

7

КОГДА ПОСТРОЯТ  
АЭРОПОРТ В ШЕРЕГЕШЕ



8

ЧТО ОБСУЖДАЛИ  
НА ФОРУМЕ МАЛОЭТАЖКИ



13

КАКИЕ АРТ-ОБЪЕКТЫ  
НУЖНЫ КЕМЕРОВУ

**Документарные инструменты**

**ПОДНИМИТЕ СВОЙ БИЗНЕС  
НА НОВЫЙ УРОВЕНЬ**

ВСЕ ВИДЫ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ И АККРЕДИТИВОВ

Надежный банк с безупречной репутацией

Бесплатные консультации

Дистанционная выдача

8 800 200 77 99 / VTB.RU

ПРЕДЛОЖЕНИЕ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ДЛЯ ОТДЕЛЬНЫХ ВИДОВ ПРОДУКТОВ. БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ДЕЙСТВУЮЩИХ ТАРИФАХ И ПОЛНЫХ УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ УТОЧНЯЙТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 200 77 99, В ОФИСАХ БАНКА ВТБ (ПАО), ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ (КРОМЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ), А ТАКЖЕ НА САЙТЕ VTB.RU. БАНК ВТБ (ПАО). ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 1000. РЕКЛАМА. VTB.RU (0-)

ТЕНДЕНЦИИ

**ПРИСПОСАБЛИВАНИЕ  
УГЛЯ**

На прошедшем в начале октября в Кузбассе Международном угольном форуме «Угольная отрасль – новые реалии» представители кузбасских компаний и Минэнерго России высказались за стабильность в сфере тарифного и налогового регулирования в условиях меняющихся внешних обстоятельств, в частности, в связи с введением эмбарго ЕС на импорт российского угля. По оценкам представителей отрасли, в новых обстоятельствах угольщикам приходится реагировать на множество самых разных и неожиданных проблем, искать новые рынки сбыта и способы расчётов за поставленный уголь, а стабильность в сфере регулирования позволит планировать поставки угля, экономику компаний и выдерживать внешнее давление.

**СОКРАЩЕНИЕ РЫНКА И ПРОБЛЕМЫ**

Заместитель министра энергетики Сергей Мочальников напомнил, что потребление угля вышло на уровень более 8 млрд тонн в год, на него приходится 36% в общемировом энергопотреблении, и крайне сложно при реализации «зелёной повестки» за 10 лет отказаться от такого огромного объёма – «потребуется более 4 млрд тонн нефти, либо очень много природного газа». Россия при этом является третьим в мире экспортёром угля с долей в 17% в прошлом году против менее 10% в 2011 году. Однако в этом году, признал он, «ситуация в отрасли кардинально изменилась: Евросоюз и примкнувшие к нему недружественные страны, начиная с марта, регулярно вводили необоснованные ограничения экономики России, с 10 августа начало действовать эмбарго ЕС на поставки угля из России, а они составляли чуть более 50 млн тонн в год, кроме того, Украина импортировала 14 млн тонн». В итоге, за 8 месяцев 2022 года объём добычи угля в России снизился на 1%, «и произошло падение экспорта».

Генеральный директор АО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ) Елена Дробина в своём выступлении так описала ситуацию, в которой теперь работают российские угольщики: «сейчас мы живём после августа 2022-го года, а ранее – до августа 2022-го года, годом ранее поставка угля была в 35 стран мира, после августа 2022-го года идёт в 20 стран». В то же время «сообщающиеся сосуды начали работать достаточно неплохо» (переток угля с одного сегмента рынка на другой – «А-П»), отметила она, и «заглядывая в 2023 год, можно справиться и с теми объёмами реализации, что были в 2021 году, но для этого надо решить ряд проблем». По её словам, это – импортозамещение, кадровый голод, вывоз угля на новые сложившиеся после августа 2022 года рынки, поступление денежных средств за экспортный уголь обратно в Россию.

