

**ИТОГИ**



ТЕМА НОМЕРА

ДЕЛОВОЙ АЛЬМАНАХ

**АВАНТ**

**№4(61)**

октябрь-декабрь 2019

**ПАРТНЕР**

16+

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

**РЕЙТИНГ**



стр. **51**

Поддерживаем программу  
«Чистый уголь – зелёный Кузбасс»

Большая поддержка  
малого бизнеса

стр. **28**



стр. **46**

**Рейтинг:**

Главные пять  
последней пятилетки

**№1**  
ИНВЕСТИЦИОННАЯ  
ПРОГРАММА  
ПО ДПМ-1  
**46,5**  
млрд руб.



Николай Шилов:  
«Акцент на эффективность» стр.

**18**



# Fex+

Транспортно-логистическая  
компания

г. Кемерово

ул. Шестакова, дом 6, офис 102

пр. Ленина, дом 134, офис 18

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

С Новым  
годом!

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

С Новым  
годом!

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

С Новым  
годом!

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

С Новым  
годом!

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



8 (3842)

36-00-11

36-00-66

С Новым  
годом!  
2020

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

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 ЛАВРЕНКОВ**

Фото  
**СЕРГЕЙ МИЛОВИДОВ**  
**ЮРИЙ ЛОБАЧЕВ**  
**НАТАЛЬЯ ВОСТРИКОВА**  
**ПРЕСС-СЛУЖБА АКО**  
**KUZBASS-TOURISM.RU**

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

Директор  
**ГАЛИНА ФЕДОРОВНА**  
**КРАСИЛЬНИКОВА**

Отдел по работе с клиентами  
**АРТУР НЕМОЛОТ**

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»**,  
650099, Россия,  
Кемеровская область, г. Кемерово,  
пр. Октябрьский, 28, оф. 215,  
тел.: (3842) 65-78-89.

Дата выхода: 16 декабря 2019 года.  
Распространение: подписка,  
VIP-рассылка – бесплатно.  
При продаже – свободная цена.  
Тираж: 5000 экз.

Материалы в рубриках: СОБЫТИЕ, ЭНЕРГЕТИКА,  
ЛИДЕР, СТРОИТЕЛЬСТВО, ТЕХНОЛОГИИ, КОМПАНИЯ –  
печатаются на правах рекламы.

# АВАНТ ПАРТНЕР

## РЕЙТИНГ

К читателям



Если коротко подводить экономические итоги уходящего 2019 года в Кузбассе, на первый план, как и в прошлом году, выходит стабильная и сравнительно успешная работа основы народного хозяйства региона – тяжёлой промышленности. Даже углепром, столкнувшись с падением мировых цен и доходов компаний, снизил объёмы производства в середине года, но постепенно стал подниматься с сентября. Ожидается по итогам нынешнего года также и подъём инвестиционной активности в угле и в других отраслях (см. «Наверху инвестиционной волны»). Весьма вероятно, что в следующем году на низком уровне угольной конъюнктуры снизится и инвестиционная активность, а пока два года подряд кузбасская экономика растёт. И может продолжить, ведь заделы роста в

неугольном секторе созданы задолго до 2019 года. Пять крупнейших инвестиционных проектов 2012-2017гг. имеют общую стоимость почти 90 млрд рублей (см. РЕЙТИНГ «Главные 5 последней пятилетки») и реализованы в энергетике, нефтепереработке, дорожной инфраструктуре и в медицине. Они расположены по всему региону, отражая в первую очередь решения самих инвесторов и экономико-географические предпосылки.

Если оценивать перспективы пяти крупнейших инвестиций 2018-2021гг., то они также реализуются в тяжёлой индустрии, дорожной инфраструктуре и впервые в истории региона в культурно-образовательной сфере (см. РЕЙТИНГ «К 300-летию Кузбасса»).

Не меньшими по значению итогами для экономики Кузбасса стали в уходящем году регуляторные изменения – принятие областного закона «Об инвестиционном налоговом вычете по налогу на прибыль организаций», учреждение и первые шаги областного Фонда развития промышленности и др. Примечательно, что инициативы в улучшении инвестиционного климата исходят непосредственно от руководства Кузбасса (см. «Перемены климата»), и оно придаёт им большое значение, в том числе, в контексте межрегиональной конкуренции (см. интервью Алексея Крупина «Система господдержки – это не застывшая структура, она постоянно развивается») и постоянно работает с инвесторами (см. интервью Евгения Вострикова «Клуб инвесторов Кузбасса неравнодушен к судьбе региона»).

Кроме того, беспрецедентная в этом году поддержка малого бизнеса в Кузбассе в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» (см. интервью Алексея Крупина) призвана увеличить предпринимательскую активность с целью стимулировать развитие несырьевых секторов экономики, в том числе и несырьевого экспорта. Пока размеры такого экспорта невелики, процесс его развития идёт сложно и не обещает быстрых результатов. Тем не менее, первые шаги поддержки экспорта силами региона уже сделаны (см. «Экспорт – это вишенка на торте в развитии бизнеса»).

В то же время высокий уровень бюджетных инвестиций при подготовке бюджета на 2020 год сохранён, благодаря накоплениям предыдущих профицитных лет. В связи с низкими ценами и упавшими доходами угольщиков поступления налога на прибыль в региональный бюджет сократятся (ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО «Бюджетный разворот»). И если такая тенденция сохранится, бюджетные вложения придётся снизить.

Главный редактор, Игорь Лавренков



**БЮДЖЕТНЫЙ РАЗВОРОТ**

В 2019 году планировать бюджет на будущее пришлось в условиях быстро сменившейся конъюнктуры мирового рынка угля.

4

**ПОЛОВИННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ**

Конец 2019 года выдался вполне урожайным на отставки и новые назначения.

8

**ВОЗВРАЩЕНИЕ И ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИОБРЕТЕНИЙ**

С ухудшением положения дел на угольном рынке снизилась и привлекательность угольных активов для приобретения.

14

**НИКОЛАЙ ШИЛОВ:  
«АКЦЕНТ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ»**

18

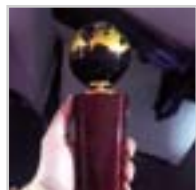
**ПЕРЕМНЫ КЛИМАТА**

В уходящем году власти региона неоднократно декларировали курс на всемерную и всевозможную поддержку бизнеса в регионе, причём, как малого и среднего предпринимательства, так и крупного бизнеса с проектами, реализуемыми за пределами угольной сферы.

22

**АЛЕКСЕЙ КРУПИН:  
«СИСТЕМА ГОСПОДДЕРЖКИ – ЭТО НЕ ЗАСТЫВШАЯ СТРУКТУРА,  
ОНА ПОСТОЯННО РАЗВИВАЕТСЯ»**

28

**ЭКСПОРТ – ЭТО ВИШЕНКА НА ТОРТЕ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА**

В этом году в Кузбассе был создан Центр поддержки экспорта, как элемент региональной инфраструктуры консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства.

36

**ЕВГЕНИЙ ВОСТРИКОВ:  
«КЛУБ ИНВЕСТОРОВ КУЗБАССА НЕРАВНОДУШЕН К СУДЬБЕ  
РЕГИОНА»**

40

**НАВЕРХУ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ВОЛНЫ**

Уходящий год можно расценить как вполне удачный по показателям инвестиционной активности в Кузбассе.

42

**ГЛАВНЫЕ ПЯТЬ ПОСЛЕДНЕЙ ПЯТИЛЕТКИ**

Сегодня Кузбасс пытается найти новые пути своего экономического развития. Хотя очевидно, что делать это придётся с учётом уже сделанного и тех результатов, что были получены в предыдущую эпоху.

46

**К 300-ЛЕТИЮ КУЗБАССА**

Крупнейшие инвестиционные проекты 2018-2021гг. совпадают по направленности с такими же предыдущего периода.

56

**ГЛАВНЫЕ ПО СВЯЗЯМ – 2019**

Три года спустя после предыдущей попытки прорейтинговать пресс-службы компаний, работающих в регионе, «Авант» решил повторить эксперимент.

62

**НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК – В ПРОИГРЫШЕ ВСЕ**

По данным годового отчёта «Медси» 24% рынка платных медицинских услуг в России занимает теневой сектор. Эксперты говорят, что ситуация в регионе не сильно отличается от общероссийской.

70

**ИНДУСТРИЯ ВПЕЧАТЛЕНИЙ**

Туристская отрасль способна оказывать позитивное влияние на социально-экономическое развитие регионов.

79





# БЮДЖЕТНЫЙ РАЗВОРОТ

*Традиционно в законотворческой деятельности в конце года центральное место занимают вопросы формирования бюджета, в том числе, на новый год и предстоящий плановый период двух лет. В 2019 году планировать бюджет на будущее пришлось в условиях быстро сменившейся конъюнктуры мирового рынка угля. Когда цены на него упали, снизились и доходы областного бюджета за счёт налога на прибыль. Его стали платить всё меньше, а угольщики с октября перестали платить совсем из-за отсутствия этой прибыли. Возможно, ситуация поправится чуть позднее, а пока областной бюджет на 2020 год пришлось сверстать с дефицитом в 13 млрд рублей при том, что в 2019 году исполнение бюджета принесло 15 млрд рублей профицита (по итогам 10 месяцев).*

## ПОСЛЕДНЯЯ ДОБАВКА

В конце сентября облсовет внёс, судя по всему, последние изменения в бюджет Кемеровской области, которыми были увеличены его доходы. Приrost в 4,06 млрд рублей был произведён и в доходной, до 163,1 млрд, и в расходной части, до 167 млрд рублей. Поэтому плановый (не фактический) дефицит сохранился в размере 3,88 млрд рублей.

Представляя новые параметры областного бюджета, заместитель губернатора Кузбасса – начальник главного финансового управления Игорь Малахов сообщил, что доходы бюджета увеличиваются по динамике фактических поступлений, в том числе, на 3,05 млрд рублей за счёт роста налоговых поступлений. Правда, роста налога на прибыль уже не было, в этой части доходов самой большой прирост на 2019 год был запланирован по налогу на имущество – на 2,04 млрд рублей. Как пояснил Игорь Малахов, это вызвано опережающим ростом налоговой базы в связи с опережающим вводом в строй производственных фондов на предприятиях региона.

Кроме того, 577 млн рублей добавили доходной части за счёт поступления акцизов на нефтепродукты, производимые на территории Кузбасса. Доходы от временно размещённых в банках свободных средств областного бюджета были увеличены на 340 млн рублей, от продажи земли и других областных активов и за счёт дивидендов – в сумме на 161 млн. Кроме того, было запланировано 1,46 млрд рублей дополнительных безвозмездных поступлений, из которых больше всего выделено на обеспечение дорожной деятельности – 1,3 млрд рублей.

В расходной части самую большую прибавку получили госпрограммы «Жилищно-коммунальный и дорожный комплекс», «Энергосбережение и повышение энергоэффективности», на 2,03 млрд рублей. Больше половины при этом пошло на реконструкцию и ремонт дорог – 1,09 млрд. На повышение с 1 сентября зарплаты бюджетникам было выделено 412 млн рублей, сообщил также Игорь Малахов.

Председатель комитета облсовета по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов Сергей Ващенко отметил, что представленные изменения параметров областного бюджета на 2019 год являются третьими с начала года, и предложенное увеличение доходов и расходов основано на прогнозе поступлений бюджетных доходов и ассигнований из федерального бюджета. Дополнительные расходы, по его словам, пойдут на реализацию нацпроектов и социально значимые расходы.

Ситуация с фактическим исполнением доходной части бюджета к этому моменту, безусловно, изменилась. Что отразило, в частности, отсутствие прироста доходов за счёт налога на прибыль в новой редакции бюджета. Но его исполнение в январе-сентябре 2019 года все равно прошло с профицитом в 11,6 млрд рублей с доходами в 116,7 млрд и расходами в 105,1 млрд.

Через месяц текущий областной бюджет еще раз подкорректировали, но только в расходной части. Она была увеличена на 337 млн рублей до 167,84

млрд рублей. Соответственно, при сохранении на неизменном уровне доходной части планируемый дефицит областного бюджета в 2019 году вырос с 3,88 млрд рублей до 4,22 млрд, или с 3% от уровня собственных доходов бюджета до 3,3%.

Представляя проект закона, председатель комитета по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов Сергей Ващенко, сообщил, что основное увеличение расходов запланировано по программе развития транспорта и связи Кузбасса – на 429,3 млн рублей в 2019 году. Ещё 2,3 млн дополнительно получит в 2019 году госпрограмма «Молодежь, спорт и туризм». При этом по программе «Жилищно-коммунальный и дорожный комплекс, энергосбережение и повышение энергоэффективности» предусмотрено сокращение расходов на 95,1 млн рублей. В то же время в 2020 году предусмотрено увеличение расходов на эту программу, на 142,8 млн рублей, и на «Оптимизацию развития транспорта и связи», на 635,4 млн. Таким образом, можно сказать, что существенных изменений в бюджете на 2019 год не было произведено.

## ДРУГИЕ ОБСТОЯТЕЛЬСТВА

В связи со снижением цен на уголь на мировом рынке, падением прибылей угольщиков и, соответственно, поступлений по налогу на прибыль в проекте областного бюджета на 2020 год доходы ожидаемо сократились. Как сообщил, представляя проект на публичных слушаниях в облсовете, начальник главного финансового управления, зам губернатора Кузбасса Игорь Малахов, по проекту бюджета для первого чтения доходы были запланированы в 146,6 млрд рублей. Это на 17 млрд рублей меньше, чем запланировано доходов в областном бюджете по его последней версии, принятой на сессии облсовета 30 октября.

Это связано с тем, что с пиков прошлого года цены на энергетический уголь упали в этом году на 45%, на коксующийся уголь – на 38%. В результате, за 7 месяцев текущего года прибыль угольщиков снизилась на 65,9 млрд рублей, что на 45% ниже показателей аналогичного периода прошлого года. По словам Игоря Малахова, в третьем квартале «наблюдалась тревожная картина», когда из 20 ведущих угольных компаний региона 7, обеспечивающих 50% поступлений по налогу на прибыль, полностью прекратили его платить. Остальные, в основном, добывающие коксующийся уголь, снизили платежи в среднем на 30%. Он также сообщил, что прогноз цен на уголь на предстоящие три года неблагоприятен – предполагается, что они немного

снизятся к уровню нынешнего года, затем стабилизируются.

Расходы на 2020 год по представленному на слушаниях проекту были запланированы в 159,5 млрд рублей, что также меньше, чем в бюджета текущего года – на 8,3 млрд рублей. Впрочем, параметры бюджета на 2020 год могут измениться, уточнил Игорь Малахов, поскольку не определены еще некоторые трансферты из федерального бюджета.

Поскольку доходы бюджета сокращаются быстрее расходов, в проекте было заложено увеличение дефицита в 3 раза, с 4,2 млрд рублей до 12,9 млрд. Покрытие предусмотрено из остатков денежных средств на счетах и за счет заемных средств, в связи с чем верхний предел государственного долга с 31,2 млрд рублей на 1 января 2021 года был поднят до 36,9 млрд рублей, сообщил также начальник главного финансового управления.

Губернатор Сергей Цивилев в бюджетном послании 14 ноября также признал, что «бюджет 2020 года будет непростым» из-за значительного снижения мировых цен на уголь. Только для бюджета Кузбасса на 2019 год «прямые последствия от такого падения цен составят минус 20 млрд рублей», и, «по прогнозам ведущих аналитиков, снижение цен на уголь продолжится в 2020 году, поэтому налоги в бюджет от угольщиков снизятся еще на 8-10 млрд рублей к уровню 2019 года» предупредил он. Но заверил, что «созданный запас позволит ожидаемый дефицит компенсировать».

По данным пояснительной записки ГФУ к проекту областного бюджета, на 2020 год поступление налога на прибыль, подлежащего зачислению в областной бюджет, прогнозируется в сумме 48,67 млрд рублей, что на 6,4 млрд или на 11,6% меньше оценки 2019 года, на 2021 год прогнозируется 50,7 млрд рублей, на 2022 год – 45,4 млрд. При этом только за 10 месяцев 2019 года этого налога поступило в областной бюджет 46,1 млрд рублей при годовом плане 55 млрд. Окончательно закон «Об областном бюджете на 2020 год и плановый период 2021 и 2022 годов» приняли уже в декабре. Ко второму чтению 9 декабря параметры бюджета на 2020 год, как и прогнозировал Игорь Малахов, действительно изменились – доходы по новой версии проекта областного бюджета были увеличены на 8 млрд рублей, до 154,6 млрд, расходы – на 11,8 млрд, до 171,3 млрд. Дефицит также вырос – с 12,9 млрд рублей до 16,7 млрд.

## ВРЕМЯ ПЕРЕИМЕНОВАНИЯ

В конце октября депутаты областного совета приняли решения о его переименовании – внесли поправки в

Устав Кемеровской области – Кузбасса, а также в региональный закон «О Совете народных депутатов Кемеровской области». В результате наименование законодательного (представительного) органа государственной власти региона было изменено на «Законодательное Собрание Кемеровской области – Кузбасса». Нововведение начало действовать с 1 декабря.

Изменения представил председатель комитета по вопросам государственного устройства, местного самоуправления и правоохранительной деятельности Алексей Зеленин, но ещё раньше о скором возвращении наименования «Законодательное Собрание» объявил в сентябре губернатор Сергей Цивилев. Фактически это изменение, хотя, оно и касается законодательного органа власти, отражает его линию на отказ от прежней системы госвласти губернатора Амана Тулеева. Даже в названиях. Напомним, что именно по инициативе последнего вернулось название «Совет народных депутатов», тогда как в 1994-1999 гг. орган именовался «законодательное собрание».

Также в продолжение линии Сергея Цивилева на обновление системы власти в добавление к появлению с лета 2019 года регионального правительства взамен коллегии областной администрации появилось и новое положение об администрации, но теперь уже не областной, а правительства Кузбасса. Оно было утверждено 20 ноября постановлением правительства, которое вступит в силу с 1 января 2020 года.

С этого момента администрация как исполнительный орган государственной власти региона общей компетенции будет решать задачи поддержки деятельности губернатора и правительства региона. В частности, задачу «обеспечения реализации руководителем высшего исполнительного органа государственной власти региона полномочий высшего должностного лица Кемеровской области и регионального правительства полномочий высшего исполнительного органа государственной власти региона». А также задачи совершенствования системы управления и развития государственной гражданской службы, включая проведение административной реформы в регионе, организационно-документационного и других форм обеспечения работы губернатора и правительства, их взаимодействия с общественными, политическими, религиозными и другим организациями, партиями и движениями, информационная поддержка губернатора и правительства, поддержка международных связей и др. ■



# МОДЕРНИЗАЦИЯ ГЕНЕРАЦИИ: ДЕНЬГИ НА ВХОДЕ – КЛИМАТ НА ВЫХОДЕ

Уходящий 2019 год отметился как рубежный в российской политике промышленного регулирования в сфере климатического воздействия. Правительство страны объявило о присоединении к Парижскому соглашению. В России разработан проект федерального закона о государственном регулировании выбросов парниковых газов, принять который планируется в течение года. О том, как могут повлиять объявленные перемены на работу энергетики региона, в частности, электростанций Сибирской генерирующей компании (СГК) в Кемеровской области, и что предпринимает Кузбасский филиал СГК для снижения выбросов рассказал его директор **Юрий Владимирович ШЕЙБАК**.

**– В свете недавно объявленного решения правительства России присоединиться к Парижскому соглашению и принять соответствующее «климатическое» законодательство как Вы оцениваете перспективы продолжения работы и развития угольной генерации? В частности, в Сибири. Допускаете ли введение каких-то дополнительных ограничений?**

– Давайте посмотрим на структуру и расположение электрогенерации в стране. Есть четкое разделение: с одной стороны, европейская часть России, а с другой – Сибирь с Дальним Востоком. Различия очевидны: в Сибири самые крупные мощности сосредоточены в угольной генерации и гидрогенерации, а в европейской части – в газовой генерации и на АЭС. Если обстоятельства, такие как климатическое законодательство, заставят сокращать долю угольной генерации в Сибири, встает вопрос: чем её заменить? Условий для ветровых и солнечных электростанций нет, ГЭС, где возможно, уже построены. На атомную? Это дорого, сложно и долго. Плюс

важная особенность – львиная доля угольных станций в Сибири работает как источники теплоснабжения городов и посёлков. Их основное назначение – вырабатывать тепло, а электричество для них – сопутствующий продукт. Неясно, как быть с такими станциями.

Если вводить дополнительное обременение в виде углеродного налога, взимать его предполагается с топлива. То есть это налог, который работает «на входе» и не зависит от того, сколько продукта произведено, сколько выбросов получилось. Он направлен, по сути, на выдавливание, закрытие производств, использующих углеводороды. Считаю, в Сибири такой подход не оправдан. Налог вводится как бы на излишество, а у нас наличие света и тепла – не излишество, а условия выживания людей. И если нагрузить ТЭЦ и котельные в сибирских регионах ещё и углеродным налогом, это напрямую окажется в тарифе на тепло и косвенно – на электроэнергию. А значит, что платить углеродный налог придется всем потребителям. Но если ставится задача



снижать выбросы, то ведь потребуются ещё и очень большие вложения в теплогенерирующие мощности в целом, в ТЭЦ и котельные.

На мой взгляд, в Сибири, да и в России в целом, необходимо идти по другому пути – ставить реальные экологические ограничения «на выходе»: рублем, штрафами вынуждать производителя снижать негативное воздействие на окружающую среду. И это можно делать на существующих генерирующих предприятиях.

**– Но в любом случае российское законодательство синхронно с общественным мнением движется в сторону ужесточения экологических требований к промышленности. И с чем больше всего приходится бороться тепловой генерации в Кузбассе?**

– Кузнецкие угли, сжигаемые на тепловых электростанциях в регионе, имеют низкое содержание серы. Соответственно, выбросов окислов серы практически нет. И надо бороться с другим, как это и предписано нормативными документами, – с золой, окислами азота и, понятно, CO<sub>2</sub>. С золой и в России, и в мире научились более или менее справляться. В том числе с помощью режима сгорания. Самый простой способ уменьшить выбросы твердых частиц при сжигании угля – повысить температуру горения в топке котла. Но в таком случае увеличивается объем выбросов окислов азота, поскольку чем выше температура горения, тем легче и больше окисляется азот. Есть интересная технология сжигания топлива на сверхкритических параметрах, но и у нее есть свои проблемы.

Надо подходить к этим проблемам реалистично. Сегодня в Кузбассе тепловая энергетика, включая коммунальную – это две крупные ГРЭС, несколько ТЭЦ и множество котельных. Почти все они работают на угле, и в первую очередь надо бороться с золой, с ее выбросами, это самый заметный и самый чувствительный для человека загрязнитель. Легко увидеть черный дым из трубы, «черное небо», недожог и всё, что из этого получается. Для такой борьбы есть разные виды оборудования, самое эффективное сейчас – электрофильтры. На самых передовых из них уровень очистки достигает 99,9%.

**– Ведущие промышленные компании в России приняли и реализуют программы модернизации, которые способствуют снижению климатического воздействия. Как можно оценить последствия тех экологических мероприятий, которые выполняет в Кузбассе Сибирская генерирующая компания?**

– Проекты модернизации электростанций СГК в Кемеровской области, в первую очередь, проекты ДПМ-1, которые были реализованы за последние годы, безусловно, оказали позитивное климатическое воздействие. Возьмём такой показатель, как коэффициент полезного действия (КПД) основного оборудования. На новых и модернизированных энергоблоках, работающих на угле, он стал выше. Соответственно, удельный расход топлива снизился, выбросов стало меньше. Это касается и Беловской ГРЭС, и Томь-Усинской ГРЭС. Переход модернизированных блоков Беловской ГРЭС на новую систему золошлакоудаления и новую систему подачи топлива через малотоксичные горелки в топку котла снизил температуру горения, как следствие, сократились выбросы окислов азота. На Томь-Усинской ГРЭС мы реализовали проект по защите реки Каландас: закрыли её в трубу, чтобы не попадали в неё дисперсные выбросы,

и теперь она чистой доходит до впадения в реку Томь. Установка новых сооружений по очистке промышленно-ливневые стоков, замазученных вод и пр. также снизила негативное воздействие. Новокузнецкая газотурбинная электростанция была построена сразу в комплексе со всеми необходимыми очистными сооружениями. Все эти работы и были сделаны при реализации программы ДПМ-1.

**– А смена марочного состава угля на электростанциях в Кемерове в 2010 году дала какой-то «природоохранный эффект»?**

– Только положительный. Да, выбросы золы остались практически на прежнем уровне, потому что осталось все то же угольное топливо. Но вместе с тем со сменой углей марки СС на угли марки Д удалось практически вдвое снизить выбросы окислов азота в атмосферу. Это произошло потому, что под новый вид топлива мы модернизировали на кемеровских ТЭЦ топку котлов, поставили вихревые малотоксичные горелки и организовали подачу инертных газов. Собственные дымовые газы, очищенные, стали направлять в систему углепылеприготовления, что сделано для пожаробезопасности. В итоге, выбросы окислов азота сократились. По факту они у нас сейчас даже ниже нормативного уровня.

**– Вы сами сказали, что выбросы золы остались на прежнем уровне. Что делаете с золошлаковыми отходами?**

– Золошлаковые отходы на самом деле – это не только и не столько техногенные отходы. Это по сути очередная фаза процесса круговорота углерода в природе. Уголь добыли, сожгли и вернули обратно в природу. Пусть и частично, и не всегда в то место, откуда он был взят. Но это для справки. Если говорить об использовании отходов и рекультивации отвалов, то в Кузбассе на всех станциях СГК золошлаковые отхо-

ды были «паспортизированы», успешно прошли целый ряд необходимых экспертиз. Что позволило внести их в госреестр как золошлаковые материалы (ЗШМ). Теперь их можно использовать как инертные материалы, при строительстве автодорог, рекультивации карьеров, при отсыпке полигонов с бытовыми отходами и пр. В Кемерове сейчас обсуждаем один из таких проектов в сфере дорожного строительства. А в Новокузнецке уже есть реальные дела: здесь реализуем проект по рекультивации горных отвалов ликвидированной шахты с помощью ЗШМ, которые получаем из отходов производства Кузнецкой ТЭЦ. То есть ежегодно вывозим с полигона электростанции около 250 тысяч тонн золошлаковых материалов.

А что касается рекультивации золоотвалов наших ТЭЦ и ГРЭС, то она идёт своим ходом: засыпаем суглинками, высаживаем деревья, траву, превращаем в обычную зеленую зону. Сложность здесь в том, что затем эти объекты сложно передать обратно в муниципальную собственность. Местные власти в этом не заинтересованы, поскольку бюджет получает очень приличные доходы за сдачу в аренду земельных участков именно под отвалы.

**– Модернизация фильтров на дымовых трубах кемеровских электростанций – тоже часть экологической программы СГК?**

– Конечно. Электрофильтры стоят у нас на Кемеровской ГРЭС в центре Кемерова. У них очень высокий коэффициент очистки – около 99%. Однако если их не ремонтировать, со временем этот показатель снижается. И мы не только ремонтируем фильтры в таких случаях, но и меняем их на более современные. Так, из пяти электрофильтров этой станции за последние годы мы два заменили на новые, еще один капитально отремонтировали.

На других электростанциях, например, на Ново-Кемеровской ТЭЦ и Кемеровской ТЭЦ используются золоулавливающие установки мокрого типа с трубой «Вентури». Компонировка станций не позволяет на них поставить электрофильтры без того, чтобы не снести какие-то здания и сооружения. Но коэффициент полезного действия у действующих золоулавливающих установок тоже хороший, в среднем 98,5%. А на Беловской ГРЭС в ближайшее время попытаемся опробовать новые устройства разработки уральской компании с заявляемым коэффициентом очистки 99,2%. Так что мы продолжаем экологическую модернизацию кузбасских станций. И насколько эффективно она происходит, могут судить и сами жители региона. ■

Переход модернизированных энергоблоков Беловской ГРЭС СГК на новую систему золошлакоудаления и новую систему подачи топлива позволил сократить выбросы окислов азота



В Новокузнецке реализуется проект по рекультивации горных отвалов ликвидированной шахты с помощью золошлаковых материалов Кузнецкой ТЭЦ СГК. Ежегодно с полигона электростанции вывозится около 250 тысяч тонн ЗШМ





# ПОЛОВИННОЕ ОБНОВЛЕНИЕ

Конец 2019 года выдался вполне урожайным на отставки и новые назначения. Коснулись они, впрочем, преимущественно глав муниципалитетов, среди которых сразу пять сменились в конце сентября – начале октября. В руководстве региона эти перемены назвали продолжением формирования эффективной управленческой команды. За полтора года с момента смены губернатора региона она обновилась наполовину. На областном уровне власти среди кадровых перемен нужно отметить неожиданную и очевидно вынужденную отставку заместителя губернатора по социальной политике и долго ожидаемое назначение заместителя губернатора по туризму, спорту и культуре.

## ОТСТАВКИ С РОКИРОВКАМИ

Сентябрь и начало октября отметились очередным обновлением муниципальных глав Кузбасса. Коснулось оно преимущественно севера и центра области, где ушли в отставку главы Юрги и Анжеро-Судженска, что вызвало в свою очередь кадровые перемены в Кемеровском и Яшкинском, Ленинск-Кузнецком районах и Кемеровском городском округе.



**Алексей Фомин** родился в 1983 году в Киселевске. В 2005 году окончил Российский государственный торгово-экономический университет с присвоением квалификации «Экономист». В 2012 году был принят директором муниципального унитарного предприятия «Жилищно-коммунальное управление Кемеровского района», в 2013 году назначен заместителем главы Кемеровского района по строительству и ЖКХ, в 2015 году – первым заместителем главы района.

19 сентября Юргинский городской совет народных депутатов принял отставку главы города Сергея Попова. Он был руководителем муниципалитета с 2011 года и ушёл в отставку по собственному желанию. При этом она вызвала дополнительные кадровые перестановки в соседних муниципалитетах. Как сообщила пресс-служба администрации, полномочия главы Юргинского городского округа с 20 сентября 2019 года и до вступления в должность вновь избранного главы временно стал исполнять его первый заместитель. А эту должность накануне отставки Сергея Попова занял Алексей Фомин, в свою очередь покинувший должность главы Кемеровского района. В свою очередь должность главы этого муниципалитета оказалась вакантной. С 20 сентября её временно заняла первый заместитель главы Марина Коляденко. Работавшая на этом месте и ранее.

Аналогичные перестановки прошли ещё в двух соседних территориях, а в ещё двух, похожие, но с небольшими отличиями. Глава Анжеро-Судженска Дмитрий Ажичаков ушёл в отставку по собственному желанию. И муниципалитет после этого возглавил недавно принятый на работу первым замом мэра Александр Рыбалко, покинувший для этого должность главы Яшкинского района. Исполнять обязанности главы этого муниципалитета остался первый зам главы Александр Дружинкин.

После добровольных отставок глав Ленинск-Кузнецкого района Андрея Реванченко и Кемеровского городского округа Зои Недогоды – также были приглашены новые и.о.



**Александр Рыбалко** родился в 1975 году в поселке Екатеринославка Амурской области, окончил Сибирскую государственную горно-металлургическую академию, несколько лет работал в администрации города Ленинск-Кузнецкий, затем возглавил «Губернскую страховую компанию Кузбасса». С декабря 2018 года работал главой Яшкинского муниципального района.

из соседних муниципалитетов. Исполнять обязанности главы Ленинск-Кузнецкого района стал Евгений Никитин, ранее бывший депутатом Ленинск-Кузнецкого горсовета, в который он был избран от партии «Единая Россия» как гендиректор ленинск-кузнецкого ООО «Дорожник». Возглавлять Кемеровский в качестве и.о. главы будет Раис Гильфанов, ранее работавший в должности заместителя главы Прокопьевского района по экономике и финансам.

Затем новоназначенные и.о. предсказуемо вступили в должность глав муниципалитетов, уже будучи избранными



**Раис Гильфанов** родился в 1966 году в Прокопьевске, в 1988 году окончил Сибирский металлургический институт, работал монтажником путей, дорожным мастером и на других должностях в погрузочно-транспортном управлении «Прокопьевскугля», в 1990-2007 гг. служил в органах внутренних дел по Кемеровской области, в 2007-2019 гг. работал заместителем главы Прокопьевского района по экономике и финансам и первым заместителем главы района.

местными советами. 23 ноября это произошло в Юрге, где новым мэром стал Алексей Фомин, 26 ноября – Кемеровский возглавил Раис Гильфанов, 6 декабря – Александр Рыбалко вступил в должность главы Анжеро-Судженска. В Кемеровском, Яшкинском и Ленинск-Кузнецком районе на начало декабря новоизбранных глав ещё не было.

Реформирование управленческой команды началось ещё в апреле 2018 года. Тогда Сергей Цивилев заявил, что ставка будет на местные кадры. «В Кузбассе идёт смена стратегических приоритетов развития территорий, запущены масштабные проекты, которые требуют эффективного управления, способствующего динамичному развитию населенных пунктов», – передала комментарий губернатора в связи с последним кадровыми решениями пресс-служба администрации. Всего за полтора года в Кузбассе сменилось 18 глав муниципальных образований. 12 из них уже избраны, в 6 муниципальных образованиях предстоят выборы главы. В целом по региону руководящий состав органов власти обновился на 52%, сообщила в связи с последними изменениями в сентябре-октябре пресс-служба администрации.

## ОБНОВЛЕНИЕ И УХОДЫ

В конце года обновилась и многие позиции в областных органах власти и бюджетных учреждениях. Часть из них была вполне обычными увольнениями по собственному желанию, часть – вынужденными уходами, связанными с неудовлетворенностью начальства работой отставников.



**Павел Веселов** родился 23 ноября 1979 года. В 2002 году закончил факультет экономики в отраслях горной промышленности и геологоразведки (по специальности экономист-менеджер) КузГТУ. Работал экономистом планового отдела угольного разреза, занимал руководящие должности в области финансов в крупных производственных, торговых, строительных компаниях. С 2005 года – зам генерального директора по финансам в маршинском ОАО «Спиртовой комбинат», с 2007 года по 2013 – на управленческих позициях в структурах Холдинговой компании СДС. С 2013 по 2015 год – работал в крупных компаниях Новосибирска и Москвы. С 2016 года и до последнего назначения управлял собственным бизнесом.

Очевидно, что в связи с такой неудовлетворенностью прошла смена руководителя Агентства по привлечению и защите инвестиций Кемеровской области. В конце августа новым директором был назначен Павел Веселов. Заместитель губернатора по инвестициям, инновациям и предпринимательству Алексей Крупин в связи с этим отметил: «Агентство должно быть не пассивным статистом, а реально работающим, активным механизмом, помогающее инвесторам найти те ниши и проекты Кузбасса, в которые было бы выгодно вкладываться».

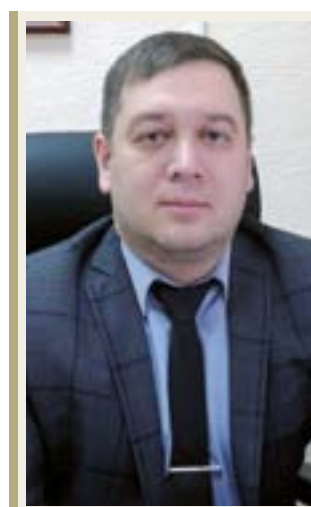
По словам Алексея Крупина, «основная функция Агентства – комплексное содействие созданию и развитию благоприятного инвестиционного климата в Кемеровской области, устранению барьеров для развития инвестиционной и предпринимательской деятельности, снижению инвестиционных рисков. И здесь огромный пласт работы».

Вероятно, похожая неудовлетворенность лежала в основе отставки заместителя по вопросам социального развития

Елены Малышевой, о которой губернатор Кузбасса Сергей Цивилев объявил 2 декабря. Пресс-служба администрации сообщила, что губернатор «принял решение об отставке», и ничего об уходе по собственному желанию. Исполнять обязанности замгубернатора был назначен руководитель областного департамента здоровья Михаил Малин.

По сведениям «А-П», об отставке Елены Малышевой губернатор сообщил сам на селекторном совещании с главами муниципалитетов утром. Не исключено, что она связана с митингом в Новокузнецке против закрытия одной из больниц, на который пришло, по сообщениям прессы, несколько сот человек.

Другие отставки прошли спокойнее, как увольнения по собственному желанию. Так 28 ноября ушёл начальник областного департамента образования и науки Кемеровской области Артур Чепкасов. Исполнять обязанности руководителя департамента стал зам начальника по профессиональному образованию Сергей Пфетцер. А в день увольнения Малышевой по собственному желанию уволился начальник главного управления по работе со СМИ Роман Быков. И.о. начальника управления назначен был Алексей Доронгов.



**Максим Садиков** родился 2 декабря 1978 года, в 2001 году окончил КемГУ по специальности «Экономика и управление на предприятии». С 2002 года 15 лет работал в ОАО «Ростелеком», с августа 2015 года замещал должность заместителя директора Кемеровского филиала. С января 2018 года Максим Владимирович работал директором по ключевым клиентам акционерного общества «ИскраУралТЭЛ».

Прошли в конце года и два новых назначения на областном уровне. В конце октября 41-летнего Максима Садикова назначили начальником областного департамента информационных технологий, а новым замом губернатора по вопросам культуры, спорта и туризма в середине ноября был назначен 38-летний Сергей Алексеев. До этого назначения он работал заместителем директора ФГАУ «Управление по организации и проведению спортивных мероприятий», а с июля 2012 по август 2019 года – министром спорта Красноярского края. ■■■



**Сергей Алексеев** родился 12 сентября 1981 года в селе Бородино Рыбинского района Красноярского края, в 2003 году окончил Красноярский государственный университет по специальности «Физическая культура и спорт». Начал карьеру учителем физкультуры в средней школе №24 Красноярска в 2002 году, с марта 2008 года по июнь 2010 года работал директором красноярской школы №15, с июля 2010 года по июль 2012 года – заместитель министра спорта, туризма и молодежной политики Красноярского края, затем – министр.



Вакансия зама губернатора по туризму и спорту оставалась вакантной с конца прошлого года. Как и в случае с Сергеем Алексеевым, на неё был назначен «варяг» – с сентября по декабрь 2018 году обязанности заместителя губернатора по вопросам культуры, туризма и спорта исполнял Михаил Бостанджогло, приглашённый из Москвы.

#### НОВЫЕ В ФИЛИАЛАХ...

В конце 2019 года новые руководители были назначены в кузбасские филиалы крупных федеральных компаний, телекоммуникационной и электросетевой. В конце августа сменился руководитель регионального отделения компании «МегаФон», а через месяц – кузбасского филиала «Россетей».



**Людмила Цветкова**  
родилась 16 октября 1977 года в Кемерове. Окончила факультет романо-германской филологии Кемеровского государственного университета, получив квалификацию «Филолог. Преподаватель немецкого языка и литературы». Имеет педагогический опыт более трёх лет. До прихода в телекоммуникационную отрасль работала в сфере энергетики и страхования. Более двух лет работала начальником отдела по работе с внешней торговой сетью дирекции по продажам на массовом рынке Кемеровского филиала ОАО

«Вимпелком». 6 лет возглавляла коммерческий блок регионального отделения компании «МегаФон» и курировала работу компании на массовом рынке.

Руководить «Мегафоном» в Кузбасса была назначена кемеровчанка Людмила Цветкова, которая до этого 6 лет возглавляла коммерческий блок регионального отделения и курировала работу компании на массовом рынке. Под её руководством в Кузбассе были реализованы проекты по увеличению абонентской базы оператора, продвижению новых цифровых продуктов и услуг компании, развитию сети партнерских продаж и улучшению качества сервисного обслуживания. Кроме того, в рамках межфункционального взаимодействия Людмила Цветкова курировала работу кемеровского Контактного центра МегаФона, а также участвовала в совместных проектах по улучшению качества связи и мобильного интернета с техническим блоком Кузбасского регионального отделения «МегаФон».

Директор по региональному развитию ПАО «МегаФон» Андрей Шишковский отметил, что Людмила Цветкова отлично знает рынок связи региона. По его словам, в Кузбассе компания «видит точки роста своего бизнеса, прежде всего, за счёт роста мобильного трафика, дальнейшего развития инфраструктуры и сохранения лидерских позиций по качеству связи и сервисному обслуживанию абонентов B2C/B2B, а также реализации интересных интегрированных проектов с использованием «умных» решений для цифровизации экономики Кузбасса».

В зону ответственности Людмилы Цветковой в новой должности директора отделения будут входить вопросы стратегического управления – техническое развитие сети, усиление позиций компании на массовом и корпоративном рынке Кузбасса, работа с локальными и федеральными розничными сетями, финансы, взаимодействие с профильными регулирующими государственными органами, а также укрепление командных компетенций внутри коллектива сотрудников.

В конце сентября стало известно о назначении Ивана Клейменовым заместителем генерального директора – директором Кузбасского филиала компании «Россети Сибирь» (ПАО «МРСК Сибири»).



**Иван Клейменов**  
родился в 1960 году в Воронежской области, в 1987 году закончил Волгоградский сельскохозяйственный институт по специальности «Электрификация сельского хозяйства», начал карьеру с работы электромонтёром, с 1997 года работал в ОАО «Воронежэнерго» начальником службы распределительных сетей, позже заместителем генерального директора по транспорту электроэнергетики, затем – главным инженером. В 2008-2017гг. возглавлял филиал «Воронежэнерго», в 2017-2018гг. работал директором филиала «Нижневэнерго» ПАО «МРСК Центра и Приволжья».

«Уверен, что накопленный управленческий опыт, знание отрасли и высочайший профессионализм позволяют Ивану Петровичу успешно решать все задачи, которые стоят перед компанией в Кузбассе», прокомментировал назначение генеральный директор компании «Россети Сибирь» Павел Акилин.

#### ... И В ГАЗПРОМОВСКОЙ «ДОЧКЕ»

Новый руководитель ООО «Газпром добыча Кузнецк» Вадим Настека перешёл на работу в Кузбасс из головной компании в октябре. В ПАО «Газпром» последние пять лет он занимал должность заместителя начальника департамента – начальника управления, а перед этим работал в другой добывающей «дочке» газовой компании в Астрахани.



