как никогда благоприятными для Кузбасса. По данным Кемеровостата, предприятия региона (без банков и субъектов малого и среднего бизнеса) получили в 2021 году совокупно 685 млрд рублей сальдированной прибыли (71,5% организаций получили прибыль в размере 712,2 млрд, 28,5% – убыток на сумму 27 млрд рублей).

И это не просто рекордный объём, в сравнении с предыдущими годами – это гигантский объём прибыли. Больше, чем её было получено за три предыдущих прибыльных года, с 2017 по 2019. И для сравнения: с 2012 по 2020гг. сальдированная прибыль экономики региона никогда не превышала уровня 260 млрд рублей в год, а в самый удачный до недавнего времени 2017 год её набралось 257 млрд рублей. И тенденция получения сверхприбыли сохраняется в этом году: за январь-февраль (более поздние данные пока недоступны) предприятия региона уже получили 171,3 млрд рублей.

Все это не могло не сказаться на исполнении областного бюджета: за январь-апрель удалось получить в него сразу 127,35 млрд рублей, что составляет 64,8% плана на год. Расходы исполнены на сумму 59,9 млрд рублей или 26,3% плана, в результате чего профицит бюджет оказался даже больше их, 67,4 млрд рублей. Доходы за апрель составили 42,3 млрд рублей и хотя и оказались ниже рекордного показателя марта, 60,6 млрд, все равно были больше, чем за январь-февраль вместе взятые 24,4 млрд руб. Как следует из данных бюджетной отчетности министерства финансов Кузбасса, такое исполнение бюджета по доходам обеспечил рекордный приток налога на прибыль – 79,6 млрд рублей за 4 месяца, 121,3% годового плана. За апрель этого дохода было получено 27,1 млрд рублей против 52,5 млрд за март и 13,2 млрд за январь-февраль.

Из других видов сверхплановых доходов нужно также отметить поступления налога на добычу полезных ископаемых, 5 млрд рублей или 61,3% годового плана, платы за негативное воздействие на окружающую среду, 294,8 млн, 50,5%, налога по упрощенной системе налогообложения, 2,27 млрд рублей, 43,8% плана. Налога на доходы физических лиц областной бюджет получил за январь-апрель 35,5% от годового плана, или 14,9 млрд рублей (второй по величине источник собственных доходов областного бюджета), безвозмездных поступлений – 12,6 млрд, 29%. В прошлом году областной бюджет был

также исполнен с профицитом в 34,5 млрд рублей. И его планировалось использовать для покрытия предусмотренного на этот год дефицита, но это пока не потребовалось.

Рекордные прибыли в промышленности могут помочь преодолевать разрыв логистических цепочек и производственных связей, на что потребуются дополнительные расходы. Хотя для этого одних денег мало, требуются дополнительные навыки и компетенции. В то же время избыток денег в областной казне точно позволит продолжить финансирование областных программ, в частности, в сфере городского развития, дорожного строительства, и выделять средства на антикризисную поддержку. Как например, в случае с производством хлеба.

## ПОДДЕРЖАТЬ ПЕКАРЕЙ

В марте годовая инфляция в Кемеровской области ускорилась на 8,85 процентных пункта и составила 19,22% в годовом исчислении. При этом она сложилась выше инфляции по России и по Сибирскому федеральному округу – 16,69% и 18,26% соответственно. Влияние на динамику инфляции в регионе оказывали последствия санкций: ослабление рубля, всплеск спроса на отдельные товары, усиление логистических проблем, сообщил Банк России. При этом цены на продукты выросли почти на 8%, до 19,16% в годовом исчислении. Здесь продолжилась перенос в цены возросших издержек животноводческих и перерабатывающих предприятий, в частности, подорожание компонентов кормов, упаковки и сырья. Одним из первых возросшие инфляционные издержки почувствовали хлебопеки Кузбасса. 4 апреля генеральный директор ООО «Кузбассхлеб» Владимир Сафьянов отправил официальные письма руководителю Кемеровского УФАС России Наталье Кухарской, областному прокурору Александру Блошкину и губернатору Сергею Цивилеву о невозможности далее сдерживать цены на хлеб и о том, что его компания с апреля поднимает отпускную цену на 10%. По данным руководителя «Кузбассхлеба», отпускная цена на муку за месяц увеличилась в среднем на 40%, плюс к этому подорожали соль, сахар, яйцо, логистика.

12 апреля для обсуждения этой проблемы собрали совещание с участием представителей отрасли, торговых сетей, областных министерств промышленности и торговли, сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кузбасса, а также управления федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области (УФАС) и

уполномоченного по защите прав предпринимателей Кузбасса Елены Латышенко. Исполнительный директор Кемеровского областного отделения «Опоры России» Мария Старинникова сообщила А-П., что участники «пришли к некоторым общим решениям с большими торговыми сетями, и к тому, что цена на хлеб должна повыситься в ближайшее время: подорожание хлеба будет, так как дорожает всё».