Президент ООО «Распадская угольная компания» (РУК, управляет активами ПАО «Распадская») Илья Широкоброд отметил, что экономика угольных компаний «находится под давлением: растёт себестоимость, ощущаются беспрецедентно крепкий рубль и динамичная инфляция всех составляющих себестоимости», растут «все логистические издержки», «налоговая нагрузка», «идёт дискуссия о введении экспортных пошлин на уголь». При этом, по его оценке, пик угольных цен уже пройден, в сентябре цены примерно на 50% ниже цен марта». Комбинации трёх элементов – «объём под давлением, растущая себестоимость и падающие цены – очевидно, что финансовые результаты угольных компаний за второе полугодие этого года будут разительно отличаться от очень хороших результатов первого полугодия», сделал вывод руководитель РУК.

Окончание на стр. 3



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

**К ЗАПРАВКАМ КУЗБАССА И ЛЕТА ДОБАВЛЯЮТ КРАСНОЯРСКИЕ**

Новокузнецкое ООО «Капитал-Инвест» (на 100% принадлежит АО «Ирусинвест» новокузнецкого предпринимателя **Александра Говора**) признано победителем торгов по продаже 99% долей в красноярском ООО «Магнат-РД». Указанная доля как имущество московского ООО «Регион Нефтегаз» (РНТ) продавалась в рамках конкурсного производства этой компании со стартовой ценой 1,2 млрд рублей и ценой отсечения 239,4 млн. «Капитал-Инвест» победил по самой низкой цене. Само ООО «Магнат-РД» известно как сеть АЗС в Красноярске и некоторых городах Красноярского края, однако, в последнее время в этом качестве не работало, в компании с апреля 2021 года также открыто конкурсное производство. Согласно отчёту об инвентаризации, ООО «Магнат-РД» принадлежат земельные участки с АЗС, базы, административные здания, гаражи, склады и многое другое в Красноярске, Енисейске и некоторых районах края. «Ирусинвест» владеет 42 АЗС в Кузбассе (ООО «Кузбасский деловой союз»), 48 – на Алтае и в Алтайском крае (ООО «Горно-Алтайскнефтепродукт»).

**ПРОКАТ У ГОРЫ ВЫКУПИЛИ ПО ПОВЫШЕННОЙ ЦЕНЕ**

Двадцатимесячное судебное разбирательство по поводу изъятия одного из земельных участков у подножия горы Зеленая в Шерегеше по иску его властей завершилось в пользу истца. По решению арбитражного суда Кемеровской области, индивидуальный предприниматель **Вячеслав Чернов**, не согласившийся с изъятием и оспаривавший встречным иском соответствующее распоряжение губернатора Кузбасса, получит 44,36 млн рублей за земельный участок площадью 166 кв. метров и за расположенное на нём здание проката в 89,3 кв. метра. Эта сумма состоит из рыночной стоимости недвижимости в размере 29,01 млн рублей и убытков от изъятия в 13,35 млн. Первоначально ему предлагалось возмещение в 27,1 млн рублей, выросшее в ходе разбирательства после двух судебных экспертиз. Встречный иск предпринимателя о признании недействительным распоряжения губернатора Кузбасса от 16 октября 2020 года «Об изъятии земельных участков и расположенных на них объектов недвижимого имущества для муниципальных нужд в целях комплексного развития территории рекреационного назначения для размещения и устройства лыжных трасс в границах СТК «Шерегеш» суд отклонил. Этим распоряжением для обеспечения безопасности на выкате с горы изымались 3 участка общей площадью 434 кв. метров с соответствующим возмещением.