**Вадим Настека**  
родился 6 ноября 1970 года в Оренбургской области, окончил Государственную академию нефти и газа им. И.М. Губкина по специальности «Машины и аппараты нефтеперерабатывающих и нефтехимических производств». В 1994-2007гг. работал на различных должностях отдела главного механика Оренбургского газоперерабатывающего завода и ООО «Оренбурггазпром», в том числе, в 2005-2007гг. главным механиком «Оренбурггазпрома». С 2007 года работал в Астраханской области начальником управления восстановления основных фондов ООО «Астраханьгазпром» и заместителем гендиректора по ремонту и капитальному строительству ООО «Газпром добыча Астрахань».

ООО «Газпром добыча Кузнецк» владеет лицензией на поиск, разведку и добычу метана угольных пластов и, попутно, других углеводородов в пределах Южно-Кузбасской группы угольных месторождений. Основные виды деятельности компании – поиск, разведка и добыча метана из угольных пластов, подготовка технико-экономических обоснований разработки газовых промыслов, бурение разведочных, опытно-промышленных, эксплуатационных скважин и обустройство промыслов и т.п. ■

# ВАМ ЭТО ВЫГОДНО!

## Полный комплекс услуг для юридических лиц



### РАСЧЕТНО-КАССОВОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ

- Открытие и ведение расчетных счетов в рублях и иностранных валютах
- Выгодные бизнес-пакеты для предприятий любого размера – возврат до 20% от стоимости бизнес-пакета баллами программы лояльности для юридических лиц
- Управление расчетным счетом дистанционно и в круглосуточных пунктах «Экспресс-офис»
- Специальная программа лояльности для юридических лиц
- Уникальный сервис «ОНЛАЙН-офис» для юридических лиц



### КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА

- Кредитование в рамках государственных программ поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства
- Овердрафты без залога
- Банковские гарантии – оформление без визита в банк, принятие решения за 1 час



### СПЕЦИАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЭД

- Прямые корреспондентские счета в крупнейших банках мира
- Эксклюзивные условия расчетов в валюте «китайский юань»
- Прямой доступ к биржевым торгам посредством терминала QUIK
- Все виды документарных операций

8-800-3333-555

www.nskbl.ru

Реклама. Банк «Левобережный» (ПАО). Лицензия Банка России №1343



# ИНФОБЕЗОПАСНОСТЬ – НОВЫЙ ВЫЗОВ ДЛЯ БИЗНЕСА

*Век новых технологий, умных девайсов для дома и бесконечного потока информации диктует свои условия для пользователей и бизнеса. Сегодня никого не удивит новость о том, что у очередной компании украли базу данных клиентов или об очередной «атаке» на информационные ресурсы какой-нибудь корпорации. Почему так происходит, что необходимо предпринимать в этих новых условиях, и что такое информационная безопасность пытался разобраться «А-П».*

## ЗАКОН И ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ

Информационная безопасность, как совокупность физических и программных инструментов, которые обеспечивают защиту информации любого пользователя или предприятия, сегодня актуальна для любых компаний. Персональные данные по закону должны защищать все. А для крупных предприятий есть отдельные требования. Они прописаны в Федеральном Законе № 187 «О безопасности критической информационной инфраструктуры РФ», который был принят 26 июля 2017 года. Данный закон распространяется на объекты критической информационной инфраструктуры (КИИ) – государственные и коммерческие учреждения, работающие в сферах, составляющих основу функционирования государства: здравоохранении, науке, транспорте, связи, энергетике, банковской сфере и иных сферах финансового рынка, топливно-энергетическом комплексе, в области атомной энергетики, оборонной, ракетно-космической, горнодобывающей, металлургической и химической промышленности.

Все КИИ, в свою очередь, должны быть подключены к государственной системе обнаружения, предупрежде-

ния и ликвидации компьютерных атак на информационные ресурсы РФ (ГосСОПКА). Закон нацелен на то, чтобы обеспечить безопасность и устойчивое функционирование стратегически-важных учреждений.

Но даже если компания не относится к КИИ, это не значит, что она должна игнорировать вопрос информационной безопасности. Персональные данные клиентов и сотрудников, коммерческая информация, информация о контрагентах и многое-многое другое. Ущерб от таких утечек может быть не только репутационным, а вполне себе ощутимым материально. Получается, выстраивать защиту от киберугроз сегодня нужно всем игрокам, независимо от масштабов бизнеса.

«Лаборатория Касперского» в первом полугодии 2019-го зафиксировала почти 6 млн фишинговых атак на пользователей устройств на базе macOS. Приблизительно каждая восьмая атака (12%) при этом была нацелена на корпоративных пользователей. За это же время Банк России обнаружила 18 крупных утечек, а в так называемом Даркнете эксперты насчитали почти 13 тысяч предложений о продаже различных баз, содержащих персональные данные.

Еще один интересный факт: две трети промышленных компаний не рассказывают о киберинцидентах, предпочитая не выносить сор из избы.

## ТЕХНОЛОГИИ ЗАЩИТЫ

Одним из лидеров в сфере обеспечения цифровой безопасности в России является «Ростелеком». Его дочерняя компания «Ростелеком-Солар» – национальный провайдер сервисов и технологий информационной безопасности.

По информации экспертов «Ростелеком-Солара», причиной 60% инцидентов с утечками является человеческий фактор. Это и ошибки персонала, и целенаправленный слив информации. Что же делать? Сегодня компания предлагает продукты, которые позволяют оценить стандартное поведение сотрудника и увидеть отклонения, если таковые появятся. Для начала система анализирует поведение человека во внутреннем пространстве компании – можно узнать куда и кому он пишет, какие программы использует, сколько времени тратит на тот или иной процесс. На основе этих данных и формируется алгоритм стандартного поведения. Любые нестандартные действия будут отражаться в системе безопасности. Если инцидент все-таки



**Татьяна Долгова,**  
начальник отдела продаж  
корпоративным заказчикам  
Кемеровского филиала «Ростелекома»

случился, можно провести анализ, отследить действия и даже найти сооперников за пределами компании.

Следующий пункт – защита данных от внешних атак. Блокировка таких вмешательств может быть как физической, например, через криптошлюзы, различные защитные устройства, которые препятствуют проникновению злоумышленников в систему, так и с помощью программного обеспечения. Современность такова, что только комплекс мер может обеспечить надежную защиту информации.

Кстати, несмотря на то, что сегодня практически все компании имеют IT-отделы, услуги сторонней компании, которая проверит, насколько защищены ресурсы, очень востребованы. Кроме того, если раньше в компаниях и учреждениях IT-отдел отвечал за всё, сейчас есть отдельные люди и даже целые отделы по информационной безопасности. При этом все участники рынка говорят о кадровом голоде – запрос на профессионалов именно в сфере защиты информации растёт с каждым днём, но университеты не успевают за изменениями. Поэтому компаниям просто необходима помощь сторонних специалистов, тем более, что универсальных решений нет, и каждый раз приходится находить новые и нестандартные пути.

«Сейчас все понимают, особенно по итогам прошлых лет, когда вспыхнули серьезные вирусные эпидемии и от них пострадала половина российских компаний, что существующий в стране подход к обеспечению безопасности доказал свою неэффективность. Все пострадавшие компании были оснащены средствами защиты. У них были межсетевые экраны, антивирусы, средства активной защиты, но, тем

не менее, они пострадали», – говорит Игорь Ляпунов, вице-президент ПАО «Ростелеком».

## НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ И ВОЗМОЖНОСТИ

Сегодня «Ростелеком» обладает крупнейшим в России коммерческим центром мониторинга и реагирования на киберугрозы. В сентябре компания подписала соглашение с ФСБ России и теперь является внешним корпоративным центром, который имеет право помогать заказчикам взаимодействовать с системой ГосСОПКА. Клиентами «Ростелекома» по услугам информационной безопасности пользуются ведущие российские компании, в том числе субъекты КИИ.

«Для своих клиентов «Ростелеком» подбирает комбинацию услуг в зависимости от потребностей. Как это происходит? Сначала запускается аудит, поиск слабых мест, в программах, на серверах или приложениях. Потом разрабатываем проект, в котором чётко отмечаем, что нужно исправить. А дальше у нас есть мощности и специалисты, которые способны реализовать этот план и закрыть все потребности компании.

Важно понимать, что обеспечение информационной безопасности – это непрерывающаяся работа. «Ростелеком» обладает компетенциями для прогнозирования, отражения и блокировки угроз. В компании работают четыре филиала центра мониторинга, они расположены в разных часовых поясах и анализируют информационное поле в круглосуточном режиме. Поэтому наши клиенты защищены от атак 24/7», – говорит Татьяна Долгова, начальник отдела продаж корпоративным заказчикам Кемеровского филиала «Ростелекома».

«Услуга «Информационная безопасность» многокомпонентная, в неё входит целый ряд сервисов. «Ростелеком» предлагает четыре полноценных продукта, которые направлены на решение разных задач: предотвращает утечку информации, контролирует доступ сотрудников и приложений к веб-ресурсам, проверяет уязвимость исходных кодов, помогает построить удобные и эффективные процедуры исполнения регламентов управления доступом.

Помимо этого, мы предоставляем такие услуги, как приведение организации в соответствие с требованиями 187-ФЗ РФ, реализация комплексных проектов по обеспечению информационной безопасности любого масштаба и услуги кибербезопасности на промышленных объектах и объектах КИИ», – говорит Денис Поршин, директор по развитию бизнеса по информационной безопасности МРФ «Сибирь» ПАО «Ростелеком».



**Денис Поршин,**  
директор по развитию бизнеса  
по информационной безопасности  
МРФ «Сибирь» ПАО «Ростелеком»

Клиентами «Ростелеком-Солар» являются такие компании как Тинькофф Банк, Почта Банк, Leroy Merlin, Росфинмониторинг и другие крупные игроки на рынке. Специалисты «Ростелеком-Солар» – самая опытная команда экспертов по кибербезопасности в стране, с которой сотрудничают ведущие аналитические центры Kaspersky Lab и Group-IB. Компания имеет все необходимые лицензии от ФСБ России и ФСТЭК России.

Тенденции в сфере информационной безопасности говорят о том, что в будущем будет происходить усложнение системы. Перечень задач расширится – появляется всё больше ресурсов, программ, приложений, а из-за этого всё сложнее обеспечивать сохранность данных. Именно поэтому даже крупным компаниям сложно справиться без помощи профессионалов. Сегодня, как никогда, время обращения играет роль. Чем раньше бизнес поймет, что это необходимо, тем раньше он сможет назвать свою систему неуязвимой для киберугроз, а конфиденциальную информацию защищенной.



**Ростелеком**

**Кемеровский филиал  
компании «Ростелеком»**

г. Кемерово, ул. Красноармейская, 99

**8 800 200 3000  
kemerovo.rt.ru**



Имущество  
Центральной  
ТЭЦ  
нашло  
покупателя

# ВОЗВРАЩЕНИЕ И ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИБОБРЕТЕНИЙ

С ухудшением положения дел на угольном рынке снизилась и привлекательность угольных активов для приобретения. Год назад они были предметом крупных сделок, в этом году покупателей на них не находится. Зато его наконец нашло основное имущество «Центральной ТЭЦ» в Новокузнецке. Что дало надежду на завершение длительного кризиса неплатежей и недостаточного инвестирования в важный для города источник теплоснабжения. На этом фоне даже других заметных приобретений обанкроченных активов почти не было, а новые угольные ограничились почти полностью участками недр. То же, кстати, на фоне предыдущих лет весьма немногочисленных.

## ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТЭЦ ВЕРНУЛАСЬ В НОВОКУЗНЕЦК

В конце октября стало известно о покупке имущественного комплекса новокузнецкого ООО «Центральная ТЭЦ». Его приобрела компания «Стройтехпроект», хотя власти города объявили о переводе персонала предприятия в ООО «Энерготранзит». Так или иначе, станция вновь вернулась к компаниям новокузнецких предпринимателей. В составе Кузнецкого металлургического комбината и после его банкротства она была в собственности «Евраз», затем непонятной волгоградской компании, а последние четыре с лишним года в про-

цедуре банкротства, но под управлением властей города.

Имущественный комплекс ТЭЦ был выставлен на торги путём публичного предложения по стартовой цене 837,2 млн рублей в период с 12 августа по 18 октября. В составе комплекса – 1120 единиц имущества, от земельных участков, зданий, сооружений и профильного оборудования до офисной мебели и техники. Каждые 6 дней цена на торгах снижалась на 10% (минимум снижения был установлен в 20% от стартовой цены). По данным карточки торгов, ООО «Стройтехпроект» (на 100% принадлежит Ивану Сазыкину) сделало

своё предложение в 335 млн рублей на седьмом шаге торгов, 27 сентября был оформлен протокол продажи. Одновременно с комплексом ТЭЦ продавался главный ливневый коллектор, но даже после снижения его стартовой цены в 10 раз, с 3,17 млн до 317 тыс. рублей, заявки на него не поступили (о дальнейшей судьбе этого объекта см. ниже).

Почти через месяц после продажи имущественного комплекса ТЭЦ глава Новокузнецка Сергей Кузнецов объявил, что станция переходит в «холдинг», в составе которого будет находиться под управлением ООО «УК «Новокузнецкэнерго» (также принадлежащему Ивану Сазыкину), а персонал переводится в ООО «Энерготранзит» (принадлежит Евгению Лемешкову). По словам мэра, «осуществляется процесс перехода работников в новую компанию «Энерготранзит», и, «возможно, ряду специалистов будут предложены вакансии на других предприятиях холдинга,

но с полным сохранением заработной платы и социальным пакетом». Глава города представил руководителя новой компании руководителя «Управляющей компании «Новокузнецкэнерго» Игоря Карташева, как опытного специалиста и руководителя, работавшего на КМК, в «ЕвразЭК» и в администрации города. Он также числится генеральным директором ООО «Новокузнецкая теплосетевая компания», учредителем которой выступает предприниматель Евгений Лемешков, которому и принадлежит на 100% ООО «Энерготранзит». Вероятно, эти и другие предприятия образуют «холдинг», упомянутый главой Новокузнецка.

В городе связывают его с «Новокузнецкой энергетической компанией» (НЭК) и предприятиями, которые появились позднее на её основе. Сама НЭК, к примеру, стала «Тепловой компанией», которую и возглавлял Игорь Карташев. В ходе приватизации в 2007 году акции НЭК были приобретены ООО «ТД «НЭК». Одним из учредителей которого был Алексей Мартин, сын тогдашнего мэра Новокузнецка Сергея Мартина. Позднее администрация города пыталась через суд вернуть приватизированные активы, но в мае прошлого года подписала мировое соглашение, по которому прекратила оспаривать итоги привати-

зации в арбитражном суде, получив 265 млн рублей компенсации за причиненный приватизацией ущерб.

Объявляя о переводе трудового коллектива Центральной ТЭЦ в «Энерготранзит», мэр не сообщил о статусе ООО «Энерготранзит», но с гордостью подчеркнул, «впервые за многие годы, Центральная ТЭЦ получила паспорт готовности к зиме 2019-2020гг. в Минэнерго и на 100% готова к отопительному сезону». Вскоре стало ясно что именно «Энерготранзит» будет новой теплоснабжающей компанией в Новокузнецке – 31 октября Региональная энергетическая комиссия Кемеровской области приняла о нем постановление как об организации, «осуществляющей регулируемые виды деятельности в сфере теплоснабжения». Согласно этому документу в ООО «Энерготранзит» утверждена инвестиционная программа на 2020 год в размере 78,6 млн рублей с мероприятиями на Центральной ТЭЦ.

И после продажи имущественного комплекса ООО «Центральная ТЭЦ» и передачи полномочий теплоснабжающей организации ООО «Энерготранзит» власти Новокузнецка не останутся в стороне от решения судьбы станции. По крайней мере, в части ее имущества, оставшегося после продажи производственного комплекса. В конце ноября

кредиторы ТЭЦ решили не продавать оставшееся имущество должника, а передать его муниципалитету. Отдельное решение при этом принято в отношении имущества «промливневой канализации, не участвующее в хозяйственной деятельности» – «коллектора главного ливневого» и «узла учёта промливневых стоков на выпуске №1». Канализация выставлялась на торги в августе вместе с имущественным комплексом, но не была продана.

В условиях продажи канализации указывалось, что 18 декабря 2015 года Центральный районный суд Новокузнецка своим решением обязал ООО «Центральная ТЭЦ» «с целью достижения нормативов качества сбрасываемых сточных вод произвести строительство очистных сооружений сточных вод по выпуску №1 в реку Аба в срок до 1 января 2018 года, и судебное решение не исполнено». По сведениям «А-П», передача оставшегося имущества производится в исполнение норм закона «О банкротстве». После нее исполнять указанное судебное решение по строительству очистных на коллекторе придется администрации города. Процедура конкурсного управления после этого, поскольку не взыскана ещё вся дебиторская задолженность, продолжится. ■■■

## СУХИЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ СМЕСИ



ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ  
СУХИХ СТРОИТЕЛЬНЫХ СМЕСЕЙ

«ПРОФИКС»

Скидка 10%

на сухие смеси  
по кодовой фразе  
«Профикс 2020»  
в 2020  
году

15 лет работаем для Кузбасса!



ООО «Профикс»  
www.profik.ru

г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 176, оф. 4. +7 (3842) 65-01-25  
г. Новокузнецк, ул. Полевая, 27А. +7 (3842) 78-51-91



**НЕМНОГО НОВОГО УГЛЯ**

На фоне весьма крупной по значению, особенно, для Новокузнецка, сделки с имуществом обанкроченной «Центральной ТЭЦ» покупки новых угольных участков выглядели обыденно. Тем не менее, стоимость ещё неосвоенных запасов заметно превысила стоимость действующей теплоэлектростанции, поставяющей тепло сотням тысяч жителей. Что ещё показывает значимость углепрома для Кузбасса. При этом во второй половине 2019 года было продано всего три новые угольные лицензии – две в Кемеровском районе и одна в Прокопьевске.

Права на два новых угольных участка в Кемеровском районе приобрело АО «Черниговец» (входит в АО «ХК «СДС-Уголь») на аукционах, которые проводил 13 сентября департамент по недропользованию по Сибирскому федеральному округу (Сибнедра). За участок Ново-Балахонский 1 Кедровско-Крохалева месторождения «Черниговец» заплатил 268,6 млн рублей, на 1 шаг больше стартового платежа в 244,18 млн. Участок Лесной Глушинского месторождения обошелся АО «Черниговец» в 35,88 млн рублей при стартовом платеже 32,62 млн рублей, то есть, тоже после одного шага торгов. Вторым участником аукционов в обоих случаях выступало ООО «Шахтоуправление «Майское» (также входит в ХК «СДС-Уголь»), которое заявок не делало.

*Оба приобретенных участка расположены к северу от Кемерова, примыкая к горным отводам «Черниговца». Запасы и прогнозные ресурсы Ново-Балахонского 1 составляют 102,4 млн тонн угля технологических марок К, КО, КСН, КС, СС. На Лесном имеется 8,9 млн тонн запасов и прогнозных ресурсов угля коксующихся марок К, КО и КС.*

Программа развития «Черниговца» предусматривает расширение добычи до 9 млн тонн угля в год. В прошлом году добыча угля на разрезе составила 5,8 млн тонн.

А конкурс 31 октября на право пользования недрами с целью геологического изучения, разведки и добычи каменного угля на участке Северный Маганак – Прирезка Прокопьевского каменноугольного месторождения был признан несостоявшимся. Это произошло потому, что на него была подана только одна заявка от киселевского ООО «Шахта №12» (входит в кемеровскую группу «Стройсервис»). Но, согласно приказу Сибнедр, технико-экономические предложения шахты по освоению участка признаны соответствующими требованиям конкурса, и лицензия на Северный Маганак

– Прирезка была выдана ООО «Шахта №12» с учетом «установления разового платежа за пользование недрами в размере 250,94 млн рублей». Эту сумму претендент внес в качестве задатка для участия в конкурсе.

*Запасы и прогнозные ресурсы на участке Северный Маганак-Прирезка оцениваются в 41,8 млн тонн технологических марок К, КО, КС, ОС, СС, Т. В конкурсной документации указано, что он располагается в границах бывшего горного отвода закрытой шахты «Центральная» и включает в себя большую часть участка Центральный и участок Северный Маганак 2. Лицензии на эти участки до прошлого года принадлежали прокопьевскому ЗАО «КапиталИнвест», затем были аннулированы.*

**ПРОДОЛЖЕНИЕ ПРИОБРЕТЕНИЙ**

В конце 2019 года продолжились ранее уже начатые сделки, связанные с активами в Кузбассе. В частности, ПАО «Энел Россия» объявило о завершении 1 октября передачи имущества Рефтинской ГРЭС АО «Кузбассэнерго», дочерней компании ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК), согласно ранее подписанному договору купли-продажи. В результате активы станции будут сняты с баланса ПАО «Энел Россия». Это произошло после получения «Энел Россия» второго платежа за станцию в 14,7 млрд рублей при общей сумме сделки 20,7 млрд.

Передача прав собственности в отношении имущества станции означает завершение второго этапа процесса продажи Рефтинской ГРЭС. Он включал в себя совместную инвентаризацию имущества станции, а также перерегистрацию прав собственности на недвижимое имущество Рефтинской ГРЭС от ПАО «Энел Россия» в пользу «Кузбассэнерго».

На первом этапе сделку одобрили акционеры «Энел Россия» 22 июля 2019 года и согласовала 31 июля Федеральная антимонопольная служба. После чего продавец получил первый платеж в 2 млрд рублей 8 августа.

*Рефтинская ГРЭС, установленной мощностью 3800 МВт, является самой крупной угольной электростанцией в России и располагается в поселке Рефтинский Свердловской области. Станция состоит из шести энергоблоков мощностью 300 МВт и четырех энергоблоков мощностью 500 МВт, установленная тепловая мощность составляет 350 Гкал/час. Станция способна обеспечивать электроэнергией порядка 40% всей Свердловской области. Для сравнения: мощности станций СГК в Кузбассе составляют 4155,8 МВт по выработке электроэнергии и 5,05 тыс. Гкал/час по теплу, а вся установленная мощность станций СГК во всех регионах составляет 10,9 Гвт по электроэнергии и 23,9 тыс. Гкал по теплу. С получением на баланс Рефтинской ГРЭС «Кузбассэнерго» увеличит свои мощности в 1,9 раза.*

Как сказано в сообщении продавца, разница, между вышеуказанным размером второго платежа и ранее озвученной на презентации результатов ПАО «Энел Россия» за первое

полугодие 2019 года суммой (15 млрд рублей), обусловлена меньшими объемами фактических капитальных затрат Рефтинской ГРЭС за 2019 год по сравнению с прописанными в договоре купли-продажи, что было согласовано обеими сторонами.

С переходом права собственности на имущество Рефтинской ГРЭС начался третий последний этап в процессе её продажи. На этом этапе АО «Кузбассэнерго» должно подать необходимую документацию для получения лицензий и разрешений для самостоятельной эксплуатации станции. До этого «Энел Россия» будет управлять ГРЭС согласно договору аренды сроком до одного года («переходный период»). По завершении третьего этапа должен быть произведен следующий платеж в 4 млрд рублей.

А 18 октября группа «Сафмар» и Prosperity Capital Management заключили сделку купли-продажи пакета в 27,24% акций ПАО «Кузбасская топливная компания», находящегося под управлением Prosperity. По сообщению группы «Сафмар», покупателем выступила компания группы «Килтон Оверсис Лимитед», сумма сделки составила 82,9 млн долларов США (или 196,27 рублей за акцию в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ на дату сделки).

Компания «Килтон Оверсис Лимитед» сделает обязательное предложение о приобретении всех остальных акций «КТК» по цене сделки с Prosperity Capital Management в соответствии с российским законодательством. По данным Московской биржи, на день указанной сделки, 18 октября, акции КТК продавались максимум по 124 рубля за бумагу. В случае выкупа всех акций «Кузбасской топливной компании» и остальных акционеров «Сафмар» выведет КТК с биржи, сделав ее непубличной компанией.

И эта оферта, и покупка пакета акций КТК у Prosperity Capital Management стали продолжением главной сделки, которую структуры «Сафмар» провели

к конце апреля, купив 50,07% акций «Кузбасской топливной компании» у её президента Игоря Прокудина и 16,78% у члена совета директоров Вадима Данилова. ■

**ДОРОГИЕ ДРУЗЬЯ!**

Декабрь – самый ожидаемый месяц в преддверии долгожданного и столь любимого всеми нами праздника Нового года. Времени, когда все, затаив дыхание, ждут как в детстве чудес и исполнения самых заветных желаний, простых и столь нужных каждому: здоровья родных и близких, финансового благополучия, стабильности и семейного уюта.

Все это от себя лично и от имени банка ВТБ я хочу пожелать вам сполна, чтобы загаданные мечты исполнились точно в срок и подарили незабываемые ощущения.

Будьте любимы и счастливы! С Новым годом!

*С уважением,  
Анжелика Рогожкина  
управляющий ВТБ в Кузбассе*





# НИКОЛАЙ ШИЛОВ:

## «АКЦЕНТ НА ЭФФЕКТИВНОСТЬ»

Уходящий год обещает стать рекордным для Кемеровского отделения Сбербанка по многим показателям. И это несмотря на непростую экономическую ситуацию как в стране, так и в регионе: цены на уголь за последние 12 месяцев сильно упали, угольщики приостановили многие инвестиционные проекты и перестали платить налог на прибыль, соответственно, стали сокращаться доходы бюджета. С другой стороны, область вошла во множество федеральных проектов, ремонтируются и строятся дороги, школы и др., развёрнуто строительство масштабных объектов в областном центре. Как это всё отразилось на работе крупнейшего банка, а также что стало драйвером роста и какие направления сегодня в приоритете «А-П» рассказал Управляющий Кемеровским отделением ПАО Сбербанк **Николай ШИЛОВ**.

**– Николай Владимирович, неужели ситуация с угольной отраслью никак не отразилась на работе банка?**

– Ситуация в угольной отрасли на нас, безусловно, влияет, но ни один инвестпроект, который мы финансируем, не остановлен, оборотное кредитование продолжается в прежних объёмах, просто клиенты стали более избирательны с точки зрения митигирования рисков – они стали более осторожны в своих финансовых решениях, более адекватно стали подходить к своей кредитной нагрузке, стали больше обращать внимание на хеджирование цен, на хеджирование ставок по кредиту, хотя, такие продукты у нас были всегда, но только сейчас их стали активно покупать. Такое активное использование этих инструментов началось со второй половины 2019 года. Мы лидеры в Сибирском банке по этим продуктам.

**– А что можно сказать вообще о кредитовании среднего и крупного бизнеса – какова динамика в этом году, произошло ли снижение кредитного портфеля?**

– Крупный бизнес кредитоваться меньше не стал, мы не остановили кредитование ни одного из текущих проектов и зашли на новые – это и крупнейшие инвестиционные проекты, и оборотное кредитование. Если говорить о кредитном портфеле в крупном и среднем бизнесе, то он при снижающемся рынке продемонстрировал рост. При этом качество портфеля сохраняется на очень высоком уровне – мы не стали гнаться за объёмами. Но хочу сказать, что, хотя объёмы резко не выросли, прибыль растёт.

В этом году у нас прогнозируется увеличение прибыли на 17% относительно предыдущего, очень успешного года. Мы бьём рекорды прошлого года, и мы, вероятнее, всего будем номер один неугольной компанией Кузбасса по прибыли. Темп роста стал меньше, но прибыль стала больше. Этот год мы сработали эффективнее, чем прошлый.

**– За счёт чего вам это удаётся?**

– Мы в системе Сбербанка находимся на первом месте по экономической эффективности – у нас высокий уровень эффективности на одного сотрудника. В этом году мы снизили Cost Income (отношение операционных расходов к валовому доходу) на 3,3 процентных пункта до 18,8%. Мы увеличили эффективность всех наших бизнес процессов.

У нас растёт операционный доход – ожидаем на конец года до 15% к предыдущему, чистый комиссионный доход – на 14%. Выросла линейка продаваемых продуктов. Драйверами роста стали также, как я уже говорил ранее, производные финансовые инструменты – хеджирование цен на уголь и плавающие ставки по кредитам.

Кроме того, общие объёмы кредитования не снизились, несмотря на снижение в сегменте госсектора. Бюджет, в связи с переходом на другую систему финансирования муниципалитетов, сократил кредитный портфель, у нас в госсекторе кредитный портфель снизился на 40%: в 2018 году с 26 до 9 млрд и в этом – с 9 до 5,4 млрд. Но, отмечу, бюджетное кредитование упало, а прибыль выросла, по сути мы ничего не потеряли.

Малый бизнес растёт хорошими темпами, здесь застоя мы не видим. По итогам года ожидаем рост на 13%.

Доля в общем кузбасском портфеле по корпоративному сектору Сбербанка на 1 октября этого года составила 26,6% – практически не изменившись за год. Но я ещё раз хочу сказать, что наша задача не деньги выдать, наша задача – эффективно работать.

**– А что можно сказать по работе с физлицами?**

– У Сбербанка традиционно большая доля, как в кредитовании физлиц (45%), так по остаткам средств на счетах (55%), поэтому здесь в принципе большой рост маловероятен. Но

по кредитованию физлиц ожидаем рост на 17%, по вкладам – на 5%. Сейчас средний чек потребительского кредита около 200 тыс. рублей. Мне кажется, что потребность в кредитовании у населения – это всё-таки положительный знак для рынка, и потребление находится на достаточно хорошем уровне.

**– Расскажите про жилищное кредитование. В этом году было прямо падение ставок на ипотеку.**

– Да, Сбербанк в этом году, вслед за ключевой ставкой ЦБ, три раза снижал ставки на основные ипотечные программы. Наша доля на рынке жилищного кредитования Кузбасса 62%. Сейчас у нас можно взять ипотеку по ставке от 6,7%, и пока мы наблюдаем рост на рынке жилищного кредитования. К концу ноября выдано уже более 9,7 тыс. кредитов на сумму более 13,7 млрд рублей, думаем, что к концу года их будет 11,2 тыс. на 16 млрд рублей. Причём средний чек ипотечного кредита сейчас составляет 1,4 млн рублей. Но наша ключевая задача по ипотеке – быть удобнее и быстрее для клиента.

Этому способствует онлайн-сервис ДомКлик – личный кабинет для получения ипотечного кредита, который позволяет пройти весь процесс ипотечной сделки удалённо, и прийти в банк только для подписания документов. Клиент в ДомКлике может самостоятельно произвести расчёт в ипотечном калькуляторе, подобрать объект недвижимости в любом уголке России, подать заявку на ипотеку, при этом заполнить анкету и загрузить в ДомКлик все необходимые документы и получить решение без визита в отделение Сбербанка. Мы ввели сервис безопасных расчётов, электронную регистрацию, которая позволяет все сделки оформлять в банке, исключая поход по инстанциям. Использование этого сервиса также позволяет снизить ставку по ипотеке. Но и, безусловно, это удобно для клиента.

**– С введением онлайн-касс, почувствовали ли вы какие-то изменения?**

– У нас выросло количество терминалов в этом году на 17%, при этом торговый оборот вырос почти на 30%, думаю, это как раз связано с введением онлайн-касс и с тем, что всё больше людей и торговых точек переходят на безналичную оплату. Кстати, в этом году у нас стартовал проект оплаты через QR-код, в том числе, и на рынках. Оплата будет производиться с помощью сканирования кода, нанесенного на наклейку. Сама эта наклейка для бизнеса не будет стоить ничего, а стоимость обслуживания такой системы существенно меньше, чем эквайринга.

Ещё один важный проект – Cash-out. Мы устанавливаем в сельских магазинах терминалы, используя которые можно снять и внести наличные. Это очень важно для труднодоступных населённых пунктов, в которых нет банкоматов, и зачастую нет даже почтового отделения. На сегодняшний день такие терминалы установлены в 46 населённых пунктах Кемеровской области. Планируем его продолжать и в следующем году, дополнить функциональностью оплаты различных услуг: ЖКХ, штрафы, связь. Мы стремимся стать для наших клиентов ещё более удобными.

**– Сбербанк, конечно, участвует во многих проектах, которые сегодня реализуются в области. Расскажите об этом подробнее.**

– 5 сентября в рамках ВЭФ-2019 было подписано соглашение о сотрудничестве в сфере цифровых технологий между Сбербанком и правительством Кузбасса. Документ подписали губернатор Сергей Цивилев и Президент, Председатель Правления Сбербанка Герман Греф. В октябре, в продолжении договоренностей губернатор Сергей Цивилев и первый заместитель Председателя Правления Сбербанка Александр Ведяхин утвердили приоритетные направления развития III





### Дорогие Кузбассовцы!

**Примите самые искренние поздравления с наступающим Новым годом и Рождеством!**

*Пусть 2020 год станет для Вас годом добрых перемен, мира и согласия! Пусть сбудутся все надежды, осуществятся замыслы. Искренне желаю Вам, чтобы финансовое благополучие и удача были Вашими верными спутниками, а Ваш дом не покидали уют и тепло.*

*Пусть Ваш бизнес будет успешным, задуманные планы реализуются, а экономические невзгоды и потрясения останутся позади. Только удачных бизнес-решений, надежных партнеров, и чтобы Вас всегда окружала команда единомышленников.*

*И пусть в Новом году у Вас будет только хорошее настроение, инвестиции – прибыльными, кредиты – необременительными и только на доброе дело – покупку квартиры, машины, учёбу, на те вещи, которые принесут Вам и Вашим близким радость и комфорт.*

*Счастья, здоровья, успеха и благополучия Вам и Вашим близким!*

Николай Шилов,  
Управляющий Кемеровским отделением ПАО Сбербанк

цифровой экономики в Кузбассе в рамках реализации национального проекта «Цифровая экономика». Эта дорожная карта предполагает проекты по цифровизации инфраструктуры и городского хозяйства, кадров и образования, а также цифровому госуправлению.

Сейчас в области успешно реализуется проект «Автоматизация системы оплаты проезда в общественном транспорте Кузбасса». Мы подключили 1140 бортов, в 5 городах. Сервис очень востребован. Мы планируем здесь расти и подключить все крупные города области.

Наш базовый инфраструктурный проект – «Школьное питание» – это уход от сбора наличных школьными преподавателями, возможность оплаты и контроля питания ребёнка онлайн. Мы давно реализовали этот проект в Кемерове и Новокузнецке, сейчас подключаем школы Междуреченска и Ленинска-Кузнецкого. Всего подключено 165 школ.

Мы реализовали ряд важных инвестиционных и инфраструктурных проектов. В числе которых строительство здания кассационного суда и ледовой арены «Кузбасс». Мы по-

ставили в лизинг 131 автобус на 600 млн рублей. Всего за этот год наши инвестиции в экономику Кузбасса составили более 30 млрд рублей. Сбербанк инвестировал строительство горно-обогатительного комплекса «Шахта «Увальная», реконструкцию шахты «Анжерская Южная», техническое перевооружение АО «Шахтоуправление «Талдинское-Южное».

#### – Как идёт продажа продуктов экосистемы Сбербанка?

– Если говорить об экосистеме для юридических лиц, то в этом году у нас начались продажи комплексов по предрейсовому осмотру, на сегодняшний день продано 9 штук. Это очень перспективное направление, думаю, что этот продукт будет востребован, так как средняя окупаемость этого комплекса около 3 месяцев. Комплекс уникальный, Сбербанк приобрёл патент на технологию.

Ещё одно направление – обучение в нашем корпоративном университете. У нас, я думаю, лучший корпоративный университет в стране, и мы предлагаем нашим корпоративным клиентам обучение там по различным бизнес программам. Также мы довольно успешно развиваем такой сервис как телемедицина. Продукт Сбербанка называется DocDoc. Очень рекомендую. Вы можете в режиме 24/7 получить консультацию врача, квалифицированные рекомендации. Более того к этому сервису можно подключить родных и близких, а что может быть более важным чем их здоровье?

Интересный сервис – СберРешения – аутсорсинг бизнес процессов – HR, финансовых и юридических. Перспективный сервис – КОРУС Консалтинг – сервис комплексной проверки контрагента на благонадёжность. Ну и, конечно, электронный документооборот. В перспективе внедрение ещё некоторых сервисов для юридических лиц.

Мы становимся для клиента больше чем банк, мы строим глобальную экосистему, в центре которой наш клиент и его потребности. Наша задача эти потребности предвосхищать и формировать цепочку наших сервисов, но это не подменяет не размывает наш основной бизнес, это его дополняет.

#### – А для розничных клиентов, физических лиц?

– По физическим лицам, у нас в Кузбассе, на сегодня базово продаются 4 продукта: Сбермобайл (запущен с середины октября), наш маркетплейс – сервис Бери, DocDoc – телемедицина и онлайн-кинотеатр Okko.tv.

Накануне больших новогодних праздников, когда люди задумываются о подарках, этот набор сервисов может закрыть множество потребностей, сэкономив силы, время и деньги. Новогодние подарки онлайн на Бери.ру – удобно, дешевле, кроме того, можно оплачивать до 100% стоимости товара бонусами Спасибо. Подключение к СберМобайл – тот же номер, возможность оплаты бонусами Спасибо, выгодные тарифы. Сервис DocDoc – подарите себе и близким заботу о здоровье – круглосуточная возможность онлайн консультаций у квалифицированных врачей московских клиник. Очень удобно, если нужна срочная консультация или второе мнение, особенно для семей с маленькими детьми или пожилыми родственниками.

Онлайн-кинотеатр Okko – особенно актуален для зимних вечеров – кино и сериалы в отличном качестве без рекламы. Можно посмотреть даже без доступа к интернету: в дороге, в отпуске, в самолёте, – где бы вы не были. Для меня, как для любителя футбола очень важно, что исключительно на Okko демонстрируют матчи английской премьер-лиги.

Для нас важно, чтобы человеку было удобно, чтобы все услуги он мог получать в одном месте, и чтобы ему это было выгодно. Задача – закрыть по максимум потребности клиента. Мы смотрим на перспективу. Всё это написано в нашей стратегии и сейчас мы методично выводим на рынок продукты, которые обещали. ■

**RAMADA**  
HOTEL & SUITES BY WYNDHAM  
NOVOSIBIRSK ZHUKOVKA



## АРЕНДА АПАРТАМЕНТОВ

В стоимость входит:

- ✓ еженедельная уборка
- ✓ место на подземной парковке
- ✓ коммунальные услуги
- ✓ интернет и телевидение

г.Новосибирск, ул.Победы,55  
ramadanovosibirsk.com

(383) 230-05-55  
ramadanovosibirsk





## ПЕРЕМЕНЫ КЛИМАТА

В уходящем году власти региона неоднократно декларировали курс на всемерную и всевозможную поддержку бизнеса в регионе, причём, как малого и среднего предпринимательства, так и крупного бизнеса с проектами, реализуемыми за пределами угольной сферы. Поддержку регионального руководства получили и крупные промышленные проекты, и предприниматели рынка «Ленинградский» в Кемерове, власти которого сочли постройку рынка незаконной, и позиции компаний в противостоянии с налоговой инспекцией. Дополнительно к уже действовавшим институтам инвестиционной поддержки в этом году в Кузбассе появился Фонд развития промышленности для кредитования проектов в индустрии региона. Все эти действия так или иначе были направлены на изменения инвестиционного и предпринимательского климата в Кузбассе и декларировались как улучшающие изменения.

### ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ

В марте в регионе начал работу «Фонд развития промышленности Кемеровской области». Он был учреждён распоряжением коллегии обладминистрации в качестве одного из элементов инфраструктуры поддержки промышленности Кузбасса. О необходимости создания Фонда развития промышленности губернатор Сергей Цивилев заявлял в конце прошлого года. Подобные фонды работают уже

во многих других регионах страны – на середину 2019 года их было уже 60.

Цели фонда определены как содействие реализации государственной промышленной политики в регионе, обеспечение устойчивого развития промышленного комплекса Кузбасса, информационно-аналитическое и консультационное обеспечение промышленных компаний. Основным видом деятельности Фонда было определено предоставление займов субъектам деятельности в сфере промышлен-

ности в регионе. Помимо этого новый элемент инфраструктуры поддержки призван оказывать иные виды помощи промышленным проектам.

Органами управления Фонда являются директор и наблюдательный совет. Первым назначен Владимир Маслов, работавший ранее начальником юридического отдела государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области. В наблюдательный совет вошли сотрудники администрации. Кроме того,

сформирован попечительский совет Фонда из представителей четырёх крупных компаний региона, а также Кузбасской торгово-промышленной палаты, возглавил совет заместитель губернатора Кемеровской области по промышленности, транспорту и экологии Андрей Панов.

Фонд располагает также экспертным советом, который принимает решения о предоставлении финансирования. В его состав могут входить специалисты в сфере научно-технической, производственно-технологической, инвестиционной деятельности, имеющие опыт экспертизы и оценки проектов.

В июне в рамках Петербургского международного экономического форума кузбасский фонд развития промышленности подписал соглашение о сотрудничестве с Фондом развития промышленности Минпромторга России. Как было сказано в сообщении кузбасского фонда, данное сотрудничество позволяет региональным фондам выдавать совместные займы по двум программам льготного финансирования по ставкам 1%, 3% и 5% годовых. Условия совместных федерально-региональных займов идентичны условиям программ ФРП «Проекты развития» и «Комплекующие изделия», но суммы займов специально снижены под про-

екты малого и среднего бизнеса и составляют от 20 до 100 млн рублей. Доля федерального ФРП в займе должна составлять не более 70%, не менее 30% должно приходиться на региональный институт развития.

Первый конкурс Фонда развития промышленности Кузбасса на 50 млн рублей кредитования завершился в декабре. На него было подано 14 заявок на общую сумму потребностей в 100 млн.

### СТИМУЛИРОВАНИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ

В конце июня к существующим мерам инвестиционной поддержки в регионе облсовет добавил инвестиционный налоговый вычет. Его получение предусматривает областной закон «Об инвестиционном налоговом вычете по налогу на прибыль организаций». Представляя проект этого закона на сессии, зам губернатора – начальник главного финансового управления Кемеровской области Игорь Малахов сообщил, что при определении параметров вычета для Кузбасса был учтён тот факт, что инвестиции в регионе «многократно превышают платежи в бюджет по налогу на прибыль, и выпадающие доходы могут составить 35 млрд рублей». Поэтому в проекте закона разработчики поста-

рались «обеспечить адресность поддержки и соблюсти баланс интересов бюджета и бизнеса».

Адресность была определена для 24 видов экономической деятельности, исходя из приоритетов промышленного развития согласно стратегии социально-экономического развития региона до 2035 года, с учётом перечня отраслей перспективной специализации Кузбасса по стратегии пространственного развития РФ до 2025 года и развития несырьевого экспорта Кузбасса. В том числе, по таким как растениеводство и животноводство, охота, производство напитков, пластмасс, синтетических каучука и смол, электрооборудования, лекарств, пищевых продуктов, одежды, красителей, пигментов и др.