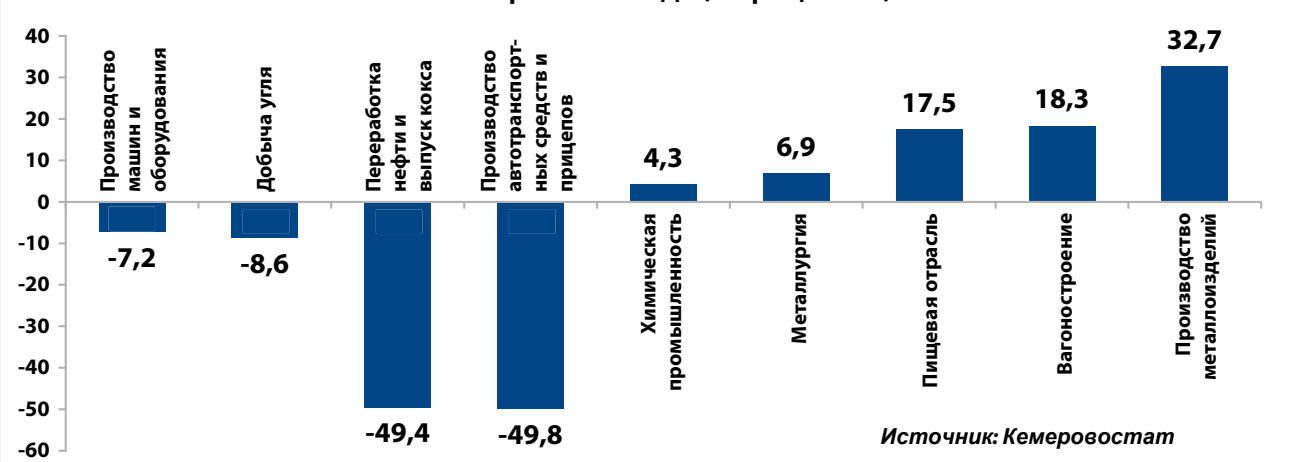
## ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Новые условия хозяйствования подтолкнули власти региона к созданию новых органов экономического прогнозирования и планирования. В начале апреля было объявлено, что будут созданы два подразделения, которые займутся прогнозированием и моделированием процессов в глобальной экономике, оценкой перспектив формирующихся рынков, а также поиском перспективных точек роста и новых технологий с учетом складывающихся экономических условий. Рабочие названия – комитет по целевому управлению и опережающему развитию, и лаборатория экономического прогнозирования. Первый будет формировать прогнозы развития, причём не только региональной экономики, но и глобального характера. Вторая – на основе этой модели будет вырабатывать конкретные планы развития.

«Мы все живём в глобальной экономике: покупаем, что не производим и производим товары, которые потребляют другие. Например, уголь, большую часть которого экспортируем. Надо понимать, как работает мировой рынок и как он будет развиваться, и свое отделение прогнозирования должно быть в регионе, иначе мы не будем вписываться в российский и мировой глобальные рынки и понесём серьезные потери», пояснил в связи с созданием новых подразделений губернатор Сергей Цивилев. «Задача – ввести в систему рыночной экономики эффективные элементы государственного планирования», прокомментировал заместитель председателя правительства по экономическому развитию Сергей Ващенко.

Помимо этого региональное руководство самостоятельно занялось и импортозамещением. Для этого в правительстве Кузбасса будет создана соответствующая рабочая группа, которую 7 апреля Сергей Цивилев поручил сформировать председателю областного правительства Вячеславу Телегину. Группа начала собирать предложения производителей во всех сферах деятельности, проблемы и способы их решения. ■

Снижение и рост производства в основных отраслях промышленности Кузбасса в марте 2022 года (в процентах)





# «ПРОГРАНД»:

## СТРОИТЕЛЬСТВО – ВОТ ОТВЕТ НА ТРУДНОСТИ

*Стабильность в строительной отрасли чрезвычайно важна для социально-экономического развития, как всей страны, так и отдельных регионов и городов. Какими бы сложными не были внешние обстоятельства, продолжение строительства необходимо. Ведь потребности в новом жилье никуда не исчезают, а сама строительная активность обеспечивает значительный спрос на различные материалы, оборудование и услуги. И таким образом, она тянет за собой до полусотни смежных отраслей.*

Крупнейшим и самым значимым сегодня подобным проектом в Кемерове выступает строительство жилищного комплекса «Верхний бульвар» 2 очередь, которое продолжает застройщик «Проград». Не случайно, именно в конце февраля и в середине марта вышли очередные позитивные новости о дальнейшем продвижении проекта ЖК «Верхний бульвар» 2 очередь. В компа-

нии уверены в необходимости проекта и его успехе. И не считают нужным обращать внимание на новые внешние обстоятельства, ведь именно продолжение строительства и должно стать ответом на трудности и стабилизирующим фактором для всего развития. И для этого компания имеет хорошо подготовленную основу для дальнейших действий.

Стабильность деятельности «Програда» обеспечена принципом проектного финансирования, используемым компанией, так как за счёт кредитных средств, нет никаких перебоев с поставками материалов, оборудования и всего необходимого. Как только запускается строительство очередного дома, на него закупается все заранее именно благодаря проектному финансированию. Таким образом, стройка у «Програда» идёт полным ходом, все проекты реализуются в соответствии с принятыми графиками.