**ФАНЕРУ ЗАПУСКАЮТ В СЛЕДУЮЩИЙ ГОДУ**

Анжеро-Судженское ООО «ЕврофангруппСибирь» (ЕФГС), реализующее инвестиционный проект «Создание предприятия по производству широкоформатной фанеры», планирует начать производство фанеры в 2023 году. Как рассказал начальник отдела промышленности администрации Анжеро-Судженска **Илья Чемякин**, все общестроительные работы основного цеха и административного бытового комплекса на площадке предприятия завершены, «все сделано чисто и красиво», начался монтаж производственного оборудования и поиск поставщиков древесного сырья, поскольку у самого ООО нет в видах деятельности «заготовки древесины». При этом, пояснил начальник отдела промышленности, инвестор не отказывается от своих планов и намерен их реализовать, хотя в современных обстоятельствах это и сложно. ЕФГС стала собственником комплекса недостроенного Анжерского фанерного комбината проектной мощностью 60 тыс. кубометров фанеры в год в 2020 году и первоначально планировала запустить фанерное производство к концу 2021 года

**«ИНСКОМУ» НЕ УДАЛОСЬ ЗАМЕНИТЬСЯ**

Собрание кредиторов АО «Разрез «Инской» (ведёт добычу угля подземным способом в Беловском округе) высказалось против предложенной конкурсным управляющим предприятия **Алексеем Лобастовым** сделки по замещению активов в конкурсном производстве. На собрании предлагалось одобрить указанную сделку путём создания на базе имущества разреза нового акционерного общества. Однако, как сообщил конкурсный управляющий «все кредиторы высказались против», включая Федеральную налоговую службу. АО «Разрез «Инской» в феврале 2011 года вошло в строй шахту в Беловском районе. В апреле 2018 года на предприятии было введено внешнее управление сроком на 18 месяцев, а в июне 2020 года конкурсное производство. Согласно оценке рыночной стоимости, имущество «Инского», включая оборудование, здания, земельные участки и 3 лицензии на недра стоит 1,06 млрд рублей.

**ЗАПИСЬ САМО-ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ**

В механическом цехе АО «Евраз ЗСМК» запустят в работу станки с числовым программным управлением, наладив на них производство, призванное сократить дефицит поставок запасных частей. Для этого, как пояснил директор сегмента «Ремонты» дивизиона «Сибирь» **Евраз Мухоморов**, «специалисты проанализировали ситуацию по приобретаемым деталям и запасным частям и подобрали конфигурацию станков, которая могла бы обеспечить изготовление нужной продукции на комбинате». Вложения в приобретение составили 200 млн рублей. Всего в механическом цехе будет работать 8 новых станков с ЧПУ: 4 токарных уже запущены в работу, 2 фрезерных находятся в процессе пусконаладочных работ, 2 расточных станка устанавливаются.

**В СУЭК-КУЗБАСС – НОВЫЙ ГЕНДИРЕКТОР**

На должность генерального директора АО «СУЭК-Кузбасс» (дочка АО «Сибирская угольная энергетическая компания») 4 октября 2022 года назначен **Михаил Луцкий**. Как сказано в сообщении СУЭК, новый руководитель сменил **Евгения Ютаева**, которому компания выразила благодарность за проделанную работу и многолетний плодотворный труд в «СУЭК-Кузбасс». Новый руководитель компании родился в 1963 году в Киселевске, окончил Кузбасский политехнический институт по специальности «Горные машины и оборудование», работать в отрасли начал в 1981 году на киселевской шахте «Дальние горы» подземным электрослесарем, прошел на ней все ступени карьеры вплоть до директора. В 2003-2019 гг. руководил шахтой «Котинская» и шахтоуправлением «Талдинское-Западное» в составе СУЭК-Кузбасс. С 2019 года работал в Беловском управлении этой компании.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА **avant-partner.ru** ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»  
 ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ  
 А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

**ПРИГОВОР БЫВШЕМУ ГЕНДИРЕКТОРУ «ЗИМНЕЙ ВИШНИ» НЕ УСТРОИЛ ПРОКУРАТУРУ**

*Третье уголовное дело в связи с пожаром в кемеровском торгово-развлекательном центре «Зимняя вишня» в марте 2018 года предсказуемо завершилось вынесением обвинительного приговора в отношении бывшего генерального директора центра. Однако государственное обвинение приговор не устроило, и оно обжаловало его. Тогда как ни осужденный, ни его защита этого делать не намерены.*