Размер вычета по закону составит не более 50% фактических расходов на приобретение и реконструкцию основных средств. При этом вычет уменьшит федеральную ставку налога на прибыль с 3% до нуля, а региональную – с 17% до 10%. Срок действия установленной льготы – 9 лет, с 1 января 2019 года до 31 декабря 2027 года. Объём выпадающих доходов областного бюджета от введения льготы, по оценке Игоря Малахова, составит до 735 млн рублей ежегодно, «но в пер-III»

**Уважаемые коллеги и партнёры!**

**Дорогие друзья!**

**От всей души поздравляем вас с Новым годом и Рождеством!**



**Александр Николаевич Богданов**  
генеральный директор ООО «Торговый дом горно-проходческих машин»



**Антонина Дмитриевна Зайцева**  
директор Новокузнецк «Сервисный центр горно-проходческих машин»

**Пусть 2020 год подарит вам благополучие и укрепит веру в будущее. Пусть удача никогда не покинет вас, а в ваших домах весь следующий год царят душевный покой, уют и радость. Пусть проблемы и невзгоды не коснутся вас и ваших близких, а каждая новая минута жизни будет ярче, радостней и веселее.**

**Счастья вам в Новом году! Здоровья, мира, добра! Новых успехов, ярких побед и свершений!**

ООО «Торговый дом горно-проходческих машин»  
129347, г. Москва, ул. Лосевская, д. 18, оф. 211  
Тел./факс: +7 (499) 283-90-35, +7(495) 411-61-24  
e-mail: alex\_bogd@mail.ru

ООО «Сервисный центр горно-проходческих машин»  
654006, г. Новокузнецк, ул. Производственная, 10/1  
тел.: +7 (384) 332-85-22, факс: +7 (384) 332-85-22  
e-mail: sцентр2002@mail.ru

2020





спективе они будут компенсированы за счёт наращивания налогового потенциала Кузбасса».

Отраслевые льготы подобного масштаба ранее не вводились в Кузбассе, подчеркнул зам губернатора, «принятие законопроекта позволит стимулировать привлечение инвестиций в приоритетные для Кузбасса виды деятельности, окажет поддержку несырьевому экспорту и диверсификации экономики региона».

#### НОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Ещё о дополнительных мерах инвестиционной поддержки власти региона объявили уже в конце года – губернатора Сергей Цивилев в бюджетном послании 14 ноября сообщил о помощи компаниям, реализующим в Кузбассе инвестиционные проекты вне угольной промышленности. По его словам, «со следующего года запускаем ещё одну меру поддержки для инвесторов – компании, зарегистрированные на территории региона и здесь же реализующие свои инвестпроекты будут платить налог на прибыль по сниженной ставке – 10% вместо 20%». Кроме того, они смогут 10 лет получать льготы по налогу на имущество: полное освобождение от него первые 5 лет, и сниженную в 2 раза ставку в следующие 5 лет. Как пояснили в департаменте инвестиций и стратегического развития, заявленная мера поддержки инвесторов новая, она будет оформлена в закон Кемеровской области об участниках региональных инвестпроектов, проект которого находится в разработке.

«Большие перспективы для инвесторов представляет специальный инвестиционный контракт (СПИК), мы будем его заключать на срок от 15 до 20 лет с предприятиями, которые будут реализовывать прорывные проекты по производству промышленной и иной продукции, и внедрению новых технологий, по контракту они смогут платить налог на прибыль по льготной ставке, пока инвестор не вернет половину вложений», заявил губернатор. Также в течение 10 лет будет действовать льготная ставка на налог на имущество, созданное по контракту. «Уже прорабатываем заключение СПИК с АО «Евраз ЗСМК по строительству литейно-прокатного комплекса». В пресс-службе «Евраз» подтвердили, что возможность заключения такого контракта обсуждается.

О планах строительства этого объекта руководство Запсиба объявило год назад, а в октябре нынешнего года «Евраз» утвердил проект

стоимостью 647 млн долларов в составе своей стратегии развития до 2024 года. Мощность литейно-прокатного комплекса по выпуску плоского проката на АО «Евраз ЗСМК» – 2,5 млн тонн продукции в год. Из них 1,5 млн тонн планируются к поставкам на внутренний рынок, 1 млн – на экспорт.

#### ПОДДЕРЖКА И РАЗВИТИЕ

В сентябре губернатор объявил о задаче к 2024 году увеличить в 2 раза долю малого и среднего предпринимательства в валовом региональном продукте – с 15,8% до 32,5%. Число занятых в сфере предпринимательства должно составить не менее 300 тыс. человек. Причём сделал это заявление Сергей Цивилев на встрече с предпринимателями региона, подчеркнув, что «задача сделать гораздо больше». При этом он объявил о запуске с нового года программы областных грантов для поддержки семейного предпринимательства. Размер гранта – 150 тысяч рублей при первоначальной поддержке и до 350 тыс. на приобретение оборудования. В следующее трехлетие предполагается выдавать по 300 грантов каждый год.

Организатором встречи выступила уполномоченный по правам предпринимателей по Кемеровской области Елена Латышенко, напомнившая, что в Кузбассе предусмотрено достижение в намеченные сроки не только общерегиональных показателей развития малого и среднего предпринимательства (МСП), но и отраслевых, и по каждому муниципалитету. По её словам, «предприниматели живут и работают каждый в своем муниципальном образовании, и в каждом муниципалитете должно быть понимание того, какое общее дело мы делаем, какие целевые показатели по малому и среднему бизнесу, впервые в Кузбассе, установлены для каждого муниципального образования». Сергей Цивилев при этом настаивал на том, что действовать нужно быстрее, инициативу проявлять активнее. По его словам, то, что пока доля МСП в экономике «все-го 15 процентов – это пустая площадка, отсутствие конкуренции», сами по себе такие условия должны выступать для предпринимателей стимулом развития.

Губернатор выразил свою озабоченность тем, что предприятия МСП «бегут» из региона, перерегистрируются в Новосибирской, Московской областях, в других регионах. Множество рук поднялось на встрече, когда он попросил поднять их тех, у кого есть проблемы с налоговой инспекцией. О них, в частности, подробно высказался на встрече руководитель кемеровского ООО «Инженерный центр «АСИ»

Игорь Бучин. По его данным, для проверки сомнительных, по оценке налоговой, сделок с участием компании, налоговики вызвали на допрос уже 51 сотрудника АСИ.

Подобный подход налоговиков стандартен, сообщила на встрече руководитель управления ФНС по Кемеровской области Любовь Аршинцева. Но этот подход не устроил Сергея Цивилева, который выразил сомнения в целесообразности допросов большого числа сотрудников, даже при наличии сомнений в легальности сделок. Он также напомнил, что в сложившейся практике подобные широкомасштабные расследования налоговиков разрушают текущий бизнес, ведь расследуемые фирмы уже не допускаются к участию в тендерах крупных компаний. На встрече губернатор заверил, что в данном случае он на стороне предпринимателей.

#### ОТСРОЧКА И ПРОДЛЕНИЕ

Елена Латышенко сообщила на встрече, что завершена процедура оценки регулирующего воздействия проекта регионального закона по ограничению продажи пива в многоквартирных домах (МКД), прошло заседание согласительной комиссии. На нём пришли к тому, что «не должны пострадать добросовестные производители качественного пива, у них слишком мало каналов сбыта в сравнении с федеральными сетями». Она сообщила, что представители отрасли, воспринявшие первые ограничения «немного легкомысленно», на фоне грядущей «второй волны» более жёстких ограничений объединились и выработали совместную позицию». В соответствии с ней они гарантируют наведение порядка в отрасли, отказ от навязчивой рекламы, соблюдение правил реализации и пр., в ответ просят дать им возможность перестроиться на уход из МКД, отсрочку на год.

Губернатор Кузбасса допустил отсрочку при условии, что будет выработана дорожная карта, план определенных мероприятий. И он будет контролироваться в промежуточные сроки, чтобы не получилось: «прошёл год, и ничего не сделано». Нужно провести по этой карте общественное обсуждение, найти согласие подчеркнул также губернатор. По его мнению, отсрочка возможна, но при условии, что «общество поддержит, моя задача – найти компромисс, не допустить конфликта, но в его случае я встану на сторону общества». В итоге, отсрочка на 180 дней была предоставлена при принятии закона в начале декабря.

Сергей Цивилев откликнулся также на просьбу представителя аптечной сети рассмотреть проблему отмены



#### Друзья!

Примите искренние и сердечные поздравления с самым радостным праздником – Новым годом! Этот праздник дарит нам счастье и хорошее настроение, несёт в каждый дом тепло и любовь!

Уходящий год был для нашего региона годом больших перемен. Ещё больше планов на год наступающий.

Желаю всем вам успешной реализации самых смелых проектов и планов!

Стоит помнить, что многое зависит от нас самих – от нашей веры в свои силы, энтузиазма, ответственности, которые помогут осуществить все идеи, сделать нашу жизнь более интересной, насыщенной и яркой.

Так пусть никогда, даже в самые сложные моменты, не покидают вас здоровый оптимизм и жизненная стойкость. Пусть удача сопутствует всем вашим добрым задумкам, а неудачи и невзгоды останутся в уходящем году!

Пусть в ваших домах всегда царят тепло и уют, а в сердцах – любовь, пусть близкие всегда радуют заботой и пониманием.

#### С праздником! С Новым 2020 годом!

Павел Юрьевич Щербаков, Управляющий филиалом «Газпромбанк» (Акционерное общество) в г. Кемерово





единого налога на вмененный доход (ЕНВД) для организаций, реализующих маркированную продукцию, в частности, лекарства, которая предусмотрена в рамках законопроекта о внесении изменений в Налоговый кодекс РФ. Он поручил проработать возможность законодательной инициативы от имени региона по вопросу продления действия ЕНВД. И рабочая группа, в состав которой вошли представители власти и бизнеса, уже 1 октября обсудила этот вопрос и предложила меры поддержки на местном уровне, чтобы компенсировать рост налоговой нагрузки в случае отмены ЕНВД. Для предпринимателей без наёмных сотрудников, в частности, предложен переход в статус самозанятых, для других – возможность снижения процента по УСН и др. И по результатам этой работы развёрнутый анализ ситуации будет представлен губернатору.

Другие предложения, высказанные на встрече представителями предпринимательского сообщества, Сергей Цивилев поручил взять в работу в качестве поручений вновь создаваемым рабочим группам. Одна из них, в частности, должна проанализировать рынок банковских услуг и рассмотреть возможность развития собственной финансовой системы через систему облигационных займов. Предусмотрено также на специальном совещании рассмотреть возможность и целесообразность принятия регионального нормативного правового акта, позволяющего строительным организациям принимать «технические решения» по использованию заменяющих материалов (горные породы и т. п.) при строительстве объектов. По поводу региональных правовых актов губернатор в ходе встречи заявил: «Мы одна команда вместе с вами, если нормативный акт наносит вред, стоит об этом сказать, мы его отменим, бояться этого не надо, это нормальная работа».

Среди других поручений, которые губернатор дал по итогам встречи, нужно отметить поручения рассмотреть ситуацию с утилизацией крупногабаритных шин, провести по этому поводу совещанием с угольщиками, создать рабочую группу по малоформатной торговле, провести по этой теме «круглый стол» и отдельно разобраться с ситуацией вокруг торгового комплекса «Ленинградский» в Кемерове. В большом списке отданных поручений были и те, что касались проблем отдельных предприятий или узкоотраслевых тем, например, о возможности и целесообразности внесения изменений в региональные нормативные правовые акты для обеспечения закупки безлактоз-

ного и/или низколактозного молока и молочной продукции. Об этом просил, в частности, руководитель одной из молочных компаний из Белова.

Очевидно, что подобные поручения губернатора также, как региональные законы, постановления и новые институты инвестиционной поддержки, способствовали формированию региональной политики в отношении МСП. Итоги их выполнения планируется подвести на следующей встрече губернатора с предпринимателями «в формате открытого диалога» в декабре 2019 года. К ней предусмотрено собрать новые вопросы предпринимателей и соответствующие ответы и комментарии областных подразделений и ведомств. Подобные встречи с предпринимателями будут регулярными, пообещал Сергей Цивилев, один раз в квартал. Декабрьская запланирована не только для подведения итогов исполнения данных поручений, но и итогов за весь год и для постановки задач на следующий год.

#### ВЫХОД ИЗ КВД

Субсидирование коммунальных платежей давно уже стало серьёзной бюджетной проблемой в Кузбассе. Компенсация выпадающих доходов (КВД) ресурсоснабжающим организациям стала чрезмерным бременем для муниципальных бюджетов, которое и региональная казна не в состоянии выдерживать. Показательно признавание, которое сделал на слушаниях по проекту областного бюджета 6 ноября заместитель губернатора Игорь Малахов: «...это наша боль и наша проблема, когда речь заходит о компенсации выпадающих доходов для субсидирования населения, ни в одном регионе таких расходов нет».

И буквально в это же время и на следующий день 6-7 ноября советы народных депутатов Кемерова и Новокузнецка на внеочередных сессиях приняли идентичные решения по КВД, установив предельный рост платы граждан за жилищно-коммунальные услуги (ЖКУ) в 2020 году в 15%. В решении кемеровского горсовета от 7 ноября это проведено как согласование проекта постановления Губернатора Кемеровской области – Кузбасса «Об утверждении предельных (максимальных) индексов изменения размера вносимой гражданами платы за коммунальные услуги в муниципальных образованиях Кемеровской области на 2020 год». Как сказано в сообщении горсовета Новокузнецка, размер максимально возможного увеличения платы горожан за коммунальные услуги был определен при рассмотрении представленного

главой Новокузнецка Сергеем Кузнецовым «проекта соответствующего постановления правительства Кемеровской области».

Как пояснили «А-П» в одной из ресурсоснабжающих компаний региона, максимальный рост платы граждан относится именно к тем платежам, которые производят жители Кемерова и Новокузнецка, и совсем не означает предельный рост тарифов. Увеличение платежей граждан должно произойти за счет снижения бюджетных компенсаций выпадающих доходов ресурсоснабжающих организаций. В сообщении новокузнецкого горсовета предполагается такой сценарий, поскольку в нем сказано, что «выплаты субсидий «ресурсникам» из бюджета Новокузнецка ежегодно превышает 2 млрд рублей – при собственных доходах городской казны на уровне 5–5,5 млрд, и в 2020 году с учетом кредиторской задолженности по компенсации выпадающих доходов (КВД) бюджету необходимо будет выплатить ресурсоснабжающим организациям порядка 3,4 млрд рублей». С 2013 по 2019 год на КВД из бюджета Новокузнецка было направлено 9,5 млрд рублей.

В сообщении новокузнецкого горсовета было сказано также, что жители Новокузнецка оплачивают в среднем 56,3% тарифа на коммунальные услуги, например, за отопление в среднем эта плата составляет 56,3% от тарифа ЖКУ, остальную часть в виде КВД доплачивает местный бюджет. При этом за последние годы доля оплаты со стороны горожан снижалась – с 73% от полного тарифа в 2014 году, до 65% в 2015-м, до 59,7% в 2018-м и до 56,3% в 2019-м. Что только увеличивало нагрузку на местный бюджет.

В Новокузнецке при изменении предельного индекса платы граждан на 15% удельный вес платы за отопление увеличится в среднем с 56,3% до 62,3%, за холодное водоснабжение – с 62,4% до 82,9%. Сергей Кузнецов на заседании горсовета 7 ноября отметил, что в городе необходимо менять по 9 километров в год сетей, а «максимум, что мы сейчас делаем, это ремонтируем их в аварийном режиме, и процесс ухудшения опережает процесс обновления».

Из принятых горсоветами Кемерова и Новокузнецка решений не вполне ясно, с какой скоростью и в какие сроки предполагается уйти от практики компенсации выпадающих доходов ресурсоснабжающим организациям. При той доле, которая приходится на КВД в платежах на тепло и холодную воду в Новокузнецке и темпах роста в 15%, как в решениях 7 ноября, это займёт до 10 лет. ■

## ТОЛЬКО ВПЕРЁД

«ККМ-сервис» на рынке с 1992 года. Компания прошла всё: несколько кризисов, бурное становление бизнеса в двухтысячных, появление новых технологий и многое другое. Каким стал для компании 2019 год и чем удивил? Об этом «Авант-ПАРТНЕРУ» рассказал её генеральный директор Сергей ТРУБЧАНИНОВ.

– Каким для вас запомнился уходящий год?

– Он был однозначно непростым, но, с другой стороны, открыл для нас новые возможности. Нужно понимать, что сегодня, в общем, непростая ситуация, которая диктует определённые требования к ведению бизнеса.

Наши основные клиенты – это как крупные федеральные и местные торговые сети, так и отдельные магазины, порой совсем небольшого формата, одним словом ритейл. К сожалению, в последнее время очень многие игроки ушли с рынка. Из-за этого произошло снижение нашей клиентской базы. Для того чтобы оставаться конкурентоспособными мы ещё более рационально используем те ресурсы, которые имеем. Сократили непроизводственные и неэффективные затраты. Переориентировались на деятельность, которая сейчас более востребована на рынке.

Рынок стал жёстче, но это даёт нам стимул. Мы продолжаем активно развивать собственное производство, при этом сохраняя дилерские отношения с крупными зарубежными производителями.

– Какие направления работы стали для компании приоритетными в этом году?

– Оснащение предприятий торговли и общественного питания контрольно-кассовой техникой и другим технологическим оборудованием по-прежнему остаётся крайне важным для нас. К этому добавилось два новых направления в работе: производство корпусной мебели любого назначения: в том числе для дома, офиса, а также выполнение госзаказов в социальной сфере. Эти приоритеты сформировались где-то за счёт текущей ситуации на рынке, где-то за счёт нашего видения происходящего.

Например, новый и интересный опыт в этом году был связан с тем, что мы начали поставку малых архитектурных форм для детских садов города Кемерова. Мы выиграли два тендера и сейчас заканчиваем работу в рамках их исполнения.

– Удивил ли Вас чем-то рынок в этом году?

– Наша компания постоянно ищет и находит для себя новые рыночные ниши. Например, мне всегда казалось, что хлеб – дешёвый продукт и на нём не заработаешь. Получилось всё наоборот. В нынешнем году в нашей стране активно развивался хлебопекарный рынок, в том числе и в Кузбассе. Соответственно, мы поставили нашим клиентам достаточно значительный объём высококачественного оборудования для производства хлебобулочных изделий. Это тот случай, когда рынок меня удивил. Сегодня благодаря спросу востребовано хорошее оборудование, и мы помогаем многим пекарням, магазинам и производствам в данном вопросе.

– Какие Вы видите для себя новые виды деятельности?

– В этом году мы открыли для себя такое направление, как поставки в рамках исполнения государственных заказов по оснащению социально значимых объектов. С приходом нового губернатора мы видим, что очень большая работа ведётся в социальной сфере: открытие новых школ, спортивных сооружений, детских садов, больниц, музейных комплексов. Также традиционно к Дню шахтёра в каком-то из городов Кузбасса идёт подготовка к празднику, инвестируются солидные деньги в обновления города, района. Мы поддерживаем всё, что происходит сейчас и в следующем году хотим во всех этих программах принять активное участие.

К управлению регионом пришёл новый человек и свежим взглядом посмотрел на то, что происходит. Сегодня в Кузбасс привлечены инвестиции, которых никогда не было у нас и это чувствуется. Меня, как жителя области, радуют происходящие изменения. Я замечаю и вижу, как город Кемерово меняется к лучшему. Мы стараемся внести свою лепту в эту работу, подавая заявки на участие в тендерах, которые проводят государственные и муниципальные заказчики. Мы уверены, что будем востребованы на этом рынке, ведь наш почти тридцатилетний опыт работы, высокопрофессиональный коллектив, а также

хорошая производственная база позволяют нам выполнять госзаказы качественно, в срок и по минимальной цене.

– Какие цели и задачи Вы ставите перед собой в следующем году?

– На данный момент мы находимся в поиске инновационных идей. Мне кажется, что сейчас такое время, когда нужно искать что-то новое. Помимо этого, я уверен, что сегодня рынок далеко от совершенства. Способов развития ещё очень много и необходимо не останавливаться на достигнутом, двигаться дальше.

Бизнес сегодня другой. Он сейчас живёт во многом благодаря молодым людям, которые только приходят в предпринимательство. Они приносят что-то новое. Плюс не стоит забывать, что рынок и налоговый контроль стали жёстче. Это также накладывает свой отпечаток. Именно поэтому мы учимся с меньшим количеством ресурсов достигать больших результатов.

В следующем году хотим развивать деревообработку и металлообработку, совершенствовать свой станочный парк, несмотря на то, что уже сейчас у нас есть уникальные станки, которых нет у наших конкурентов в регионе.

Нам есть над чем работать, есть куда стремиться. Наше возросшее участие в госзакупках требует наличие новых компетенций, и мы учимся новому, совершенствуемся в этом направлении. Хочу отметить, что сотрудники Департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области оказывают нам большую помощь в решении этого вопроса. В дальнейшем мы планируем ещё более активно участвовать в реализации госзаказов. В любом случае всё будет зависеть от нас, от нашей инициативы.

Мы на самом деле смотрим с оптимизмом вперёд. Мы видим, что приходит новое поколение людей, у которых горят глаза, которые хотят и готовы работать. Мы хотим вместе с ними развиваться и достигать новых высот.

ККМserv.ru • 8-800-775-60-60

**ККМ-СЕРВИС**







## АЛЕКСЕЙ КРУПИН: «СИСТЕМА ГОСПОДДЕРЖКИ – ЭТО НЕ ЗАСТЫВШАЯ СТРУКТУРА, ОНА ПОСТОЯННО РАЗВИВАЕТСЯ»

*Современная инфраструктура государственной поддержки складывается в Кузбассе уже не один год. За более чем десять лет своего существования она претерпела существенные изменения и сегодня опирается уже на другие организационные формы, чем это было в начале её формирования. О том, как сегодня работает кузбасская система поддержки бизнеса мы попросили рассказать заместителя губернатора Кузбасса по инвестициям, инновациям и предпринимательству **Алексея КРУПИНА**.*

### БОЛЬШАЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА

– **Алексей Владимирович, в этом году общий объём финансирования по нацпроекту «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в регионе составил рекордную сумму – более 1 млрд рублей. Расскажите кому и как сегодня оказывается поддержка в Кузбассе?**

– Да, действительно, благодаря тому, что регион в прошлом году возглавил новый лидер – губернатор Сергей Евгеньевич Цивилев, в этом году на поддержку малого бизнеса направлена беспрецедентная сумма. Так, по его решению в 8 раз увеличилось областное финансирование по государственной программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Кемеровской области» на 2014-2021 годы». Кроме того, в 15 раз выросла федеральная субсидия.

Малый и средний бизнес в Кузбассе сегодня – это более 70 тысяч компаний, в которых занято почти 200 тысяч человек. Доля малого бизнеса в валовом региональном продукте (ВРП) Кузбасса – 15,8%. У нас есть цель – увеличить к 2024 году долю малого бизнеса в ВРП до 32,5% и в 1,5 раза увеличить количество занятых в сфере МСП.

В стране реализуется национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», который структурирован таким образом, чтобы предложить необходимые меры поддержки предпринимателю на каждом этапе жизненного цикла развития бизнеса: от появления идеи начать бизнес, далее – регистрации и помощи в получении доступного финансирования, имущественной поддержки, до реализации проектов в отдельных отраслях (туризм, сельское хозяйство) и расширения бизнеса с выходом на экспорт.

В Кузбассе в рамках этого национального проекта реализуются четыре региональных – «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам, в том числе, к льготному финансированию», «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства», «Популяризация предпринимательства» и «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности». По каждому из этих региональных проектов реализуется свой комплекс мероприятий, на которые и направлены средства поддержки.

Базовыми направлениями поддержки – являются субсидии на реализацию муниципальных программ, развитие промышленных площадок, микрозаймы и поручительства, которые реализуются в рамках двух региональных проектов.

Так, в рамках регионального проекта «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам» объём финансирования составил 419 млн рублей, которые направлены на микрозаймы, всего их выдано на начало декабря – 464, и поручительства, по которым привлечено кредитов на общую сумму более 700 млн рублей.

В рамках регионального проекта «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства» создан региональный экспортный центр. Предоставленная субсидия за счёт средств областного и федерального и бюджетов на обеспечение деятельности Центра поддержки экспорта в размере более 68 млн рублей позволила оказывать спектр бесплатных услуг предпринимателям – экспортёрам несырьевой направленности (сертификация, бизнес-миссии, перевод презентационных материалов, содействие в поиске иностранных партнёров, проведение конференций, форумов). В результате деятельности Центра поддержки экспорта до конца текущего года 29 предприятий – субъектов малого и среднего предпринимательства должны поставить продукцию на экспорт, заключив экспортные контракты.

Кроме того, в рамках этого же проекта 341 млн рублей направлено в города и районы Кузбасса, с учётом динамики развития предпринимательства в муниципалитетах и общего количества субъектов малого и среднего предпринимательства в них. Средства областного и федерального бюджетов предоставлены для поддержки социально ориентированного бизнеса в моногородах, а также субъектам малого и среднего бизнеса, осуществляющим производственную деятельность и деятельность в сфере проката спортивного оборудования и инвентаря.

В настоящее время в муниципалитетах завершены конкурсные отборы лучших проектов производственного, социального бизнеса (это предприятия, трудоустраивающие социальные категории граждан: инвалидов, одиноких многодетных родителей, пенсионеров и лиц предпенсионного возраста, лиц, освобождённых из мест лишения свободы и других категорий граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации; а также предприятия, которые предоставляют социальные услуги населению – дома престарелых, группы дневного пребывания детей и иные услуги в сфере здравоохранения, физкультуры и спорта, культурно-просветительской деятельности и деятельности творческих мастерских), а также предприятий проката спортивного оборудования и инвентаря. Таким образом, финансовую поддержку получают 177 предпринимателей моногородов, а также более 80 предпринимателей производственной сферы и предприятий проката спортивного оборудования и инвентаря.

Также на организацию центра предоставления услуг предпринимателям «Мой бизнес. Кузбасс» направлено 97 млн рублей. Центр «Мой бизнес. Кузбасс» – это размещение на единой площадке под единым брендом представителей всех действующих объектов инфраструктуры поддержки субъектов МСП – в результате – обеспечение комплекса бесплатных консультационных услуг и услуг по сопровождению бизнеса субъектам малого и среднего предпринимательства.

Кроме того, создан Единый оператор организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства, который проведёт инвентаризацию услуг всех объектов инфраструктуры поддержки субъектов малого и среднего бизнеса (фондов, бизнес-инкубаторов, центров поддержки и пр.) и обеспечит предоставление услуг для предпринимателей в электронном виде через личный кабинет (к 2024 году). В результате будет сформирована единая цифровая платформа, к которой будут подключены все объекты инфраструктуры.

### – А остальные региональные проекты?

– На «Популяризацию предпринимательства» направлено около 20 млн рублей. В рамках этого регионального проекта реализуется комплексная программа по вовлечению в предпринимательскую деятельность и содействию созданию собственного бизнеса для каждой целевой группы (молодёжь, инвалиды, женщины с детьми, лица «серебряного» возраста и иные категории граждан), включая поддержку создания сообществ начинающих предпринимателей и развитие института наставничества.

С начала года в рамках программы прошёл Региональный этап Национального Чемпионата профессий и предпринимательских идей «Карьера в России» (22-23 апреля 2019 года); проведены встречи со студентами кузбасских вузов, реализованы образовательные мероприятия; в Федеральном конкурсе «Молодой предприниматель России» трое кузбассовцев заняли призовые места в номинациях «сельское хозяйство», «торговля», «инновационное предпринимательство», проведён предпринимательский поединок среди команд кузбасских вузов и другие многочисленные мероприятия. ■►





**– По каким показателям оценивается успешность реализации этого проекта?**

– Во-первых, количество вновь созданных субъектов малого и среднего предпринимательства участниками этого проекта. Во-вторых, количество физических лиц – участников проекта, занятых в сфере малого и среднего предпринимательства. Ну и просто количество участников. Здесь главное – как можно более широкий охват, чтобы как можно больше людей было вовлечено, соприкоснулось с предпринимательским сообществом. Очень важно продвижение самой идеи предпринимательства.

**– В чём смысл проекта «Улучшение условий ведения предпринимательской деятельности»?**

– Здесь главное – имущественная поддержка субъектов МСП и снятие административных ограничений для бизнеса. Причём основное направление работы – предоставить возможность субъектам МСП Кемеровской области доступ к муниципальному имуществу на льготных условиях. В рамках этого проекта организована деятельность коллегиального органа по взаимодействию органов исполнительной власти Кемеровской области – Кузбасса с органами местного самоуправления, общественными организациями и объединениями по вопросам имущественной поддержки субъектов МСП. Также определены основные подходы к оценке эффективности использования государственного и муниципального имущества, в том числе, закрепленного за государственными, муниципальными, унитарными предприятиями, учреждениями. Во всех городских и сельских поселениях утверждены перечни имущества, передаваемого в льготную аренду СМСП. Соответственно увеличено количество объектов в перечнях государственного и муниципального имущества в Кемеровской области.

Резюмируя, могу сказать, что в настоящее время идёт завершающая стадия реализации региональных проектов, приняты все необходимые меры для обеспечения достижения целей, целевых показателей и решения задач национальных проектов в рамках реализующихся в Кузбассе региональных проектов.

**– В декабре в Кемерове открывается Центр «Мой бизнес. Кузбасс», Вы о нём уже упоминали в разрезе регионального проекта «Акселерация субъектов малого и среднего предпринимательства». Скажите, в чём необходимость создания ещё одной структуры поддержки бизнеса?**

– Хочу отметить, что Центр создан по поручению губернатора Сергея Цивилева, которое он мне дал на своей пресс-конференции в начале августа – организовать «дом предпринимателя» в Кемерове и Новокузнецке. Это не просто «ещё одна структура» – это единая точка доступа к услугам, которые предоставляют все организации инфраструктуры поддержки предпринимательства в регионе.

Национальный проект «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», в рамках которого и организован «Мой бизнес» перевернул представление о том, как должна строиться поддержка бизнеса в регионах. Ведь что такое, по большому счёту, инфраструктура поддержки? Это широкая сеть организаций: Региональный центр инжиниринга (РЦИ), Центр кластерного развития (ЦКР), Центр инноваций социальной сферы (ЦИСС), Центр поддержки предпринимательства (ЦПП), Центр поддержки экспорта (ЦПЭ), Государственный фонд поддержки предпринимательства, Фонд содействия инновациям, Кузбасский технопарк, бизнес-инкубаторы в муниципальных образованиях региона, Инвестиционное агентство, Фонд развития промышленно-

сти (ФРП). И каждая из них выполняет свои функции, нужна и важна для решения определённых вопросов малого бизнеса. Но как в этом во всём разобраться предпринимателю? К кому идти со своими проблемами? «Мой бизнес» – это та дверь, войдя в которую он, по идее, должен решить свои проблемы, получить ответы на все свои вопросы.

**– За счёт чего? Как это будет организовано?**

– Территориально Центр располагается в здании Кузбасского технопарка. Все услуги – на единой площадке. За счёт единой организации пространства и единых регламентов и стандартов предоставления услуг мы получаем экономию временных, финансовых и иных ресурсов предпринимателей, высокое качество предоставления услуг (комфортно, быстро, просто), прозрачность механизмов работы и понятность требований со стороны государства к бизнесу.

Что касается того, как это будет работать. Основное – принцип «одного окна». Предприниматель общается только с клиентским менеджером, который уже сам разбивает этот входящий запрос на задачи для профильных специалистов и решает, куда и кому эти задачи перенаправить для окончательного решения. В этом случае предпринимателю уже не нужно думать к кому из существующих структур поддержки ему идти. Тем более, что многие случаи неудовлетворения работой инфраструктуры со стороны бизнеса связаны как раз с невозможностью с первого раза, а иногда и не с первого, понять куда же обращаться со своими вопросами. В «Моём бизнесе» для этого есть служба клиентских менеджеров. Поддержка бизнеса становится сервисной структурой для обслуживания запросов предпринимателей.

**– И что, действительно, «Мой бизнес» поможет решить «все вопросы» предпринимателю?**

– Все, что касаются государственной поддержки малого и среднего бизнеса в Кузбассе – это финансовая и консультационная помощь; поддержка социального, инновационного, производственного бизнеса, экспортеров и участников кластеров; услуги МФЦ; помощь в выборе площадки для бизнеса по льготной цене; поддержка начинающих предпринимателей; помощь в продвижении и сертификации продукции; организация бизнес-миссий, участие в выставках; обучение предпринимателей; комьюнити бизнеса в регионе, – в общем весь спектр услуг, которые сегодня оказывает вся инфраструктура поддержки.



Также в центре «Мой бизнес» для предпринимателей бесплатно доступны переговорные комнаты, залы для проведения встреч в формате видеосвязи, конференц-залы для проведения обучения и мероприятий.

Кроме того, получить услуги центра «Мой бизнес. Кузбасс» можно не выходя из дома – вся инфраструктура поддержки бизнеса в один клик реализована на сайте мойбизнескузбасс.рф.

Предприниматель в режиме онлайн может узнать всё о мерах поддержки предпринимательства в Кузбассе, подать заявку на получение государственной услуги, зарегистрироваться на мероприятия и прочее.

**– Хорошо, если запрос можно формализовать и решить проблему без «погружения», где необходимо участие самого предпринимателя. А если всё-таки нужна более глубокая консультация, нужно более детально разбираться?**

– Всегда есть возможность встретиться с профильным специалистом и получить консультацию. Мало того, на территории Центра «Мой бизнес. Кузбасс» будут организовываться встречи и консультации с представителями контрольно-надзорных органов и с Уполномоченным по защите прав предпринимателей в Кемеровской области.

**– «Мой бизнес. Кузбасс» станет «точкой доступа» и для инвестора?**

– Да, причём как для внутреннего, так и для внешнего. Такая услуга, как сопровождение инвестиционных проектов естественным образом входит в набор, представляемый «Моим бизнесом».

**– И что будет входить в эту услугу?**

– То, чем должно заниматься инвестиционное агентство – организация контактов с местными властями и предприятиями, помощь в решении административных вопросов, содействие в оформлении и согласовании земельно-правовой и разрешительной документации, а также в предоставлении земельных участков, в том числе без торгов (для реализации масштабных инвестиционных проектов), подбор вариантов финансирования и мер государственной поддержки проектов, привлечение партнёров в проект и прочее. То, что точка входа и для инвестора – клиентский менеджер только усиливает возможности, позволяет воспользоваться в «одном окне» не только услугами Инвестиционного агентства, но и других структур поддержки. Хотя, конечно, поддержка инвестиций и инноваций – это немного другая история. ■►



**КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ИНВЕСТОРА**

**– Расскажите. Как бы Вы охарактеризовали сегодняшнее состояние системы поддержки инвестиций и инноваций? Насколько она, на Ваш взгляд, эффективна и в чём этот эффект выражается?**

– В региональную систему поддержки инвестиций и инноваций в Кузбассе сейчас входят департамент инвестиций и стратегического развития Кемеровской области, ГКУ КО «Инвестиционное агентство», АО «Кузбасский технопарк», МКК «Фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области», ООО «Иннотех» и другие. При губернаторе Кузбасса создан совет по инвестиционной и инновационной деятельности. За весь период функционирования советом рассмотрено порядка 200 заявок инвесторов на получение и продление государственной поддержки в форме налоговых льгот. Следует отметить, что законодательство о поддержке инвестиционной и инновационной деятельности действует в Кузбассе с 2008 года. Инвесторам предоставляются льготы по налогам и сборам (освобождение от уплаты налога на имущество организаций, снижение ставки налога на прибыль организаций на 3,5%, для упрощённой системы налогообложения ставка снижается с 15 до 5%).

С момента предоставления в регионе различных мер государственной поддержки субъектам инвестиционной и инновационной деятельности (инвесторам, инноваторам, резидентам технопарка, ЗЭБ, ТОСЭР) получено в общем объёме льгот в размере 7,3 млрд рублей и уплачено 11,8 млрд рублей налоговых поступлений. Таким образом, если говорить об эффективности, на 1 рубль государственной поддержки инвестиционной деятельности 1,73 рублей поступило в бюджет Кемеровской области. При этом получателями различных льгот инвестировано в Кузбасс 131,3 млрд рублей.

Мы привлекаем инвестиции с помощью различных инструментов: предложение налоговых льгот, строительство инфраструктуры для проектов, которые строят инвесторы, есть такая мера поддержки, как масштабный инвестиционный проект, где мы предлагаем на льготных условиях землю и т. п. Но сейчас это делают практически все регионы – приглашая инвестора, они предоставляют им какие-то льготы, здесь главное – не просто «раздать льготы», главное, чтобы они были эффективны. А эффективность – это сколько получил бюджет на рубль вложений.

**– В чём роль регионального правительства, в частности блока, который Вы возглавляете, в привлечении и поддержке инвестиций?**

– Система господдержки – это не застывшая структура, нужно постоянно анализировать текущую ситуацию, смотреть, что сработало, что нет, что может сработать – в результате, она развивается. В этом году, к примеру, введена новая мера поддержки – инвестиционный налоговый вычет. Закон был разработан по поручению губернатора Кузбасса Сергея Цивилева. Мера поддержки предполагает снижение исчисленного налога на прибыль за счёт приобретения объектов основных средств или затрат на их достройку, модернизацию и техническое перевооружение. Вычеты можно максимум 50% от этих расходов из «региональной» части налога на прибыль и 10% – из «федеральной» части. Предельная величина вычета для «региональной» части устанавливается так: считаем налог на прибыль по обычной ставке 17%, затем – по ставке 10%. Вычитаем одно из другого – получаем сумму вычета. Очевидно, что сумма расходов в большинстве случаев будет выше предельной величины вычета. Остаток можно будет использовать в последующих налоговых периодах. У федеральной трёхпроцентной части

налога предельной величины нет, её можно вернуть всю. Закон вышел в июле, но действует задним числом: на вычет можно подавать за период с 1 января 2019 года.

Кузбасс, как монорегион, активно работает с Фондом развития моногородов по получению финансирования на инфраструктурные проекты. В 2015-2019гг. на софинансирование строительства инфраструктуры для инвестиционных проектов в Кузбассе Фонд направил 1,5 млрд рублей. Это одна из самых больших сумм среди регионов России. Сейчас Фонд одобрил заявку моногорода Белово на софинансирование строительства инфраструктуры, необходимой для реализации инвестиционного проекта «Строительство Центра Технической Поддержки «БЕЛАЗ» в Кемеровской области», инициатор ООО «БЕЛАЗ-24». Предполагается, что уже в конце этого года Кузбасс получит средства на создание объектов инфраструктуры. Сейчас идёт работа с Фондом по подготовке заявок на софинансирование строительства объекта инфраструктуры одновременно по четырём моногородам: Прокопьевск (проект ООО «КВРП «Новотранс» по строительству второй очереди завода), Шерегеш (проект транспортно-пересадочного узла ООО «Канатные дороги Шерегеша»), Мундыбаш (проект ООО «Инвестор» «Ворота в Горную Шорию»), Белогорск (проект «Развитие горнолыжного комплекса «Горная Саланга», 2 очередь).

И все эти инструменты поддержки нужно донести до потенциального инвестора, нужно рассказать о них, причём работа эта точечная, так как понятно, что для каждого инвестора – свой набор этих инструментов. Для это мы, в том числе, активно используем различные площадки экономических форумов – Сочинского, Восточного, Петербургского. Во время форумов постоянно идут встречи, на которых мы презентуем наши возможности, меры поддержки...

**– И что – работает? Какой результат?**

– Конечно. Но надо понимать, что эти презентации и переговоры только один-два шага в длинной дороге прихода инвестора в регион. Но, условно говоря, если с 50 встреч стартанет хоть одна – это уже результат.

**– А в чём задача Инвестиционного агентства?**

– Сейчас у агентства новый директор – Павел Анатольевич Веселов, он должен вывести работу организации на новый уровень. Мы понимаем, что оно должно быть центром притяжения, «правой рукой» для инвесторов, быть активной, современной структурой, которую отлично знают не только в регионе, но и за его пределами. Сейчас в агентстве уже происходит ряд изменений. Обновляется, актуализируется перечень сопровождаемых проектов, вносятся изменения на инвестиционном портале в части инвестиционных площадок и проектов, изучается опыт самых передовых подобных организаций в других регионах.

**– Территории опережающего развития стали в последние три года ключевой частью системы инвестиционной поддержки, но расширение их числа приостановлено. Отразилось ли это, по Вашему мнению, на привлечение инвестиций в регион? Не планируете ли сходные меры поддержки на местном уровне, например, на отдельных площадках, типа промышленных парков?**

– В 2015 году был принят закон о территориях опережающего социально-экономического развития (№473-ФЗ), где инвесторам даны очень серьёзные преференции, в том числе по федеральным налогам и сборам. Сегодня, благодаря поддержке Правительства РФ в Кемеровской области созданы четыре такие территории, причём последняя – «Прокопьевск» получила свой статус год назад усилиями нашего губернатора Сергея Цивилева. Да, на текущий момент,»



**Сергей Кошелев,  
директор компании «Пирогранд»**

**Дорогие друзья!  
Примите самые искренние и сердечные поздравления с наступающим Новым годом от коллектива компании «Пирогранд»!**

*Это самый волшебный и радостный праздник, который невозможно представить без запаха хвои и мандарин, вкуса шампанского, ярких фейерверков и салютов.*

ПИРОГРАНД – одна из крупнейших компаний – демонстраторов и продавцов салютов и фейерверков на рынке Сибири в рамках предновогодней акции снижает цены и увеличивает скидки на широкий ассортимент пиротехнических изделий для ваших торжеств. Вас ждет множество ярких красочных новинок!

Наши специалисты окажут квалифицированную помощь с выбором нужной именно вам пиротехники, а если необходимо, помогут с организацией праздничного фейерверка на месте.

У нас всегда низкие цены! Но иногда они становятся еще ниже, чем обычно, в этом можно убедиться на нашем сайте [www.pirogrand.ru](http://www.pirogrand.ru). Ведь мы искренне желаем, чтобы в эти новогодние дни у вас было действительно праздничное настроение!

ПИРОГРАНД работает по лицензии Минпромторга РФ на реализацию и применение пиротехнических изделий №13997-ПМ от 21.10.2016г.