И так же по графику в марте компания объявила о начале продаж сразу в двух домах, по адресу: б-р Строителей, 60, корпус 3 – это 16-этажный дом из железобетона с панорамным остеклением, сквозным подъездом и закрытой дворовой территорией (как и во всём комплексе). Предусмотрены кладовые

на одном этаже с квартирами и многие другие современные удобства для жильцов; и в кирпичном доме по адресу б-р Строителей, 60 корпус 5. Потенциальным покупателям предложены на выбор квартиры различных планировок и способы оплаты, в том числе, с использованием ипотеки по программам господдержки, рассрочки на все строящиеся квартиры.

В ЖК «Верхний бульвар» 2 очередь одновременно идёт строительство шести жилых домов. И четыре планируются к сдаче уже в этом году – в конце июня железобетонная 16-этажная «свечка» по бульвару Строителей, 60 корпус 1, а в четвёртом квартале два кирпичных дома по Строителей, 60 – корпуса 4/1 и 4/2, по адресу Строителей 60 корпус 2 железобетонная одноподъездная высотка. Кроме того, сейчас разрабатывается проект благоустройства придомовой и внутривдворовой территорий для всех шести строящихся домов. Здесь «Проград», первый из кемеровских застройщиков, реализует концепцию «закрытого двора», которая предусматривает обустройство закрытой территории без автомобилей, доступной только для жильцов комплекса, с озеленением, возможностями для отдыха и игр детей.

В компании «Проград» подчёркивают, что она работает в прежнем режиме, строительство всех домов и их ввод в эксплуатацию на всех площадках идёт по графику, включая ЖК «Верхний бульвар» 2 очередь. В целом, проект имеет огромное значение для города и Ленинского района, ведь он предусматривает строительство 28 жилых домов, различных социальных и обслуживающих объектов, включая школу, два детских сада, стадион, торговый центр, и находится ещё на начальной стадии реализации.

Помимо уникальности самого проекта дополнительные плюсы этому жилому комплексу даёт развитая и продолжающаяся развиваться инфраструктура этой части Кемерова. Здесь и губернский центр спорта «Кузбасс» и бассейн «Сибирь», почти все вузы Кемерова – государственный университет, сельскохозяйственная академия, институт культуры и медицинская академия – две школы и несколько детских садов, торговые центры и детская многопрофильная больница. В скором времени в нескольких кварталах от ЖК завершится формирование образовательной части Сибирского культурно-образовательного кластера.

**ООО СЗ «Проград»**  
г. Кемерово, ул. Кирова, 25  
**+7 (3842) 630-300**  
**www.progrand.ru**





## МАРИНА НАУМОВА: «МОДА – ЭТО УМЕНИЕ СОЗДАТЬ ИНТЕРЬЕР, КОТОРЫЙ БУДЕТ ГАРМОНИЧЕН ВО ВСЕХ ДЕТАЛЯХ»

*Салон «Ангелита» открывает первый в Кузбассе Outlet, который будет продавать мебель премиум-класса, текстиль и предметы декора со скидкой до 90%. «А-П» поговорил с директором салона Мариной Наумовой и выяснил: Зачем салону, который работает почти 30 лет – открывать outlet?*

**– Расскажите о новом направлении вашего салона? Почему вы решили открыть outlet?**

– Это не направление, а новый формат для наших покупателей. Мы привыкли, что в outlet продают одежду, обувь и аксессуары, но такого же магазина с мебелью мы не встречали. Это была одна из причин – идти в ногу со временем. Сейчас работает два салона. Первый – Angelita, расположен в трехэтажном здании, где представлен основной ассортимент и новинки. И второй салон Angelita Deco, где находятся предметы интерьера и мебель со скидкой.

Вторая причина заключается в том, что за последние два года сложилась ситуация с отложенным спросом и снижением товарооборота. Есть коллекции, вышедшие из производства. Спрос есть, и мы решили предложить нашим покупателям товар безупречного качества с очень хорошей скидкой. А для клиентов это прекрасная возможность приобрести то, что есть в наличии, а не ждать поставки новой коллекции. Немаловажно, что outlet дает возможность получить европейское качество по цене ниже рыночной.

**– Правильно ли я понимаю, что вы будете так же пополнять коллекции на постоянной основе плюс будет outlet?**

– Да. Чтобы было понятно, если нет задачи полностью поменять дизайн, то в outlet можно найти интересные предметы, которые подойдут в существующий интерьер или в качестве подарка. Плюс – это возможность выбрать товар из наличия, так как в основном салоне все идет под заказ под проект.

К тому же сейчас поступают интересные предложения от фабрик, которые предлагают из их шоу-румов мебель по удивительно низкой цене, при этом мебель соответствует всем стандартам качества.

**– Вы сказали про подарки. А что можно купить в вашем салоне в качестве подарка?**

– У нас большой выбор уникальных предметов интерьера – дизайнерский декор для дома, текстиль, изящная посуда, шкатулки, свечи и многое другое. Всего и не перечислишь, но в салоне вы точно найдете что-то неожиданное, чтобы порадовать «человека у которого всё есть». За

этим и приходят наши постоянные клиенты. Все эти вещи – маленькие «вишенки на торте», которые создают атмосферу дома, отражают уникальность личности владельца.

**– Как на вашу работу влияют санкции и ограничения?**

– Конечно, в первый месяц ситуация была неопределенная. Но сейчас компания адаптировалась к изменениям, мы продолжаем работать с нашими зарубежными поставщиками, получаем заказы и размещаем новые.