7 октября Центральный районный суд Кемерово признал виновным бывшего в 2009-2016 гг. генеральным директором и «фактическим руководителем застройщика ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» (ККК) при осуществлении реконструкции второй очереди здания» **Вячеслава Вишневского**. По обвинению в даче взятки (ч.5 ст. 291 УК РФ) суд приговорил его к 8 годам лишения свободы в колонии строгого режима и штрафу в 21 млн рублей. В 2013-2014 гг. он занимался реконструкцией зданий ККК в центре Кемерово в торгово-развлекательный центр. При этом, по версии обвинения, он заплатил 7 млн рублей кемеровскому ООО «Инвестиционная строительная компания «Ресурс» по минному договору услуг, а на деле деньги пошли начальнику областной инспекции строительного надзора **Танисле Комковой** за содействие при проведении реконструкции. В декабре прошлого года она была осуждена на 18 лет (и оштрафована на 80 млн рублей), её сын **Одудар** – на 10 лет, руководитель ИСК «Ресурс» **Никита Чередищченко** – на 15 лет.

Взятка руководству стройнадзора, по версии следствия, «позволила осуществить реконструкцию торгового центра без разрешения на строительство, а также в нарушение утверждённого проекта, который предусматривал установку автоматических систем пожаротушения на всех этажах здания, чего сделано не было». 25 марта 2018 года в «Зимней вишне» произошёл пожар, в котором погибли 60 человек, в том числе 37 детей. После пожара **Вячеслав Вишневский** был объявлен в международный розыск, в марте 2020 года он был передан России из Польши, а в ноябре того же года предстал перед судом. В начале октября в ходе судебных прений государственное обвинение запросило для него в качестве наказания 10 лет лишения свободы в колонии строгого режима и 490 млн рублей штрафа (70-кратная сумма самой взятки).

Два года назад в начале судебного процесса подсудимый не признавал свою вину, ссылаясь на то, что в 2013-2014 гг. был наёмным гендиректором, не являлся собственником ККК и потому не имел экономического интереса в проведении реконструкции. Перечисление компании «ИСК Ресурс» 7 млн рублей, по его версии, было сделано со стороны комбината легально в качестве платежа за услуги по оформле-

нию документов, представления интересов предприятия в органах госвласти и др. Позднее, как пояснил адвокат подсудимого **Вадим Трифонов**, Вячеслав Вишневский в ходе судебного процесса «пришёл к выводу о необходимости признания своей вины». Это произошло в ходе его судебного допроса на стадии рассмотрения доводов и доказательств защиты.

В связи с признанием вины адвокат подсудимого попросил суд применить положение ст. 64 УК РФ («Назначение более мягкого наказания, чем предусмотрено за данное преступление»), поскольку помимо признания вины и есть другие смягчающие обстоятельства – «положительные характеристики с места работы и по месту нынешнего содержания под арестом, наличие двух малолетних детей и престарелой матери с онкологическим заболеванием».

В своём последнем слове на заседании суда 3 октября **Вячеслав Вишневский** заявил о раскаянии и принёс извинения за себя и своих подчинённых в связи с допущенными ошибками и нарушениями закона при подготовке документации и вводе в эксплуатацию торгового центра «Зимняя вишня». По его словам, «работа и профессиональные доводы обвинения» сделали для него «очевидными» ошибки, допущенные при подготовке документации и вводе торгового центра в эксплуатацию, а заканчивающий судебный процесс, «таким образом, выявил нарушение закона Российской Федерации» с его стороны как «бывшего руководителя» ККК. За это, заявил Вячеслав Вишневский, он «выражает искреннее сожаление, раскаявается и просит извинения и прощения у общества за себя и своих подчинённых». Он также указал в последнем слове, что его работа как руководителя ККК закончилась в апреле 2016 года, работал он в качестве на-

**МЫ ЗНАЕМ ПРО КВАРТИРЫ ВСЁ**  
 новостройки, квартиры и нежилые помещения  
 СВЯЗИСТ АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ОСНОВАНО В 1998 ГОДУ  
 33-11-93, 36-11-55, 33-11-17 — Agent42.ru

**ПРИСПОСОБЛЕНИЕ УГЛЯ**

Окончание. Начало на стр. 1

**ОБЕСПЕЧИТЬ БАЗОВЫЕ УСЛОВИЯ**

Главным солидарным ответом угольщиков – и представителей компаний, и государственной власти федерального и регионального уровня – стал призыв не менять текущие правила и нормы в отрасли, в отношении перевозки угля на экспорт в восточном направлении, налогообложения и пр.