*Звон бокалов, шум, веселье,  
Все сверкает и искрится.  
Принимайте поздравления,  
Новый год к нам в дверь стучится.*

*Он несет с собою радость,  
И заветные мечты,  
Чтобы тотчас исполнялось  
Все, чего хотели вы!*



Город Кемерово  
ул. Терешковой, 22А, ТЦ «Спутник» (2-ой этаж)  
+7 (3842) 77-15-01  
[www.pirogrand.ru](http://www.pirogrand.ru) [www.pirogrand.ru](http://www.pirogrand.ru)





создание новых территорий в РФ приостановлено. Однако возможность привлечения инвесторов в существующие сохранится, поскольку создаются они сроком на 10 лет и с возможностью продления.

Конечно, у субъекта РФ не так много полномочий на поддержку инвесторов, особенно в части предоставления льгот и субсидий, но мы пытаемся войти во все возможные федеральные программы и проекты, чтобы по максимуму использовать то, что уже существует. Сегодня, например, идёт работа по строительству инженерной инфраструктуры промышленных парков в Кемерове и Новокузнецке, будут построены технологические площадки для размещения производственного бизнеса. Парк будет решать все организационные вопросы, связанные с инфраструктурой – подключение к сетям, оформление земельного участка. Это позволит бизнесу сконцентрировать свои силы и средства на создании самого производства. На строительство объектов инфраструктуры каждого из парков будет направлено по 250 млн рублей из средств федерального бюджета в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

**– Какую роль должно играть АО «Кузбасский технопарк» в системе поддержки инноваций и инвестиций?**

– «Кузбасский технопарк» – не только важная часть инновационной экосистемы региона. Это ещё и место, где разработчики, представители науки, предприниматели, инвесторы, промышленники могут построить диалог между собой и органами государственной власти.

В технопарке регулярно проходят коммуникационные мероприятия, позволяющие представителям профессиональных и отраслевых сообществ узнать о мерах господдержки, обсудить актуальные вопросы их деятельности, представить передовые разработки.

Кузбасский технопарк как институт развития оказывает поддержку не только компаниям, работающим на его площадке. В прошлом году технопарк запустил акселерационную программу «Генезис» для кузбасских инновационных проектов с высоким коммерческим потенциалом. «Генезис» – это не только перспективы для наших технологических предпринимателей выйти на качественно новый уровень, но и возможность наладить новые деловые связи. Почти все выпускники первого акселератора запустили новые продукты или реформировали свой бизнес для дальнейшего развития. Три проекта привлекли частные инвестиции, два проекта нашли корпоративных партнёров из числа крупных промышленных предприятий Кузбасса и Сибири.

Говоря о взаимодействии с крупными корпорациями, как заказчиками инноваций, Кузбасский технопарк развивает направления технологического брокериджа – поиска и предложения разработок под конкретные запросы промышленных предприятий. В начале года специалисты технопарка систематизировали потребность в новых технологиях крупных компаний, работающих в Кузбассе: какие процессы нужно автоматизировать, какие отходы переработать, какой внедрить следующий передел продукции. Полученный сводный технологический фокус был направлен в вузы, Академию наук, «Сколково», объединения изобретателей. Аналогичный сводный запрос был получен технопарком от всех подразделений ЗСЖД. После проведения мониторинга и аналитики был сформирован пул проектов и компаний, для очных презентаций и переговоров. Уже достигнуты соглашения о пилотном внедрении или формировании конкретизированных технических заданий. В настоящий момент четыре проекта взаимодей-

ствуют с КАО «АЗОТ», шесть – представлено ЕВРАЗ ЗСМК, пять – «РЖД», две кузбасских разработки стали победителями корпоративного конкурса АО «Уралхим».

**– Какие отрасли обрабатывающей промышленности Кузбасса, помимо АПК и химии, располагают заметным потенциалом развития экспорта? Есть ли возможность раскрыть и развить этот потенциал с помощью региональных мер поддержки экспорта?**

– Изначально нужно отметить, что большое количество резидентов ТОСЭР реализуют свои инвестиционные проекты в машиностроительной отрасли. Конечно, большинство их продукции будет направлено на внутренний рынок, но хочется, чтобы Кузбасс стал одним из центров российского машиностроения в будущем. Заметным потенциалом развития экспорта располагают и такие отрасли, как пищевая, лесная, деревообрабатывающая и целлюлозно-бумажная, медицина. В этом году в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» в Кузбассе начал работу Центр поддержки экспорта, который оказывает такие меры поддержки как: проведение маркетинговых исследований иностранных рынков, поиск иностранных партнёров, организация участия компаний в международных выставках и бизнес-миссиях, размещение на международных электронных торговых площадках и другие. Данные меры поддержки предоставляются как для новых, так и для действующих компаний-экспортёров Кузбасса и позволяют значительно снизить затраты собственных средств компании и ускорить выход на экспорт.

**– Сегодня практически все регионы конкурируют за инвестора. Какие преимущества есть у Кузбасса в этой конкурентной борьбе?**

– Кузбасс – это мощный промышленный регион с сильной концентрацией промышленных предприятий, с большой долей городского населения, наличием квалифицированного персонала. Крупные предприятия угольной промышленности, металлургии и других отраслей тяжёлой индустрии – это ещё и рынок сбыта для многих малых предприятий, и платёжеспособная занятость, что позволяет развивать другие отрасли, выпускать товары, оказывать услуги. Надо этим воспользоваться, чтобы создавать много разноплановых предприятий, использовать это для дальнейшего развития.

Ну и, конечно, нельзя не отметить такое направление для привлечения инвестиций, как развитие туристической отрасли – известного уже далеко за пределами региона Шерегеша, и знакомых пока только в основном сибирякам – Поднебесных Зубьев, Таяя и Горной Саланги. В середине ноября вместе с Губернатором Кузбасса Сергеем Цивилевым открыли горнолыжный сезон в Шерегеше. Подписали 3 соглашения, одно из них – с частным инвестором. На развитие горнолыжного комплекса будут направлены инвестиции в размере 7,5 млрд рублей. Глава Кузбасса поставил задачу – сделать горнолыжный курорт лучшим в мире. Нам, областным властям и бизнесу предстоит плодотворная работа в этом направлении.

Кроме того, сейчас идёт большая работа по улучшению инвестиционного климата в муниципалитетах, налаживается диалог с контрольно-надзорными органами. Задачи формирования комфортной среды для развития бизнеса и создания условий для притока инвестиций в экономику региона и каждого муниципалитета должны решать все. Все должны работать на общий результат. Так что у Кузбасса есть все шансы стать лидером в этой конкурентной борьбе. ■



# Уважаемые партнеры, дорогие друзья!



От имени выставочной компании «Кузбасская ярмарка»,  
Российского союза выставок и ярмарок и себя лично  
сердечно поздравляю вас

## с наступающим Новым 2020 годом и Рождеством Христовым!

Мы всегда с надеждой и радостью ждем этих праздничных дней, связываем с ними самые добрые и светлые чувства, заветные желания, искренне верим в перемены к лучшему!

Верю, что Новый год станет для всех порой успехов, процветания, исполнения самых сокровенных желаний и свершений. 2020 год имеет особое значение не только для нашей страны, но и для всего мира – это год празднования 75 годовщины Великой Победы!

Желаю вам, чтобы каждый день был наполнен светом, добром и спокойствием. Пусть Новый год открывает блестящие перспективы, а рядом всегда будут верные друзья, крепкая семья и надежные партнеры!

Примите мои искренние пожелания доброго здоровья, счастья и благополучия!

С уважением,  
генеральный директор ВК «Кузбасская ярмарка»,  
президент Союза предпринимателей  
г. Новокузнецка  
В. Табачников





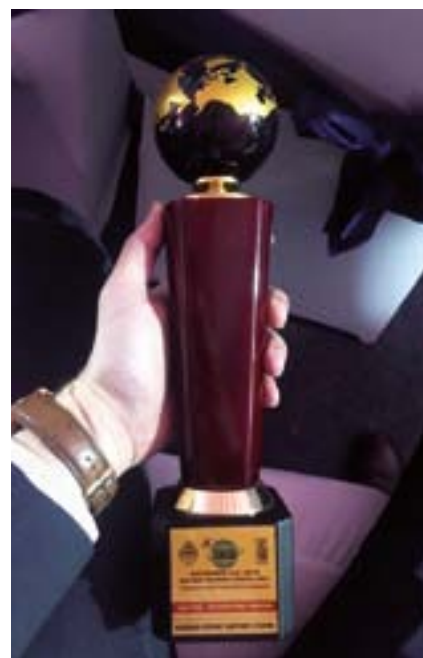
# ЭКСПОРТ – ЭТО ВИШЕНКА НА ТОРТЕ В РАЗВИТИИ БИЗНЕСА

В этом году в Кузбассе был создан Центр поддержки экспорта, как элемент региональной инфраструктуры консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. «А-П» поговорил с директором Центра **Егором КАШИРСКИХ** о целях создания такой структуры, особенностях её работы и об итогах деятельности за этот год.

– **Егор Владимирович, давайте начнём сначала. Центр поддержки экспорта был создан в этом году и входит в инфраструктуру поддержки предпринимательства, которая в Кузбассе и так достаточна обширна. Зачем нужно было создавать ещё один дополнительный элемент?**

– Основу экспорта Кемеровской области на сегодняшний день составляют сырьевые товары. Для устойчивого развития региона нужно увеличивать экспорт несельскохозяйственных товаров и долю экспорта продукции обрабатывающей промышленности и сельского хозяйства. Но мы понимаем, что для выхода на внешние рынки надо иметь конкурентный продукт, либо с уникальными технологическими свойствами, либо с уникальной ре-

гиональной составляющей. Плюс нужно иметь соответствующий масштаб, чтобы быть интересными на зарубежных рынках. Центр поддержки экспорта как раз создан для тех компаний, кто готов и хочет сделать этот шаг. Чтобы этот путь был быстрее и эффективнее Центр готов предоставить таким компаниям софинансирование затрат (от 80 до 100%) по многим направлениям, например, таким, как – участие в международных и российских выставках и бизнес-миссиях, размещение на международных электронных торговых площадках, маркетинговые исследования иностранных рынков. Также мы всегда можем проконсультировать по всем наработанным инструментам и технологиям, которые есть у Российского экспортного центра. В работе



регионального Центра поддержки экспорта мы очень плотно сотрудничаем с РЭЦ – федеральным институтом поддержки экспортеров.

– **Если предприниматель может и напрямую обратиться в РЭЦ, какую роль здесь играет региональный Центр?**

– Нельзя сказать, что мы представляем РЭЦ. Да, действительно, все продукты, которые у РЭЦ сейчас существуют, компания может получить, как напрямую, так и обратившись к нам. РЭЦ находится в Москве, и у него есть региональные представительства, но их немного. Ближайшие к нам – в Новосибирске и Красноярске. И компаниям это не всегда удобно, ведь для каких-то вопросов необходима личная встреча, или документы нужно передать и т.п. РЭЦ свои представительства в каждом регионе не открывает, а вот Центры поддержки экспорта можно открыть в любом. Кроме того, мы работаем для малых и средних предприятий в рамках программы поддержки субъектов МСП. Они к нам обращаются и могут всю информацию получить у нас. РЭЦ же, в свою очередь, работает и с крупными компаниями.

Кроме того, во-первых, наши специалисты оказывают консультационную помощь ещё на первом этапе – оформлении заявки, а вопросы возникают всегда, на всех этапах работы, и не у каждой небольшой компании есть сотрудники необходимой квалификации, обладающие нужными компетенциями, чтобы в этом во всём разобраться. Сотрудники Центра обучаются постоянно, также они в постоянном диалоге со своими коллегами из РЭЦ.

Во-вторых, не все услуги РЭЦ бесплатны, а мы по некоторым услугам РЭЦ можем софинансировать затраты предпринимателя. Ещё, школа экспорта РЭЦ, которая проводится на нашей территории и нашими тренерами, обученными и сертифицированными в РЭЦ.

Российский экспортный центр – это множество различных инструментов, с которыми просто нужно уметь работать. И Центр поддержки экспорта является здесь для предпринимателя консультантом, проводником и помощником, в том числе и в вопросе оплаты необходимых услуг.

– **Егор Владимирович, как вы думаете, почему так получилось, что у нас Центр поддержки экспорта создан только в этом году, хотя, во многих регионах подобные структуры работают уже по несколько лет?**

– Это вопрос не ко мне. Так были поставлены приоритеты региональной политики в развитии малого и среднего бизнеса. Значит, в предыдущие годы не видели в этом смысла. В некоторых регионах, например, в Томске уже лет 7 работает центр поддержки экспорта, в Кургане – 3 года. У нас в этом году осознали, что тоже надо его создать.

– **АНО «Центр поддержки экспорта» создан весной этого года. Что удалось сделать, с Вашей точки зрения, за столь небольшой период?**

– Можно сказать, что мы сейчас в процессе информирования предпринимателя о том, что экспорт – это один из вариантов развития бизнеса, о том, что есть вот такие инструменты. Нам важно достучаться до каждого предпринимателя, рассказать, что есть такая возможность, убедить его потратить время для того, чтобы изучить этот вопрос, оценить насколько это перспективно, что для этого нужно, какие несёт это выгоды.

Мы провели большие публичные мероприятия – экспортные форумы для несельскохозяйственных и неэнергетических экспортеров в Кемерове и Новокузнецке летом, международную конференцию по внешнеэкономической деятельности в конце ноября. У нас в Telegram есть чат «Экспорт Кузбасса». Сейчас в нём более 200 участников – это те, кто интересуется вопросами экспорта. В этом чате публикуются объявления, обсуждаются различные вопросы. Здесь мы создаем общее информационное поле для потенциальных экспортеров, может, кто-то из них уже попробовал, имеет разовый опыт, но по каким-то причинам не вышел на экспорт.

– **А как посчитать, сколько у нас в регионе потенциальных экспортеров?**

– Вопрос достаточно сложный. Есть предприятия, которые работают на экспорт у нас в Кузбассе, но они не зарегистрированы в Кемеровской области. Либо есть предприятия, которые не зарегистрированы в Кемеровской области и таможенное оформление проходят, допустим, в Санкт-Петербурге в порту отправления, а есть, которые у нас зарегистрированы, но опять же проходят таможню на Алтае. Если они делают это не здесь, то значит им удобно по каким-то причинам. Но если кузбасская компания не оформляется через кемеровский таможенный пост, нам очень сложно выяснить, что она экспортер.

Кроме того, не все сами занимаются экспортом. Есть компании, которые предоставляют услугу экспортных поставок, особенно в сельском хозяйстве. Например, Сибирский зерновой союз. Есть таможенные брокеры, есть логистические компании, которые всю эту тему берут на себя, есть агрегаторы, которые собирают по виду продукции, комплектуют поставки и сами экспортируют. И далеко не все они делают это из Кемеровской области. А со следующего года будет введено электронное таможенное оформление в Красноярске. Как мы будем идентифицировать наших экспортёров пока непонятно.

Очень много нюансов, плюс у нас есть тоже ограничения, мы занимаемся малыми и средними предприятиями –

по нашим подсчётам из 69 несельскохозяйственных и неэнергетических (это количество по данным Кемеровской таможни), малыми и средними являются 42. Из этих 42 – 23 за 2019 год сделали всего одну экспортную поставку, 9 – две экспортных поставки, 5 – три и ещё 5 – от пяти до восьми. А наша задача в этом году, чтобы 29 компаний заключили внешнеэкономические контракты при содействии Центра поддержки экспорта.

– **Ну и как, появились у Вас новые компании?**

– Новых нет, но у нас есть компании, которые мы собрали за эти годы через Центр инжиниринга, через Центр кластерного развития. Мы теперь на них смотрим под углом экспорта: вот вы там занимались развитием производства, новых рынков, давайте теперь подумаем и про экспорт. И с этой стороны они все для нас новые. Но экспорт – это очень сложная тема, это другой язык, это отдельный пласт бухгалтерской документации, это таможенное оформление, это логистика, это отсрочка платежа, это риск неплатежа и многое другое. И у нас мало компаний, которые могут привлечь специалистов с такими компетенциями, которые бы занимались этим или вырастить их за это время в нашей Школе экспорта РЭЦ. Это длительный процесс созревания.

Экспорт – это такая вишенка на торте в развитии бизнеса, но чтобы её поставить, нужно торт ещё испечь и украсить. А у бизнеса в Кузбассе редко у кого есть «торт», в основном – это, пока, пиро-»







женка. Это особенно хорошо видно, когда компания пытается пройти скоринг на электронную торговую площадку. Вообще, электронная торговля, электронные площадки – это перспективная тема, но чтобы, например попасть на Alibaba, нужно пройти скоринг – заполнить такую объёмную анкету о компании, о возможностях бюджета и др. Мне кажется, заполняя подобную анкету, компания, если правильно подойти, может посмотреть, что нужно сделать, чтобы действительно, если они хотят работать на экспорт, у них получилось. А у нас, мягко говоря, результаты большинства анкет близки к нулевым. Хотя у нас есть возможность субсидировать затраты компании на попадание на электронную площадку, расходы до 1 млн рублей на одно предприятие.

**– А у кузбасских компаний есть потребность попадания на эти площадки? К вам с таким запросом сколько обратилось? Обращаются уже по конкретным площадкам или вы как-то помогаете выбирать?**

– Изначально компания может заявить при заполнении анкеты, на какой площадке она хочет размещаться. Если они ещё не знают, мы с ними разбираемся, выбираем лучшие для них площадки, и по итогу скоринга, когда они проходят проверку в РЭЦ, оттуда также присылают результаты с рекомендацией площадок. Список площадок очень большой, РЭЦ предлагает даже внутрикитайские площадки. Но основные у нас – это eBay, Alibaba и All.biz.

Когда мы проводили анкетирование на форумах, то практически все участники заявили о своём интересе к электронным торговым площадкам. Сейчас в работе у нас 10 заявок: кто-то скоринг уже прошёл, договор подписываем, кто-то еще в процессе заполнения скоринга.

**– Вы говорили, что одним из инструментов развития экспортного потенциала компании является вло-**

**жение в сотрудников, в том числе их обучение. Что бы Вы сказали о Школе экспорта РЭЦ, которая запущена на базе Центра.**

– Хочу отметить, что все сотрудники Центра сами постоянно учатся и в Российском экспортном центре, и по другим направлениям, мы вникаем во все нюансы экспортной деятельности. Школа экспорта РЭЦ запущена в августе. Из 11 модулей 7 пройдено, оставшиеся 4 модуля пройдут до конца декабря. В Школе на сегодняшний день обучились представители 29 компаний. Все семинары организованы в формате тренинга, включают как теорию, так и практические задачи, кейсы, а также инструменты для организации экспорта. Занятия, как я уже говорил, проводят сертифицированные тренеры Школы экспорта РЭЦ. Всё обучение – за счёт средств Центра поддержки экспорта Кузбасса. Для предпринимателей оно абсолютно бесплатно.

Предприниматель может пройти все 11 модулей, целевой курс. Но это не обязательно – что-то может ему неинтересно и не нужно. Модули двухдневные очно-заочные, по окончании каждого модуля выдаётся удостоверение.

**– Давайте подробнее остановимся на выставках и бизнес-миссиях. Удалось ли организовать, что что планировали? Какие результаты?**

– Как по выставкам, так и по бизнес-миссиям, мы сделали сейчас всё, что было возможно в эти сроки. Всё возможное без потери качества, учитывая, что все эти мероприятия нужно планировать сильно заранее. Поэтому некоторые мы переносим на первый квартал следующего года. За это время у нас была организована бизнес-миссия в Китай (Харбин). В Кузбасс приезжали китайская, испанская и немецкая делегации.

**– Как происходит выбор стран для бизнес-миссий? Почему Китай, Испания, Германия?**

– Бизнес-миссии, которые мы провели в этом году – это, можно сказать, реализация накопленного потенциала. То есть, мы понимали, кто там есть, и мы под них примерно подбирали тех, кто есть здесь, кто проявляет интерес, пока в ручном режиме.

Например, у нас с Испанией давно налажены связи. Мы работаем и по разным научным программам с технопарками, и по различным кластерам и т.д. и по сельскому хозяйству в том числе. Несколько лет мы с ними работаем в рамках центра инжиниринга. Та же самая Альмерия – это крупнейший кластер тепличного хозяйства, его из космоса видно, весь полуостров закрыт теплицами. Там интересные технологии, которыми интересуются кузбасские фермеры.

Последний раз к нам приезжала очень интересная делегация из Испании. В ней были не просто отдельные компании, а представители технопарка и агропромышленного кластера, причем технопарк со специализацией в сфере биотехнологий, то есть можно сказать, в одном лице приехало 100 компаний.

Что касается Китая, то мне кажется, что туда надо возить предпринимателей, чтобы показать, как вообще рынок работает, как мир живёт, какая скорость. Конечно, там много нюансов, но скорость, объёмы, производительность труда там уже совсем другие. И надо, чтобы наши предприниматели всё это увидели. Чтобы понимали необходимость роста, что через 5-10-15 лет они придут сюда с этими технологиями, с этой производительностью труда, со своими ресурсами, в том числе финансовыми. И если ты хочешь выжить, надо понимать, с кем придётся конкурировать.

**– А что интересует иностранцев, какие отрасли, компании?**

– Большой интерес представляет всё, что связано с АПК. Машиностроение, в частности, угольное, интересно Ближнему Зарубежью, Казахстану,

странам Средней Азии. Интересен туризм. В испанской делегации, например, был бизнесмен, которому интересно привозить в Кузбасс туристов из Испании для экстремального туризма. Для путешествий на снегоходах, квадроциклах и мотоциклах, в тайгу, в непроходимые дебри. Это такой «штучный» туризм. Представители бизнеса из Германии интересуются органическими удобрениями и сельскохозяйственной продукцией натурального происхождения. У нас есть компании, которые как раз занимаются органическим земледелием.

Вообще все эти бизнес-миссии, выставки нужны, чтобы показать и рассказать о компаниях, которые уже работают, у которых есть готовый продукт, которым могут заинтересоваться.

В начале ноября кузбасские компании приняли участие в Международной индийской выставке оборудования и технологий для горной добычи IME 2019 в Калькутте. Центр поддержки экспорта Кемеровской области представил регион стендом с нашими пятью компаниями – «Евроэлемент», «Горные системы и технологии», «Горный инструмент», «Завод Электромашина» и «Машиностроительная компания». Десятки предприятий проявили интерес к сотрудничеству с компаниями нашего региона. Кроме того, стенд Кузбасса посетил Министр угольной промышленности Индии и генеральный консул Российской Федерации в Калькутте. В итоге кузбасский стенд, организованный Центром поддержки экспорта, занял второе место в номинации «Лучший иностранный стенд».

Сейчас, кстати говоря, РЭЦ пошёл на послабление, в рамках одной выставки теперь, в том числе с помощью поддержки наших денег и РЭЦовских, можно делать региональный стенд. То есть раньше, если РЭЦ присутствует на выставке, то все участвуют в рамках одного стенда РЭЦ, а сейчас можно делать региональный, что для региона, конечно, плюс, участие в выставках, как и бизнес-миссии субсидируются для компаний за счёт Центра поддержки экспорта.

Сейчас мы составляем планы на будущий год. Уже есть запросы от компаний на различные мероприятия, интересуют определённые выставки. Так как в некоторых регионах центры поддержки работают значительно дольше, чем мы, у них уже накоплена лояльная база контактов предпринимателей, они уже вывозили компании определённой отрасли на бизнес-миссию и они готовы этот опыт транслировать в другие регионы, – с ними тоже работаем..

**– А вообще, сколько компаний обратилось к вам в Центр за поддержкой, какими-то услугами? Можете рассказать за какими услугами обращались? Из каких отраслей?**

– Сейчас у нас 124 уникальных субъектов МСП получили услуги центра. Кто-то даже успел больше, чем одну услугу получить. Это и переводы, консультации по таможенному оформлению, обучение в школе экспорта РЭЦ, бизнес-миссии и выставки. Половина из них – это компании пищевой промышленности, АПК. Есть представители машиностроения, химической отрасли, производители кормовых добавок.

**– Все они на данный момент занимаются экспортом? Вы же говорили о 42...**

– Не все. Из этих 42 обратились 10, наверное... На самом деле, большинство, я бы сказал, примеряются. Смотрят, насколько выгодно или невыгодно экспортировать, куда их товар может пойти, насколько это будет рискованно и что для этого нужно. Ведь в случае экспорта к товару появляются новые, зачастую, очень жесткие требования. Где-то приходится менять рецептуру, в каком-то случае нужно увеличить срок годности, пройти какую-то сертификацию товара, либо сертификацию производства. В последнем случае иногда приходится вносить большие изменения.

Если, например, что-то решил поставлять в Китай, сначала нужно зарегистрировать торговую марку, а потом всё остальное. Здесь тоже много нюансов. Мы консультируем по всем этим вопросам – организация логистики, таможенное регулирование, правовые вопросы ведения внешнеэкономической деятельности. Иногда предпринимателю даже не понятно, с чего начинать. И мы общаемся с потенциальными экспортерами, пытаемся оценить их возможности. Или для начала перевести их буклет или сайт на иностранный язык, помочь куда-нибудь отправить образцы товара.

И всё же главное – это помочь предпринимателю ответить на такие вопросы, которые они себе даже не задавали:

«Кто я? Какой мой продукт? Конкурентоспособен ли он? Если да, то чем? Конкурирую ли я, например, за счёт дешёвых электроэнергии или рабочей силы? Либо у меня сырьё, из которого я делаю продукт, уникальное. Или могу использовать тренд «русского продукта» в Китае, где он пока есть?». Для ответа на такие вопросы нужно просто остановиться и подумать об этом.

**– С Вашей точки зрения, какими качествами должен обладать предприниматель, компания, чтобы наладить поставки на экспорт?**

– Мобильным, готовым к переменам, всегда следить за актуальной информацией, вовремя вносить изменения. Плюс команда должна быть соответствующая. В целом, компания должна быть устойчивая и развивающаяся, способная позволить себе высококлассного специалиста. Ведь что такое сотрудник, который занимается внешнеэкономическую деятельностью? Это такой «продажник с широким кругозором». Он должен понимать, как исследовать экспортные рынки, быть в мировой повестке. И это другой уровень задач и оплаты. Соответственно, компания должна соответствовать этим сотрудникам. Я потому и говорю, что экспорт – это вишенка, но для неё нужен «торт», хороший добротный «торт». Для развития экспорта нужно хорошее состояние предпринимательства в стране и регионе. Вот главный рецепт.

**– То есть задачу развития экспорта вообще не решить без задач развития предпринимательства, увеличения предпринимательского сообщения?**

– Конечно. Это как развивать профессиональный спорт – без развития общей физкультуры невозможно. Надо всем утром делать зарядку, и тогда из миллиона таких физкультурников в тренажёрные залы будут ходить 100 тысяч. Из них 10 тысяч дадут какие-то результаты, в профильные школы олимпийского резерва придут 5 тысяч, а уже из них получится 3-4 чемпиона. ■







## ЕВГЕНИЙ ВОСТРИКОВ: «КЛУБ ИНВЕСТОРОВ КУЗБАССА НЕРАВНОДУШЕН К СУДЬБЕ РЕГИОНА»

Осенью 2014 года при поддержке областного агентства по привлечению и защите инвестиций, областного департамента инвестиций и стратегического развития и «Кузбасского технопарка» в регионе начал работу региональный клуб инвесторов. Первые два года он действовал как площадка для обмена информацией, мнениями и опытом между инвесторами и инициаторами проектов, экспертами и представителями органов власти. Три года назад, в сентябре 2016 года, «Клуб инвесторов Кузбасса» был зарегистрирован как общественная организация. О работе Клуба за последние три года нам рассказал его президент **Евгений ВОСТРИКОВ**.

– **Евгений Викторович, прошло три года как «Клуб инвесторов Кузбасса» стал зарегистрированной организацией. Насколько то, что реализуется сейчас в рамках деятельности Клуба соответствует тому, что задумывалось при создании? Что получилось, а что нет? И почему?**

– Наша основная цель – содействовать развитию инвестиционной деятельности в Кузбассе. Изначально мы определяли для себя два основных направления работы – организация финансирования инвестиционных проектов и организация взаимодействия с органами власти в интересах бизнеса. За три года нам удалось создать постоянно действующую ярмарку инвестпроектов. В клубе сформировалось сообщество бизнес-ангелов, каждую неделю на почту клуба приходят презентации стартапов с запросом на инвестиции. За три года на заседаниях клуба было представлено 120 проектов, 8 из них получили финансирование. Общая сумма полученных инвестиций превышает 110 млн рублей. В последнее время фокус инвесторов переместился на проекты с инновационной составляющей.

В то же время мы не смогли создать инвестиционный фонд, что в первую очередь связано с дефицитом проектов, никак не получается сформировать их портфель для финансирования из фонда. Как только появляется хороший проект – его сразу финансируют в индивидуальном порядке. При этом участники клуба реализуют и собственные проекты, в которых объём инвестиций измеряется сотнями миллионов рублей. И региональные власти оперативно откликаются на наши обращения и оказывают максимальное содействие. Губернатор Кузбасса Сергей Евгеньевич Цивилев уже трижды встречался с участниками клуба. Каждая встреча заканчивается официальным перечнем поручений. Так, например, был разрешён вопрос передачи отходов углебогащения для переработки, а также внесены изменения в федеральные строительные расценки.

– **Как Вы думаете, зачем предприниматели, инвесторы приходят в Клуб? Есть «текучка»? С чем связана? Отличаются ли с вашей точки**

**зрения те цели, которые были у инвесторов, когда клуб только создавался и сейчас?**

– В первую очередь Клуб инвесторов Кузбасса – это сообщество единомышленников, успешных предпринимателей, неравнодушных к судьбе региона. Участники приходят в клуб, чтобы найти проект для инвестиций, некоторые видят в клубе инструмент для продвижения своих идей в органах власти, другие находят партнёров, договариваются о кооперации. Ещё один важный элемент нашего сообщества – обмен новостями, инсайдами, полезной информацией. Иногда люди, стремящиеся стать членами Клуба не совсем понимают, интересна ли для них наша повестка и потом покидают организацию. Но такие случаи единичны. Сейчас мы используем следующую практику: потенциальному участнику предлагаем сначала побыть партнёром Клуба, посетить наши открытые мероприятия и уже потом принять взвешенное решение о вступлении. Повторюсь, мы – сообщество единомышленников.

– **Три года назад вы сетовали, что у нас очень мало упакованных подготовленных проектов. Изменилось ли что-то за это время?**

– Да, в Кузбассе появились акселерационные программы, которые помогают предпринимателям упаковать проект, подготовить его надлежащим образом. Это значит провести исследование рынка, проверить различные гипотезы, сформировать бизнес-модель и правильно презентовать проект инвесторам. Например, Клуб стал партнёром акселератора «Генезис» Кузбасского технопарка. Члены Клуба выступили в роли наставников и экспертов для проектных команд акселератора, на деле продемонстрировав молодым начинающим предпринимателям, что действительно хотят увидеть инвесторы в проекте, на что они обращают внимание. И чтобы стимулировать интерес инвесторов к коммерциализации своих разработок мы назначили приз 100 тысяч рублей лучшему проекту.

В целом качество подготовки проектов улучшилось, однако, по-прежнему спрос превышает предложение. То есть действительно хороших бизнес-идей с сильной командой очень мало.

– **Изменилось ли у Вас мнение за счёт чего должно идти развитие региона (прошлый раз Вы называли углехимию и тяжелое машиностроение)? За счёт чего сегодня в Кузбассе возможен «инвестиционный прорыв»?**

– Помимо общих трендов, обозначенных в кузбасской стратегии социально-экономического развития до 2035 года, я бы отдельно отметил высокие технологии и отрасль «venture capital». С созданием научно-образовательного центра «Кузбасс» у нас появилась возможность объединить научный потенциал и ресурсы крупных корпораций. А Клуб инвесторов Кузбасса мог бы стать источником посевных инвестиций. Таким образом, в регионе есть предпосылки для появления собственной «кремниевой долины», но с направлением на добычу и переработку твёрдых полезных ископаемых, энергетику и смежные отрасли.

– **Как Вам видится взаимодействие бизнеса и власти в современных реалиях?**

– Приятно отметить, что увеличилось количество площадок для диалога с органами власти – появились общественные советы, регулярно проходят «круглые столы» и конференции с участием руководителей органов власти. Появляются также новые виды государственной поддержки бизнеса. Между тем есть и обратная тенденция. Власть концентрирует своё внимание на больших, громких проектах, тогда как условно «рутинные» уходят на второй план. Поэтому порой есть ощущение, что инициативы и предложения меньшего масштаба просто выпадают из основной повестки. Одновременно нарастает конкуренция с государственными компаниями, границы между предпринимательской деятельностью, государственным управлением и политикой размываются. Если говорить про тот самый «инвестиционный прорыв», то, как мне кажется, он станет возможным, если будут установлены чёткие правила игры и появится понимание на всех уровнях, в том числе того, что предприниматели, инвестирующие в нашу местную, региональную экономику – это и есть основа для её развития. ■



**ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В КУЗБАССЕ В 2018-2019гг.**  
(поквартально, в млрд рублей)

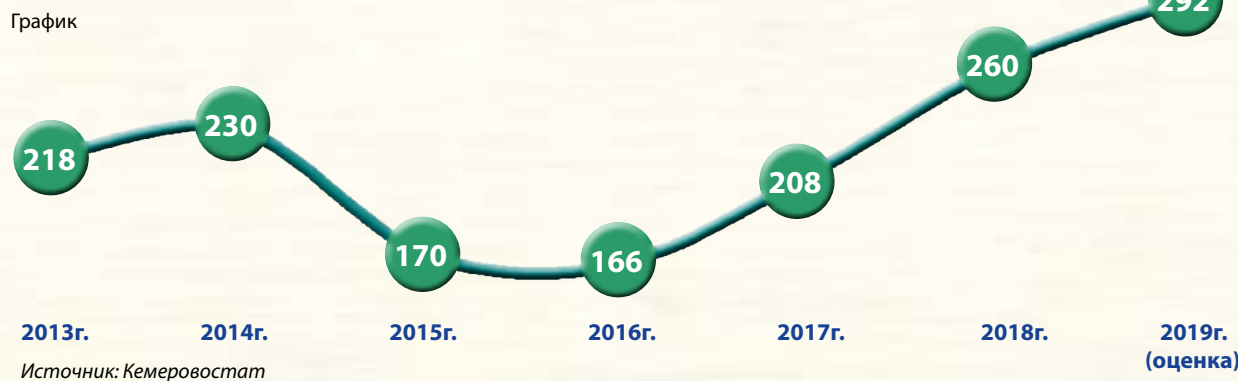


Источник: Кемеровостат

**НАВЕРХУ**

**ИНВЕСТИЦИОННОЙ ВОЛНЫ**

**ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В КУЗБАССЕ (2013-2019гг., в млрд рублей)**



Источник: Кемеровостат

Уходящий год можно расценить как вполне удачный по показателям инвестиционной активности в Кузбассе. Общий объём капитальных вложений в экономику заметно вырос, благодаря крупным бюджетным вливаниям выполнены значительные работы по ремонту автодорог, завершено строительство последнего участка скоростной дороги Кемерово – Ленинск-Кузнецкий, построена первая очередь кадетского училища в областном центре, проведены строительные и ремонтные работы на многих других объектах. Например, в Гурьевский район в рамках подготовки к празднованию Дня Шахтёра было вложено 2 млрд рублей.

Рост бюджетных инвестиций с акцентом на крупные проекты в социальной сфере и в дорожном строительстве стал особенностью уходящего года. Изменения, которые были внесены в си-

стему региональной государственной инвестподдержки, стали другой такой особенностью. В Кузбассе появился Фонд развития промышленности, принят закон «Об инвестиционном вычете»

(см. подробнее «Обзор регулятивных изменений-2019»), но по большей части система поддержки инвестиций и инноваций в регионе создана уже давно, и функционирует в таком виде

с небольшими поправками не один год (см. подробнее интервью заместителя губернатора Алексея Крупина «Система господдержки – это не застывшая структура, она постоянно развивается»). И всё же главный итог уходящего года – это очередной подъём инвестиционного цикла. Благоприятная рыночная конъюнктура предыдущих двух с небольшим лет позволила компаниям, в первую очередь угольным, и рассчитаться по ранее накопленным долгам, и увеличить вложения в обновление производства и в новые проекты.

**БЛАГОДАРИ НАЦИОНАЛЬНЫМ ПРОЕКТАМ**

Традиционно предварительные итоги уходящего года в экономике Кузбасса подвёл губернатор в бюджетном послании. Выступая на сессии областного совета, 14 ноября Сергей Цивилев много времени и места уделил увеличению финансирования в экономику и социальную сферу региона в рамках национальных проектов. Говоря об итогах экономики Кузбасса, он отметил как безусловного лидера по размеру инвестиций среди отраслей угольную промышленность. В этом году, как ожидается, инвестиции угольщиков составят 105 млрд рублей, что почти на 8 млрд (8,2%) больше, чем в прошлом году. Около 75% этих вложений приходится на техническое перевооружение и реконструкцию действующих предприятий. Из других отраслей промышленности он отметил инвестиционную активность в металлургии с ожидаемыми инвестициями в 4 млрд рублей и в машиностроении с 2 млрд рублей вложений.

Несмотря на рост инвестиций в углепром, за 10 месяцев 2019 года, по данным губернатора, добыча угля снизилась на 5,8 млн тонн и составила 206 млн тонн. «К сожалению, цены на уголь упали», объяснил он этот спад. Стоит отметить, что в отличие от предыдущего послания 2018 года и аналогичных прошлых лет, ничего не было сказано про новые пуски в угольной отрасли. Но они были и довольно крупные. По данным Кемеровостата, за 9 месяцев 2019 года были запущены мощности по добыче 3 млн тонн угля в год и по обогащению на обогатительных фабриках – на 8,1 млн тонн в год.

По оценке губернатора, в 2019 году прирост экономики Кузбасса составит порядка 2%, объём инвестиций – 292 млрд рублей в основной капитал, что на 4,4% больше, чем в 2018 году. Можно сказать, что это умеренная оценка: по итогам 9 месяцев текущего года прирост инвестиций в основной капитал уже составил 10,4% (см. таблицу).

Большое внимание в подведение строительно-инвестиционных итогов губернатор уделил развитию автодорожной сети Кузбасса, отметив не только пуск последнего участка скоростной автодороги Кемерово-Ленинск-Кузнецкий, но и ремонты уже существующих дорог. В частности, следующего участка этой трассы: Ленинск-Кузнецкий–Прокопьевск–Новокузнецк. Сергей Цивилев пообещал, что работы на участке продолжатся, и к 10 июля 2020 года он будет капитально отремонтирован и открыт для использования с разрешенной скоростью 110 км/час. Кроме того, сообщил Сергей Цивилев, 1 августа следующего года планируется ввести в строй начатый строительством еще в 2015 году обход Мариинска.

Для дополнительных автодорожных работ были выделены дополнительные средства – 1,7 млрд рублей на ремонт дорог по всему Кузбассу, что в 2 раза больше, чем в 2018 и в 6 раз больше, чем в 2017 году. Деньги получили при этом 28 территорий, что позволило отремонтировать 185 км муниципальных дорог. В ближайшие три года планируется отремонтировать еще более 600 км таких дорог. Стратегическая задача – построить дорогу в обход Кемерово, проект этого объезда планируется завершить в этом году, уточнил Сергей Цивилев. Примечательно, что о развитии дорожной сети он говорил в контексте реализации национальных проектов, а не задач развития экономики Кузбасса. По его данным, благодаря участию в национальных проектах, Кузбассу «из всех источников на развитие экономики и социальной сферы удалось дополнительно привлечь почти 28 млрд рублей».

**СЛОЖИВШАЯСЯ СИСТЕМА**

Если прогноз губернатора Кузбасса по объёму инвестиций в уходящем году состоится, то этот год станет третьим в начавшемся в 2017 году подъёме инвестиционного цикла региональной экономики. За ним, вероятно, начнётся спад как минимум двухлетней продолжительности (см. график). Разве что смягчат последствия конъюнктурного спада на главных для Кузбасса рынках угля и металла новые крупные бюджетные вливания, и заявленные инвестиционные проекты в металлургии начнутся в намеченные сроки. В первом случае это могут быть крупные инфраструктурные инвестиции. Только в строительство обхода Кемерово они могут составить от 37 млрд до 80 млрд в зависимости от варианта. Ещё, как минимум, 7 млрд рублей вложений потребуется на строительство межрегиональной автодороги Томск-Тайга,

о прокладке которой власти соседних регионов договорились еще два года назад, и для размещения которой губернатор Кузбасса Сергей Цивилев согласовал документацию по планировке территории.

Тем не менее, полностью компенсировать отток угольных инвестиций вряд ли удастся – на углепром традиционно приходится более половины всех инвестиций. О сокращениях инвестиций и приостановке проектов компании не объявляют, однако, это не является и большим секретом. В связи с сокращением доходов приостановлен проект УК «Польсаевская» по строительству новой обогатительной фабрики на шахте «Алексиевская», о котором объявлялось в начале года. Вряд ли можно рассчитывать, что в ближайшее время приступит к реализации аналогичного также заявленного на этот год проекта ООО «Краснобродский Южный», поскольку в отношении предприятия введена процедура банкротства наблюдения. От конъюнктуры угольного рынка зависит также активность в сфере железнодорожных перевозок угля, а от неё вагоностроение и ремонт вагонов. Что неизбежно помещает в зону риска инвестиционные проекты в этих отраслях, например, по строительству второй очереди ООО «Кузбасское вагоноремонтное предприятие «Новотранс» в Прокопьевске с объявленными вложениями более 1 млрд рублей.

Инвестиционная активность в Кузбасс по-прежнему проявляется в рамках сложившейся системы отраслевого расклада (отсюда зависимость от рыночной конъюнктуры), но и физического присутствия инвесторов. Практически все они – это уже давно работающие местные компании и весьма ограниченный круг крупных федеральных и транснациональных холдингов, преимущественно топливно-энергетического и горно-металлургического направлений. Последние сконцентрированы на своих профильных активах и за редким исключением не инвестируют в другие отрасли, большинство же местных компаний ограничены в своих возможностях как наращивать вложения, так и перемещать их в другие проекты. Разве что некоторым исключением в этом ряду выглядят инвестиции в развитие горнолыжного туризма, но и они сосредоточены преимущественно в Шерегеше. Пока не происходит притока инвесторов в регион со стороны, хотя власти Кузбасса декларируют инвестиционную открытость и расширяют меры поддержки инвесторов неугольных проектов (см. подробнее «Дополнения и перемены инвестиционного климата»). ■



# СОВРЕМЕННЫЙ БАНКИНГ 2020

В 2018 году, по решению Правительства РФ, ПСБ банк был определен в качестве опорного для осуществления операций по государственному оборонному заказу и крупным государственным контрактам. В этом году банк вошёл в перечень кредитных организаций, утверждённых Правительством России для работы с государственными закупками для обеспечения государственных и муниципальных нужд. А в сентябре 2019 года в Кемерове Председатель ПАО «Промсвязьбанк» Петр Фрадков и губернатор Кузбасса Сергей Цивилев подписали соглашение о сотрудничестве с Правительством области.