В наших соцсетях можно увидеть видеобращение директора крупной итальянской мебельной компании, который подчеркивает важность российского рынка. И в знак любви к российским клиентам первая презентация коллекции 2022 пройдет в России.

А мы в свою очередь работаем в стабильном режиме, с радостью получаем новинки. И выполняем все свои обязательства перед клиентами.

**– Немного о ценах. Существует мнение, что «Angelita» – это дорого, так ли это?**

– Нет, особенно сейчас, когда мы открываем outlet. Это мнение сложилось в силу того, что мы всегда стараемся привезти в салон самое лучшее и предлагаем товар уровня люкс.

При этом ценовая политика нашей компании всегда строится на минимальной прибыли при максимально высоком качестве и оригинальности самих брендов.

**– Почему вы не заказываете азиатский товар?**

– Для меня это принципиальная позиция, Angelita – это салон европейской мебели. У нас продается не просто мебель, не просто ваза для цветов, а воплощенные в жизнь – дизайнерские идеи, традиции производства и отделки, качество, которым гордятся из поколения в поколение.

**– Что помогает оставаться в лидерах в это нестабильное время?**

Мы стараемся идти в ногу со временем, наша работа всегда нацелена на результат – а результат – это клиент, довольный новым интерьером и работой с нами. В нестабильное время мы остаемся стабильно надежной компанией и наши цены падают вместе с курсом евро. На сегодняшний день мы не стали повышать цены, поэтому сейчас удачное время для покупок. ■

# ANGELITA

*Роскошные интерьеры. Качественно.*

ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИН ➔ WWW.ANGELITA.RU

МЕБЕЛЬ



ТЕКСТИЛЬ



ДЕКОР



СВЕТ



**РЕЙТИНГ:**  
**КРУПНЕЙШИЕ ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ СТК «ШЕРЕГЕШ»**  
(2020-2025гг.)

**№1**  
**ЗАСТРОЙКА**  
**СЕКТОРА**  
**«F»**



# САМЫЕ КРУПНЫЕ САМОГО ПОПУЛЯРНОГО

За последние три года развития «Шерегеш» приобрёл размеры, позволяющие говорить о нём как о настоящем центре притяжения инвесторов и вложений. И хотя пока число крупных проектов ограничено, нацеленность властей Кузбасса на превращение Шерегеша в самый популярный в стране круглогодичный курорт и общая инвестиционная активность свидетельствуют и о серьезности планов в отношении многих проектов, и о новой перспективности курорта. Действительно с выходом по своим масштабам и значению за пределы региона.

## НОВАЯ БОЛЬШАЯ ЗАДАЧА

В марте нынешнего года губернатор Кузбасса Сергей Цивилев провозгласил задачу сделать Шерегеш «самым популярным круглогодичным курортом страны». До этого, по правде, никто ни-

чего подобного в отношении главной горы региона не планировал и даже не пытался. Спортивно-туристический комплекс «Шерегеш» рассматривался по большей части как удобное место для развлечения и отдыха кузбассов-

цев, для чего местные предприниматели обустроили некоторое количество горнолыжных трасс, установили подъемники и построили отели, для которых очень скоро перестало хватать мощностей инженерных сетей.

Поэтому заявление о намерении превратить Шерегеш в «самый популярный» требует соответствующего подкрепления. И не только инвестиционными проектами собственно в туристической сфере, но также развитием инфраструктуры, транспортной, инженерной, обустройством территории. А движение ко всему этому началось два с половиной года назад с подписания губернатором соглашения с предпринимателем Игорем Прокудиным о вложении в развитие курорта 7,5 млрд рублей, включая 2,5 млрд со стороны последнего. В апреле 2020 года правительство региона приняло комплексную региональную программу «Развитие спортивно-туристического комплекса «Шерегеш» на 2020-2025гг.».

Тогда эти намерения были скромными по нынешним масштабам, а затем еще и эпидемия коронавирусной инфекции притормозила развитие всего. Но в ноябре прошлого года традиционно на открытии горнолыжного сезона проводилась деловая часть, на которую приехало немало инвесторов. И они заявили о намерениях стоимостью уже около 150 млрд рублей. И хотя многие из них уходят довольно далеко за среднесрочную перспективу и потому их реалистичность оценивать сложно, уже реализованные в последние два года и реализуемые в настоящее время, запущенные проекты «вешают» более 50 млрд рублей. Что делает Шерегеш настоящим центром притяжения неугольных инвестиций Кузбасса.

«Туризм – одна из приоритетных отраслей кузбасской экономики», и, по словам губернатора, «его развитие будет способствовать уходу от угольной зависимости, диверсификации», и необходимо сделать Шерегеш самым популярным круглогодичным курортом страны». Важным средством для решения этой задачи призвано, конечно, стать строительство и модернизация инженерных сетей, дорожной сети и других обслуживающих городское поселение и курорт объектов. Часть из этого уже строится, некоторые проекты на стадии завершения, некоторые будут реализованы в предстоящие несколько лет. Средства для этого выделены по программе социально-экономического развития Кузбасса до 2024 года, где на комплексное развитие СТК «Шерегеш» запланировано 3,27 млрд рублей, в том числе, 2,5 млрд рублей из федерального бюджета.