Как подчеркнул Сергей Мочальников, «для недопущения развития негативных сценариев в угольной промышленности необходимо обеспечить стабильность базовых условий – неизменность рейскуранта 10-01 (на железнодорожную перевозку угля – «А-П»), размеры самого железнодорожного тарифа, стоимости предоставления вагона и перевалки в портах, и стабильный налоговый режим». Если не обеспечить эти условия, то уже в 2023 году, по его оценке, «может понадобиться помощь и самой угольной промышленности, в том числе, для переобучения и переселения работников шахт».

В ходе форума произошёл примечательный диалог губернатора Кузбасса **Сергея Цивилева** с заместителем министра энергетики. Первый сформулировал актуальные для отрасли потребности и попросил федерального чиновника выразить по ним свою позицию: «Срочно закончить модернизацию Восточного полигона РЖД, не повышая стоимость перевозки по железной дороге и налог на добычу полезных ископаемых на коксующийся уголь, а лучше вернуть на прежний уровень, не вводя при этом пошлины на уголь». Во всех случаях **Сергей Мочальников** заявил, что «искренне и глубочайшие соболезнования близким и родственникам погибших в этой ужасной трагедии», он в итоге попросил суд «отнестись с пониманием к его личности и ограничиться по возможности минимальным наказанием». В итоге, суд приговорил его к сроку заключения на два года меньше запрошенному обвинением, и к штрафу в 23 раза меньше того, что предлагало оно.

В результате, 17 октября прокуратура Кемеровской области внесла апелляционное представление на данный приговор. После передачи стороне защиты для представления её позиции жалоба апелляционным составом Кемеровского областного суда. А вот адвокат Вячеслава Вишневского **Вадим Трифонов** сообщил, что ни он, ни осужденный не намерены обжаловать приговор.

Антон Старожиллов

воза угля в восточном направлении по годам» из-за турбулентности нынешнего года не будет выполнена, как и запланированный вывоз 63 млн тонн кузбасского угля в 2023 году. В то же время план нынешнего года в 58 млн тонн в следующем году был бы, по его словам, «более или менее адекватным решением». Он высказался также за сохранение ныне действующей методики РЖД, которая применяется для распределения между компаниями квоты вывоза угля на Дальний Восток, «как минимум на первую половину следующего года, а лучше – на весь год». Таким образом, «фиксированный объём вывоза из Кузбасса в восточном направлении и продление методики РЖД», по его оценке, позволит угольщикам «снизить неопределённость, планировать объёмы производства и инвестиции для поддержания операционной деятельности, и контрактываться с основными заказчиками» в 2023 году.

**ЗАМЕЩЕНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ**

Елена Дробина признала, что значительная, а в отдельных случаях подавляющая часть, используемой в КРУ техники и оборудования являются импортными: в экскаваторном парке доля импорта составляет 40%, в бульдозерно-погрузочной технике – 95%, в буровых станках – 97%. И только автосамосвалы в парке компании на 100% представлены маркой БелАЗ производства Беларуси. Что также не устранило необходимость импортозамещения. Уже в феврале угольщики столкнулись с тем, что американская компания «Камминс» отказалась поставлять в Россию свои двигатели, которые стоят и на импортной технике, и на БелАЗах. В последнем случае «стали комплектовать самосвалы двигателями китайской компании Weichai, и сейчас они успешно работают на тяжёлой линейке самосвалов, на 220-тонных машинах». Прекратились также поставки крупногабаритных шин из Европы и Японии, и снова стали работать с поставщиками из Китая и компании «Белшина», хотя «качество её шин оставляет желать лучшего».