**– Ольга Викторовна, какие перспективы открывает партнёрство перед банком и перед Кемеровской областью?**

– Кемеровская область была и остаётся одним из стратегических для страны регионов. А на сегодняшний день здесь претворяются в жизнь масштабные проекты, которые финансирует государство: строятся объекты федерального значения, в том числе имеющие отношение к оборонно-промышленному комплексу. Совместно с правительством Кузбасса мы планируем участвовать в работе над реализуемыми проектами. ПСБ работает в Кемеровской области почти 15 лет, и за это время у нас сложились крепкие отношения со многими крупными предприятиями. Мы предлагаем услуги от расчётно-кассового обслуживания и кредитования до факторинговых и лизинговых операций, проектного финансирования застройщиков и торгового финансирования международных операций. У наших корпоративных клиентов пользуются спросом технологии казначейского сопровождения контрактов, кэш-менеджмента, виртуального кэш-пулинга. А предприятиям, работающим с большим объёмом наличных денежных средств, банк предлагает услуги электронного инкассатора.

**– Стимул развитию региона может дать активное развитие малого и среднего бизнеса, которому сегодня очень важна кредитная поддержка. На какие банковские продукты стоит обратить внимание кузбасским предприятиям? В чем преимущества банковского обслуживания у вас?**

– Мы уделяем особое внимание развитию малого и среднего бизнеса в регионах. Каждый клиент может выбрать для себя продукт, который подойдет именно ему на том или ином этапе развития и направления деятельности. Более того, мы понимаем, что у небольших компаний и крупных корпораций очень разные проблемы и потребности.

В этом году мы запустили уникальный для рынка кредит «Без бумаг», позволяющий малому бизнесу оформить

онлайн-заявку на финансирование на сумму до 3 млн рублей и сроком до двух лет без визита в банк. А из бумаг необходимо предоставить всего лишь два документа. Это революционный продукт, который снимает барьеры перед предпринимателями и открывает доступ к финансированию и, соответственно, быстрому развитию бизнеса. Мы развиваем онлайн-кредитование клиентов, которые обслуживаются в ПСБ. Такие продукты, как кредит онлайн, овердрафт онлайн подойдут клиентам с небольшими оборотами и у которых нет залогового обеспечения на первых этапах развития бизнеса.

Также ПСБ банк является уполномоченным банком – участником программы Министерства экономического развития по льготному кредитованию субъектов малого и среднего предпринимательства.

Любой бизнес начинается с открытия расчётного счёта. В ПСБ индивидуальным предпринимателям его откроют практически сразу, а организациям малого и среднего бизнеса – в течение одного рабочего дня. Мы предлагаем качественный расчётный сервис в режиме онлайн, возможность эффективно использовать текущую ликвидность. Клиент может подобрать выгодный тариф для своего бизнеса. На остаток по расчётным счетам, открытым в ПСБ, начисляются проценты.

**– А как ПСБ работает с физическими лицами? Какие продукты предлагает и в чем их преимущества перед аналогичными предложениями других банков?**

– ПСБ – системно значимый банк, инновационный лидер, укрепляющий свои позиции на финансовом рынке России. Мы предлагаем современный уровень сервиса для всех наших клиентов.

Из последнего актуального: частным лицам мы предлагаем зарплатную карту «Все включено». Что это дает? Снятие наличных в любом банке страны без комиссии, начисление процентов на остатки по зарплатным картам и безкомиссионные переводы на счета других банков. Для зарплатных клиентов действует программа кредитования, по-

зволяющая снижать ежегодно на один пункт процентную ставку в течение трех лет при условии оплаты первого года погашения кредита без просрочек.

Мы постоянно совершенствуем свои ипотечные программы. Это касается не только ставок – речь идет о возможности внесения минимального первоначального взноса, включая средства материнского капитала, оперативности принятия решения о выдаче кредита, простой процедуре оформления. Всё это наши сильные стороны.

Есть и другие бонусы: возможность заказать на сайте отчет об оценке приобретаемого в ипотеку жилья, возможность дистанционно узнать статус заявки на ипотеку. В ПСБ действует программа для рефинансирования кредитов на первичном и вторичном рынке, льготная ипотечная программа с государственной поддержкой, программа для военнослужащих, программы рефинансирования до пяти кредитов одновременно.

**– ПСБ является банком оборонно-промышленного комплекса, а каким образом банк поддерживает военных? Есть ли специальные программы, проекты?**

– Такие программы действительно у нас есть. Благодаря тому, что наш банк включен в список уполномоченных банков, все сотрудники вооруженных сил могут получить кредит на специальных условиях. Мы предлагаем как военную ипотеку, так и программу рефинансирования действующей ипотеки, опять же, специальные условия по зарплатной карте.

**– В преддверии Нового года не могу не спросить о планах и основных направлениях развития банка на 2020 год?**

– Перед кузбасским подразделением банка стоит задача увеличить занимаемую долю на рынке финансовых услуг региона. Объективно, у нас есть все необходимые инструменты, чтобы стать одним из лидеров рынка и составить конкуренцию другим банкам.

ПАО «Промсвязьбанк».  
Генеральная лицензия Банка России №3251.



О новом статусе, планах ПСБ банка, современных продуктах и не только журналист «Авант-ПАРТНЕРа» беседует с **Ольгой ГАЙНЕТДИНОВОЙ**, Региональным директором Операционного офиса «Кемеровский».



**№1**  
ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРОГРАММА  
ПО ДПМ-1  
**46,5**  
млрд руб.

РЕЙТИНГ:  
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ  
ПРОЕКТЫ 2012-2017гг.

# ГЛАВНЫЕ 5

## ПОСЛЕДНЕЙ ПЯТИЛЕТКИ

Сегодня Кузбасс пытается найти новые пути своего экономического развития. Хотя очевидно, что делать это придётся с учётом уже сделанного и тех результатов, что были получены в предыдущую эпоху. Всю её оценивать весьма непросто, да и разные её периоды отличаются друг от друга значительно. Для сегодняшней ситуации важны итоги предыдущих пяти лет, с 2012 года и до начала 2018 года, когда произошла смена руководства региона.

### МИНИМАЛЬНОЕ ГОСУЧАСТИЕ

Оценивать инвестиционные итоги развития Кузбасса эпохи губернатора Амана Тулеева на первый взгляд не сложно – главной по вложениям высту-

пает угольная отрасль, в ней безостановочно строились новые предприятия по добыче и переработке, под её потребности расширялась транспортная и энергетическая инфраструктура. На

углепроме приходилось от половины до двух третей всех капитальных вложений. Угольщики или компании с угольными активами выступали также крупными инвесторами в других отраслях.

### РЕЙТИНГ: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ 2012-2017гг. (в млрд рублей)

	Наименование проекта	Местоположение	Инвестор	Инвестиции в 2012-2017гг.	Полная стоимость	Сроки реализации
1	Инвестиционная программа по ДПМ-1	Кемерово, Новокузнецк, Мыски, Инской	ООО «Сибирская генерирующая компания»	46,5	48	2009-2015
2	Яйский нефтеперерабатывающий завод	Яйский район/ Анжеро-Судженск	АО «Нефтехимсервис»	22,5	57	2008-2013
3	Автодорога Кемерово-Ленинск-Кузнецкий (третий участок)	Кемеровский и Ленинск-Кузнецкий районы	ГУ «Дирекция автомобильных дорог Кузбасса»	8,4	21,45	2005-2019
4	Анжерская нефтегазовая компания (второй и третий блоки первичной перегонки)	Анжеро-Судженск	ООО «Холдинговая компания «Кем-Ойл»	8	10	2010-2017
5	Медицинский центр «Гранд-Медика»	Новокузнецк	АО «Инрусинвест»	3,7	н/д	2015-2017

Источник: администрация Кемеровской области, данные компаний

Сложнее оценить итоги за пределами угольного сектора. Крупные инвестпроекты, реализованные или реализуемые, в этой части экономики региона не выглядят, как определённые, обусловленные инвестиционной политикой руководства Кузбасса. Если брать пять крупнейших по затратам инвестиционных проектов периода 2012-2017гг., то только один из них за это время был реализован силами государства в автомобильной сфере, остальные были частными инвестициями. Что вполне отражает структуру экономики Кузбасса и характер её развития, которым присуще минимальное государственное участие. Небольшое исключение составляют железнодорожный и трубопроводный транспорт, и часть сетевой энергетики, а также муниципальное участие в коммунальной энергетике и водоснабжении.

В то же время госкомпаний нет ни в углепроме, ни в металлургии, ни в большой энергетике, ни в химии, ни в машиностроении («Юргинский машиностроительный завод», контролируемый в настоящее время госкорпорацией УВЗ, всего лишь исключение). И такая либерализация экономики не мешала и не мешает развитию Кузбасса. Более того, наличие и активность частных инвесторов в значительной степени и определило структуру и характер крупнейших вложений 2013-2018гг. Именно частные инвесторы принимали решения, делали выбор, в какие отрасли и где производить свои вложения. Если посмотреть на пять крупнейших таких инвестиций, то эти инвестиции были направлены в проекты нефтепереработки, в обновление электрогенерации Кузбасса, а также в крупнейший в Сибири частный медицинский проект.

Найти в этих проектах действие стимулов государственной инвестиционной политики, да и в целом, экономической политики очень сложно. Исключение составляет, конечно, государством принятая и установленная программа ДПМ-1 (строительство новых генерирующих объектов по договорам предоставления мощности). Но она носит общероссийский характер, попадание в неё объектов, расположенных в Кузбассе, также стало возможно благодаря решению самого инвестора, ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК). Конечно, затем проекты частных инвесторов получили господдержку, но это произошло уже после принятых решений и начала проектов.

### ОБНОВЛЕНИЕ ЭНЕРГЕТИКИ

Сегодня можно признать, что после отраслевой реформы основной части

энергосистемы Кузбасса в составе приватизированного ОАО «Кузбассэнерго», определённым образом повезло. Активы компании перешли в собственность акционера ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК, сейчас в собственности самой СУЭК), образовалась угольно-энергетическая связка из производителя топлива и расположенных рядом его потребителей – теплоэлектростанций. Вторым везением стала программа ДПМ-1, в которую «Кузбассэнерго» прошла семью объектами, тогда как далеко не во всех регионах, например, в Томской и Новосибирской областях, случилось подобное вообще.

В итоге в 2011-2015гг. по этой программе в Кузбассе было реализовано 7 инвестиционных проектов общей стоимостью 48 млрд рублей: по 2 энергоблока на Беловской ГРЭС, на Томь-Усинской ГРЭС и ГТЭС «Новокузнецкая», 1 – на Ново-Кемеровской ТЭЦ. Из 25,2 Гвт новых мощностей (132 объекта), которые были введены по программе по всей стране, в Кузбассе было запущено 1,12 Гвт, в том числе, 0,55 Гвт с чистым приростом (остальное – в замену выведенных из работы устаревших и изношенных мощностей).

Работа новых энергоблоков, по оценкам Некоммерческого партнёрства «Совет рынка», подтвердила востребованность рынком, производственную и экологическую эффективность. В частности, в прошлом отопительном сезоне 2018-2019гг. в Сибири именно новые и модернизированные энергоблоки, работающие на угле, продемонстрировали наибольший коэффициент использования установленной мощности (КИУМ). В целом, этот коэффициент угольной генерации в Сибири за 2018 год составил 48% для нового оборудования и 38% для модернизируемых объектов. Для сравнения, КИУМ газовой генерации для построенных с нуля генерирующих мощностей в Сибири составил 9%. Востребованность четырёх модернизированных энергоблоков СГК в Кузбассе в 2018 году превысила среднесибирские показатели. На Беловской ГРЭС КИУМ блока №4 составил 55%, блока №6 – 47%. На Томь-Усинской ГРЭС блок №4 – 56%, блок №5 – 53%. В июле губернатор Кузбасса и руководитель рабочей группы Госсовета «Энергетика» Сергей Цивилев высоко оценил результаты программы и заявил о необходимости инвестировать в соответствие с её подходами и дальше: «Механизм ДПМ-1 показал эффективность, при этом проблема необходимости модернизации парка тепловой генерации остаётся острой». ■■■



Мы позаботимся о вашем комфорте!

### СОВРЕМЕННЫЙ БИЗНЕС-ОТЕЛЬ В САМОМ ЦЕНТРЕ ГОРОДА

- 68 эргономичных дизайнерских номеров с учетом индивидуальных потребностей гостей
- конференц-залы вместимостью от 10 до 120 человек
- круглосуточный ресторан с ранними завтраками
- тренажерный зал
- лобби-бар
- Wi-Fi на всей территории отеля
- номера для людей с ограниченными возможностями



КЕМЕРОВО, УЛ. РУКАВИШНИКОВА, 20

Забронировать номер:  
**+7 (3842) 77-95-50, 8 800 700 7323**

olympplaza\_hotel@kemolymp.ru  
www.olymp-plaza.ru



**OLYMP-PLAZA**  
HOTEL KEMEROVO



**НЕФТЕПЕРЕРАБОТКА  
В УГОЛЬНОМ КРАЮ**

И всё же, какими бы большими и уникальными, не были бы инвестиции в энергетику, куда более уникальными представляются два следующих по величине и значению проекта, реализуемых бок об бок. Благодаря им, в угольном краю появилась, сложилась и развивается большая нефтепереработка. К ней может прибавиться ещё и нефтехимия, что даёт надежду еще больше изменить промышленную структуру Кузбасса.

Первые предложения наладить переработку нефти в районе Анжеро-Судженской линейной производственно-диспетчерской станции (ЛПДС) появились на свет более 20 лет назад. В этой точке, которую в своё время председатель новокузнецкого АО «Нефтехимсервис» Юрий Кушнеров назвал «удивительным месторасположением», как говорится, судьба уготовила появиться нефтеперерабатывающему производству. Здесь сходятся два нефтепровода системы «Транснефть» – «Александровское-Анжеро-Судженск», и «Омск-Иркутск», Анжеро-Судженская ЛПДС располагает крупным резервным парком, под переработку нефти в этом месте сделаны технологические подключения.

И с 2008 года здесь была налажена переработка нефти сначала в небольшом (первая установка ООО «Анжерская нефтяная компания», АНГК, была всего на 150 тыс. тонн в год), затем во все возрастающем масштабе. Сегодня здесь работает два нефтеперерабатывающих завода (НПЗ) общей мощностью 4,3 млн тонн. И этот комплекс далеко опередил по своим размерам, не говоря про перспективы, первые предприятия отрасли в Кузбассе, Итатский и Черниговский НПЗ, построенные в 2006-2007гг.

Первая очередь Яйского нефтеперерабатывающего завода АО «Нефтехимсервис» была построена в 2008-2013гг. В неё было вложено 22,5 млрд рублей, её производственная мощность составляет 3 млн тонн годовой первичной переработки нефти. Основными акционерами компании и инвесторами проекта выступили бывшие до 2007 года менеджерами угольной компании «Юж-Кузбассуголь» новокузнецкие предприниматели Юрий Кушнеров и Александр Говор. Банками – кредиторами проекта выступил сначала Сбербанк, с 2018 года – Альфа-Банк.

Губернатор Кузбасса Аман Тулеев называл тогда Яйский НПЗ одним из важнейших проектов десятилетия (первого десятилетия 21 века – «А-П-Р»), который «означает рождение в регио-

не нефтехимической отрасли». По его тогдашней оценке местное производство горюче-смазочных материалов позволит исключить из цены топлива транспортную составляющую в размере около 15%. Однако тогда же Юрий Кушнеров ясно дал понять, что компания строит «завод не только регионального, но и федерального значения». Это вскоре более чем подтвердилось, после пуска первой очереди Яйский НПЗ стал предприятием даже международного значения, т. к. с него были налажены поставки нефтепродуктов на экспорт.

На фоне строительства более крупного Яйского НПЗ дела холдинга «Кем-Ойл» немного ушли в тень. Особенно с учетом смены собственности в активах холдинга и банкротства его владельца и инициатора проектов Александра Югана. Но в конце 90-х годов прошлого века именно он предлагал построить НПЗ в районе Анжеро-Судженска компании «Сибнефть» и ее тогдашнему владельцу Борису Березовскому. Реализовать задуманное, но уже без участия крупной вертикально-интегрированной нефтяной компании, удалось значительно позднее, только поэтапно, и не полностью.

Первая установка первичной переработки нефти АНГК мощностью 150 тыс. тонн была запущена в 2010 году, позднее к ней добавилась вторая установка на 350 тыс. тонн, Яйский НПЗ, между тем, был запущен своей первой очередью сразу на 3 млн тонн в июне 2013 года (напомним, что на старте проекта предполагалось расширение мощностей по переработке до 6 млн тонн в год). К этому времени разными планами «Кем-Ойла» предусматривалась построить два НПЗ на соседних площадках – помимо АНГК ещё и НПЗ «Северный Кузбасс» на 2 млн тонн. Но в последнем случае дело ограничилось использованием врезки в магистральный трубопровод для перевалки нефти в железнодорожные цистерны для следующей перепродажи.

А вот мощности АНГК в феврале 2017 года были увеличены в 2,6 раза, с 500 тыс. тонн до 1,3 млн, за счёт пуска третьей установки первичной переработки нефти мощностью 800 тыс. тонн и стоимостью 5 млрд рублей. Как заявлял в 2015 году Александр Юган, владевший в то время АНГК, третью установку планировалось пустить к концу того года. Но сроки пуска затем сдвинулись на год с лишним. На заводе это объясняли сложностями в проектировании автоматизированной системы управления, необходимостью внесения изменений в её проект. К моменту пуска третьей установки Александр

Юган уже перестал быть собственником группы «Кем-ойл», контроль над её активами перешел к структурам Московского кредитного банка (МКБ).

**УДАРИТЬ АВТОБАНОМ ПО...**

Как и многие другие проекты этот реализовывался долго и непросто. Еще пару лет назад перспективы его завершения выглядели весьма неопределенно, но бюджетная ситуация улучшилась, и в августе нынешнего года автомагистраль Кемерово – Ленинск-Кузнецкий была благополучно достроена. Уникальность этого проекта в том, что впервые в Сибири была построена автомобильная дорога скоростного режима (с ограничениями скорости 110-130 км/час). Она, безусловно, имеет небольшую протяженность, 67 км, что на 8 км меньше старой автодороги Кемерово-Ленинск-Кузнецкий, которая, к тому же, проходила через населённые пункты (последние 6 лет через Чусовитино и Демьяновку). В то же время магистраль выступает частью автодороги Кемерово-Новокузнецк, выполненной в четыре полосы на всем своем протяжении, что существенно ускоряет сообщение между столицами региона. Особенно, с учётом планов руководства Кузбасса отремонтировать старые участки под повышенный скоростной режим. Это был единственный крупный объект экономики региона, построенный за многие годы силами государства и на средства из бюджета.

Строительство дороги от областного центра до соединения с уже действующей четырехполосной дорогой Новокузнецк-Ленинск-Кузнецкий началось в 2005 году. Тогда был реконструирован выезд из Кемерова, расширенный до четырех полос движения. Участок стоимостью 623 млн рублей был открыт в октябре 2006 года, и тогда губернатор Аман Тулеев объявил, что продолжение дороги до Ленинска-Кузнецкого будет строиться по нормативам дороги первой категории – автомагистрали. В следующие четыре года был построен первый участок от Сухореченской развязки до села Шувели протяженностью 24,5 км и стоимостью 5,6 млрд рублей. При его открытии в октябре 2011 года и было объявлено о появлении первой автомагистрали за Уралом с разрешенной скоростью движения до 130 км/час (на самом деле, конечно, только участка дороги).

Второй участок в 19,44 км и стоимостью 6,86 млрд рублей был построен всего за 2 года, в 2012-2013гг. А вот с последним протяженностью 17,56 км дело затянулось. Само его строительство началось только в 2015 году че- III»

# Главное в бизнесе – надежный финансовый партнер

## 30 лет работы на российском рынке

**ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВИЧ НИКОЛАЕВ, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «СТРОЙСЕРВИС»**

Многотысячный коллектив группы предприятий АО «Стройсервис» поздравляет ЮниКредит Банк с 30-летним юбилеем! Столь значительная дата для одного из крупнейших банков России – это символ стабильности и процветания. Это возраст принятия зрелых решений, которые закладывают фундамент благополучия на многие годы вперед, позволяют решать задачи любой сложности и уверенно смотреть в будущее.

Сотрудники вашего банка наделены высочайшими качествами предвидеть и предусматривать. Именно эти черты присущи настоящим профессионалам банковского дела. Примите искренние слова благодарности за плодотворное сотрудничество и вашу работу, ведущую к открытию новых производств, созданию рабочих мест, финансовому благополучию наших земляков!

В этот знаменательный день примите наши пожелания успеха, финансового благополучия и процветания. Пусть этот грандиозный юбилей принесет много новых идей и трудовых побед!

**ЕЛЕНА ЕВГЕНЬЕВНА СИНЯКОВА, ВИЦЕ-ПРЕЗИДЕНТ ПО ЭКОНОМИКЕ И ФИНАНСАМ АО «ХК «СИБЦЕМ»**

Группа компаний АО «ХК «Сибцем» поздравляет ЮниКредит Банк с 30-летним юбилеем.

Успешная и стабильная деятельность ЮниКредит Банка, его долголетие на финансовом рынке – яркое доказательство того, что организация выбрала верное направление для развития и движется вперед в соответствии со своей миссией и ценностями. За три десятка лет в Банке сформирована уникальная корпоративная культура, сочетающая в себе высокие стандарты качества работы и принимаемых решений с благожелательным отношением к коллегам и партнерам. Открытость, прозрачность и забота об улучшении условий жизни людей – это то, что объединяет ЮниКредит Банк и холдинг «Сибирский цемент».

Желаем Банку успехов в дальнейшем совершенствовании, процветания и постоянного роста числа клиентов. Каждому сотруднику ЮниКредит Банка – личного счастья, профессиональной самореализации и крепкого здоровья!

**АЛЕКСАНДР АРКАДЬЕВИЧ ПЕТУХОВ, ДИРЕКТОР ООО УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ «КРАСО»**

Металлоторговая компания «КРАСО» поздравляет ЮниКредит Банк с юбилеем!

Совместное сотрудничество с Банком длится уже много лет. За годы работы у вас всегда находились уникальные финансовые услуги, которые выделяли вас из огромного числа конкурентов.

Высоко ценим ваш профессионализм и компетентность. Отмечаем особый индивидуальный подход, умение создавать и обеспечивать наилучшие условия для эффективного делового сотрудничества. Очень радует тот факт, что Банк постоянно совершенствует свои продукты, развивается вместе со своими клиентами, разделяя с ними и успехи, и неудачи.

Мы знаем, что всегда можем рассчитывать на вас! Особенно это было ощутимо в непростой период, когда ваш Банк поверил в перспективы и потенциал роста нашей компании.

Желаем вам дальнейшего развития, успехов в достижении поставленных целей, максимальной реализации вашего потенциала во благо развития партнерских отношений между нашими компаниями!

**30**  
лет  
успеха

8 800 700 10 20 unicredit.ru

Банк для всего,  
что вы цените. 



рез два года после пуска предыдущего участка. И шло оно медленно, на конец 2017 года при стоимости объекта в 8,4 млрд рублей было освоено только 2,1 млрд рублей, в том числе, всего 737 млн в 2017 году. Как пояснял тогда директор ГКУ КО «Дирекция автомобильных дорог Кузбасса» Олег Шурыгин, «это – не те темпы, которые бы хотелось бы иметь, если сделать можем гораздо больше, но всё упирается в финансирование». Ситуация изменилась в 2018 году, когда по распоряжению председателя правительства России Дмитрия Медведева регион получил финансирование в размере 1 млрд рублей на завершение стройки.

С пуском последнего участка в августе нынешнего года автомагистраль соединилась с существующей дорогой первой категории Новокузнецк – Ленинск-Кузнецкий с помощью новой развязки. Итоговые затраты на строительство магистрали составили 21,445 млрд рублей, что делает её одним из крупнейших реализованных инвестиционных проектов Кузбасса в истории, и одним из самых крупных в транспортной сфере. Сергей Цивилев на открытии завершающего участка автомагистрали в августе 2019 года напомнил, что ещё в 2018 году принято решение провести капитальный ремонт дороги от Ленинска-Кузнецкого до Новокузнецка, в том числе, на двух участках до 2020 года. На них разрешённая скорость движения будет поднята до 110 км/час. «После завершения ремонта вся дорога от Новокузнецка до Кемерово будет единой магистралью. И наша задача – создать в Кузбассе такую транспорт-

ную систему, которая поможет нашему региону развиваться быстро и эффективно», – заявил губернатор.

### САМОЕ БОЛЬШОЕ МЕДИЦИНСКОЕ ВЛОЖЕНИЕ

О строительстве медицинского центра Grand Medica АО «Инрусинвест» новокузнецкого предпринимателя Александра Говора (один из инвесторов Яйского НПЗ (см выше), развивает в Сибири сеть Макдональдс и другие проекты) объявило в декабре 2015 года. При этом было объявлено, что проектная годовая мощность центра составит 160 тыс. посещений, 7,225 тыс. госпитализаций, 10,5 тыс. операций, 86 тыс. диагностических услуг.

В апреле 2017 года центр открылся в составе поликлинического комплекса на 160 тыс. посещений в год, клинично-диагностического центра, 5 операционных блоков, дневного и круглосуточного стационаров, реабилитационного и офтальмологического центров, заняв общую площадь около 20 тыс. кв. метров. При открытии было объявлено, что Grand Medica будет работать по таким направлениям как урология, гинекология, сердечно-сосудистая хирургия, ортопедия, офтальмология, оториноларингология, нейрохирургия, а его штате будет работать 400 сотрудников, в том числе, 15 докторов и кандидатов медицинских наук. В настоящее время на сайте центра указано, что «к работе в клинике привлечены лучшие специалисты Кузбасса и соседних регионов, и в штате более 20 докторов и кандидатов медицинских наук». Кроме того, «на базе клиники совместно с

образовательными учреждениями региона планируется организовать центр непрерывного медицинского образования с проведением мастер-классов от ведущих мировых специалистов».

Инвестиции АО «Инрусинвест» в строительство центра составили 3,7 млрд рублей. По итогам прошлого года ООО «Гранд Медика» стало крупнейшим по выручке, 488 млн рублей, медицинским предприятием Кемеровской области. Опрошенные А-П-Р два года назад кузбасские эксперты отметили уникальность этого проекта, как инновационного и свидетельствующего о большом потенциале рынка частных медицинских услуг Кузбасса. Ирина Федченко (тогда заместитель гендиректора АО «Кузбасский технопарк») назвала проект «пионером изменения структуры оказания медицинских услуг».

### ИНВЕСТИОР И ГЕОГРАФИЯ

Характер и размер рассмотренных инвестиционных проектов Кузбасса показывают, что их появление на свет и успешная реализация (в случае с НПЗ пока промежуточная и относительная), предприятия работают с убытками) были определены в первую очередь позицией самих инвесторов, их настойчивостью, последовательностью, умением привлекать средства для вложений, использовать политические решения, например, такое как программа ДПМ-1. И географическими факторами. В случае с нефтепереработкой таковым стало «местоположение» около Анжеро-Судженской ЛПДС, в случае с программой модернизации и развития электростанций ГК – близость к недорогому топливу. Очевидно также, что появление в Новокузнецке такого объекта как крупная медицинская клиника стало возможным, благодаря личному решению Александра Говора и его семьи (Роман Говор возглавил проект и руководит ООО «Гранд Медика» в настоящее время), и, как это не высокопарно звучит, благодаря такому «географическому» фактору, как их городской патриотизм.

На счёт государственной власти и её решений можно отнести только проект автомагистрали Кемерово – Ленинск-Кузнецкий, где выбор именно скоростного режима движения был именно решением власти. Сюда же можно также отнести отказ от платности автомагистрали, возможность введения которой обсуждали еще на втором этапе строительства в 2007-2011 гг. Выбор же в качестве главного объекта автодорожного строительства данной дороги также был «навязан» объективными экономико-географическими обстоятельствами. ■



Инвестиции АО «Инрусинвест» в строительство центра составили 3,7 млрд рублей. По итогам прошлого года ООО «Гранд Медика» стало крупнейшим по выручке, 488 млн рублей, медицинским предприятием Кемеровской области



## ЛУЧШИЕ ИДЕИ ПО ЭКОЛОГИИ ГЕНЕРИРУЮТСЯ В ПАО «КОКС»

*Постоянное внедрение наилучших доступных технологий позволяет с уверенностью сказать, что ПАО «Кокс» является лидером в природоохранной деятельности не только Кузбасса, но и России. О лучших практиках завода рассказал главный инженер Николай Колмаков.*

### ПЕРВЫЕ ШАГИ

Многолетний опыт работы ПАО «Кокс» подтверждает, что обновление производственных фондов является одним из основных факторов снижения экологической опасности, уменьшения негативного воздействия на окружающую среду и улучшения условий труда. Отраслевое лидерство завода в области экологии обязывает предприятие поддерживать высокую взятую планку.

– Сохранение водных ресурсов – в этом направлении завод добился значительного прогресса, – рассказывает главный инженер ПАО «Кокс» Николай Колмаков. – На предприятии были проведены работы по сокращению сбросов загрязняющих веществ со сточными водами: построены очистные сооружения промливневых вод, установка очистки хозяйственно-бытовых вод, модернизирована биохимическая установка по очистке промышленных стоков, а также организовано несколько водооборотных циклов. Благодаря этому комплексу мероприятий и работе установки доочистки сточных вод в 2009 году завод полностью прекратил сброс условно-чистого стока в реку Томь. На этом предприятие не остановилось. В 2012 году были введены в эксплуатацию локальные очистные сооружения хозяйственно-бытового стока, благодаря которым удалось полностью ликвидировать сброс на городские очистные сооружения. Таким образом комплекс водоочистой технологии позволил организовать замкнутый водооборотный цикл. Отмечу, что завод стал первым предприятием черной металлургии России полностью прекратившим сбросы всех видов сточных вод.

В 2013 году значимым событием для ПАО «Кокс» стал ввод в эксплуатацию механизированного погрузочно-разгрузочного комплекса. Его внедрение позволило ликвидировать открытый склад хранения угля, что привело к

уменьшению выбросов углеподготовительного цеха и способствовало сохранению качества и количества сырья.

### ЭНЕРГОНЕЗАВИСИМОСТЬ ЗАВОДА

В августе этого года в ПАО «Кокс» состоялось важнейшее историческое событие – торжественный запуск в работу второй очереди конденсационной электростанции (КЭС). При строительстве были проведены работы по расширению существующей конденсационной электростанции с установкой дополнительной паровой турбины с генератором для выработки электроэнергии номинальной мощностью агрегата 12 МВт. Мощность объекта при этом увеличилась до 24 МВт.

– Использование коксового газа для производства электроэнергии предотвращает дополнительный выброс загрязняющих веществ и парниковых газов в атмосферу, которые бы образовались при сжигании эквивалентного количества угля на сторонних источниках тепло- и электроэнергии. Эксплуатация конденсационного парового турбогенераторного агрегата не сопровождается выделением загрязняющих веществ в атмосферный воздух, – поясняет Николай Колмаков.

Также в рамках постоянно проводимого технического перевооружения и снижения антропогенной нагрузки на окружающую среду недавно на предприятии был запущен в эксплуатацию электрофильтр, который способствует повышению степени очистки коксового газа от смолистых веществ до 99% и уменьшению выбросов загрязняющих веществ в атмосферу.

– Благодаря проводимым природоохранным мероприятиям удельный выброс загрязняющих веществ ПАО «Кокс» сократился в три раза по сравнению с 2000 годом и считается самым низким в стране. Все эти внедрения яв-



### Уважаемые кузбассовцы!

*От коллектива ПАО «Кокс» и от себя лично поздравляю вас с наступающим Новым годом!*

*Этот праздник – начало календаря, новые надежды, успехи, победы. Мы с уверенностью смотрим в завтрашний день, и для оптимизма у нас есть все основания, реальные возможности их воплощения в жизнь.*

*Пусть в Новом году вашими постоянными спутниками будут удача и хорошее настроение, радость от сбывшихся надежд и желаний никогда не покидает, а в семье царят любовь и гармония. Крепкого здоровья, счастья и благополучия!*

ляются частью экопроекта ПАО «Кокс». Сегодня предприятие поддерживает областную программу «Чистый уголь – зелёный Кузбасс» и доказывает, что производство должно ежедневно повышать экологическую эффективность, используя все самые современные и наилучшие технологии, – резюмировал Николай Колмаков.

В этом году завод вновь подтвердил свое лидерство и стал обладателем одной из самых престижных экологических наград страны. ПАО «Кокс» признано лауреатом конкурса «100 лучших организаций России. Экология и экологический менеджмент». Мероприятие проводится уже более десяти лет, собирая вместе руководителей и ведущих экологов крупнейших промышленных предприятий России и СНГ, представителей государственных органов федерального и регионального уровней, академической научной среды.

Кроме того, коллектив завода стал победителем значимого городского конкурса. ПАО «Кокс» получил Почётную грамоту за I место в номинации «Самое активное предприятие» городского конкурса на лучшую работу организационных комитетов по проведению Дней защиты от экологической опасности в городе Кемерово в 2019 году. ■



# «КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ» ЗАПУСКАЕТ ЭКОЛОГИЧЕСКУЮ ПЯТИЛЕТКУ

В ближайшие пять лет компания «Кузбассразрезуголь» (предприятие сырьевого комплекса УГМК) планирует направить на природоохранные мероприятия 2 млрд рублей. В результате крупнейший производитель угля в регионе намерен заметно увеличить объёмы рекультивации отработанных земель, сократить выбросы сточных вод, внедрить современные технологии подавления пыли на своих предприятиях.

По словам заместителя директора АО «УК «Кузбассразрезуголь» по экологии, промышленной безопасности и землепользованию Виталия Латохина, сегодня компания формирует свою экологическую политику по нескольким ключевым направлениям: строительство очистных сооружений, пылеподавление и шумозащита, крайне важные при открытой добыче угля, которую ведет компания, и рекультивация земель – она проводится в комплексе с сохранением биоразнообразия.

## ВОДА ЧИЩЕ ПРИРОДНОЙ

Как подчёркивает Виталий Латохин, «Кузбассразрезуголь» является ответственным природопользователем и водопользователем, поэтому на предприятиях компании работает комплекс очистных сооружений, который обеспечивает достаточно высокую степень очистки. Это пруды-отстойники, фильтрующие массивы, один объект с применением биологической очистки – биоплато, модуль-

ные очистные сооружения механической и биологической очистки и пр. В прошлом году «Кузбассразрезуголь» ввёл в строй очистные принципиально нового типа, двухступенчатого. Первая ступень этих сооружений – механическая с фильтрующей дамбой. Вторая – так называемое биоплато, участок с камышом и ряской, проходя через которые вода естественным образом очищается дополнительно, и на выходе её качество оказывается лучше, чем у воды, которая изначально взята из водного объекта.

Для поиска и создания технологии доочистки карьерных и сточных вод «Кузбассразрезуголь» привлекает научные, коммерческие и образовательные организации, в частности, Уральский государственный горный университет из Екатеринбурга. Его специалисты в этом году изучали производственные площадки компании, познакомились с технологиями доочистки сбрасываемых нами сточных вод, и в итоге подготовили рекомендации по увеличению

степени очистки. Результаты этой работы будут внедряться при строительстве новых и реконструкции существующих очистных сооружений на предприятиях компании.

## В РАМКАХ ЗАКОНА

– Текущая работа предприятий «Кузбассразрезуголь» осуществляется в правовом поле, – поясняет замдиректора компании Виталий Латохин. – Все условия, предусмотренные современным законодательством для ведения добычи, переработки, транспортировки угля и других видов производственной деятельности соблюдены. На производственные объекты есть исчерпывающий пакет разрешительных документов. Они периодически обновляются и пересматриваются по мере развития предприятий.

В отдельных случаях, когда компания планирует развивать производство, которое может оказать негативное воздействие на места проживания людей, она организует переселение жителей – путем выкупа жилых домов по рыночным ценам. На такие программы в бюджете «Кузбассразрезуголь» стабильно выделяются значительные средства.

Но всё же главное направление в экологической деятельности – применение современных технологий, которые в ничтожной степени оказывают негативное воздействие на окружающую среду. К примеру, несколько лет назад «Кузбассразрезуголь» перешёл на взрывчатку, изготовленную на основе аммиачной селитры – это вместо ранее применявшегося тротила. Разница существенная: сегодня взрывы на разрезах компании оказывают минимальное воздействие на окружающую среду – практически нет шума и пыли, даже сейсмическое воздействие – нулевое. И это подтверждено соответствующими замерами экспертов и специалистами государственных контролирующих органов.

## НЕПЫЛЬНОЕ ДЕЛО

Помимо снижения воздействия на окружающую среду при взрывных работах «Кузбассразрезуголь» активно работает над решением проблемы пылеподавления на технологических дорогах, на складах угля и отвалах. В этом году на Кедровском разрезе в течение 2-х недель проходили испытания безопасных реагентов, используемых при поливе дорог для образования склеивающей пленки. Участники эксперимента должны были определить эффективность пылеподавления на технологических автодорогах, угольных складах и отвалах, и техническую возможность промышленного применения представленных средств и технологий пылеподавления. Свои разработки представили четыре российские компании.

Ежедневно рабочие группы проверяли крепость создаваемой на дорожном покрытии связующей «плёнки» и эффективность влагоудержания, проводили ежедневные замеры качества воздуха в контрольных точках по ветру и при движении карьерных самосвалов. Аналогичные испытания проводились на угольных штабелях и отвалах породы с одинаковой контрольной площадью поверхности в 30 кв. метров. Для дополнительной проверки опытных обработанных участков на них устроили сильный ветер при помощи специальной установки. По оценке Виталия Латохина, анализ испытаний позволит сделать выбор наилучших доступных технологий в сфере пылеподавления и начать их поэтапное внедрение в промышленных масштабах.

Результаты испытаний на Кедровском угольном разрезе были представлены на эколого-просветительском мероприятии «Зеленая гостиная» с участием 150 представителей угольных компаний Кузбасса, надзорных органов, ученых. Организаторами «гостиной» выступили Правительство Кемеровской области – Кузбасса и УК «Кузбассразрезуголь». Как подчеркнул заместитель губернатора Кузбасса Андрей Панов, «благодаря проведённым на промышленной площадке Кедровского разреза испытаниям, угольщики получили базу для нормативно-методического и организационного обеспечения применения пылеподавляющих средств на открытых горных работах, а также основу для разработки экологического стандарта Кузбасса».

## СОХРАНЯЯ ПРИРОДУ

Одно из важнейших направлений экологической работы «Кузбассразрезуголь» – рекультивация земель и



По мнению экспертов, проведенные на Кедровском угольном разрезе испытания новейших технологий пылеподавления не имеют аналогов

сохранение биоразнообразия. Она ведется на большой территории и с нарастанием объёмов. По данным Виталия Латохина, в прошлом году первый, горнотехнический этап рекультивации нарушенных земель планировалось провести на площади 72 га, фактически она была сделана на 93 га. В этом году горнотехнический этап запланирован на площади 127 га, и этот план выполняется. В 2020 году компания планирует увеличить объёмы горнотехнической рекультивации до 176 га.

Если говорить о втором этапе рекультивации, биологической, который предусматривает восстановление почв и хозяйственной ценности земель, то и здесь «Кузбассразрезуголь» делает ставку на поиск и применение новых методов и технологий. Помимо традиционной высадки саженцев сосны с открытой корневой системой (в 2018г. их было высажено свыше 108 тыс.), компания нарабатывает на опытных площадках практику использования других видов растений. Осенью прошлого года, например, это была карагана древовидная (акация) с закрытой корневой системой, 600 саженцев которой были экспериментально высажены на общей площади 3 га. Пробные посадки уже показали их высокую приживаемость – 96%.

Новые методы «Кузбассразрезуголь» практикует также для восстановления водоемов – путём зарыбления, а также для сохранения редких и исчезающих в Кузбассе видов флоры и фауны. Для этого компания заключила со специализированной проектной организацией договор на проведение научно-исследовательских работ на землях Бачатского разреза, которые планируются к подработке и отвало-

образованию. В этом месте обитают уникальные для Кемеровской области эндемические растения, в частности, флокс сибирский, и компания сохраняет его и другие подобные растения. Для этого ученые собирают семена этих растений, формируя тем самым семенной банк, а на базе Кузбасского ботанического сада компания помогает обустроить площадку, куда будут пересажены эти редко встречающиеся растения. Так угольщики способствуют решению вопросов сохранения биоразнообразия.

## ПРИНЦИП ОТКРЫТОСТИ

Экологическая политика компании направлена на то, чтобы работать над поставленными задачами на пятилетку, не снижая темп. «Кузбассразрезуголь» активно сотрудничает с другими угольщиками по проблеме охраны окружающей среды, включен в действующую государственную экологическую политику. Представители компании входят в рабочую группу Минэнерго РФ по вопросам экологизации угольной генерации, активно участвуют в специализированных форумах и конференциях.

В своей экологической политике «Кузбассразрезуголь» открыт для активного информационного взаимодействия с населением, общественными организациями, государственными и контролирующими органами. «Без этого сегодня трудно представить себе современную компанию, которая позиционирует свою ответственность в области «зелёных стандартов», – заключает заместитель директора УК «Кузбассразрезуголь» по экологии, промышленной безопасности и землепользованию Виталий Латохин. ■



Совместно с учеными «Кузбассразрезуголь» приступил к формированию семенного фонда редких и исчезающих растений Байатских сопок. Этот проект по сохранению биоразнообразия рассчитан на пять лет



# МУЗЕЙ ШАХТЁРСКОЙ СЛАВЫ, СИЛЫ И ДОБРОТЫ

Впервые двери музея шахтёрской славы Кольчугинского рудника распахнулись в августе 2013 года. Открытие было приурочено сразу к двум датам: 130-летию рудника и 10-летию компании «СУЭК-Кузбасс».