## СОБСТВЕННЫЙ АЭРОПОРТ

Безусловно, крупнейшим из заявленных в настоящее время единичным объектом инвестиций выступает аэропорт Шерегеша. Намерение построить его заявила компания «Новпорт Холдинг», которой в Кузбассе принадлежит аэропорт Кемерово. В ноябре прошлого года заместитель генерального директора ООО «Новпорт Холдинг» Евгений Янкилевич сообщил, что для размещения взлетно-посадочной полосы (ВПП) было выбрано место в 7 км от курорта, как полностью безопасное для воздушного маневрирования. На нем предполагается построить ВПП класса

«Б» протяженностью 2700 метров, которая будет принимать беспосадочные перелеты из европейской части страны, включая Москву, Санкт-Петербург и Калининград.

Терминал нового аэропорта планируется площадью 6 тыс. кв. метров с возможностью расширения до 10 тыс. кв. метров при пропускной способности от 9 посадок в час и с выходом на годовой пассажирооборот более 700 тыс. человек за 10 лет. По оценке Евгения Янкилевича, строительство ВПП, пассажирского терминала и всей инфраструктуры нового аэропорта в Шерегеше потребует до 15 млрд рублей со сроками реализации 2021-2024гг. В том числе, на обустройство полосы потребуется от 6 до 8,5 млрд рублей, и «инвестор в лице владельца компании Романа Троценко уже готов» направить на строительство аэровокзала и вспомогательной инфраструктуры аэропорта еще 6,8 млрд рублей.

За счёт региона необходимо построить сопутствующую инфраструктуру – подъездную автодорогу и внешние сети (электро- и теплоэнергию, воду и пр.). В последней части затраты будут уточняться с проведением проектно-изыскательских работ. Они запланированы в этом году. В начале марта проект аэропорта Шерегеша по решению совета по инвестиционной и инновационной деятельности при губернаторе получил региональную господдержку – был признан соответствующим критериям масштабного для получения в аренду земли без торгов. ▮▮▮

## РЕЙТИНГ: КРУПНЕЙШИЕ ПРОЕКТЫ РАЗВИТИЯ СТК «ШЕРЕГЕШ» (2020-2025гг.)

	Наименование	Параметры	Сроки реализации	Инвестор	Стоимость (млрд рублей)
1	Застройка сектора «F»	190 тыс. кв. метров апарт-комплексов и 10 тыс. кв. метров коммерческих объектов	2021-2026	УГМК-Застройщик	17,6
2	Аэропорт Шерегеш	400 пассажиров/час, ВПП – 2,7 км	2021-2024	Новпорт, федеральный бюджет	15
3	Канатные дороги, отель Radisson Olympia и др.	Отель 5 звезд на 170 номеров, 3 подъемника, кафе, прокат	2020-2027	ГК Каскад, банк ВТБ	8,4
4	Жилой микрорайон «Шория»	20 домов общей площадью до 70 тыс. кв. метров	2022-2026	Холдинг «СДС», «СДС-Строй»	5,6
5	Отель Azimut	Отель на 150 номеров под маркой Azimut и апарт-отель на 150 номеров	2021-2026	Гleden Инвест	3 (оценка)
6	Гостиница и канатная дорога	Отель на 120 номеров со спа-комплексом и бассейном	2021-2022	ОК Сибшхастострой	2,14
7	Водоснабжение и водоотведение поселка и СТК	7,6 км сетей водоснабжения и 9,6 км водоотведения	2022-2027	Федеральный и областной бюджеты	1,93
8	Отель Cosmos Шерегеш	Отель на 200 номеров	2021-2023	АФК Система	1,8
9	Реконструкция очистных Шерегеша	Новые очистные производительностью 16 тыс. кубометров в сутки	2020-2022	Областной и федеральный бюджеты	1,1
10	Автодороги	3 автодороги: в зону СТК, участок объездной и дорога в Шерегеш	май-ноябрь 2022	Областной бюджет	0,555

Источник: данные компаний, официальный сайт госзакупок

**БОЛЬШИЕ МИКРОРАЙОНЫ**

Впервые в развитии Шерегеша появились инвестиционные проекты по строительству крупных микрорайонов. О самых больших планах такого строительства заявило ООО «УГМК-Застройщик». Только на первом этапе проекта в период до 2026 года компания намерена построить 190 тыс. кв. метров апартаментов в секторе F и 10 тыс. кв. метров коммерческих объектов. В апреле генеральный директор «УГМК-Застройщик» Евгений Мордовин заявил, что от проекта нельзя отказываться несмотря на все обстоятельства, а нужно наоборот ускорить его реализацию. «Перед нами стоит задача – построить первоклассный комплекс, в который приятно прилететь, неделю или две пожить и пойти дальше».

В ноябре прошлого года о планах построить крупный микрорайон в Шерегеше заявило также ООО «СДС-Строй». А в конце апреля власти Таштагольского округа объявили о старте проекта на месте бывшей колонии в Шерегеше. Он предусматривает строительство более 20 домов этажностью от 5 до 17 общей площадью до 70 тыс. кв. метров в период до 2026 года с общей площадью застраиваемой территории 8,7 га. Соглашение о застройке этой территории в конце прошлого года заключила как раз компания «СДС-Строй».