Гендиректор КРУ выразила надежду, что с «совместно с коллегами из «Белшина» достаточно попытаться справиться с этой проблемой, а с БелАЗ, поставили задачу обкатать в первом квартале 2023 года первый двигатель на 220-тонную машину» производства Коломенского завода, «надеемся, что промышленные испытания увенчаются успехом, и пойдём дальше, в серийное производство». Она также сообщила, что в компании рассматривают также «реализацию проекта по производству крупногабаритной техники, причём, не только на территории Российской Федерации, но и непосредственно в Кузбассе». Продолжаются также работы с двухтопливной системой (газ/дизельное топливо): 130-тонные БелАЗы уже с ней работают, закончили испытания на 220-тонной машине, «и как никогда актуально стоит задача разработки чисто газового двигателя».

**Сергей Мочальников** напомнил, что по поручению президента в Кузбассе к 2026 году должно быть создано не менее 40 тыс. новых рабочих мест в отрасли, не связанных с добычей угля, и «хотелось, чтобы и другие угольные регионы занялись такой работой». Он отметил, что санкции крупногабаритных шин из Европы и Японии, и снова стали работать с поставщиками из Китая и компании «Белшина», хотя «качество её шин оставляет желать лучшего».

Игорь Лавренко

**ЦЕНА ВОПРОСА**

87 миллиона 340 тысяч рублей заплатило ООО «Шахта им Тихова» за лот №2 из различного движимого имущества (легковые автомобили, краны, экскаватор, электроподстанции, проходческий и очистной комбайны, подвесной локомотив, конвейеры, крени и др.) ООО «Шахта «Бутовская» (оба предприятия входят в «Промышленно-металлургический холдинг»), и 495 тысяч рублей за лот №1 из 4 земельных участка общей площадью 57,3 тыс. кв. метров в Кемеровском муниципальном округе – кемеровский ИП **Романов А.А.** Оба лота продавались на аукционе в рамках внешнего управления на «Бутовской», и оба были куплены по стартовым ценам. Кроме того, шахта им Тихова приобрела на 7,63 млн рублей движимое имущество «Бутовской» из различного электрооборудования, приборов, подстанций, мостовых кранов и т. п. Как пояснил внешний управляющий шахты «Бутовская» **Максим Черешко**, это имущество стоимостью менее 100 тыс. рублей стартовой цены продавалось по прямым договорам без открытых торгов.

138 миллионов 72 тысяч рублей составила цена продажи на электронном аукционе 3 октября земельного участка площадью 7,25 кв. кв. метров и расположенного на нём международного терминала аэропорта Кемерово площадью 4,15 тыс. кв. метров. Приватизационные торги проводило Межрегиональное территориальное управление Росимущества в Кемеровской и Томской областях по той же стартовой цене, по которой прошла сделка. Она заключена с ООО «Континент», которое подало единственную заявку на торги с предложением начальной цены и было признано победителем аукциона, сказано в его итоговом протоколе. Росимущество в своём телеграм-канале сообщает, что «победитель торгов планирует провести все необходимые мероприятия по дальнейшему развитию аэропорта, привлечению инвестиций и модернизации инфраструктуры». Инфраструктура и основная часть недвижимости кемеровского аэропорта принадлежит ООО «Международный аэропорт Кемерово им Алексея Архиповича Леонава», которое бессрочно арендует с 2005 года и здание международного терминала.

132 миллиона 908 тысяч 723 доллара или 10 миллиардов 803 миллиона 884 тысячи 247 рублей выскрикует у кредитора и конкурсного управляющего новосибирского ООО «Улеттранс». Иск о признании незаконным бездействия его конкурсного управляющего **Олега Хворостинина** и о взыскании с него и бывшего руководителя компании **Андрея Филлипова** указанных убытков направил в новосибирский арбитраж ПАО «Банк ВТБ» как конкурсный кредитор «Улеттранса». Бездействия конкурсного управляющего, согласно иску банка, выразилось в несоблюдении претензионного порядка при подаче в апреле 2022 года иска ООО «Улеттранс» к АО «Уральская большегрузная техника – Уралвагонзавод» (УБТ-УВЗ, «дочка» «Уралвагонзавода») о взыскании задолженности в 132,9 млн долларов. **Олег Хворостинин** пояснил, что несоблюдение претензионного порядка произошло потому, что не все документы «Улеттранса» были у него при подаче иска к УБТ-УВЗ. Было письмо о подаче претензии и не было письма об отзыве претензии, и суд отказал конкурсного управляющему в связи с невыполнением досудебной претензионной работы со ссылкой именно на второе письмо.