## «ГЕОБРЕНДИНГ»

Кто бы тогда мог подумать, что открытый в маленьком городке Ленинске-Кузнецком музей шахтёрской истории вызовет такой интерес среди посетителей, число которых уже превысило цифру в 25 тысяч человек. Это и кузбассовцы, жители других регионов, и даже других стран.

Отзывы в толстой гостевой книге оставили Министр энергетики Александр Новак, Министр природных ресурсов и экологии Дмитрий Кобылкин, Полномочный Представитель Президента РФ в СФО Сергей Меняйло, Советник президента РФ и председатель Совета при президенте РФ по развитию гражданского общества и правам человека Валерий Фадеев, депутаты Госдумы, руководители области, известные журналисты и деятели искусства. А интерактивная карта мира пестрит разноцветными точками – в музее побывали гости более чем из 40 стран мира.

На сегодняшний день музей – «визитная карточка» не только Сибирской угольной энергетической компании, Ленинска-Кузнецкого, но и всего региона. Не случайно он стал лауреатом II Всероссийского конкурса «Корпоративный музей» в номинации «Геобрендинг», тем самым подтвердив свою важную роль и в создании узнаваемого образа и положительного имиджа Кемеровской области. Еще один диплом II степени вручен за «Выставку года», посвященную предстоящему юбилею Великой Победы. Также шахтёрский музей стал обладателем престижного диплома II степени в самой главной конкурсной номинации «Лучший корпоративный музей» – обо-

шёл угольщик и взял Гран-при Музей железных дорог России из Санкт-Петербурга, к слову один из крупнейших железнодорожных музеев в мире.

## ОТ ДЕТСКОГО ПРОЕКТА ДО ЦЕЛОГО МУЗЕЯ

Идею использовать бывшее производственное здание клетового ствола под музей впервые предложили учащиеся ленинск-кузнецкой Гимназии №18. Для конкурса «СУЭК-Кузбасс: моя Компания, мой Город» вместе с учителями и руководителями шахты имени А.Д. Рубана, шефствующей над гимназией, был разработан детальный проект шахтового музея. Этот проект поддержало руководство СУЭК, предложив создать музей не одной шахты, а настоящее хранилище Шахтёрской славы всего Кольчугинского (Ленинского) рудника. Рудника, имеющего долгую историю, по страницам которой можно проследить все этапы развития угледобычи в Кузбассе, начиная со второй половины позапрошлого века.

## ГЛАВНОЕ – ЛЮДИ

Экспонаты собирались скрупулезно: где-то помогали службы по работе с персоналом и советы ветеранов шахт, ученики подшефных школ, а где-то и неравнодушные горожане. В восьми выставочных залах бережно хранится история, восстановленная буквально по крупицам.

Слева от входа реальная клеть. Раньше в ней спускали и поднимали шахтёров и различные грузы. Сейчас же стоят силуэты горняков с зажжёнными фонарями на касках, ожидающие спуск

в шахту. Стоят они в память о труде десятков тысяч шахтёров. Труде мужественном, тяжёлом и умелом.

Не меньше поражает посетителей стена высотой почти в десять метров, заполненная фотографиями тех, кто создавал и создает славу рудника. Именно шахтёры – передовики, герои войны и труда, бригадиры, руководители предприятий и просто люди своего времени – главные «действующие лица» музея.

## ШАХТЁРСКИЕ КАСКИ, КЛЕТЬ И ВАГОНЕТКА

Погружение в историю начинается с каски – настоящей, шахтовой, в такой горняки спускаются в забой. Их посетители обязательно надевают перед экскурсией. Каким образом и из чего начал формироваться ископаемый уголь ещё 400 миллионов лет назад в девонский период развития планеты гости узнают в первом музейном зале. Здесь же под стеклом расположились и первые экспонаты – фрагменты костей мамонта, найденные когда-то местными горняками.

В 1721 году случается важное событие – рудознавец Михайло Волков обнаруживает «гору горелую», т.е. залежи угля. Именно с этого момента и начинается развитие угольной отрасли Кузбасса. Не менее важная роль в становлении угледобычи принадлежит учёному и путешественнику Петру Чихачёву – именно он дал этой земле такое название: Кузнецкий каменноугольный бассейн.

Дальше экскурсия движется к появлению первой шахты на руднике, сложным дореволюционным годам, о которых буквально рассказывают сами экспонаты – работающие в забое «горняки». Слушая их диалог ты и сам вдруг начинаешь замечать, что тоже оказался рядом с ними: вокруг полумрак, «угольные» стены и реальные деревянные крепи, а на полу порода. От массового строительства новых шахт и стахановского движения посетители переходят в зал военной истории. И тут внимание посетителей привлекает к себе стенд с именами ленинск-кузнецчан, погибших на фронтах Великой Отечественной – список фамилий непрерывно идёт более 40 минут.

Тут и послевоенные годы, с появлением бригадного метода угледобычи,

освоение первых механизированных комплексов, а как следствие появление бригад – «пятисоттысячниц», а затем и «миллионниц». Это те добычные коллективы, которым покорялся за год рубеж в полмиллиона, а потом и в миллион тонн угля.

Один из самых излюбленных посетителями экспонатов – настоящая вагонетка с глубокими вмятинами, которые появились за время эксплуатации.

– От ствола гружённые породой вагонетки по специальному уклону самопроизвольно катились до вагоноопрокидывателя, где порода выгружалась, а дальше они опять самоходом двигались до клетового ствола. Получался замкнутый технологический цикл, который сегодня преобразован в цикл исторический, – рассказывает заведующая музеем Елена Чикурова.

В следующих залах представлены тяжёлые годы «рельсовых войн» конца прошлого века, и приход в начале века нынешнего надежного крепкого собственника в лице СУЭК. Нашлось достойное место известным бригадирам, трудовым династиям и директорскому корпусу предприятий компании, новому шахтёрскому оборудованию и современной экипировке. И конечно, рядом с новыми технологиями новые производственные рекорды российского и мирового уровней.

## ОСТАТЬСЯ В ИСТОРИИ

В музее не заскучают даже самые искушённые посетители. В залах расположились интерактивные стенды, где можно углубить свои знания истории Кольчугинского рудника и познакомиться подробно с историей предприятий компании «СУЭК-Кузбасс». Можно даже проверить насколько хорошо усвоился пройденный материал – на помощь придут кроссворды различного уровня сложности и викторины.

Нашлось место и для творчества подрастающего поколения. Одиннадцать лет подряд проводится детский конкурс «СУЭК-Кузбасс»: наш СУЭК – наш Кузбасс и лучшие работы, представленные на конкурс, теперь хранятся в музее.

Для более глубокого знакомства с профессией для посетителей в конференц-зале организуются показы на большом экране документальных фильмов, а на стенах регулярно размещаются фотовыставки.

Здесь же расположилась интерактивная экспозиция «Ветераны СУЭК». В ней сохранены видео воспоминания 90 ветеранов труда. Стоит только надеть наушники, и нажать на экран и вот ты уже говоришь с человеком, жизнь которого уже сам стала частью истории.



По шахтовому телефону можно «в живую» пообщаться с реальными и мифическими персонажами, связанными с Кольчугинским рудником. На интерактивной карте мира посетители отмечают свой населённый пункт, а в случае с Ленинском-Кузнецким – даже свою школу, и тоже остаются в истории.

Отдельная экспозиция расположена в музейном дворике. Здесь представлено различное горное оборудование, в том числе комбайны, на которых работали в шахтах, начиная со второй половины прошлого века.

## НА РАДОСТЬ ГОРОЖАНАМ

Особенность музея и в том, что он стал частью большого городского культурно-учебно-исторического комплекса в районе нынешнего Центра подготовки и развития персонала АО «СУЭК-Кузбасс». До 2013 года вокруг были заброшенные строения не используемого уже технологического комплекса обогатительной фабрики. В результате проведённых компанией работ по благоустройству эта часть города приобрела новый вид.

19 августа 2014 года рядом с музеем состоялось торжественное открытие Храма, названного в честь Преподобного Сергия Радонежского – одного из самых почитаемых среди православных святых. Благоустроена

территория храма. Созданы аллея и фонтан с подсветкой. Перед входом в храм установили скульптуру святых Петра и Февронии Муромских – небесных покровителей семьи и брака. Рядом – кованая композиция «Семейное счастье» – символические деревья молодёжь, где новобрачные могут повесить свои «замочки счастья».

Во время празднования Дня шахтёра – 2016 торжественно открыт Мемориал Шахтёрской славы. Он включает в себя бронзовый памятник «Шахтёрская гвардия», Доски Почёта с Героями Социалистического труда, Героями труда России и Героями Кузбасса, почти три десятка бронзовых звезд с российскими и мировыми шахтёрскими рекордами, а так же парковую зону.

Рядом радует местную детвору большая уникальная интерактивная детская площадка. И опять же на средства компании ведётся строительство спортивно-оздоровительного комплекса «Горняк» с 25-метровым бассейном, универсальным игровым спортзалом, тренажёрными залами.

Вот так музей стал основой для целого городского досугово-культурного кластера. Местом притяжения для самых разных поколений. Местом, где история сливается с современностью и даёт уверенность в успешном будущем рудника и города. ■





РЕЙТИНГ:  
ИНВЕСТИЦИОННЫЕ  
ПРОЕКТЫ 2018-2021гг.

№1  
ЛИТЕЙНО-  
ПРОКАТНЫЙ  
КОМПЛЕКС  
42  
млрд руб.

# к 300-ЛЕТИЮ КУЗБАССА

Крупнейшие инвестиционные проекты 2018-2021гг. совпадают по направленности с такими же предыдущего периода. В том числе, по направлениям и значению для других отраслей. Так же как и ранее, на первом месте стоят проекты базовой отрасли тяжёлой промышленности, правда, в этот раз чёрной металлургии, а не энергетики. В списке пяти крупнейших – новая автодорога, и тоже принципиального для региона значения, дорогостоящий проект в сфере нефтепереработки (однако не новый, а продолжение уже давно начатого), обновление крупнейшего предприятия химической отрасли региона и также проект культурно-образовательного кластера в областном центре.

В заявленном масштабе – все объявленные проекты весят более 500 млрд рублей, а пятёрка крупнейших – 135 млрд, что в полтора раза больше предыдущей пятёрки. Можно увидеть отличие и в том, что проекты, заявленные к реализации в 2018-2021гг. сосредоточены по большей части в Кемерове или вокруг него. Правда стоимость оставшихся двух в Новокузнецке и Анжеро-Судженске, всё равно больше. Да и значение, очевидно, не меньше «кемеровских». Главная же разница в том, что в пятёрке крупнейших впервые не один, а два

проекта, реализуемых за счёт бюджета. Но тут, безусловно, следует принимать во внимание неспешность принятия инвестиционных решений со стороны государства. Не говоря уже о практической реализации. И весьма вероятно, в 2018-2021гг. они будут реализованы только частично.

#### СТРАТЕГИЯ И ЮБИЛЕЙ

Основные положения новой экономической политики губернатор Кузбасса Сергей Цивилев обозначил летом прошлого года во время завершающей

стадии подготовки региональной стратегии социально-экономического развития до 2035 года. При этом сама подготовка началась ещё в 2017 году, тогда же был выбран её разработчик. Неудивительно, что новый руководитель Кемеровской области сделал ставку в развитии региона на его традиционно хорошо развитые отрасли – на уголь, металлургию и химию. Вторым акцентом в формулировании экономической политики на перспективу стали заявления Сергея Цивилева о необходимости серьёзного обновления эко-

номической и социальной инфраструктуры региона. В частности, реализовать такие крупные проекты – до конца 2019 года завершить строительство скоростной автомагистрали Кемерово-Ленинск-Кузнецкий (завершена в августе), построить транзитный обход Кемерово оценочной стоимостью 68 млрд рублей к 2025 году, реконструировать аэропорты Кемерово (оценочно 5,6 млрд рублей вложений) и Новокузнецка (оценочно 3,42 млрд рублей).

Стратегия развития до 2035 года была подготовлена и представлена уже в начале сентября, но чуть раньше, в конце августа президент Владимир Путин подписал Указ «О праздновании 300-летия образования Кузбасса в 2021 году». И Сергей Цивилев, будучи уже избранным в начале сентября на должность губернатора, сместил акценты развития на более близкую доступную перспективу. Подготовку к празднованию 300-летия губернатор превратил в «огромную работу», которая призвана «изменить жизнь региона и его жителей в лучшую сторону», сделать Кузбасс «одним из лучших регионов страны». Старт подготовке был дан 11 октября 2018 года за 1000 дней до дня выбранного юбилея, через две недели по распоряжению коллегии обладминистрации «О подготовке к празднованию в 2021 году 300-летия образования Кузбасса» был принят план, согласно которому должно быть запущено и частично (часть проектов в силу своей сложности и больших затрат уходят за 2021 год) реализовано 154 проекта в различных сферах жизни региона. На них предусмотрено свыше 525 млрд рублей финансирования.

Отражая новые акценты политики губернатора Сергея Цивилева, проекты к 300-летию были разделены на два основных раздела «Человеческий капитал» и «Экономический рост». Причём первым был поставлен «Человеческий капитал», разбитый в свою очередь на подразделы «Забота о здоровье – сильный регион» (5 мероприятий), «Молодые профессионалы – будущее Кузбасса» (8 мероприятий, некоторые из которых предусматривают реализацию нескольких проектов), «Комфортная среда – новое качество жизни» (7), «Традиции Кузбасса – новые возможности» (9).

В «Экономическом росте» подраздел «Эффективные инвестиции – динамичное развитие промышленности и агропромышленного комплекса» включил реализацию самого большого числа проектов – 53. Подраздел «Экологическая безопасность – новые стандарты», который предусматривает 52 мероприятия. Еще 2 запланированы по направлению «Поддержка предпри-

нимательства – перезагрузка и рост», 7 – подразделом «Транспортный прорыв – современная инфраструктура», 3 – направлением «Правоохранительная деятельность».

Самыми затратными в списке мероприятий стали большие и по меркам предыдущей эпохи очень большие промышленные проекты. В частности, реконструкция кислородного и прокатного производства АО «Евраз ЗСМК» (Запсиб) с затратами в 82,5 млрд рублей (15,7% финансирования всех мероприятий), строительство второй очереди Яйского НПЗ стоимостью 50,22 млрд рублей (9,6%), строительство литейно-прокатного комплекса и цеха сваривания рельсов на Запсибе (34 млрд рублей, 6,5%), расширение производства на «Анжерском нефтеперерабатывающем комплексе» (ООО «АНГК» и ООО «НПЗ «Северный Кузбасс») – 13,9 млрд (2,6%). Похоже, впрочем, что указанные затраты относятся к проектам в их полной реализации, включая уже сделанное ранее и запланированное на будущее.

Почти половина всех затрат запланирована на «ввод новых производственных мощностей» (таковых указано 11) в углепроме Кузбасса. Планом предусмотрено, что объём инвестиций в отрасль составит 241,8 млрд рублей, в том числе, 113,1 млрд в 2018 году и 128,7 млрд рублей в 2019. Реальность оказалась, впрочем, заметно меньше – 97 млрд рублей и 106 млрд, соответственно.

В программе к 300-летию большое место заняли проекты в других отраслях и сферах. В частности, строительство автодороги в обход Кемерово (указанная стоимость – 37 млрд рублей), реконструкция аэропорта Кемерово (11,13 млрд рублей ранее заявлялись инвестиции меньшего размера, см. выше), создание культурно-образовательного и музейно-выставочного ком-

плекса в Кемерово (10,5 млрд рублей), капитальный ремонт и переоснащение 36 школ (7,5 млрд), завершение строительства автодороги Кемерово-Ленинск-Кузнецкий (6,8 млрд), строительство завода современных пластиков (6,56 млрд рублей) и нового комплекса минеральных удобрений (5,4 млрд) на кемеровском АО «Азот», ремонт муниципальных дорог (5 млрд рублей), обновление подвижного состава общественного транспорта (4,08 млрд), реконструкция аэропорта Новокузнецка (3,5 млрд рублей).

Как можно видеть, подавляющее большинство включенных в план до 2021 года промышленных проектов ничем не отличается по своему направлению от других инвестиционных проектов, которые реализовывались ранее за пределами углепрома Кузбасса. Что вполне понятно – экономическая политика губернатора Сергея Цивилева строится, как он сам заявлял, на использовании потенциала ведущих отраслей – угольной, металлургической, химической, машиностроительной. Отличие лишь в акценте на модернизацию транспортной инфраструктуры. Она обветшала в последние годы и требует обновления. Не говоря уже о том, что новых проектов не появлялось не менее 10 лет.

#### БОЛЬШОЙ ЛИСТ

Листопрокатное производство было налажено на Кузнецком металлургическом комбинате ещё в первые годы существования этого предприятия, почти 90 лет назад. И было закрыто, как устаревшее и нерентабельное, в июне 2013 года. К тому времени успели появиться и вновь исчезнуть намерения построить новое листовое производство в Новокузнецке. «Евраз» заявлял о них в 2008 году, когда цены на металлопродукцию росли очень быстро, и появлялось множество ▶▶▶

#### РЕЙТИНГ: ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ 2018-2021гг. (в млрд рублей)

	Наименование проекта	Местоположение	Инвестор	Инвестиции в 2018-2021гг.	Полная стоимость	Сроки реализации
1	Литейно-прокатный комплекс	Новокузнецк	Евраз, АО «Евраз ЗСМК»	42	н/д	2020-2023
2	Автодорога «Сибирь» в обход Кемерово	Кемерово, Кемеровский район	федеральный бюджет	37	н/д	2019-2024
3	Яйский нефтеперерабатывающий завод (вторая очередь)	Яйский район/ Анжеро-Судженск	АО «Нефтехимсервис»	30	57	2016-2020
4	Модернизация КАО «Азот»	Кемерово	КАО «Азот», банк ВТБ	16	н/д	2018-2028
5	Культурно-образовательный кластер	Кемерово, Новокузнецк	федеральный бюджет	10,5	н/д	2019-2021

Источник: администрация Кемеровской области, данные компаний

Поздравляем С Новым годом и Рождеством!



**МЫ ЗНАЕМ ПРО ЖИЛЬЁ ВСЁ**

новостройки, квартиры и нежилые помещения

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



подобных планов. Позднее компания отказалась и от них, и даже от возможности модернизировать действующий листопркатный стан, затраты на которую оценивались шесть лет назад в 10-12 млрд рублей.

О планах вновь наладить в Новокузнецке выпуск стального листа руководство АО «Евраз ЗСМК» объявило в ноябре прошлого года, когда проекты были включены в список мероприятий к 300-летию Кузбасса. На заседании коллегии администрации Новокузнецка тогдашний управляющий директор АО «Евраз ЗСМК» Алексей Юрьев сообщил, что до 2023 года в планах Запсиба инвестировать в развитие более 60 млрд рублей (в распоряжении коллегии администрации этому инвестору приспаны планы на 82,5 млрд рублей и до 2021 года (см. выше)). Самый крупный проект, который он представил, предусматривают строительство литейно-прокатного комплекса годовой мощностью 2,5 млн тонн тонкого листа и стоимостью 30 млрд рублей. В этом случае, по словам управляющего директора Запсиба, будет налажено производство высококачественной продукции, «листовое производство вернется в Новокузнецк».

В конце октября 2019 года «Евраз» подтвердил план построить в Новокузнецке литейно-прокатный комплекс. В объявленной новой стратегии компании на период до 2023 года он стал самым крупным по затратам проектом стоимостью 647 млн долларов (42 млрд рублей). Из проектной мощности 2,5 млн тонн продукции в год 1,5 млн тонн планируются к поставкам на внутренний рынок, 1 млн – на экспорт. Как следует из презентации группы для инвесторов, в 2020 году планируется произвести проектные работы по литейно-прокатному комплексу, в октябре 2020 года принять решение о реализации, в 2020-2022гг. выполнить строительные, а в 2021-2023 – монтажные работы. В середине 2023 года предполагается пуск объекта.

Проект на Запсибе будет самым затратным и крупным по мощности среди трёх заявленных «Евразом» по новой стратегии. В соответствии с ней компания планирует тратить на инвестиции по 1 млрд долларов в год в 2022-2023гг., и помимо указанного комплекса в Новокузнецке провести модернизацию рельсобалочного производства на АО «Евраз НТМК» в Нижнем Тагиле (180 млн долларов вложений) и построить производство 100-метровых рельсов на заводе Пуэбло в США (512 млн инвестиций).

Из нынешних промышленных проектов в Кузбассе литейно-прокатный

комплекс на Запсибе, безусловно, крупнейший. Однако, будет ли он реализован в итоге, станет ясно не раньше октября 2020 года. Аналогичные намерения 2008 года не были реализованы.

#### КУЗБАСС С БЕНЗИНОМ

Проект Яйского нефтеперерабатывающего завода претендует на статус самого крупного по инвестициям за последнее десятилетие. В его реализацию вложено уже от 40 до 50 млрд рублей, что и дороже программы ДПМ СГК в Кузбассе и заявленного проекта литейно-прокатного комплекса на Запсибе, и многих других. Даже вместе взятых. Благодаря работе Яйского НПЗ, оборот нефтепереработки в Кузбассе сегодня сильно превышает показатели химической промышленности (некогда третьего «кита» кузбасской индустрии по выпуску продукции и занятости), нефтепродукты стали крупной статьёй регионального экспорта. В реализацию второго этапа проекта вкладывается 29 млрд рублей. Строительные работы на нем начались в июне 2016 года, в январе прошлого года в рамках второго этапа на заводе была запущена установка по вторичной переработке мазута (вакуумный блок). Это позволило предприятию довести глубину переработки нефти с 62% до 75%, сократив производство мазута и увеличив выпуск средних дистиллятов нефти. Они в ценовом отношении выгоднее мазута, сообщали тогда в пресс-службе «Нефтехимсервиса». Мощность установки – 1,6 млн тонн, инвестиции в ее строительство составили 2,8 млрд рублей.

Параллельно с этим продолжалось строительство установок по переработке прямогонного бензина (УК-1). Комплекс этих установок позволит Яйскому НПЗ начать выпуск высокооктанового бензина, соответствующего стандарту Евро-5 в объёме более 700 тыс. тонн в год. На эту часть проекта в 2018-2019гг. было запланировано инвестировать ещё 21 млрд рублей. В конце сентября на строительной площадке Яйского НПЗ смонтировали компрессорное оборудование (4 поршневых компрессора массой более 200 тонн и теплообменник на 50 тонн), электротехническое оборудование в трансформаторных подстанциях 10 кВ, завершился монтаж технологических трубопроводов и проводились гидравлические испытания контуров этих трубопроводов. На строительстве второй очереди Яйского НПЗ, как сообщила пресс-служба компании «НефтехимСервис», на этот момент было освоено уже более 24 млрд рублей, а до конца 2019 года объём освоенных средств был запланирован в размере 29 млрд.

#### «АЗОТ»НОЕ ОБНОВЛЕНИЕ

Нынешняя программа модернизации кемеровского «Азота» стартовала в конце июня 2018 год, когда гендиректор предприятия Игорь Безух подписал соответствующие контракты с германской компанией Linde, американской KBR и компанией Step из Санкт-Петербурга. Подписанные документы рассчитаны на 28 месяцев исполнения, после чего на площадке «Азота» появятся новые производства водорода из природного газа и азотной кислоты. Оборудование для первого мощностью 25 тыс. кубометров водорода в сутки поставит Linde, для второго – KBR. При этом установка азотной кислоты производительностью 500 тонн в сутки по технологии этой американской фирмы должна стать первой в СНГ. Компания Step по контракту выступит генеральным подрядчиком на строительстве новых производств.

Запуск новых производств, пояснил Игорь Безух, позволит на 20%, с 1,05 млн тонн до 1,27 млн тонн в год, увеличить производство аммиачной селитры, а из за роста производства водорода – увеличить выпуск капролактама со 117 тыс. тонн до 152 тыс. Последнее предусмотрено уже планами другого крупного проекта «завода современных пластиков», о котором «Азот» объявил за месяц до подписания контрактов. По словам Игоря Безуха, этот проект, предусматривающий налаживание выпуска 120 тыс. тонн новых видов продукции, будет реализован в течение 5 лет, поэтапно, и уже в 2019 году в его рамках начнутся первые опытные поставки (подробнее см. ниже).

Источником финансирования для строительства новых производств водорода и азотной кислоты станут собственные и заемные средства. Во втором случае, как уточнил Игорь Безух, единственным партнёром «Азота» выступает банк ВТБ. В каком объёме и порядке кредиты этого банка будут привлечены для реализации проекта, гендиректор «Азота» тогда не сообщил. Стоимость проекта – 6 млрд рублей (без НДС).

В июле 2019 года по соглашению с обл. администрацией «СДС-Азот» (головная компания АО «Азот») запланировал на 2019 год 8,7 млрд рублей вложить в развитие производства, и «эти средства, в том числе, будут направлены на строительство новых установок по производству водорода и по производству азотной кислоты», сообщила пресс-служба обл. администрации. В ноябре 2019 года «Азот» начал строительство комплекса этих установок, которые позволят увеличить вы- III »



### «Большой праздник» – это:

- ★ ФЕЙЕРВЕРКИ И САЛЮТЫ КРУГЛЫЙ ГОД
- ★ ОПЫТ РАБОТЫ С 1993 ГОДА
- ★ ГАРАНТИЯ КАЧЕСТВЕННОЙ ПИРОТЕХНИКИ
- ★ ШИРОКИЙ АССОРТИМЕНТ ПИРОТЕХНИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ

Наша компания – участник Российской пиротехнической ассоциации «РАПИД-Фейерверк» и Московской пиротехнической ассоциации, была отмечена Российской пиротехнической ассоциацией «За вклад и развитие фестивального движения в России»



Кемерово  
ул. Щетинкина, 1  
+7 (3842) 75-55-24  
пр. Шахтеров, 115/1  
+7 (3842) 66-05-42



пуск аммиачной селитры на 20%. Как сообщила пресс-служба облдминистрации, затраты на создание новых производств должны окупиться за 4 года. В 2018 году «Азот» произвел 1,1 млн тонн аммиачной селитры, за счет ввода новых установок в 2020 году выпуск аммиачной селитры вырастет на 227 тыс. тонн в год. При этом новые установки по производству водорода, азотной кислоты и аммиачной селитры составляют единый комплекс.

Помимо этого проекта в июне 2018 года кемеровский «Азот» объявил о планах строительства «завода современных пластиков». По данным заместителя гендиректора предприятия по реинжинирингу и управлению проектами Павла Гурина, стоимость проекта – 9,9 млрд рублей при сроке инвестирования 10 лет. По его данным, реализация проекта уже началась, в частности, налажено опытное производство кальцинированной соды, и пробная партия этого продукта в 20 тонн была изготовлена в мае 2018 года и отправлена потребителям на испытание. В рамках предлагаемого проекта предполагается увеличить до 150 тыс. тонн со 116 тыс. тонн мощность производства капролактама, до 400 тыс. тонн с 334 тыс. сульфата аммония, наладить выпуск по 5 тыс. тонн в год кальцинированной соды и адипиновой кислоты, 100 тыс. тонн компонентов эмульсионных взрывчатых веществ, а также производство пластика – полиамида 6.

При этом Павел Гурин сообщил, что «Азот» планирует подать заявку на получение субсидий министерства промышленности и торговли России. Начальник департамента промышленности Кемеровской области Леонид Старосвет подтвердил, что пакет соответствующих документов готовится в департаменте. С того времени новостей о проекте долгое время не было, но в своем бюджетном послании на

2020 год губернатор Сергей Цивилев напомнил, что «Азот» создает завод современных пластиков, который будет ориентирован на безотходное производство».

### ДЛИННЫЙ ОБХОД

История с автодорогой в объезд Кемерова длится уже более 10 лет, и весьма вероятно продлится ещё не один год. Может быть даже, также долго. Хотя необходимость обхода федеральной автодорогой «Байкал» города с населением более полумиллиона человека стала очевидной уже давно. В 2008 году его вариант в рамках новой транспортной схемы Кемерова был подготовлен силами городской администрации, точнее, по ее заказу.

Генеральный директор разработчика схемы – томского ООО «ИндорСофт» Алексей Скворцов дал тогда прогноз его варианта в рамках новой транспортной схемы Кемерова. По его расчётам, число автомобилей в городе с 245 автомобилей на 1000 жителей вырастет до 450 к 2015 году и до 600 к 2030 году. На начало 2019 году этот показатель составил 324 автомобиля на 1000 жителей. Транспортная инфраструктура города, по прогнозу разработчиков схемы, будет перегружена только от собственных автомобилей, не говоря уже о необходимости пропуска через Кемерово транзитного потока (12 тыс. грузовиков в сутки, на начало 2018 года). Для вывода этих авто из города схемой был предусмотрен западный обход как часть федеральной автотрассы «Байкал» (Омск-Иркутск).

В 2017 году появилась некоторая определённая с вариантами западного обхода, тогда облдминистрация объявила о возможном коротком объезде в 50 км и более протяженном в 85 км с выходом на правом берегу Томи в районе Анжеро-Судженска. Летом прошлого года губернатор Сергей Цивилев объявил, что будет добиваться реали-

зации этого проекта в приоритетном порядке, и даже объявил стоимость проекта – 68 млрд рублей. Впрочем, в списке мероприятий к 300-летию она сменилась цифрой в 37 млрд рублей. И в очередной раз планы строительства обхода появились у властей Кемерова – в программе комплексного развития транспортной инфраструктуры Кемеровской городской агломерации на период до 2032 года. Она была принята горсоветом в марте 2019 года.

В июне 2019 года агентство «Интерфакс» сообщило, что Сибуправтдор (входит в Росавтодор) выбрал на конкурсе новосибирское ООО «Росинсталпроект» для обоснования инвестиций в строительство автодороги Новосибирск-Красноярск в объезд Кемерова. Эта компания должна за 83 млн рублей до конца 2020 года провести изыскания в объёме, необходимом для принятия решения о целесообразности строительства дороги, трассировке, количестве полос движения, количестве примыканий, источниках строительных материалов. Кроме того, исполнителю предстоит обследовать транспортные потоки на территории зоны тяготения трассы.

Согласно заданию на проектирование, обход начнется ориентировочно на 12-м километре существующего южного обхода Кемерова, пересечет западный въезд в город, реку Томь и примкнет к существующей трассе «Байкал» на северной окраине города. Протяжённость обхода при этом составит 40,5 км. Он будет выполнен с шириной не менее двух полос для движения в каждую сторону с разделением встречных потоков движения. Правда, параметры обхода могут меняться.

### КУЛЬТУРНЫЙ КЛАСТЕР

В течение 2018 года губернатор Кузбасса Сергей Цивилев много и по разным поводам рассказывал о планах

развития за счёт бюджетных вложений. Естественно, развития социальной инфраструктуры и жилищного строительства. Первым из таких крупных проектов стало президентское кадетское училище в Кемерове. Его строительство было развёрнуто в конце прошлого года, и 1 сентября 2019 года его первая очередь была запущена. Для размещения нового учебного заведения был выделен участок в 14 га в Ленинском районе Кемерова. После чего за 272 дня специалисты военно-строительного комплекса минобороны возвели здания и сооружения первой очереди. При этом использовались типовые проекты учебных заведений минобороны, по которым уже были построены объекты в Севастополе, Петрозаводске, Перми, Мурманске, Туле.

В составе первой очереди училища построены учебно-административный корпус с актовым залом и библиотекой, столовая на 900 мест с обеденными залами и классами дополнительного образования, плац для построения кадетов, спальня корпус на 360 мест, медпункт с 25 стационарными местами, крытый спортивный комплекс, 10 открытых площадок для волейбола, баскетбола, мини-футбола, гандбола, стадион на 900 мест и др.

К пуску первой очереди были отремонтированы дороги и дома в окрестностях училища. «Мы приняли решение, что все 40 га вокруг, включая озеро Красное, будут территорией для семейного отдыха, ...решили покрасить дома, сделать на них подсветку, организовать современное движение на близлежащих дорогах», – пояснил на открытии училища губернатор Кузбасса Сергей Цивилев. Одним из таких объектов «современного движения на близлежащих дорогах» стали новая кольцевая развязка и участок проспекта Московского, которые ввели в строй 28 августа. Они были

построены в рамках национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» с совокупными бюджетными инвестициями 282 млн рублей.

Сразу после пуска первой началось строительство второй очереди училища. По данным областного департамента строительства, в её составе будут построены два спальных трёхэтажных корпуса на 480 кадетов общей площадью почти 8 тыс. кв. метров, спорткомплекс с ледовым катком и бассейном в 5,5 тыс. кв. метров, крытая автостоянка для автобусов, предназначенных для перевозки кадетов. Все объекты соединят тёплым переходом. Срок сдачи спального корпуса – август 2020 года, остальные объекты будут готовы в декабре 2020 года. На начало ноября работы шли в соответствии с графиком.

Куда более масштабным проектом в сравнении с училищем (инвестиции в него составляют в целом 6,5 млрд рублей) в этой сфере должен стать культурно-образовательный кластер в Кемерове. Этот проект Сергей Цивилев представил президенту Владимиру Путину 8 января 2019 года. Предусмотрено, что до 2021 года в Кемерове построят филиал Государственного Русского музея (7 тыс. кв. м) с культурно-выставочным центром и фондохранилищем; театр оперы и балета (22 тыс. кв. м) с малой сценой на 300 мест и большой сценой на 950 мест; образовательный комплекс (48,37 тыс. кв. м) с филиалами учреждений для подготовки специалистов в области хореографии, театрального и музыкального искусств.

Таким образом, в Кузбассе появятся филиал Высшей школы театрального и музыкального искусства, филиал Московской государственной академии хореографии и средняя специальная музыкальная школа как филиал Центральной музыкальной школы при

Московской консерватории имени Чайковского. На территории этого квартала искусств будет создан кузбасский центр искусств (4,75 тыс. кв. м.) с арт-пространствами и многофункциональными центрами.

Всего проектом предусмотрено, что культурный кластер будет состоять из двух частей в Кемерове и в Новокузнецке, а также из 35 центров культурного развития на базе клубных учреждений культуры Кемеровской области. В Новокузнецке в квартал искусств «Коммунар» планируется включить театральный комплекс «Театр кукол «Сказ» в отреставрированном кинотеатре «Коммунар», Новокузнецкий драматический театр, планетарий, площадь искусств и городской парк им. Гагарина.

По плану распоряжения «О подготовке к празднованию в 2021 году 300-летия образования Кузбасса» затраты на строительство и реконструкцию культурного кластера должны превысить 10 млрд рублей. Это немного меньше, чем указанные там же инвестиции на реконструкцию аэропорта Кемерова, но следует отметить, что работы на кластере уже начались, а в аэропорту за исключением небольших объектов пока нет.

На середину ноября, сообщил областной департамент строительства, на одной из площадок кластера были обустроены временное ограждение стройплощадки, демонтировано здание незавершенного строительства, вывезен строительный мусор с площадки. Началась разработка котлована крупного объекта общей площадью 28,7 тыс. кв. метров, который включит в себя 5 зданий, соединенных переходами (два интерната, филиалы хореографической академии и музыкальной школы, общеобразовательную школу). Строители приступили к забивке тестовых свай для проверки качества фундамента будущих зданий. ■







# ГЛАВНЫЕ ПО СВЯЗЯМ – 2019

Три года спустя после предыдущей попытки прорейтинговать пресс-службы компаний, работающих в регионе (см. «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг» №4, 2016г.), «Авант» решил повторить эксперимент. Как оказалось, действительно, многое изменилось, кроме лидеров.

Также как и в прошлый раз, мы привлекли к опросу, как журналистов, так и представителей пресс-служб различных компаний, разослав анкеты всем тем, кто, по нашему мнению, в силу профессиональной деятельности и опыта, мог бы выступить экспертом в данном вопросе. Основные отличия, которые мы отметили уже на этом этапе – значительное увеличение числа пресс-служб и сокращение количества журналистов за эти три года. Второе – часто встречающиеся причины отказов, которых практически не было прошлый раз, со стороны журналистов – «не знаем пресс-службы», со стороны представителей пресс-служб – «не отслеживаем деятельность других». Как говорится – без комментариев. В результате в опросе приняли участие 10 журналистов и 11 представителей пресс-служб. Всем откликнувшимся – большое спасибо!

Как и в прошлый раз, все вопросы, кроме критериев деятельности, мы сделали открытыми. Несмотря на критику, мы считаем принципиально важным количество упоминаний в любом позитивном контексте – это всё является косвенным подтверждением профессионализма и эффективности работы.

Кроме того, в этот раз мы попросили у пресс-служб информацию об их участии и занятых призовых местах в профессиональных конкурсах регионального и федерального уровней в период 2018-2019гг., а также участии представителя пресс-службы в качестве эксперта/ члена жюри в подобных

КРИТЕРИИ РАБОТЫ СЛУЖБ ПО СВЯЗЯМ С ОБЩЕСТВЕННОСТЬЮ		
Критерии	Значимость по версии журналистов	Значимость по версии пресс-служб
Достоверность предоставляемой информации	2	1
Доступность и контактность	1	2
Оперативность в предоставлении информации	3	3
Готовность пресс-служб к сотрудничеству со СМИ	4	4-6
Адекватность для аудитории и объём предоставляемой информации	5	4-6
Уровень подготовки специалистов пресс-службы	6	4-6
Статус пресс-служб внутри компании	7	7

мероприятиях в этот же период. Нам кажется это достаточно важный показатель оценки профессионализма команды. Это также принесло дополнительные баллы компаниям в итоговом результате.

НАИБОЛЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ			
Версия журналистов		Версия пресс-служб	
1	Кузбасский филиал СГК	1	СУЭК-Кузбасс
2	СУЭК-Кузбасс	2	Кузбасский филиал СГК
3	ВТБ	3	Good Line
4	Евраз ЗСМК	4	Распадская угольная компания
5	Сбербанк	5	МРСК Сибири (Россети)
6	Сибирский цемент	6	Евраз ЗСМК
7	Good Line	7	РУСАЛ НкАз
8	Мечел	8	Сибирский цемент
9-10	МТС	9-10	СДС
9-10	Экотек	9-10	Талтэк

## КРИТЕРИИ ПРОФЕССИОНАЛИЗМА

В качестве критериев профессиональной деятельности мы предложили проранжировать 7 – те, которые, на наш взгляд, являются основными. По боль-

шому счёту, расхождений в ранжировании, кроме первых двух пунктов (см. табл. Критерии работы...), у представителей служб по связям с общественностью и журналистов нет.

На основании этих критериев мы попросили респондентов назвать 5 компаний, пресс-служба которых наиболее профессиональна с их точки зрения, проранжировав их. Всего было названо 60 компаний (3 года назад – 40). Из которых, путём прямых вычислений, зависящих от количества упоминаний и места в этих упоминаниях, получили 10-ку «наиболее профессиональных», причём у журналистов и представителей пресс-служб, они заметно отличаются – пересечения по компаниям всего 50%. Наверное, всё-таки несмотря на схожесть в оценке критериев, представления о профессиональной работе у них разные.

Ещё более эта разница видна в ответе на вопрос о том, какие компании «активно рассказывают о себе, используя различные формы подачи собственной информации» (см. табл. Самые креативные). Здесь всего 3 компании из 10 попали в оба списка.

## GR КАК ФУНКЦИЯ ПРЕСС-СЛУЖБ

1	СУЭК-Кузбасс
2	Стройсервис
3	Good Line
4	РУСАЛ НкАз
5	Кузбасский филиал СГК
6	СДС
7	Сибирский цемент
8	Евраз ЗСМК
9	Распадская угольная компания
10	МРСК Сибири (Россети)

## ВЛИЯТЕЛЬНОСТЬ ВО ВСЁМ

Интересна разница в ответах на вопросы о том, какие компании «реально занимаются мониторингом собственного представления в СМИ и влияют на формирование общественного мнения о своей деятельности» и «какие из

## САМЫЕ КРЕАТИВНЫЕ

Версия журналистов		Версия пресс-служб	
1	Кузбасский филиал СГК	1	Кузбасский филиал СГК
2	СУЭК-Кузбасс	2	РУСАЛ НкАз
3	Евраз ЗСМК	3	Good Line
4	Сбербанк	4	СУЭК-Кузбасс
5	МТС	5	Кузбассразрезуголь
6	ВТБ	6	Распадская угольная компания
7	Good Line	7	МРСК Сибири (Россети)
8	Сибирский цемент	8	Экотек
9	Кузбассразрезуголь	9	СДС
10	Мегафон	10	Талтэк

пресс-служб коммерческих структур, по Вашему мнению, занимаются активным GR» три года назад и сейчас. Если тогда, многие респонденты либо про-

активности в этой сфере. Результаты ответов на эти вопросы мы свели в таблицы «Внимательные и влиятельные» и «GR как функция пресс-служб».

## ВНИМАТЕЛЬНЫЕ И ВЛИЯТЕЛЬНЫЕ

Версия журналистов		Версия пресс-служб	
1	СУЭК-Кузбасс	1	Кузбасский филиал СГК
2	Кузбасский филиал СГК	2	СУЭК-Кузбасс
3	Евраз ЗСМК	3	РУСАЛ НкАз
4	Сбербанк	4	Распадская угольная компания
5	Сибирский цемент	5	Сибирский цемент
6	РЖД	6	Good Line
7	Мечел	7	Кузбассразрезуголь
8	Стройсервис	8	Евраз ЗСМК
9	ВТБ	9	Экотек
10	МТС	10	МТС

сто не ответили на этот вопрос, либо ответили, в духе того, что сложно понять/ отследить и т. п., то в этот раз, отвечали более охотно и подробно. Как заметил Антон Василенко (РУСАЛ), «по-хорошему, мониторингом информационного поля должна заниматься каждая пресс-служба», что касается «активного GR», то «реализация масштабных PR проектов требует многочисленных согласований в органах власти, в ходе которых устанавливаются партнерские взаимовыгодные отношения». Поэтому даже по тому сколько компания реализует таких проектов, можно судить об

И, наконец, сводный рейтинг ТОП-10 учитывал все позиции: общее количество упоминаний, попадание в топ по какому либо пункту, место в нём, наличие положительных и отрицательных комментариев по работе пресс-службы, участие и места в профессиональных конкурсах и по баллу мы добавили всем компаниям, представители пресс-служб которых откликнулись на нашу просьбу и заполнили анкеты. Ведь «доступность, контактность и оперативность в предоставлении информации» – главные критерии в работе любой пресс-службы. ■

## ТОП-10 ПО ОБЩЕМУ КОЛИЧЕСТВУ УПОМИНАНИЙ

Компания	Количество упоминаний	
1	Кузбасский филиал СГК	57
2	СУЭК-Кузбасс	55
3-4	Good Line	22
3-4	Евраз ЗСМК	22
5	Сибирский цемент	18
6-7	Стройсервис	16
6-7	РУСАЛ НкАз	16
8	Кузбассразрезуголь	15
9	МТС	12
10	Сбербанк	10

## ТОП-10 ИНТЕГРИРОВАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ

Компания	
1-2	Кузбасский филиал СГК
1-2	СУЭК-Кузбасс
3	Евраз ЗСМК
4	Good Line
5	РУСАЛ НкАз
6	МТС
7	Сибирский цемент
8	Кузбассразрезуголь
9	Сбербанк
10	Распадская угольная компания



# ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫЕ ТОЧКИ РОСТА РЕГИОНАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКИ

В середине октября в Кемерове в рамках традиционного IV Международного инновационного горного симпозиума прошло заседание круглого стола «О патентно-лицензионной деятельности организаций Кемеровской области в сфере угледобычи, углеобогащения, углехимии», на котором представители науки и промышленности Кузбасса обсуждали состояние и роль интеллектуальной составляющей в развитии региональной экономики.