Вначале для нового жилищного строительства будет выполнена подготовительная работа – к месту застройки нужно подвести все коммуникации, обеспечить подъезд и т.д., заявил глава Таштагольского округа Андрей Орлов на совещании с представителями регионального правительства, потенциальным застройщиком и руководителями ресурсноснабжающих предприятий в конце апреля.

**ОТЕЛИ И ПРОЧЕЕ**

И все же главное (при условии наличия необходимой инфраструктуры) на курорте – это специализированные мощности: гостиничные, прокатные и прочего сервиса, общепита, горнолыжных спусков и подъемников на них. По шерегешскому разделу программы социально-экономического развития Кузбасса до 2024 года планами частных инвесторов предусмотрено строительство двух гостиниц на 300 номеров, туркомплекса, двух подъемников, горнолыжных трасс, сервисного центра и многого другого. Но программа принималась в начале прошлого года, тогда как о некоторых проектах было объявлено позднее.

Очевидно, что самым дорогим отельным проектом будет тот, о котором в феврале этого года объявили горно-

лыжная компания «Каскад» и «Radisson Hotel Group». По их соглашению предусмотрено построить пятизвездочный отель с 170 номерами, двумя барами и ресторанами, спа-комплексом с открытым и закрытым бассейнами. Пока власти региона подтверждают, что заявленный план реализуется, но началось обсуждение наполнения будущего отеля оборудованием. Часть его возможно будет заменено на основании дополнительного договора с Radisson, либо отель уже не будет сетевым под маркой Radisson.

Инвестиции ГК «Каскад» и его владельца Игоря Прокудина, пожалуй, самые крупные из известных и объявленных (кроме проекта с Radisson, но последние цены на подобно рода отели предполагают его стоимость не менее 50 млн долларов, более 3 млрд рублей). Только за последние два года инвестиции «Каскада», согласно данным на сайте компании, составили 3,4 млрд рублей, в том числе, 1 млрд – в последний из запущенных подъемников «Восток». Построены также еще два подъемника, сервисные центры. И в планах вложить 5 млрд рублей в предстоящие пять лет.

Новокузнецкая группа «ОК «Сибшахтострой» – другой крупный инвестор. И тоже как Игорь Прокудин, инвестор местный, хорошо знающий ситуацию в Шерегеше и вокруг него. Планы группы закрепились соглашением, которое генеральный директор ООО «ОК «Сибшахтострой» Константин Ивушкин подписал с губернатором Кузбасса в сентябре 2021 года. Оно предусматривает, что инвестор будет развивать сервисную и развлекательные зоны, построит гостиницу на 120 номеров с бассейном и СПА-комплексом, и канатную дорогу.

Еще два крупных отельных проекта заявили в ноябре прошлого года АФК «Система» и ООО «Гледен Инвест». В первом случае предусмотрено уже к началу 2023 года построить отель «Cosmos Шерегеш» на 4 звезды с 200 номерами, включая 50 апартаментов и 8 номеров для маломобильных гостей, рестораном на 220 мест, конференц-залом и фитнес-центром. Во втором случае планы куда больше – построить 10 гостиниц и 10 апартаментов с сопутствующей инфраструктурой (ресторанами, бассейнами и др.) в секторе «Б» к 2031 году. Такая перспектива, конечно, выглядит неопределенной в нынешних обстоятельствах, однако, в этом году в планах компании начать строительство отеля на 4 звезды под маркой «Azimut» на 150 номеров и апартаментов такой же емкости. Размер вложений в эту часть

проекта не объявлялся, но специалисты оценивают их для такого номерного фонда в 3 млрд рублей.

В апреле министр туризма и молодежной политики Кузбасса Антон Пятковский заверял, что, несмотря на подорожание некоторых строительных материалов, никто из инвесторов не планирует остановку проектов: «ни один из них не будет остановлен, и все будут сданы в срок».

**БОЛЬШЕ СЕТЕЙ И ДОРОГ**

Для нормального развития всей спортивно-туристической деятельности в Шерегеше крайне необходимы инфраструктурные мощности – инженерные ресурсоснабжающие сети и автомобильные дороги. Их уже добавляют курорту и добавляют еще. Самый крупный проект здесь – это реконструкция водоснабжения спортивно-туристического комплекса (СТК) «Шерегеш», одноименного поселка, а также водоотведения в секторе «В» комплекса. 18 мая подрядчиком на эти работы выбрано новосибирское ООО «Мегастройкомплекс» с предложением исполнения контракта по стартовой цене в 1,93 млрд рублей. Эта же компания с августа 2020 года уже проводит реконструкцию очистных сооружений Шерегеша стоимостью 1,06 млрд рублей, которая должна быть завершена в этом году.

Реконструкция водоснабжения должна быть проведена в 2022-2027 гг. По ее итогам в системе появятся насосная станция первого подъема производительностью 15 тыс. кубометров воды в сутки, локальные очистные сооружения на 4,7 тыс. кубометров в сутки и насосно-фильтровальная станция на 10,3 тыс. кубометров в сутки. Плюс к этому готовится проект строительства канализационных очистных сооружений хозяйственно-бытовых и привозных сточных вод сектора «Е» СТК «Шерегеш». Срок разработки проекта и получения заключения экспертизы – июнь 2022 года. Завершается экспертиза проекта нового пожарно-спасательного депо и проводятся проектно-изыскательские работы на теплоснабжение сектора «Б» СТК от центральной котельной Шерегеша также с получением заключения экспертизы в июне.