# УГМК-ЗАСТРОЙЩИК: ПРИОРИТЕТ – КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ГОРНОЛЫЖНОГО КУРОРТА

Проект комплексного развития территории горнолыжного курорта «Шерегеш» компании «УГМК-Застройщик» был специально представлен на главном спортивном форуме «Россия – спортивная держава» в Кемерове в конце сентября. Этот форум – самая крупная площадка для взаимодействия между участниками спортивной отрасли в нашей стране. Презентация на такой площадке, на стенде Кемеровской области, посвящённой достижениям и возможностям спортивной отрасли региона – это возможность и для широкой публики, и для специалистов познакомиться с планами девелопера «УГМК-Застройщик» реализовать в Шерегеше самый крупный проект комплексной застройки территории в стране.

О том, почему такой проект компания запускает именно в Кузбассе, в Шерегеше, об особенностях планов застройщика и уникальных особенностях застройки на горнолыжном курорте, «Авант-ПАРТНЕРу» рассказала генеральный директор ООО «УГМК-Застройщик» Евгений МОРДОВИН.



– Евгений Викторович, почему именно Шерегеш и ведь в стране много хороших и перспективных горнолыжных курортов?

– За последние 5 лет интерес к горнолыжному курорту Шерегеш сильно вырос. Сегодня – это второй по популярности горнолыжный курорт России. В стратегии его развития значительное увеличение туристического потока – с 2 млн до 3,4 млн человек в горнолыжный сезон. И, соответственно, растёт спрос на различные услуги, в том числе и проживания. Текущих мест размещения уже не хватает. Есть необходимость в новых отелях и других местах размещения, например, апарт-комплексах с собственной инфраструктурой. Нужны также новые современные спуски и подъёмники, детские горнолыжные трассы. Вскоре Шерегеш станет ещё привлекательнее для туристов, поскольку компания «Новопорт» Романа Троценко готовит проект строительства отдельного аэропорта, от которого до курорта будет всего 7 км. Вести в строй аэропорт планируется в 2025 году. С планируемой длиной полосы в 2,7 км он сможет принимать лайнеры среднего класса с дальностью полёта свыше 4000 км (подробнее см. «К горным лыжам открывают воздушные ворота» на стр. 7 – «А-П»).

– Что из себя представляет проект Вашей компании?

– Комплексное развитие территории курорта Шерегеш предусмотрено программой социально-экономического развития Кемеровской области – Кузбасса. 8 августа 2022 года наша компания подписала договор о реализации

проекта комплексного развития территории (КРТ) в Шерегеше с губернатором Кемеровской области – Кузбасса Сергеем Евгеньевичем Цивилевым. Площадка под застройку располагается по соседству с уже освоенными территориями курорта – на горе Зеленая, рядом с подъёмником «Sky Way». Ее общая площадь составляет 427 га. При этом по объёму строительства на указанной площади и по сумме инвестиций в 112 млрд рублей проект компании «УГМК-Застройщик» является крупнейшим проектом КРТ в России.

– Расскажите подробнее, что планируется построить в рамках этого проекта?

– Единое видение развития горнолыжного курорта сформировано в мастер-плане и предусматривает строительство 37 апарт-комплексов на 7 585 номеров в окружении богатой взаимодополняющей инфраструктуры – магазинов, ресторанов, термальных бассейнов, SPA-центров с банными комплексами. Уже определено месторасположение большого термального комплекса, который разместится на площади 7,6 га. Предусмотрено строительство самой разнообразной инфраструктуры для отдыха, помещения для предприятий сервиса и общепита, большого пятизвездочного отеля, крытых надземных паркингов для резидентов и гостей курорта, и многого другого.