«А-П» поговорил с одним из организаторов и спикеров этого мероприятия – директором Ассоциации машиностроителей Кузбасса, ведущим научным сотрудником Института угля ФИЦ УУХ СО РАН – **Сергеем НИКИТЕНКО** в чём и как это может проявляться, что нужно сделать, чтобы интеллектуальная составляющая, действительно, оказывала влияние на развитие региональной экономики, и что сделано уже сегодня.



– **Сергей Михайлович, окружающее нас информационное пространство наполнено разными словами: «цифровая трансформация экономики», «smart (умные) технологии», «интеллектуализация процессов», «роботизация»... Что с чем связано и что во что входит? Что первично?**

– Известный советский писатель Константин Федин говорил: «Точность слова является не только требованием здорового вкуса, но прежде всего – требованием смысла». Безусловно, в основе всего лежит интеллектуальная деятельность человека. Не «цифра» двигает экономику и технологии, а интеллект. Цифровые технологии необходимы для того, чтобы сделать интеллектуальную деятельность человека более эффективной, избавив его от рутинного труда. То есть, «цифра» – это просто инструмент.

Правильнее было бы говорить об интеллектуализации технологий (экономики), ведь техника стремится к самоуправляемости (автономности), которая обеспечивается исключительно за счёт искусственных интеллектуальных структур, которые мы с вами называем в обиходе искусственным интеллектом.

Например, «умный» дом – это некая автоматизированная система, избавляющая вас от домохозяйственной рутины, контролируя всё, что происходит в вашей квартире. Интеллектуальные же системы способны не только контролировать заданные вами параметры, но и самостоятельно изменять их (перепрограммироваться). Можно сказать, что интеллектуальная система «чувствует», что происходит; «реагирует» на изменения, «взаимодействует» с человеком. Заметьте, что специалисты

в области информационных технологий активно работают над «интеллектуализацией» компьютера, то есть делают попытки обеспечить связь с искусственным интеллектом.

– **Сергей Михайлович, что Вы подразумеваете под интеллектуальной составляющей, которая может влиять на развитие экономики?**

– Есть необсуждаемая статистика: на протяжении десятилетий ежегодный прирост валового мирового продукта более чем на 85% обеспечивается исключительно за счёт вывоза на рынок инновационной продукции и услуг. Инновации возвращаются исключительно на результатах интеллектуальной деятельности. Новые технологии – это и есть интеллектуальная составляющая точек роста экономики. Но, если мы хотим, чтобы инновационная продукция появилась на рынке, если мы хотим развивать в регионе сектор несырьевого, высокотехнологичного бизнеса – мы должны научиться управлять перспективным видом актива, мало используемым ресурсом – интеллектуальным. На этом активе и вырастает высокотехнологичный бизнес во всех странах мира. Благо, что законодательство позволяет этот актив развивать.

– **Вы сказали – «законодательство позволяет»...**

– Да, ГК РФ (часть четвертая) уже десять лет действует и посвящён исключительно вопросам коммерческого участия объектов интеллектуальной собственности (ОИС) в реальной экономике.

Кроме того, есть «свежее» законодательство о механизме государственно-частного партнерства (ГЧП), о механизме заключения с государством специально-

го инвестиционного контракта (СПИК) и другие прогрессивные инструменты. Например, в состав инвестиционных расходов в СПИК включается стоимость интеллектуальной составляющей – расходы на приобретение исключительных прав или прав на использование результатов интеллектуальной деятельности, что даёт дополнительные уникальные условия инвестору в сравнении с действующим национальным режимом. То есть, права на интеллектуальную собственность в России признаны инвестиционным ресурсом.

Коль мы говорим о региональной экономике, то нужно не забывать, что Гражданский Кодекс РФ позволяет регионам быть правообладателями ОИС. Это означает, что региональные органы власти могут владеть правами на результаты интеллектуальной деятельности (изобретения, полезные модели, промышленные образцы, селекционные достижения и пр.), вкладывать эти права в уставный капитал коммерческих структур в роли учредителя. Конечно, участие субъекта РФ в качестве правообладателя и учредителя хозяйственных обществ целесообразно в случаях, если права на результаты интеллектуальной деятельности связаны с интересами региональной экономики и орган власти заинтересован в доведении разработок до промышленного применения и реализации продукции.

Наконец, как отмечалось на упомянутом Вами круглом столе, в России активно развивается практика залога ОИС для получения кредитных ресурсов. Для предприятий и банков – это новый ресурс и инструмент кредитования. В Кузбассе есть уже собственный опыт получения кредита под залог патента на изобретение. Надо активно внедрять такие инструменты, тогда у малых инновационных компаний будет возможность использовать ОИС в качестве финансового актива, что позволит ускорить процесс вывоза на рынок инновационных продуктов.

– **А как это может происходить? Или уже что-то делается? Можете на каком-то примере пояснить?**

– В мировой экономике есть такой термин «ресурсное проклятие» (или парадокс изобилия), суть которого в том, что регионы, обладающие значительными природными ресурсами, являются, как правило, менее экономически развитыми. Такое «проклятие» снимается исключительно активным инновационным развитием несырьевых секторов, а также интеллектуализации предприятий добывающего сектора, что в обиходе мы называем «Цифровое горное предприятие».

**Ольга Трубникова, д.м.н., заведующая лабораторией нейрососудистой патологии ФГБНУ «Научно-исследовательский институт комплексных проблем сердечно-сосудистых заболеваний»**



Сейчас, когда продолжительность жизни людей увеличивается, остро стоит вопрос о сохранении её качества на прежнем уровне в любом возрасте. Каждый человек, подходя к очередному возрастному рубежу, сталкивается со снижением памяти, внимания, способности к обучению. Одним из важных показателей качества жизни является сохранность когнитивных функций – способность воспринимать, анализировать, хранить (запоминать) и передавать информацию. Сегодня наблюдается рост в мире сердечно-сосудистых заболеваний, которые занимают ведущие позиции по смертности и инвалидизации. Распространенные у пожилых лиц сердечно-сосудистые заболевания часто требуют проведения кардиохирургических вмешательств, которые сохраняют жизнь, но их успех может серьёзно подрываться развитием расстройств когнитивных функций, сохранять которые мы пока не научились. Над этой задачей работают медики всего мира.

Применение немедикаментозного способа реабилитации пока ограничено, так как он детально ещё не разработан. Мы считаем, что как раз компьютерная, виртуальная когнитивная реабилитация даёт возможность применять этот способ широкому кругу пациентов. Тот подход, который был нам предложен молодыми специалистами лаборатории угольного машиностроения Института угля, видится наиболее адекватным для решения этой задачи.

Мы надеемся совместно разработать программное обеспечение, которое сможет учитывать все нюансы нашей работы с пациентами, которую мы могли бы использовать персонализированно (индивидуально) в зависимости от уровня реабилитационного потенциала пациента.

Например, в рамках НОЦ-Кузбасс реализуется один из базовых проектов – создание роботизированных комплексов для эффективной подземной добычи угля. Вся интеллектуальная составляющая проекта создана учёными и специалистами лаборатории угольного машиностроения Института угля ФИЦ УУХ СО РАН, которой руководит горный инженер-механик, д.т.н. Владимир Иванович Клишин, то есть, как мы говорим – классический «технар».

Для обеспечения функции автономности управления, как элемента роботизации создаваемого оборудования, сотрудники лаборатории разрабатывают специальный программно-аппаратный комплекс на основе средств смешанной и дополненной реальности (в том числе в рамках проекта РФФИ № 18-37-00356). Однако, при разработке таких систем управления «технари» сталкиваются с отсутствием научно-обоснованных подходов к проектированию виртуального рабочего пространства, параметрам трёхмерной среды, расположению, размеру, цветности объектов и т.д., обеспечивающих минимальную когнитивную нагрузку для пользователя и максимальную психическую эргономичность и эффективность работы. Требуется совместить технологии виртуальной реальности и электроэнцефалографические исследования для оценки параметров когнитивного утомления и функционального

состояния оператора при виртуализации рабочего информационного пространства. А это, как Вы понимаете, уже поле деятельности медицинской науки. Поэтому «технари» обратились с вопросами к специалистам-нейрофизиологам в наш Научно-исследовательский институт комплексных проблем сердечно-сосудистых заболеваний и нашли поддержку. Оказалось, что исследования по этой теме ведутся, как говорят шахтёры «встречными забоями»: наша (и мировая!) медицина ищет, пытается разрабатывать именно такого типа программно-аппаратный комплекс для решения вопросов реабилитации больных.

По сути, на основе создаваемого специализированного программно-аппаратного комплекса с интегрированным тестовым виртуальным пространством появляется возможность создания в Кузбассе серийного производства специальных устройств совместно с зарубежными партнёрами Института угля из Индии, Германии, Канады. Продукция может быть предметом активного экспорта не только в горнодобывающие страны мира, но и многие медицинские центры.

Такие примеры подтверждают, что интеллектуальная составляющая является мощным ресурсом для развития в Кузбассе несырьевого сектора экономики. Только этим ресурсом нужно умело управлять. ■



Руководитель проекта Никитенко М. С. и сотрудник лаборатории Кизилев С. А. демонстрируют возможности тренировки когнитивных задач управления





**Л.К. НЕФЕДОВА, к.э.н., доцент,  
почетный строитель России,  
директор ГАУ КО «Научно-практический  
центр по ценообразованию в строительстве»,  
член координационного совета  
по ценообразованию и сметному  
нормированию в строительстве  
Администрации Кемеровской области.**

## ПОКАЗАТЕЛИ СМЕТНОЙ СТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬНЫХ РАБОТ

С момента издания в 2001 году, сметно-нормативная база ценообразования в строительстве переиздана в нескольких редакциях. С апреля 2017 года (приказы Минстроя РФ от 30.12.2019г №1038/пр и №1039/пр утверждены и введены в действие нормативы ГЭСН и ФЕР редакции 2017г. (более 200 сборников). Для сравнительного анализа нами были выбраны несколько расценок (13) на различные работы. В соответствии со Стратегией развития строительной отрасли Российской Федерации до 2030 года (Проект от 05.08.2019г. Минстроя) в следующем году будет введена сметно-нормативная база 2020, основанная на ФЕР. Что показал опыт использования ФЕР за 10 лет?

В редакции базы 2017 года большинство расценок сделаны «открытыми», без учета основных ценообразующих строительных материалов. В редакциях 2001, 2010, 2014 года расценки в основном «закрыты». Для сравнения стоимости работ различных редакций базы ФЕР (2001, 2010, 2014 года) выведена стоимость материалов, не учтенных в базе 2017 года.

Из 13 случайных расценок в редакции 2017 года установлено увеличение по отношению к прежним редакциям сметно-нормативных баз – одна расценка, незначительное уменьшение – две расценки, а остальные снижены по отношению к стоимости 2001 года от 3 до 55%. Так например работа по вырубке бетона из арматурного каркаса железобетонных свай – на 34%, работа по устройству фундаментных железобетонных плит (плоских) – 36% и др.

Анализ показал большое снижение стоимости в расценках на монтажные

Таб. 2 АНАЛИЗ РАСЦЕНОК НА МОНТАЖНЫЕ РАБОТЫ

Шифр	База 2001 года	База 2017 года	Абсолютное отклонение, руб.	Относительное отклонение, %
ФЕРм 08-02-369-01	176,31	99,67	-76,64	-43%
ФЕРм 08-02-369-02	261,58	168,36	-93,22	-36%
ФЕРм 08-02-401-01	5468,52	630,96	-4837,6	-88%
ФЕРм 08-02-402-01	965,73	195,61	-770,12	-80%
ФЕРм 08-02-403-01	1368,64	142,57	-1226,1	-90%
ФЕРм 08-02-403-03	3876,33	199,73	-3676,6	-95%
ФЕРм 08-02-472-08	2091,02	956,48	-1134,5	-54%
ФЕРм 08-02-472-10	9040,7	493,2	-8547,5	-95%
ФЕРм 08-02-409-01	2561,19	231,36	-2329,8	-91%
ФЕРм 08-03-595-01	27828,1	5327,26	-22501	-81%
ФЕРм 08-03-596-05	36950,4	17118,98	-19831	-54%
ФЕРм 08-03-599-02	114,93	72,17	-42,76	-37%
ФЕРм 08-03-600-01	6,07	4,99	-1,08	-18%
ФЕРм 08-03-605-01	37,62	19,52	-18,1	-48%
ФЕРм 08-02-399-02	177,57	50,72	-126,85	-71%
ФЕРм 10-02-403-03	3876,33	199,73	-3676,6	-95%
ФЕРм 10-06-048-01	26992	13564,8	-13427	-50%
ФЕРм 10-06-048-04	36771,6	34320,3	-2451,2	-7%

работы в редакции баз 2014 и 2017гг. по отношению к предыдущим редакциям. Анализ свидетельствует об уменьшении стоимости строительных работ в ценах 2001 года по отношению к сметно-нормативной базе в редакции 2017 года, относящихся к жилищно-гражданскому строительству.

Стоимость выполнения строительных процессов и количество средств, получаемых непосредственно исполнителями работ в ценах 2001 года резко уменьшается при применении федеральной сметно-нормативной базы в редакции 2017 года по сравнению с предыдущими редакциями сметно-нормативной базы.

Важной составной частью стоимости строительных работ являются индексы удорожания сметной стоимости строительства.

При всем многообразии применяемых индексов, в настоящее время

Таб. 1 АНАЛИЗ РАСЦЕНОК НА ОБЩЕСТРОИТЕЛЬНЫЕ РАБОТЫ В РАЗЛИЧНЫХ РЕДАКЦИЯХ СМЕТНО-НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ (ПРЯМЫХ ЗАТРАТ, В БАЗИСНОМ УРОВНЕ ЦЕН)

Шифр	2001	2010	2014	2017	2017 к 2001
ФЕР 05-01-010-01	111,58	79,84	73,44	73,44	-34,18%
ФЕРр 51-5-2	1425,92	1425,29	1417,65	1417,65	-0,58%
ФЕР 05-01-030-01	878,8	876,76	861,06	858,39	-2,26%
ФЕР06-01-001-02	12163,98	12163,98	12163,98	11149,04	-8,34%
ФЕР 06-01-087-01	593,18	682,53	682,53	670,73	13,07%
ФЕР 06-01-001-16	7704,85	7704,85	7704,85	4908,05	-36,30%
ФЕР 06-01-096-01	838,12	838,36	378,01	377,57	-54,95%
ФЕР 07-01-001-05	6642,23	7985,08	7908,7	5983,29	-9,92%
ФЕР 07-01-029-08	15869,71	15869,71	25935,56	15539,72	-2,08%
ФЕР 08-02-013-01	15202,09	15202,09	15202,09	15173,75	-0,19%
ФЕР 10-01-070-03	6166,48	6129,04	6129,04	5981,1	-3,01%
ФЕР 11-01-001-02	150,02	150,02	150,02	146,77	-2,17%
ФЕР 22-01-011-03	9042,21	9042,21	9042,21	8820,9	-2,45%

наиболее важными являются индексы для расчета твердой договорной цены объектов, финансирования Минстроя, так как они рекомендованы

Таб. 3 ИЗМЕНЕНИЕ ИНДЕКСОВ К ФЕР С 2013 ПО 2019ГГ. ПО РЕГИОНАМ ПО ВИДУ СТРОИТЕЛЬСТВА «МНОГООКВАРТИРНЫЕ ЖИЛЫЕ ДОМА»

Период	Тип многоквартирных жилых домов	Кемеровская область		Омская область		Томская область		Алтайский край		Значение дефлятора за 2014-2019гг. <sup>1</sup>	
		Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс	Рост, %
1 квартал 2014 (Письмо Минстроя России от 28.02.2014 № 3085-ЕС/08)	Кирпичные	6,73	1,66	6,34	1,60	6,00	1,69	6,48	1,57	107,4	7,4
	Панельные	6,90	1,62	6,58	1,70	6,34	1,60	6,07	1,68		
	Монолитные	6,11	1,66	6,23	1,63	5,80	1,58	5,69	1,61		
	Прочие	6,45	1,57	6,37	1,59	5,97	1,70	6,08	1,67		
1 квартал 2015 (Письмо Минстроя России от 06.02.2015 № 3004-ЛС/08)	Кирпичные	6,91	2,67	6,51	2,68	-	-	6,66	2,78	107,4	7,4
	Панельные	7,09	2,75	6,76	2,74	-	-	6,23	2,64		
	Монолитные	6,27	2,62	6,39	2,57	-	-	5,84	2,64		
	Прочие	6,63	2,79	6,54	2,67	-	-	6,24	2,63		
1 квартал 2016 (Письмо Минстроя России от 19.02.2016 № 4688-ХМ/05)	Кирпичные	7,33	6,08	6,92	6,30	6,50	-	7,07	6,16	106,7	6,7
	Панельные	7,53	6,21	7,18	6,21	6,88	-	6,61	6,10		
	Монолитные	6,65	6,06	6,77	5,95	6,28	-	6,18	5,82		
	Прочие	7,04	6,18	6,95	6,27	6,46	-	6,62	6,09		
1 квартал 2017 (Письмо Минстроя России от 20.03.2017 № 8802-ХМ/09)	Кирпичные	7,58	3,41	6,95	0,43	6,72	3,38	7,31	3,39	107,3	7,3
	Панельные	7,79	3,45	7,21	0,42	7,12	3,49	6,84	3,48		
	Монолитные	6,88	3,46	6,80	0,44	6,50	3,50	6,39	3,40		
	Прочие	7,28	3,41	6,98	0,43	6,68	3,41	6,85	3,47		
1 квартал 2018 (Письмо Минстроя России от 04.04.2018 № 13606-ХМ/09)	Кирпичные	7,99	5,41	7,32	5,32	7,03	4,61	7,69	5,20	106,8	6,8
	Панельные	8,21	5,39	7,58	5,13	7,45	4,63	7,20	5,26		
	Монолитные	7,24	5,23	7,16	5,29	6,80	4,62	6,73	5,32		
	Прочие	7,66	5,22	7,35	5,30	6,99	4,64	7,21	5,26		
1 квартал 2019 (Письмо Минстроя России от 22.01.2019 № 1408-ЛС/09; от 05.03.2019 № 7581-ДВ/09)	Кирпичные	8,29	3,75	7,59	3,69	7,29	3,70	7,97	3,64	106,4	6,4
	Панельные	8,52	3,78	7,86	3,69	7,72	3,62	7,47	3,75		
	Монолитные	7,51	3,73	7,43	3,77	7,05	3,68	6,98	3,71		
	Прочие	7,94	3,66	7,62	3,67	7,25	3,72	7,48	3,74		
ИТОГО:	Кирпичные		22,99		20,03		23,56		22,74	42	
	Панельные		23,20		19,89		23,72		22,90		
	Монолитные		22,76		19,65		23,47		22,50		
	Прочие		22,83		19,94		23,51		22,87		

<sup>1</sup>www.economy.gov.ru



которых осуществляется из бюджетных средств.

Рассмотрим динамику прироста индексов год к году, отражающую рост индекса цен на ресурсы.

Для сравнения приведены индексы, публикуемые Минстроем РФ по соседним областям – Омской, Томской, Алтайскому краю. Сравнение темпов прироста индексов и значение инфляции приведены в таблицах 3, 4, 5.

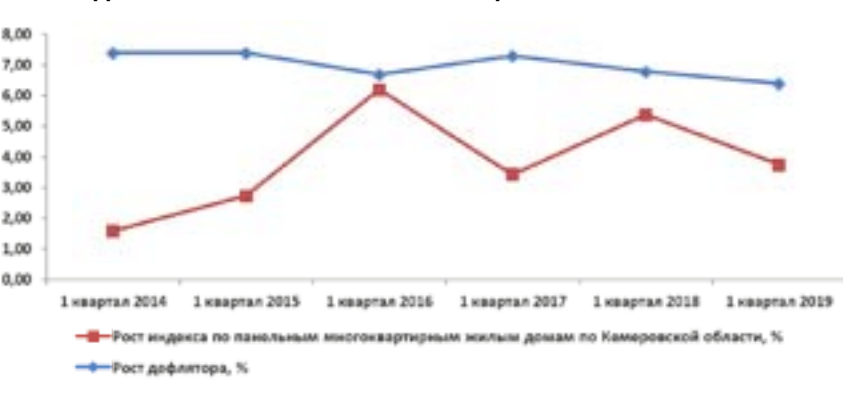
Результаты анализа представлены на графике, который наглядно демонстрирует отставание темпов прироста индексации стоимости СМР Сибирских регионов от темпов роста заявленной в строительной отрасли РФ инфляции.

Поскольку темп прироста индексов удорожания был значительно ниже, чем инфляция в строительстве в период 2014-2019гг. индексация стоимости строительной продукции отставала от нормативных значений инфляции. Сибирский регион не получал реального возмещения потраченных средств в строительстве.

Анализ динамики стоимости эксплуатации машин и механизмов (Таб. 6) подтверждает темп роста инфляции по эксплуатации строительных машин выше, чем значения дефляторов Минэкономразвития РФ по строительной отрасли РФ в прогнозе долгосрочного социально-экономического развития.

Анализ динамики стоимости материалов, изделий и конструкций за эти годы даёт значение, сравнимое с приведенными темпами инфляции, но выше, чем прирост индекса пересчета стоимости Минстроя РФ.

**СРАВНЕНИЕ ТЕМПОВ РОСТА ИНДЕКСОВ ПО КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ ПО ВИДУ СТРОИТЕЛЬСТВА «ПАНЕЛЬНЫЕ МНОГOKВАРТИРНЫЕ ЖИЛЫЕ ДОМА» И НОРМАТИВНОЙ ИНФЛЯЦИИ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**



**Таб. 6 ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ ЭКСПЛУАТАЦИИ МАШИН И МЕХАНИЗМОВ ПО КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ**

Наименование и марка машин и механизмов	темпы роста стоимости 2019 к 2018, %	темпы роста стоимости 2019 к 2014, %
Кран башенный грузоподъемность 5 т	5,6	17,96
Кран козловой грузоподъемность 20 т	4,96	16,2
Кран на автомобильном ходу грузоподъемность 10 т	5,1	21,84
Экскаватор одноковшовый дизельный на гусеничном ходу емкость ковша 1м³	4,93	28,02
Бульдозер мощностью 79кВт (108 л.с.)	5,1	31,57
Бетономесители гравитационные передвижные 65 л	4,2	31,6
Копр универсальный с дизель - молотом 2,5 т	5,5	21,1
Установки буровые	3,5	35,82
Кран на специальном шасси автомобильного типа грузоподъемностью до 50 т	6	24,9
Автомобетонмесители на базе автомобиля	5,97	26,5
Экскаватор одноковшовый дизельный на пневмоколесном ходу емкость ковша 0,5м³	5,3	26,6
Среднее по выборке значение увеличения стоимости	5,11	25,86

**Таб. 4 ИЗМЕНЕНИЕ ИНДЕКСОВ К ФЕР С 2013 ПО 2019ГГ. ПО РЕГИОНАМ ПО ВИДУ СТРОИТЕЛЬСТВА «ДЕТСКИЕ САДЫ»**

Период	Кемеровская область		Омская область		Томская область		Алтайский край		Значение дефлятора за 2014-2019гг. <sup>1</sup>	
	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс	Рост, %
1 квартал 2014 (Письмо Минстроя России от 28.02.2014 № 3085-ЕС/08)	6,19	1,64	5,56	1,09	5,74	0,70	5,28	1,54	107,4	7,4
1 квартал 2015 (Письмо Минстроя России от 06.02.2015 № 3004-ЛС/08)	6,35	2,58	5,71	2,70	-	-	5,42	2,65	107,4	7,4
1 квартал 2016 (Письмо Минстроя России от 19.02.2016 № 4688-ХМ/05)	6,73	5,98	6,05	5,95	6,15	-	5,75	6,09	106,7	6,7
1 квартал 2017 (Письмо Минстроя России от 20.03.2017 № 8802-ХМ/09)	6,96	3,42	6,07	0,33	6,36	3,41	5,95	3,48	107,3	7,3
1 квартал 2018 (Письмо Минстроя России от 04.04.2018 № 13606-ХМ/09)	7,33	5,32	6,39	5,27	6,65	4,56	6,26	5,21	106,8	6,8
1 квартал 2019 (Письмо Минстроя России от 22.01.2019 № 1408-ЛС/09; от 05.03.2019 № 7581-ДВ/09)	7,60	3,68	6,63	3,76	6,90	3,76	6,50	3,83	106,4	6,4
<b>ИТОГО:</b>		<b>22,62</b>		<b>19,10</b>		<b>21,05</b>		<b>22,80</b>		<b>42</b>

<sup>1</sup>www.economy.gov.ru

На основании вышеизложенного можно сделать вывод:

- произошло снижение законодательно установленной нормативной стоимости строительных работ в расценках базы ФЕР-2017;

- темп прироста индексов пересчета стоимости в текущие цены, рекомендованный Минстроем РФ, существенно отстаёт от реальной стоимости ресурсов в регионе.

Размер средств строительных организаций по итогам торгов (аукционов) снижается и не покрывает реально понесенных расходов.

В результате может измениться технология строительного производства, удешевятся материалы, ухудшатся условия труда.

Что скажется на долговечности выполненных строительно-монтажных работ и пожарной безопасности.

Решить эти вопросы можно при справедливом возмещении индексов и корректировке новых нормативов в новой сметно-нормативной базе 2020 года. ■

**Таб. 5 ИЗМЕНЕНИЕ ИНДЕКСОВ К ФЕР С 2013 ПО 2019ГГ. ПО РЕГИОНАМ ПО ВИДУ СТРОИТЕЛЬСТВА «ШКОЛЫ»**

Период	Кемеровская область		Омская область		Томская область		Алтайский край		Значение дефлятора за 2014-2019гг. <sup>1</sup>	
	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс к ФЕР-2001	% изменения к аналогичному периоду прошлого года	Индекс	Рост, %
1 квартал 2014 (Письмо Минстроя России от 28.02.2014 № 3085-ЕС/08)	5,89	1,55	5,20	1,36	5,62	1,08	5,12	1,59	107,4	7,4
1 квартал 2015 (Письмо Минстроя России от 06.02.2015 № 3004-ЛС/08)	6,04	2,55	5,34	2,69	-	-	5,26	2,73	107,4	7,4
1 квартал 2016 (Письмо Минстроя России от 19.02.2016 № 4688-ХМ/05)	6,40	5,96	5,67	6,18	6,06	-	5,57	5,89	106,7	6,7
1 квартал 2017 (Письмо Минстроя России от 20.03.2017 № 8802-ХМ/09)	6,62	3,44	5,69	0,35	6,27	3,47	5,76	3,41	107,3	7,3
1 квартал 2018 (Письмо Минстроя России от 04.04.2018 № 13606-ХМ/09)	6,97	5,29	5,98	5,10	6,56	4,63	6,06	5,21	106,8	6,8
1 квартал 2019 (Письмо Минстроя России от 22.01.2019 № 1408-ЛС/09; от 05.03.2019 № 7581-ДВ/09)	7,23	3,73	6,20	3,68	6,80	3,66	6,29	3,80	106,4	6,4
<b>ИТОГО:</b>		<b>22,52</b>		<b>19,36</b>		<b>22,3</b>		<b>22,63</b>		<b>42</b>

<sup>1</sup>www.economy.gov.ru





# НЕЛЕГАЛЬНЫЙ РЫНОК – В ПРОИГРЫШЕ ВСЕ

Рынок медицинских услуг по данным аналитической компании BusinesStat растёт ежегодно на 10%, в 2018 году его оборот в России превысил 3 трлн рублей. Из них 600 млрд рублей (20%) доля платных медицинских услуг. По данным годового отчёта «Медси» 24% рынка платных медицинских услуг занимает теневой сектор. По Кузбассу таких данных нет, но эксперты говорят, что ситуация в регионе не сильно отличается от общероссийской.

## ПРОБЛЕМНЫЙ ВОПРОС

Вопросы недобросовестной конкуренции теневого медицинского рынка с легальным публично подняли представители отрасли на дискуссионном модуле «Своё дело в Кузбассе: хочу, могу, ДЕЛАЮ!», проходившем в конце октября под модераторством Елены Латышенко, уполномоченного по защите прав предпринимателей в Кемеровской области.

Евгений Вальцев, представляющий Группу компаний, которые работают под брендом «Я здоров», в своём выступлении высказал обеспокоенность ситуацией, происходящей на рынке: «На сегодняшний день на рынок медицинского оборудования, хлынул поток аппаратуры, которая не имеет сертификатов и регистрационных удостоверений. Они стоят значительно дешевле, чем зарегистрированные аналоги, и их активно скупают недобросовестные предприниматели. Более того, мы видим массовый рост оказания «серых

медицинских услуг» на таком оборудовании. При этом никто не заботится даже о том, что нужно получить санэпид заключение и лицензию на медицинскую деятельность, на помещение где оказываются такие услуги и т.п.». В такой ситуации проигрывают те компании, которые работают на рынке честно. «Мы несём затраты на персонал, на соблюдение всех требований регуляторов. А они, не неся затрат и ответственности, могут позволить себе демпинг цен». В такой ситуации в проигрыше все – и бюджет, недополучающий налоги, и честный бизнес, и граждане, рискующие здоровьем.

По его мнению, «самый серьёзный урон сейчас несёт рынок косметических услуг», на котором присутствует много откровенных шарлатанов. Евгений Вальцев проинформировал, что сейчас создаётся ассоциация косметологов Кузбасса, которая объединит тех, у кого есть лицензии, сертификации, кто работает «в белую», чтобы совмест-

но бороться с «серым» рынком. Но «хотелось бы, чтобы на эти факты обратили внимание и надзорные органы, начиная от таможни, ведь как-то умудрились ввести эту аппаратуру в страну», заканчивая налоговой и трудовой инспекцией, так как во многих этих организациях сотрудники не только получают «чёрную» зарплату, но иногда даже официально не трудоустроены.

Его поддержал Роман Говор, генеральный директор ООО «Гранд-Медика»: «Для нас эти вопросы тоже большие». Подтвердив, что «чёрная» зарплата, конечно большой бич для всех, кто ведёт бизнес «в белую», так как затраты даже на персонал становятся сопоставимы, он обратил внимание также на вопрос НДС, который не платится в случае оказания мед услуг, но должен платиться при обычных косметических услугах, поэтому эти организации «прячутся за ширму мед услуг». Кроме того, по его мнению, многие такие псевдомедицинские организа-»

## ПРОЛЕЧИЛСЯ САМ – ПРОЛЕЧУ И ВАС!

В июне 2018 года Евгений Зотов успешно прошел курс лечения от рака простаты в медицинском центре профессора Борисова. С тех пор, Евгений Александрович активно продвигает методику В.А. Борисова на базе кемеровской клиники «Аврора».



Зотов Евгений Александрович,  
дипломированный онколог, д.м.н.,  
профессор, Академик РЭА

Сегодня во всем мире рак является одной из самых страшных болезней. Универсального метода лечения от рака не существует. К лечению онкологии подходят комплексно, используя различные варианты воздействия на опухоль. Применение новых способов лечения часто приводит к хорошим результатам. В Кемерове клиника «Аврора» под руководством профессора Евгения Зотова активно использует метод лечения рака с применением природного вещества – хлорофилла. Многие эксперты утверждают, что это действующий, апробированный метод, и он имеет право на реализацию.

Метод лечения рака с использованием хлорофилла был разработан профессором Виктором Борисовым (г. Москва). Он основан на том, что раковая клетка потребляет очень много питательных веществ, быстро делится, активно размножается во всех тканях, вытесняет нормальные клетки, истощает организм и приводит его к гибели.

Суть метода в том, что в организм вводят препарат из зеленого хлорофилла, который похож на гемоглобин и легко усваивается раковыми клетками. Вводят препарат с использованием капельниц – внутривенно, медленно. Хлорофилл разносится кровью по организму и усваивается клетками, особенно сильно – «прожорливыми» – раковыми. Затем клетку с помощью лазера облучают светом с определенной длиной волны. Под влиянием лазерного луча из хлорофиллового препарата освобождается активный кислород.

В раковых клетках поры отсутствуют, а кислорода в них накапливается так много, что они буквально взрыва-

ются изнутри. Здоровые клетки хлорофилла захватывают очень мало и поэтому остаются целыми. Но тут возникает серьезная проблема – свет, который испускается лазером, достигает только кожи и не проникает в глубину тканей. Он может исцелить от поверхностного рака, но не от опухолей внутренних органов. Как быть?

В клинике «Аврора» нашли оригинальный способ, позволяющий лечебному свету проникать очень глубоко. Лазерное излучение подается в организм пациента так же внутривенно, а каждый фотон лечебного лазера за счет высокой светоотражающей поверхности эндотелия сосудов обгибает даже самые маленькие сосуды, вены, артерии до 200 тысяч раз, пока не найдет свою «мишень». Лазерный луч добирается до пораженных опухолью тканей самым коротким путем и уничтожает больные клетки.

Плюс данного метода в том, что в отличие от химиотерапии и облучения он не повреждает здоровые ткани и не вызывает никаких побочных эффектов – от него не тошнит, не болит голова и не повышается температура. Его можно применять у самых тяжелых больных при самых серьезных случаях.

Метод работает по двум причинам. Первая – препарат из водорослей спирулины содержит весь набор нужных нам витаминов и минералов, причем в очень близкой человеку форме. Попадая в организм, активизирует все его защитные силы.

Вторая – лазерный аппарат световыми импульсами заставляет клетки работать в здоровом, естественном ритме. Пациенты чувствуют себя как усталые люди, которым наконец-то по-

зволили вволю отоспаться и наладили режим дня. В тканях нормализуется обмен веществ, иммунитет сам справляется с врагами, и болезнь уходит.

В основе механизма фотодинамического воздействия при лечении по Борисову лежит метод, основанный на взаимодействии фотосенсибилизатора и светового излучения, имеющего определенную длину волны. В результате развивается фотодинамическая реакция, следствием чего является разрушение опухоли. В настоящее время известно три основных механизма противоопухолевого эффекта фотодинамической терапии: прямое повреждение опухолевых клеток, разрушение сосудов опухоли, гибель опухоли под воздействием иммунных клеток.

Следует отметить, что фотосенсибилизатор, который используют в клинике «Аврора» в Кемерове, по данным многих исследователей селективно накапливается в активно делящихся клетках опухоли, вследствие чего для фотодинамической терапии характерна высокая избирательность поражения опухоли при минимальном травмировании здоровых тканей.

Метод Борисова не является панацеей при борьбе с раком, но с другой стороны он обладает открытыми антиканцерогенными свойствами и является официально рекомендованным (Приказы Минздрава России №565н и №915н) в рамках комплексного лечения этого страшного заболевания. Благодаря этому он может помочь справиться с такими видами рака как: рак желудка, легких, сердца, печени, почек, кожи, лейкемии, языка, гортани и горла, кишечника, матки, яичника, молочных желез и многие другие виды.

Лечение онкологических больных в Кемерове в клинике «АВРОРА-1», на Октябрьском проспекте, 49, ведёт лично дипломированный онколог, д.м.н., профессор, академик РЭА Зотов Евгений Александрович, запись по т.: 8 (3842) 33-88-85, 59-88-85.

Лично проконсультироваться с профессором Зотовым Е. А. можно по телефону 8-903-907-4177, эл. почта: profzotov@yandex.ru

Более подробная информация на сайте: [www.klinikaavrora.ru](http://www.klinikaavrora.ru)

Лицензия на осуществление медицинской деятельности №ЛО-42-01-005714 от 31.01.2019г.



ции занимаются откровенным «шаманизмом, не имеющим никакого отношения к медицине». Конечно, один путь борьбы с этим – ассоциация, но нужна также совместная работа с департаментом здравоохранения и контрольно-надзорными органами.

Представители медицинского сообщества говорят, что проблемы существуют во многих направлениях медицинской практики – и в стоматологии, и в офтальмологии и др. «Авант-ПАРТНЕР» в свою очередь попытался разобраться, что же происходит на «самом проблемном рынке» – косметологии. По признанию практикующих врачей-косметологов региона у нас те же проблемы, что и по всей России: контрафактная и «серая» продукция препаратов для инъекций, нелегализованное оборудование, большая доля теневого рынка, неквалифицированные специалисты и несовершенная система контроля надзорных служб, но обо всём по порядку.

#### ЧЕМ СТРАШЕН КОНТРАФАКТ?

На отечественном рынке косметологии значительная доля препаратов для инъекций – импортная – в основном производства Франции, США, Швейцарии, Италии. Но в последнее время растёт популярность продукции китайского и корейского производства (Ha-Filler, AquaFiller, Lantox, Botulax). Клиники покупают их у официальных дилеров или напрямую у производителей.

Те же, кто пытается «экономить» покупают фальсификат – незарегистрированные в России препараты и медицинские изделия. Но главное – дистрибьюторы, торгующие всем этим контрафактом, действуют вполне открыто, их рекламу можно найти в интернете.

Кроме того, в нашей стране медицинские изделия могут продаваться как угодно и кому угодно. Поэтому филлеры, которые используют в косметологии, хотя, они и относятся к изделиям медицинского назначения, может купить любой.

«Здесь, мне кажется, нужно говорить о контроле продажи медицинских изделий. Да, у нас есть регламентированные законодательством вещи. Между тем создаётся ощущение, что компании продают кому захотят. При этом они утверждают, что продажи идут только врачам. На каком тогда основании врачу привозят домой филлер или ботокс?

Торговая компания говорит о том, что они работают только с медицинскими учреждениями. Но тогда на 1 000 препаратов, должно быть и 1 000 товарных накладных и договоров, которые они заключили с лицензионными клиниками.

Откуда тогда есть препараты у людей, даже неработающих в клинике? На каком основании была осуществлена сделка? Она нигде не проходит, нигде не фигурирует, налоги не платятся. Я уверена, что здесь должны быть механизмы контроля, но пока они недостаточно эффективны», – говорит Лариса Петрова, директор и главный врач центра врачебной косметологии «Золотая линия».

Стоит понимать, что фальсификат и контрафактная продукция несёт прямую угрозу для клиентов, так как никто не может со 100% достоверностью указать химический состав нелегального препарата и предугадать последствия его применения.

«Меня больше пугает «серая» продукция. Это когда препарат зарегистрирован, имеет разрешения в России, но его «проезели в чемодане». Суть в том, что препараты для косметологии – это медицинские изделия, и к перевозке есть специальные требования, связанные, в том числе, с температурным режимом, изменение которого может привести к изменению химического состава. В результате то, что там привезли, может отличаться по химическим компонентам, со всеми вытекающими отсюда последствиями: изменение иммунитета, аутоиммунные состояния, аллергические реакции, пиодермия (гнойные инфекционные осложнения) и так далее. Как правило «серый» препарат – бесконтрольный и это действительно страшно», – комментирует ситуацию Наталья Ким, директор клиники косметологии «Эстетик».

Последствия применения подобных препаратов могут быть абсолютно разными. Всё чаще люди приходят после «неудачных» процедур в лицензированные клиники и просят о помощи, но заявление на нерадивых медиков никто не пишет. Нет доказательств – нет чеков или договора на оказание услуг. Нет сведений о препарате, который тебе вводили. Как говорят врачи-косметологи: «Людам просто стыдно признать свою ошибку, поэтому они и молчат».

#### ВРАЧ ИЛИ ВРАГ?

Ещё одна проблема – кто делает косметологические услуги. Кто такой косметолог, что отличает профессионал от шарлатана?

Начнём с того, что в российских медицинских институтах всё ещё нет специализации «врач-косметолог». Именно поэтому это специалист, получивший диплом по специальности «Лечебное дело» и закончивший ординатуру по специальности «Дерматология». В последующем он должен получить узкую специальность по косметологии и стать дермо-

косметологом. В дальнейшем каждый пять лет подтверждать лицензию. Плюс постоянно проходить обучение на коротких курсах и семинарах. В общей сложности нужно около 8,5 лет, чтобы получить только специальность.

Как признаются косметологи, которые уже давно в профессии и этого мало. Для того, чтобы состояться как специалист необходимо около 10 лет практики, стать полноценным профессионалом – около 15 лет. Это всё опыт, который нарабатывается. И то, если повезёт, если рядом будет наставник. Причём те, кто уже давно в профессии, готовы и помогать, и обучать, и наставлять.

Пройти такой длинный путь сегодня готовы немногие. А спрос на услуги есть. Именно поэтому так популярны «услуги на дому». Люди проходят обучение на семинарах, тренингах или онлайн-курсах, закупают инъекции, дают рекламу в социальных сетях и начинают «работать» дома. Цена на услуги у них может быть в разы ниже, поэтому люди и идут к ним. При этом пациенты не спрашивают лицензию, не уточняют информацию о препарате и не обращают внимание на санитарные нормы...

Это всё вершина айсберга. Одни не хотят долго учиться, другие хотят сэкономить, и как результат – серый рынок с неконтролируемыми последствиями.

#### ЦЕНА ЭКОНОМИИ – ЗДОРОВЬЕ И ЖИЗНЬ

Неквалифицированные специалисты, контрафакт, неподходящие санитарные условия и т.п. – всё вместе это может дать «горючую смесь» цена которой – жизнь.

«Когда мы говорим о реакции организма на тот или иной препарат здесь возможны разные случаи. Например, индивидуальная непереносимость препарата. Что можно сделать в домашних условиях? Ничего. Особенно, если нет знаний и образования. Человек просто растеряется.