В этом году будут развернуты три крупные автодорожные стройки в Шерегеше. В частности, будет строиться дорога в зону СТК за 62,8 млн рублей, третий этап строительства автодороги в Шерегеш за 133,7 млн, второй этап строительства объездной дороги Шерегеш – гора Мустаг сектор «Б» за 358,7 млн рублей. Все контракты на них уже разыграны (получило кемеровское АО «Автотор»). ■

# КУЗБАСС ПРИГЛАШАЕТ ОТДОХНУТЬ

*В преддверии летних отпусков «Авант-ПАРТНЕР» поговорил с министром туризма и молодежной политики Кузбасса Антоном ПЯТОВСКИМ об особенностях летнего отдыха в регионе в этом году.*

**– Чем будете удивлять туристов этим летом?**

– Уникальность и многогранность Кузбасса, разнообразие интересных программ, возможность отдохнуть вдаль от городского шума, достойный номерной фонд, – всё это отвечает потребностям туристов, ищущих новых впечатлений и маршрутов.

В летнем Шерегеше созданы все условия для комфортного проживания в непосредственной близости от нетронутой природы. Туристам доступны экологические тропы и сплавы, предлагаются маршруты на квадроциклах, рыбалка и велопогулки. Большинство отелей курорта предлагают гостям открытые и даже подогреваемые бассейны.

Для полного погружения в туристический Кузбасс идеально подойдет наш национальный брендовый маршрут. За четыре дня гости посещают Томскую Писаницу, Кемерово, Новокузнецк и Шерегеш, знакомятся с историей Кузбасса и современной угледобычей, традициями и бытом шорского народа, культурными и архитектурными достопримечательностями нашего края.

Новый маршрут «Горная Шория. К детям тайги» позволит туристам побывать в отдаленных от цивилизации деревнях, затерянных в бескрайней тайге, встретиться с горнотаежными шорцами. Участникам маршрута предстоит сплав на моторных лодках по реке Мрассу, протекающей по территории Шорского национального парка, а сибирские кузнецы и охотники расскажут гостям об истории шорского быта, культуре, обычаях и вере.

В летний Кузбасс стоит также приехать ради интересных разноплановых событий. У нас проходят музыкальные и научные фестивали, этнические мероприятия и спортивные соревнования всероссийского масштаба.

В августе в Шерегеше будет проведен арт-фестиваль ОКРАШЕНО, а в конце июня состоится абсолютно новое мероприятие – фестиваль ПРО ГЕШ. Это

фестиваль новой субкультуры, музыки, экстрима, стритарта и этники, открывающий все возможности летнего сезона для туристов.

В этом году нас ждет еще одно масштабное мероприятие – знакомый нам фестиваль «В гостях у динозавра» в Чебулинском округе получит новое развитие и станет эко-научным фестивалем «ДИНОТЕРРА». Приглашаем на него всех желающих – посмотреть эти прекрасные места и познакомиться с местными достопримечательностями.

**– Что ещё предлагает летний туристический Кузбасс?**

– Сегодня туристическими организациями региона сформированы разнообразные турпакеты для любого отдыхающего, с совершенно разным уровнем достатка.

Тем, кто хочет отдохнуть более уединенно, подойдет комплекс «Горная Саланга» в Тисульском округе. Главное достоинство летнего отдыха в «Горной Саланге» – это абсолютная безмятежность и умиротворенность – полная противоположность горнолыжному сезону. Летняя Саланга прекрасна своей первозданной таежной природой. Скандинавская ходьба с палочками, неспешные прогулки по лесу, наслаждение чистотой воздуха и ароматами душистых трав, спокойствие и релаксация на лоне природы.

На территории Тисульского округа находится озеро Большой Берчикуль. При всей своей уникальности про него мало кто знает. Однако на сегодняшний день это самый большой природный водоём Кузбасса. Он может стать центральной точкой притяжения и местом многодневного пребывания туристов, т.к. равноудален от всех достопримечательностей севера области (раскопки динозавров в Шестаково, водопад Макарак, деревня Листвянка – родина космонавта Алексея Леонова, город-музей Мариинск). Озеро питают горные ручьи и подземные источники. Этот во-

доём является прекрасным местом для активного отдыха, охоты, рыбалки и оздоровления.

Междуреченский городской округ имеет ряд туристических точек притяжения. Поднебесные Зубья – туристический район, расположенный в Кузнецком Алатау, в 60 км от города Междуреченска на границе Кузбасса и Хакасии вблизи железнодорожной станции Лужба. Горные реки, нетронутая тайга, разноцветье трав альпийских лугов, живописные высокогорные озера и скалы всегда привлекают туристов в этот район.

Здесь находится единственный в России комплекс из туристских притютов, расположенных по кольцу протяженностью 100 километров, который позволяет совершать активные туры различной сложности, а также радиальные выходы, отдыхая в благоустроенных таежных домах, оснащенных столовой и баней. Среди туристов популярны непродолжительные по времени (2-3 дня) походы выходного дня, а также сплавы по горной реке Казыр, с её порогами, утёсами и шиверами.