В клинике же есть все необходимое для оказания неотложной помощи любого патологического состояния пациента. Кроме того, в клинике работают врачи, которые могут в критической ситуации, до приезда скорой помощи что-то сделать. Они понимают все процессы в организме человека и способны предотвратить трагедию.

Обидно, что пациенты не осознают, какому риску они себя подвергают. Грубо говоря, экономя 1 тысячу рублей, они рискуют собственной жизнью. Когда вы приходите в клинику, у которой есть лицензия, вы понимаете, что она несёт ответственность и она отвечает за своих специалистов, оборудование, препараты и так далее. ■■■



# МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ ЭМИЛИЯ СТОМАТОЛОГИЯ И КОСМЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

Медицинский центр для всей семьи «Эмилия»  
открыл для пациентов свои двери в феврале 2008 года

Основное направление деятельности центра –  
оказание полного спектра  
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

Мы установили наиболее современное оборудование для работы, сформировали сплоченный коллектив из опытных врачей самой разной специализации, создали в клинике спокойную и доброжелательную атмосферу.

Врачи нашего центра обладают большим профессионализмом и высокой квалификацией. Полный комплекс стоматологических услуг, опытные медики и хорошее техническое оснащение – это не все наши преимущества. Специалисты «Эмилии» всегда очень внимательны к посетителям, индивидуально подходят к диагностике и лечению каждого пациента. К нам приезжают лечиться из Израиля, США, Германии и Италии.

Одно из направлений – **детская стоматология**. Опытные специалисты со знанием детской психологии позаботятся о создании благожелательной атмосферы для ребенка любого возраста. Ваш малыш не только получит качественное лечение, но и сможет, если захочет, покатавшись в стоматологическом кресле, и узнает, как правильно чистить зубки и что такое кариес. А самое главное, **после встречи с нашими врачами ребенок никогда не будет бояться стоматологов!!!**



ЗБАУЭР Татьяна  
Андреевна, директор  
Медицинского Центра



#### ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА

ЛЮБЫХ ОНКОЗАБОЛЕВАНИЙ ПОЛОСТИ РТА  
при необходимости с последующим гистологическим анализом

Не секрет, что выявление даже самого страшного заболевания на ранней стадии в разы повышает шансы победить проблему. Главное – заставить себя пройти обследование, даже если ничего не беспокоит. Экспресс-диагностику онкозаболеваний полости рта в нашем медицинском центре можно пройти всего за 15 минут. Процесс не инвазивный, безболезненный.

Новый гаджет Goccles помогает стоматологам обнаружить патологию на ранней стадии. Разработанный итальянской компанией Pierrel, Goccles был представлен в Соединенных Штатах в 2018 году и перевернул подход к пероральному скринингу.

#### КОСМЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

в нашем центре представлена  
следующими направлениями:

- Косметология
- Эпиляция
- Ногтевой сервис
- Массаж



Более 10 лет 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!!! Совокупность этих факторов обеспечила «Эмилии» популярность и безупречную репутацию.

Счастье каждого человека во многом зависит от его здоровья.

Наш медицинский центр поможет Вам и Вашей семье  
сохранить здоровье и встречать каждый день с улыбкой!!!



Парадокс нелегальных кабинетов в том, что есть две стороны, которые поддерживают их появление и многолетнее существование. Есть спрос и предложение. Есть категории пациентов, которые даже не задумываются о последствиях и рисках. Сколько к нам их потом приходит, и мы пытаемся исправить ситуацию? А есть пациенты, которые вроде к нам ходят, а потом исчезают, потом приходят с проблемами. Мы пытаемся понять – что не устраивает у нас? Конечно, многое упирается в цену, но стоит ли экономия здоровья и жизни?», – говорит Татьяна Эбауэр, директор Медицинского центра «Эмилия».

#### ЕСТЬ ЛИ РЕШЕНИЕ?

«О проблемах, которые существуют в косметологии можно говорить долго и эмоционально, их сегодня накопилось очень много. Чего действительно сейчас не хватает и что необходимо?

Не хватает регламентов деятельности небольших медицинских предприятий. Проблема в том, что для открытия предприятия и получения мед лицензии требования абсолютно одинаковые как для крупных клиник и центров, маленьких клиник, так и для одного-двух кабинетов медицинской направленности. И даже если удастся открыть клинику или кабинет, то зарегистрированная медицинская деятельность начинается помимо финансов потреблять ещё огромное количество времени на сопровождение. А это люди, кабинеты и др. И это всё вкладывается в себестоимость медицинской услуги.

При этом наравне с нами работают люди, которые не тратят время и финансы на соблюдение законов. Не имеют не только медицинской лицензии и постоянного профпригодного помещения, но иногда и медицинского соответствующего образования. Используют несертифицированное оборудование

и контрафактные препараты. А имея такую низкую себестоимость, значительно снижают цены на услуги, которые часто не соответствуют необходимому качеству. Это приводит к перераспределению клиентского потока. К снижению доходности и невозможности развития. Все это негативно сказывается на рынке косметологических услуг.

Клиники, имеющие лицензию на медицинскую деятельность, соблюдают все требования, платят налоги и ещё проходят плановые проверки. Тогда как косметологов, работающих «на квартирах» не проверяет никто.

Получение лицензии должно давать не только обязанности, обязательства и страхи, но и преференции в развитии», – говорит Алексей Филонов, директор Центра Эстетической Медицины.

Ситуация на рынке косметологических услуг накалилась и требует вмешательства со стороны законодательных органов, представителей федеральной и местной власти. Найти решения на все вопросы сразу невозможно, на это потребуется время.

«Ситуация в Кузбассе не уникальна. Подобные проблемы есть по всей России и не только в сфере косметологии. Сегодня в стране так сложилась система надзорно-контрольной деятельности, что у «контролеров» нет полномочий зайти к нелегальным предпринимателям, нужны межведомственные рабочие группы. Именно по этой причине «контролеры» идут сегодня только к тем, кто работает легально и имеет все лицензии.

Мы понимаем, что наш контроль должен работать на профилактику и предупреждение негативных последствий. А не на то, чтобы ходить к легальному бизнесу, постоянно облакая его штрафами. На региональном уровне мы поддерживаем предпринимателей и открыты к диалогу с ними. Мы готовы поддержать и продвигать интересы легального бизнеса.

Для решения существующих проблем в косметологии необходимо, чтобы представители бизнеса также объединились и заявили о проблемах, рассказали о них. Нам необходимо работать вместе. Без них, экспертов, которые знают и работают в этой отрасли изменений нужно будет ждать долго и их эффективность будет ниже», – комментирует ситуацию Елена Латышенко, уполномоченный по защите прав предпринимателей Кемеровской области.

А пока представители отрасли, объединившиеся в ассоциацию, пытаются инициировать серьёзный разговор с представителями контрольно-надзорных органов, чтобы хоть как-то начать системное противостояние нелегалам. ■

## «ОПТИКА-ЦЕНТР»: ОТВЕТСТВЕННОСТЬ И ПРОФЕССИОНАЛИЗМ

Уже третий десяток лет компания «Оптика-Центр» является одним из технологических флагманов отрасли на рынке Кузбасса. О том, каким образом этого удалось достигнуть, какие проблемы мешают дальнейшему развитию бизнеса «Авант-ПАРТНЕР» побеседовал с генеральным директором компании **Андреем Валерьевичем Грищенко**.

– **Андрей Валерьевич, несмотря на то, что у Вашей компании всего два салона в областном центре: «Центр точной оптики», на улице Дзержинского, 21, возле Областной библиотеки и «Оптика Лорнетъ», на бульваре Строителей, 26, бренд «Оптика-Центр» давно известен не только кузбассовцам, но и жителям других регионов нашей страны, в чём причина этого?**

– С самых первых дней работы, а компания «Оптика-Центр» открыла двери для своих клиентов в феврале 1998 года, мы стремились предложить жителям и гостям нашего города только лучшее из существующего на оптическом рынке. Уже тогда были заключены контракты с ведущими немецкими производителями линз, оправ и оборудования – компаниями «Carl Zeiss» и «Rodenstock», которые остаются нашими надежными партнерами по сей день. Благодаря этому мы первыми привезли в Кузбасс диагностическое и технологическое оборудование, которого ни у кого не было. В том же 1998 году нами были изготовлены первые очки с прогрессивными линзами, о которых на тот момент даже не все наши коллеги знали. Тогда это была самая передовая технология, и долгое время в Кемеровской области, и в Сибири мы были единственными, кто делал такие очки.

– **Значит залогом успехов компании «Оптика-Центр» стало хорошее техническое оснащение Центров точной оптики?**

– Не только. Любое, даже самое лучшее оборудование, не гарантирует получения максимального результата, если его используют непрофессионалы. Не секрет, что в нашей стране уровень подготовки кадров в области оптометрии остается низким, а самое главное, этих специалистов катастрофически не хватает. Именно поэтому наша компания уделяет серьезное внимание постоянному обучению своих сотрудников. Вложение в образование мастеров, врачей, консультантов является одним из приоритетов для нас.



27 ноября на расширенном заседании Совета Кузбасской ТПП Председатель Совета Кузбасской торгово-промышленной палаты, депутат Государственной Думы **Алексеева Татьяна Олеговна** вручила генеральному директору ООО «Оптика-Центр» **Грищенко Андрею Валерьевичу** Диплом ТПП РФ за содействие развитию экономики Кемеровской области и плодотворное сотрудничество с Союзом «Кузбасская торгово-промышленная палата»

– **Каким образом Вы поддерживаете профессиональный уровень сотрудников?**

– Наши специалисты проходят обучение в Москве, Санкт-Петербурге, бываю за границей. Мы постоянно посещаем специализированные оптические выставки, проходящие как в России, так и за рубежом. В частности, в сентябре этого года два сотрудника компании приняли участие в работе ежегодной международной выставки очков, окулярных инструментов и оптики SILMO 2019, проходившей в Париже. Работники «Оптика-Центр» участвуют в вебинарах, которые проводят специалисты в нашей сфере деятельности. Кроме того, к нам приезжают представители крупных компаний (московских и зарубежных), и мы обучаем своих специалистов на месте.

Также у нас внедрена система внутреннего обучения. Например, некоторое время назад около года у нас шел курс геометрической оптики, 1,5 года наши сотрудники изучали стилистические направления, психологию, как работать с разными людьми, основы колористики и стилей. Последний курс проводился для консультантов, чтобы те могли успешней и правильнее подобрать клиенту оправу, потому что многим людям бывает трудно понять, что им нужно и что для них будет лучше.

– **Не боитесь, что Ваших высокопрофессиональных сотрудников переманят конкуренты?**

– Одним из своих достижений мы считаем сложившийся в компании коллектив. Более 80% наших специалистов работает у нас более 10 лет. Многие ■►





из них отмечены различными профессиональными наградами российского уровня. Конечно же, наши сотрудники получают достойную заработную плату, но для большинства важно также то, что мы являемся командой, объединенной одной идеей. Ведь благодаря нашей работе человек сможет увидеть этот удивительный мир еще лучше, почувствовать себя уверенней, выразить свою индивидуальность.

**– Как оценивает деятельность компании «Оптика-Центр» профессиональное сообщество?**

– В 2015 году мы стали лауреатами первой российской премии в оптической индустрии «Золотой лорнет» за достижения в области продвижения новых технологий, охраны здоровья зрения и профессионального обслу-

**«...в Кемерове лишь единицы имеют необходимые лицензии для осуществления деятельности на оптическом рынке. Это значит, что большинство компаний и индивидуальных предпринимателей в этой сфере осуществляют свою деятельность в нашем городе незаконно...»**

живания населения в номинации «Инновации в оптике». Год спустя этот успех был повторен. Таким образом, коллеги признали наш вклад в развитие оптометрии, подкрепленный научными докладами, статьями, патентами на изобретения в этой отрасли. Ранее «Оптика-Центр» была признана лауреатом конкурсов: «100 лучших оптик России» и «100 лучших товаров России».

**– Андрей Валерьевич, компания «Оптика-центр» укомплектована высокопрофессиональными специалистами, оснащена самым современным оборудованием, узнаваема на рынке. В настоящее время, что-то мешает дальнейшему развитию Вашего бизнеса?**

– С моей точки зрения, в последние годы недобросовестная конкуренция стала главной проблемой не только для нас, как участника рынка оптики, но и для всего рынка медицинских услуг. Если вы зайдете в раздел «Оптика» в справочнике «2ГИС-Кемерово», то обнаружите, что услуги в этой сфере в нашем городе оказывает более 30 компаний. Причем большинство из них не только продают готовые очки и линзы, но и оказывают медицинские услуги по проверке зрения и по изготовлению оптических приборов – корригирующих очков. Это значит, что все эти организации должны иметь как минимум лицензию на оказание первичной медицинской помощи в сфере офтальмологии и/или медицинской оптики. Если же оптический салон изготавливает для клиента очки, он так-

же должен, либо сам иметь лицензию на производство медицинской техники, либо приобретать оптическую продукцию под конкретного клиента на основании договора с лицензированным производителем. Если зайти на сайт Федеральной службы по надзору в сфере здравоохранения, то в едином реестре лицензий, выданных участникам рынка медицинских услуг, мы можем обнаружить, что в Кемерове лишь единицы имеют необходимые лицензии для осуществления деятельности на оптическом рынке. Это значит, что большинство компаний и индивидуальных предпринимателей в этой сфере осуществляют свою деятельность в нашем городе незаконно – без лицензии.

**– Что гарантирует потребителю наличие необходимых лицензий у салона оптики?**

– Это означает многое. Во-первых, что помещение, в котором клиент получает услуги, соответствует санитарно-эпидемиологическим требованиям к организациям, осуществляющим медицинскую деятельность. Во-вторых, то, что в салоне есть в наличии необходимый комплект медицинского оборудования, которое имеет регистрационные удостоверения Минздрава РФ, декларации о соответствии, а также прошло необходимую поверку. И наконец, самое главное, в штате этого учреждения работает квалифицированный медицинский персонал с соответствующим образованием и стажем работы по нему. Например, мне известны факты, когда в некоторых организациях, называющих себя «салонами оптики», проверкой зрения занимаются люди, не имеющие медицинского образования и опыта работы, например бывшие продавцы промышленных товаров, воспитатели детского сада и т.д. О каком качестве предоставляемых услуг в этом случае можно говорить?

**– С точки зрения экономики, почему недобросовестные участники оптического рынка мешают его развитию?**

– Недобросовестные предприниматели минимизируют свои затраты, покупая по более низким ценам медицинское оборудование, не имеющее необходимых регистрационных удостоверений и сертификатов, зачастую бывшее в многолетнем употреблении. А самое главное, они нанимают неквалифицированный персонал, за счет чего экономят на заработной плате, которую зачастую выплачивают в «конвертах». Во многом благодаря этому они демпингуют, оказывая некачественные услуги по низким ценам. В результате в минусе оказываются все: и граждане, не

решающие свои проблемы со зрением в той мере, в какой это было возможно сделать, и медицинские компании, работающие в правовом поле, и бюджет, недополучающий налоги.

**– По Вашему мнению, в чём причина сложившейся ситуации?**

– Я считаю, что основная причина кроется в недостаточном контроле оптического рынка со стороны соответствующих надзорных органов. В первую очередь кого проверяют? – законопослушные компании, имеющие все необходимые лицензии и которые боятся их потерять. Недобросовестных предпринимателей проверяют в основном при наличии жалоб на их работу со стороны клиентов, а те стараются не допускать конфликтных ситуаций. И даже если проверяющие выявляют нарушителей, все обычно заканчивается небольшими штрафами – от 500 до 2500 руб., т.к. сотрудники этих «салонов оптики» зачастую официально не трудоустроены и проходят по административному делу как физические лица.

**– Вы не планируете расширять свой бизнес, открывая новые Центры точной оптики?**

– Нет и это наш осознанный выбор. Мы считаем, что расширяя сеть салонов, мы не сможем сохранить то качество услуг, которое у нас есть сейчас. Мы чувствуем свою ответственность за это перед нашими клиентами, и для нас это самое главное.

**– Андрей Валерьевич, на днях у Вашей компании произошло знаменательное событие. Не могли бы рассказать о нем подробнее?**

– Действительно, в конце ноября состоялось расширенное заседание Совета Кузбасской ТПП, на котором были подведены итоги работы Кузбасской торгово-промышленной палаты в уходящем году, проанализированы тенденции развития регионального сектора малого и среднего бизнеса. В частности, я выступил с докладом о необходимости развития семейного предпринимательства в России, ведь мировой опыт до-



казывает, что семейный бизнес является основой экономики, в развитых странах он даёт больший процент ВВП, чем у нас. Это тема очень близка для нас, ведь «Оптика-Центр» также является семейным бизнесом. Основателем и идейным вдохновителем нашей компании является Валерий Николаевич Грищенко, мы с супругой Инной Александровной в настоящее время осуществляем оперативное руководство.

В конце заседания прошло награждение руководителей предприятий – членов палаты. Мне также вручили диплом Торгово-промышленной палаты России за содействие развитию экономики Кемеровской области. Скажу честно, это было полной неожиданностью

**«...в некоторых организациях, называющих себя «салонами оптики», проверкой зрения занимаются люди, не имеющие медицинского образования и опыта работы, например бывшие продавцы промышленных товаров, воспитатели детского сада и т.д...»**

для меня. Первой мыслью было – разве можно сравнивать наш небольшой семейный бизнес и его вклад в экономику региона с крупным бизнесом – угольным, металлургическим, химическим? Однако чуть позже я пришел к выводу, что можно. Ведь для экономики важны не только объемные показатели, но и качественные. Наша компания, используя в работе самые современные технологии и оборудование, поднимает на более высокий уровень оказание услуг на рынке оптики Кузбасса и таким образом влияет на экономику региона. Я очень благодарен Торгово-промышленной палате за высокую оценку нашей работы. Поздравляю всех своих коллег и сотрудников компании «Оптика-Центр» с этим!

**– Мы беседуем с Вами в канун Нового года. Ваша компания чем-то порадует своих клиентов в эти предпраздничные дни?**

– Как я уже говорил, компания «Carl Zeiss», мировой лидер в производстве очковых линз высокой точности, является нашим партнёром уже более 20 лет. Благодаря этому, мы на постоянной основе получаем преференции от этой крупнейшей оптической компании из Германии. В частности, в настоящее время клиенты могут приобрести в наших салонах с большой скидкой очки с высокотехнологическими линзами ZEISS из трех линеек.

Линзы ZEISS DriveSafe в первую очередь предназначены для водителей, которые носят очки и много, в разное время суток водят автомобиль. DriveSafe в дословном переводе – «безопасное во-

ждение». В процессе изготовления линза оптимизируется для предполагаемых уровней освещенности, присущих вождению днем, вечером, ночью. Это позволяет пользователю очков с линзами ZEISS DriveSafe комфортно и безопасно чувствовать себя за рулем не только при свете дня, но и в сумерках, в дождь и туман. Такие очки можно и нужно использовать не только за рулем автомобиля, но и для постоянного ношения.

Прогрессивные линзы ZEISS Progressive Light 3D обеспечивают четкое видение на любом расстоянии. Такой вариант линз имеет внешний вид обычных однофокальных, и в отличие от бифокальных не имеет четких границ между оптическими зонами, что делает

линзы более удобными и эстетичными. Это происходит благодаря так называемому «коридору прогрессии» – плавной переходящей области между оптической зоны дали и близи. В очках с этими линзами можно читать, работать за компьютером и заниматься спортом.

Разгрузочные линзы ZEISS Digital Lenses предназначены для снятия зрительной усталости. Допустим, у вас близорукость, и в рецепте для постоянного ношения очков у вас диоптрии -2,50 dpt, эти диоптрии комфортны вам для дали, но если Вы переводите взгляд вблизи, то Вашим глазам уже не нужны линзы такой силы, и например, было бы комфортно в -2.00 dpt. Именно для таких случаев разработаны разгрузочные линзы, у них очень большая зона для дали, из нее состоит практически вся верхняя половина линзы, в нижней части линзы находится более компактная зона для близи.

Как видите, мы предлагаем хороший выбор качественной оптики по разумным ценам, а сделать его правильным именно для Вас, мы с удовольствием поможем!



opticacentr

www.opticacenter.ru

«Центр Точной Оптике»  
ул. Дзержинского, 21 • (3842) 75-42-89

«Оптика Лорнетъ»  
б-р Строителей, 26 • (3842) 37-07-56

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА. ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.



# В МИР СТОМАТОЛОГИИ С «УЛЫБКОЙ»

23 октября стоматологическая клиника «Улыбка» провела первую в Кемерове экскурсию для детей. Проводником в мир медицины для ребят стал **Сергей Петрович Третьяков**, генеральный директор сети стоматологий «Улыбка», вместе со своими сотрудниками.

Первыми гостями медиков стали ученики центра развития детей и подготовке к школе «Детская Академия Анастасии Бондарь». Это дети от трёх до семи лет. Им рассказали о важности стерилизации стоматологических инструментов многократного пользования и показали весь процесс в специальном кабинете со стеклянными стенами. Далее малышам продемонстрировали процесс лечения под микроскопом, работу высокотехнологического оборудования.

Маленьким гостям в игровой форме объяснили важность гигиены полости рта и познакомили с работой гигиениста. Гостям наглядно показали, как сладкие и минеральные напитки влияют на Ph баланс слюны полости рта. Благодаря простому эксперименту они убедились, что пить газировку действительно вредно.

«У нас был запрос на непростую экскурсию. Мы поставили сложные образовательные задачи. Во-первых, очень важно дать детям возможность «примерить» на себя профессию. Во-вторых, научить детей использовать любую ситуацию как образовательный ресурс. В-третьих, проект помогает научить ребят настолько глубоко понимать свой интерес, что они способны дослушивать ответ!

Когда мы пришли в «Улыбку» нам в первую очередь показали, как обрабатывается инструмент, которым работают врачи. Дети внимательно слушали, наблюдали, молчали, а потом вопрос: «А перчатки, в которых вы работаете стерильные?». К другим специалистам были другие вопросы. У стоматолога спросили: «А зубы у детей и взрослых одинаковые? И почему бактерии едят наши зубы?». Третьякову Сергею Петровичу, как основателю и руководителю компании, задали вопрос: «С чего Вы начинали?». Мощно! Для дошкольников 3-7 лет, да!

Для таких экскурсий мы всегда выбираем сильные, лидирующие компании. Потому что профессионалы умеют говорить о своем деле глубоко, точно и в тоже время просто! Благодаря «Улыбке» дети теперь всегда полощут рот после еды минеральной водой. А знаете почему? Потому что им сильно запомнился ответ: «Бактерии едят остатки пищи на ваших зубах, а потом писают и какают вам в рот. От того и портятся зубы!». Такие маститые профессионалы, как Сергей Петрович, заражены своим делом и у них есть «вирус интереса», который они способны передавать другим», – **Анастасия Бондарь**, основатель и директор школы «Детская Академия Анастасии Бондарь».

После первой экскурсии прошло чуть больше месяца и за это время стоматологическая клиника «Улыбка» провела уже пять подобных мероприятий для детей разных возрастов. Гостями клиники стали ученики школы иностранных языков «Benedict», МБОУ Лицей №23, МБОУ СОШ №99 пришла дважды, средняя общеобразовательная школа №97 привела 10-й класс химико-биологического профиля. Впечатления у ребят также остались только положительные.

Преподаватели отмечают, что детям разных возрастов интересно наблюдать за профессионалом в деле. «Мы привели начальные классы и шестые. Интерес был и у тех, и у других. Все были в восторге от работы гигиениста. Узнали о профессии хирурга, увидели, как работает рентген. Когда они увидели под микроскопом зуб, кто-то ужаснулся, но при этом все они удивились. Открытием стало и то, как проходят обработку инструменты. Некоторые ребята всерьёз заинтересовались профессией стоматолога и в будущем планируют



выбрать именно эту работу. Конечно, ещё многое может поменяться, но момент профориентации с ранних лет многое значит. Он поможет сделать осознанный выбор в будущем», – **Мария Селезнева**, учитель английского языка, координатор по профориентации МБОУ СОШ №99.

Такие экскурсии ещё в новинку для города Кемерово. Предприятия и организации не часто открывают свои двери для гостей. Стоматологическая клиника «Улыбка» сделала первый и большой шаг в этом направлении. Конечно, ребёнок может что-то не понять, многие тонкости уйдут на второй план. При этом в будущем у него будет понимание – общее представление о работе стоматолога и клиники в целом.

«Подобные экскурсии начались не случайно. К нам обратилась Анастасия Бондарь с просьбой показать работу стоматолога. Мы никогда не отказываемся от нового опыта и с радостью согласились. Дальше, об этом узнали другие школы и также захотели прийти к нам. Когда человек посещает клинику «Улыбка на Радуге», он понимает, каким должен быть процесс оказания стоматологических услуг на современном уровне. Дети сходили на экскурсию и потом они придут домой и об этом расскажут дома и может быть родители, также задумаются о том, как важно посещать стоматолога постоянно. Мы хотим показать детям с малого возраста на каком уровне должны предоставлять стоматологические услуги. Плюс мы очень хотим, чтобы они понимали, что правильная гигиена полости рта – основа здоровой улыбки. Об этом на экскурсии мы также говорим, показываем и рассказываем очень подробно», – **Лариса Полковникова**, врач-стоматолог, координатор проекта «С улыбкой по жизни» сети стоматологических клиник «Улыбка».

Экскурсии на предприятия помогают детям сформировать свой взгляд на мир, узнать ответы на важные вопросы и на привычные вещи посмотреть под другим углом.

**СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «УЛЫБКА»**

**Сеть стоматологических клиник «Улыбка», г. Кемерово:**  
 пр. Ленина, 60 +7 (3842) 77-48-48  
 ул. Большевикская, 2 smile-kem.ru  
 ул. Свободы, 3 vk.com/stomulybka  
 пр. Шахтеров, 72 instagram.com/ulibka\_kemerovo

ИМЕНЮТСЯ ПРОТИВОВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.



## ИНДУСТРИЯ ВПЕЧАТЛЕНИЙ

15 ноября в Новосибирске подписали Межрегиональную программу МАСС «Развитие внутреннего и въездного туризма в Сибири (2019-2025 годы)», которая разрабатывалась с июня 2019 года. Межрегиональная программа направлена на комплексное развитие и усиление социально-экономической роли туризма в сибирских регионах за счёт создания условий для формирования и продвижения качественного, конкурентоспособного туристского продукта.

Сама туристская отрасль способна оказывать позитивное влияние на социально-экономическое развитие регионов, создавая мультипликативный эффект для экономики регионов за счёт формирования валовой добавленной стоимости в различных видах экономической деятельности (транспорт, торговля, сфера услуг, строительство и другие отрасли). Развитие туризма также напрямую связано с повышением инвестиционной привлекательности регионов Сибири и как следствие – привлечением федеральных и внебюджетных средств во все сферы их экономики. При этом достигается решение ещё одной важнейшей задачи – обеспечения занятости населения, в том числе, заметного повышения на местах уровня развития малого и среднего бизнеса. В соответствии с майским указом президента необходимо обеспечить увеличение занятых в сфере МСП до 25 млн человек, для регионов Сибирского федерального округа этот показатель – около 3 млн человек. Исполнение показателей позволит создать более 100 тыс. рабочих мест в сфере туризма, и до 512 тыс. рабочих мест в смежных отраслях – это рост занятости в МСП до 300 тыс. человек.

По данным международного Комитета Организации экономического сотрудничества и развития по туризму, в

России туристская отрасль формирует 3,8% валового внутреннего продукта страны и 0,7% общей численности занятых. Важно отметить, что создание одного рабочего места в сфере туризма влечёт за собой создание до 5 рабочих мест в смежных отраслях – всего 53 смежные отрасли. Этот показатель приведён в Концепции федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2019-2025 годы)», утверждённой распоряжением Правительства Российской Федерации от 5 мая 2018 года № 872-р. Также по концепции федеральной целевой программы целевой показатель турпотока в стране к концу 2025 года составляет 93 млн человек, для регионов Сибири – 8 млн человек (2017 год – 5,28 млн человек).

Эти показатели будут достигаться за счёт формирования и развития приоритетных туристических территорий в регионах СФО и за счёт разработки и реализации комплекса мероприятий по развитию туристических продуктов.

### БРЕНДОВЫЙ МАРШРУТ КУЗБАССА

На форуме «Привет, Сибирь!», который прошёл 3 октября в Кемерове запустили идею с единым туристическим брендом «Сибирь».

Как отметил Андрей Ромашевский, директор ГБУ КО «Агентство по туризму Кемеровской области», сейчас активно ведётся эта работа: «Мы общаемся с нашими коллегами с Новосибирска, Томска, Алтая. Мы все понимаем, что будущее как раз за продвижением под единым брендом Сибири. Потому что это гораздо понятнее, если мы выходим на рынок зарубежный, говорим действительно об экспорте услуг, а туризм сейчас относится к экспорту услуг. Для иностранцев нужен сильный и мощный бренд, который будет привлекать к себе на территорию – это Сибирь. Мы не должны конкурировать друг с другом, у нас должна быть понятная отстройка каждого от каждого».

Сейчас Кузбасс развивается как бренд отдельно от других регионов, но в концепции взаимодействия с соседними. Кемеровская область уникальна как раз сочетанием промышленности, экологии и активного отдыха: посещение заводов и разрезов и тут же посещение национальных парков, сплавы и походы. На сегодняшний день брендовый маршрут по Кузбассу прошёл предэкспертную оценку, и уже формируется дорожная карта. «Мы должны выполнить все требования и рекомендации экспертов, упаковать маршрут и презентовать его Ассоциации туроператоров России. ▶▶▶



Дальше – экспертная комиссия проедет по этому маршруту, оценивая каждую точку. И только после этого он получит статус брендового маршрута», – рассказал Андрей Ромашевский.



**Андрей Ромашевский, директор ГБУ КО «Агентство по туризму Кемеровской области: «Для иностранцев нужен сильный и мощный бренд, который будет привлекать к себе на территорию – это Сибирь»**

Обычно брендовый маршрут имеет продолжительность 3-4 дня, а его ожидаемая стоимость – 12-15 тыс. рублей. Обязательно в брендовом маршруте по Кемеровской области должно быть посещение промышленных предприятий. Этого ждут от Кузбасса как от промышленного региона.

Сейчас уже ведётся работа – создана рабочая группа с представителями департамента промышленности, промышленных предприятий и туроператорами. Важно в этом вопросе найти «золотую середину», так как для представителей промышленности в первую очередь важна безопасность, а для туроператоров – турпродукт.

#### ПОДЪЁМ В ГОРУ

Особое место в развитии туристической сферы в Кузбассе отводится развитию горнолыжных курортов.

По оценкам экспертов отрасли, горнолыжный туризм развивается в России интенсивно и на большей части территории. В рейтинге 2018 года первое место по популярности горнолыжного туризма занял Краснодарский край. Кемеровская область оказалась на втором месте, на третьем – Московская область, на четвертом – регионы Северного Кавказа, на пятом – Санкт-Петербург и Ленинградская область. При этом инфраструктура отрасли насчитывала более 300 горнолыжных курортов и баз, однако многие из них уже нуждались в обновлении.

На открытии предпринимательского форума «Кузбасс: территория бизнеса – территория жизни» 15 ноября заместитель губернатора Кемеровской области по вопросам культуры, спорта и туризма Сергей Алексеев отметил большой потенциал развития Шерегеша. По его словам, открытие горнолыжного сезона имеет огромное значение не только для всей туристической индустрии Кузбасса, но и для многих уголков России, ведь Шерегеш стал первым полноценным горнолыжным комплексом в Сибири. И благодаря своему динамическому развитию превратился в один из наиболее крупных горнолыжных курортов нашей страны, а горнолыжный туризм стал главным направлением для туриндустрии Кузбасса. На Шерегеш сегодня приходится порядка 70% всего туристического потока в области.

И так как в России знаменит Шерегеш, через него можно популяризировать остальные горнолыжные курорты области. Так в Кузбассе есть потенциал открывать горнолыжный сезон ни один раз, а сразу четыре: первым снег выпадает в Горной Саланге, буквально на следующие выходные – в Шерегеше, далее – Танай и Югус и последним на Золотой Горе.

Поэтому уже в этом году был запущен проект эстафетного открывания горнолыжных курортов Кузбасса. Так, на открытии горнолыжного сезона в Шерегеше была передана эстафета дальше: Йети со сцены передал кубок открытия сезона Рыси из Таная. «Мы это начали. И это здорово, что Танай прозвучал в Шерегеше, и было бы здорово, если бы в Танае прозвучала Золотая Гора, – отметил Андрей Ромашевский, – Надо пиарить друг друга. У нас внутри региона конкуренции быть не должно, у нас вся конкуренция во вне. Мы друг друга должны поддерживать и выводить на внешние рынки».

Уже в следующем году планируется включить все 4 точки. Однако на Золотой Горе сейчас не должным образом развита инфраструктура. Но программа по развитию данного объекта уже разрабатывается, чтобы Золотая Гора могла соответствовать остальным горнолыжным курортам Кузбасса.

Также большой потенциал в развитии горнолыжного туризма в будущем эксперты отмечают в развитии детского туризма: таким образом можно «воспитать» своих будущих клиентов.

В области есть туроператоры, которые проводят детские лагеря на 5 дней и ставят ребятишек на лыжи с самого раннего возраста. Например, Агентство молодежного и детского отдыха Funkkids (один из брендов ООО «Фанспорт») и

туроператор детского отдыха «Плюс» (ООО «Геш Групп») организуют детские лагеря в Горной Шории, в Шерегеше, куда приезжает много детей из Новосибирска и Красноярска.



**Сергей Алексеев, заместитель губернатора Кемеровской области по вопросам культуры, спорта и туризма: «...так как в России знаменит Шерегеш, через него можно популяризировать остальные горнолыжные курорты области»**

#### НЕ ТОЛЬКО ОТДОХНУТЬ, НО...

Ещё одной особенностью области может стать медицинский туризм, то есть предоставление медицинских услуг гражданам других регионов России и иностранцам. Существует три вида медицинского туризма – выездной, въездной и внутренний

Что касается выездного медицинского туризма, по оценкам экспертов из России за рубеж на лечение выезжают от 80 до 100 тысяч человек, по информации от агентств медицинского туризма 70% из них это онкологические больные.

Въездной туризм в нашей стране пользуется спросом у двух категорий граждан – это жители стран СНГ и бывшие соотечественники, которые уехали на ПМЖ за рубеж. Для того чтобы развивать это направление, в рамках реализуемого в России национального проекта «Здравоохранение» выделено направление «Экспорт медицинских услуг».

«Кемеровская область сейчас приступила к первому этапу организации у себя на территории медицинского туризма. И это большой путь, который предстоит пройти. На уровне департамента охраны здоровья населения в рамках региональной программы разрабатываются меры по развитию медицинского туризма. Будет сформирован комплекс мероприятий, в том числе, создан портал, составлен медиаплан, выбраны медорганизации, которые будут вовлечены в эту деятельность. III»



## Гостиничный комплекс «Ареда» приглашает Вас провести новогодние праздники в Горном Алтае!

- ✓ Стоимость на проживание по актуальному прайсу.
- ✓ Мы предлагаем гостям выбрать удобный вариант праздничного ужина.
- ✓ Стоимость ужина по банкетному меню с алкоголем 4500 руб./на человека. Начало праздника в 23:00.
- ✓ **В новогоднюю ночь:**
  - Новогодняя праздничная программа;
  - Банкетный ужин;
  - Новогодняя детская программа;
  - Снежная горка; • Ледяной каток;
  - Ресторан; • Бильярд;
  - Сауна и многие другие развлечения!



## Рождественские каникулы всей семьей по специальному предложению «2+1»!



- ✓ Платите всего за 2 дня, а третий день получаете в подарок от нас в честь праздников!
- ✓ **В рождество для Вас:**
  - Открытый каток посреди гор;
  - Снежная горка;
  - Интересные зимние экскурсии;
  - 2 сауны;
  - Ресторан;
  - Бар;
  - Бильярд;
  - Каминные залы и многие другие развлечения!



Сейчас, прежде всего, идёт анализ, структурирование и разработка самой программы. Необходимо собрать максимум информации, чтобы выбрать те направления, в которых Кемеровская область может преуспеть», – рассказал Михаил Малин, начальник департамента охраны здоровья населения Кемеровской области.

За девять месяцев 2019 года государственные медицинские учреждения уже приняли более 33 тысяч иностранцев на общую сумму 54,5 млн рублей, при чём в расчёт берётся объём медицинской помощи, оказанный за счёт личных средств, то есть ОМС и ДМС, средств фондов юридических лиц. Лидируют по количеству обращений граждане из стран СНГ, таких как: Узбекистан, Таджикистан, Азербайджан, Казахстан, Украина. Но встречаются и единичные случаи, когда в областные учреждения обращались представители Гвинеи, Израила, Италии, Таиланда.

Однако полноценно нельзя большую часть обращений назвать медицинским туризмом, так как эти люди приехали в России работать или по другим причинам. Это подтверждают основные направления получения медицинской помощи: терапия, гинекология, травматология, ортопедия, хирургия офтальмология, стоматология.

«У Кемеровской области есть и плюсы, и минусы. С одной стороны, города Кемерово и Новокузнецк – это не транспортные хабы на пересечении всей России, как например Екатеринбург или Новосибирск, и соответственно нет прямых перелётов с соседними странами, а это один из важных критериев при выборе страны, в которую едут лечиться. Это минус. С другой стороны, есть две страны, два рынка, с которых можно добраться и другими путями – это Казахстан и Монголия», – отметила Алла Жмака, исполнительный директор АНО «Ассоциация агентств медицинского туризма».

По её словам, «чтобы привлечь клиентов, российскими клиникам нужно уметь работать с запросами на лечение». Сейчас 70% – это удалённые обращения, а так как потенциальный пациент может выбирать между несколькими странами, в ход идут приёмы клиентоориентированности.

Во-первых, не на всех сайтах медицинских учреждений есть раздел «Медицинский туризм» и удобная форма заявки с возможностью загрузки файлов.

Во-вторых, о своих врачах медицинское учреждение должно правильно «рассказывать» на сайте: это может быть интервью с такими важными показателями, как количество операций за период или успешно вылеченных «сложных» больных и т.д.

В-третьих, важны сроки ответа на обращение. Сейчас в России считают, что можно отвечать 1-2 недели, однако существует общепринятый международный стандарт – 48 часов. По статистике в Европе, если клиника даёт ответ за 6 часов, то конверсия в три раза



**Михаил Малин, начальник департамента охраны здоровья населения Кемеровской области:** «Кемеровская область сейчас приступила к первому этапу организации у себя на территории медицинского туризма. И это большой путь, который предстоит пройти»

выше, чем у клиники, которые дают ответ больше чем за 6 часов, но меньше чем за 48. Если ответа нет больше 48 часов, то, скорее всего человек выберет другую клинику.

Ещё один момент, иностранные пациенты привыкли к сервису, к определённым стандартам, соответственно эти стандарты должны внедряться в медицинских учреждениях, планирующих заниматься медицинским туризмом. Однако речь не идёт о замене российских пациентов иностранными. Как отметил Михаил Малин: «Нам нужно сохранить работу со своими пациентами и ещё добавить работу с иностранными пациентами, как во всех клиниках мира, то есть качественная услуга предоставляется и тем и другим».

#### ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Но не всё в развитии туристической сферы Кемеровской области хорошо. Эксперты выделяют три основных проблемы – это логистика, слабо развитая придорожная инфраструктура и низкий уровень сервиса в отдельных районах.

Самая главная проблема, которую отмечают все эксперты – это плохая транспортная доступность и логистика. Сейчас этот вопрос решается. Уже открываются прямые рейсы из городов России, например, из Омска, Екатеринбург, Томска, Казани.

Ещё один важный момент в этом вопросе, это цена перелёта. Так как при стоимости туристического продукта 12-15 тысяч рублей перелёт может доходить до 20 тысяч. Не каждый россиянин захочет отдать 35 тысяч за одного человека за 4 дня в Кузбассе. Одно из решений – субсидированные перевозки, которые обычно «ложится на плечи» двух регионов: и регион вылета, и регион прилёта.

Вторая и третья проблемы – плохо развитая придорожная инфраструктура и низкий уровень сервиса в отдельных местах. Так, федеральные эксперты предъявили замечания по объектам питания и по объектам размещения практически в каждом городе.

Скоро в Кузбассе пройдёт несколько крупных международных событий – это возможность «подтянуть» уровень сервиса и инфраструктуры. По словам Андрея Ромашевского в области «надо просто чётко обозначать критерии для объектов размещения, для объектов питания, для гидов и т.д. Здесь мы не первопроходцы, так готовился Красноярск к универсиаде, когда вводились жёсткие стандарты».

Так как нет никаких федеральных стандартов в этих вопросах, регион берёт на себя эту задачу.

#### ЧТО ДАЛЬШЕ?

На мировом рынке туристических услуг Кузбасс всегда являлся белым пятном: у области имидж промышленного региона с плохой экологией. Сейчас стоит задача – разрушить этот имидж. И пусть потихоньку, но процесс идёт, уже есть понимание, что туризм в Кузбассе есть и что есть интересные объекты посещения.

Большие надежды эксперты возлагают на брендовый маршрут, а дальше предлагают вокруг него развиваться и «наращивать» новые маршруты: Кузбасс имеет большой туристический потенциал – это и Мариинск, и с Шестаково с динозаврами, и Тисульский район с принцессой, и так далее.

Предложения на маршруты по Кузбассу сейчас есть, но они не востребованные. Большой популярностью пользуются отдельные места – это, безусловно, Шерегеш, Танай, Новокузнецк, Кемерово, Поднебесные Зубья.

«Сейчас наша главная задача – это увеличение турпотока в регион. Нельзя к этому вопросу несистемно подойти, потому что это и продвижение, это и инфраструктура, это и работа с туризмом, который должен быть готов упаковать качественный продукт и принять туристов», – отметил Андрей Ромашевский. ■



## АВАНТ-ПЕРСОНА 2020



<http://avant-partner.ru/avant-persona.html>

[mail@avant-partner.ru](mailto:mail@avant-partner.ru)

+7(3842) 585-616, 901-600



С Новым  
годом!




PREMIUM


ЮВЕТОН

Ювелирный салон PREMIUM, г. Новокузнецк, пр. Н.С. Ермакова, 9а, БЦ Сити, т. (3843) 45-08-90

Магазин Юветон, г. Кемерово, пр. Советский, 69, т. (3842) 58-22-52

 [vk.com/uveton](https://vk.com/uveton)

 [uveton](https://www.instagram.com/uveton)

 [uveton.com](https://www.uveton.com)