В летнее время также интересно поближе познакомиться с историей городов Кемерово и Новокузнецк. Советуем жителям столицы региона отправиться на уикенд в Новокузнецк, а новокузнецчанам – приехать в Кемерово. В программы предлагаемых автобусных и пешеходных экскурсий по городам входят маршруты, охватывающие основные исторические вехи, известные и малоизвестные памятные места, и объекты культуры. За пару часов можно заново открыть знакомые всем места – пройтись по широкому проспектам и бульварам, сфотографироваться на фоне индустриального пейзажа, посетить выставки и музеи.

При самостоятельном изучении достопримечательностей городов помогут туристические карты – их можно найти на стойках VISIT KUZBASS, расположенных в аэропортах и в главных гостиницах Кемерово и Новокузнецка. ■



Красивая улыбка – это не только эстетично, но и говорит о хорошем здоровье человека. Есть один секрет, о котором многие либо не вспоминают, либо не знают, а именно – без прямой осанки прикус не исправить.



## СЕКРЕТ ЗДОРОВОЙ УЛЫБКИ – РОВНАЯ СПИНА

### ТЕСНАЯ СВЯЗЬ

Итак, прикус – это характер смыкания зубных рядов. Прикус начинает формироваться в раннем детском возрасте – во время прорезывания молочных зубов. Стоматолог может обнаружить проблемы уже в 5-6 лет.

Напомним, скелет человека состоит из совокупности всех костей, среди которых выделяют осевую часть – череп, позвоночник, грудную клетку и доба-

значительно менять прикус. Сколиоз, кифоз и лордоз приводят к возникновению так называемого перекрёстного прикуса – когда нижние боковые зубы перекрывают верхние снаружи, щёчно. Второй вариант прикус по типу «ножниц»: боковые верхние зубы стоят широко и соскальзывают по нижним, не контактируя бугорками. Жевательная эффективность при таком прикусе сильно падает.

### ГДЕ НАЙТИ СПЕЦИАЛИСТА

Человеческий организм – сложная система. В ней тесно переплетено всё, даже если взаимосвязь кажется неочевидной. Поэтому квалифицированное лечение и восстановление требуют комплексного подхода думающих докторов разных специальностей – ортодонта и остеопата. Такой уникальный концепт можно найти в медицинском центре для всей семьи «Эмилия».

Опытные и профессиональные врачи обеспечат всестороннее лечение зубных проблем любой сложности и помогут решить проблему с неправильным прикусом и осанкой – навсегда. Причина в методике. Специалисты центра придерживаются комплексного подхода, который включает в себя исправления прикуса, осанки и суставную реабилитацию. А она в свою очередь состоит из занятий лечебной физкультурой и гимнастикой, физиотерапии и массажа. Подобный целостный подход приносит полноценный и долговременный результат!

Учредитель и директор Медицинского центра **Татьяна Эбаур** отмечает, что с 2008 года коллектив делает ставку на качество и заботу о пациентах. «Мы не только предоставляем услуги отличного качества, но и поддерживаем гибкие цены, чтобы каждый наш пациент мог получить квалифицированную помощь по приемлемой для него стоимости. Мы считаем, что здоровье должно быть доступным!»



Ждём вас с Пн-Сб с 9:00 до 21:00  
г. Кемерово, Бульвар Строителей, д. 25 Г  
(3842) 33-86-96, 31-96-07  
mc-emilia@rambler.ru  
www.mc-emilia.ru



вочную – руки и ноги. По сути – череп и позвоночный столб – это главная ось человека и деформация в одной, влечёт изменения в другой.

Именно поэтому, у пациентов с неправильным прикусом всегда развиваются нарушения опорно-двигательного аппарата: западение и уплощение грудной клетки, изменение угла наклона рёбер, искривление голени и плоскостопие, появляются мышечные спазмы и боли. А также наблюдается нарушение жевания, глотания, дыхания и меняются черты лица.

Верна и обратная связь: как прикус влияет на осанку – так и осанка может

Есть и другие виды нарушений прикуса, но суть одна – исправлять прикус и забыть об осанке – нельзя! Во-первых, это удлинит сроки выравнивания зубов. Во-вторых, повысит вероятность рецидива – то есть возвращения зубов в первоначальное неровное положение.

Есть и обратная сторона медали: невозможно исправить осанку, не внося изменения в заблокированный неправильный прикус. Массаж будет приносить временное облегчение, а боли будут возвращаться. Именно поэтому так важна взаимосвязь – ортодонтическое лечение и физическая реабилитация.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

центр врачебной косметологии  
**Золотая Линия**

«Студент – это человек у которого практически нет свободного времени: учёба, работа, общественная деятельность, и при этом ты должен всегда хорошо выглядеть и уже с молодости заботиться о своём здоровье. В этом мне помогает «Золотая линия» – место, где собрано всё, что необходимо девушке для ухода за собой и своим здоровьем».

**Виктория Харлинская,**  
студентка 3 курса инженерного факультета ФГБОУ ВО Кузбасская ГСХА



г. Кемерово,  
ул. Д. Бедного, 11  
+7 (3842) 452-452  
www.zl42.ru



Макдо