– Что будете строить в первую очередь? Есть ли какие-то приоритеты в Ваших планах?

– Весь проект разбит на несколько этапов реализации. Первый из них предусматривает стро-

ительство двух комплексов на 649 апартаментов площадью от 23 до 72 кв. метров. Уникальная особенность апартаментов – наличие индивидуальных террас, где можно организовать lounge-зону или поставить новогоднюю ёлку с декором в праздничный новогодний период. Для хранения сезонных и негабаритных вещей предусмотрены индивидуальные кладовые (локеры) на первом этаже. Покупателям предложены три формата отделки: white box, с чистовой отделкой и «юниты» – полностью благоустроенные пространства для жизни с мебелью. В настоящее время 90% апартаментов в первых двух апарт-комплексах уже забронированы. И идёт проектирование третьего и четвертого комплексов ещё на 678 апартаментов. Оставить заявку на предварительную бронь можно уже сейчас в отделе продаж девелопера.

– Кроме строительства двух апарт-комплексов, что ещё предусмотрено на первом этапе?

– Сами здания комплексов будут построены в стиле «шале» и объединены стилобатом с открытым бассейном на нём и SPA-центром с различными видами саун и зонами workout. При этом первые два этажа будут отведены под различные предприятия услуг, а выше расположатся апартаменты на продажу. В одном из планируемых комплексов будет первый в Шерегеше пятизвездочный отель на 165 номеров. Наша компания сама будет управлять им, поскольку имеет соответствующий богатый опыт. В Екатеринбург она управляет сразу тремя отелями с премиальным сервисом: пятизвездочным Hyatt

Regency Ekaterinburg, Hyatt Place и Iset HomeAway Residence. На первом этапе запланировано также построить большой ресторан на 500 гостей с террасой площадью 2 тыс. кв. метров, фитнес-центр, детский центр, школу инструкторов и помещения для проката горнолыжного оборудования. Любители лыж и сноуборда оценят ski-room площадью 600 кв. метров, где можно оставить спортивный инвентарь, и отправиться на обед с семьёй и друзьями.

– То есть, они смогут воспользоваться услугами уже имеющихся горнолыжных трасс и подъёмников?

– Конечно, ведь комплексы будут расположены вблизи действующих подъёмников «Sky Way» и «Панорама», что обеспечит доступ к горнолыжным трассам в формате Ski-in (попасть в гостиницу, не снимая лыж) и Ski-out (попасть на канатную дорогу от входа отеля). Кроме того, уже определены места под четыре новые горнолыжные трассы в секторе F, общей протяжённостью 15 км под четыре новые станции пересадок с подъёмниками. Пропускная способность одного такого подъёмника – 2700 человек в час. Их постройка позволит не увеличивать нагрузку существующей инфраструктуры и сделать отдых максимально комфортным.

– Какие условия для проживания Вы планируете обустроить?

– Мы не намерены ограничиваться только строительством жилья и инфраструктуры. Нашим проектом предусмотрена и организация пространства для прогулок и отдыха, и это пространство

будет пешеходной зоной с благоустроенными зелёными улицами и площадками для отдыха. Общая площадь благоустройства и озеленения составит 548 тыс. кв. метров, а для проведения массовых мероприятий, ярмарок, праздников и концертов, планируется обустройство отдельных общественных пространств.

– Почему Вы уверены, что предлагаемые Вашей компанией апартаменты будут пользоваться спросом?

– Как я уже говорил, 90% апартаментов в первых двух апарт-комплексах уже забронированы. А наша уверенность в высоком спросе основана на расчётах, согласно которым владельцы апартаментов смогут получать дополнительный доход от 10% годовых при загрузке в 65% в сезон. При этом не потребуются заниматься сдачей апартаментов в аренду самостоятельно, достаточно передать их в управление сервисной компании. Она возьмёт на себя все заботы по контролю и организации самого процесса.

– Какие темпы строительства предусмотрены проектом?

– Наша компания как мастер-девелопер проекта ставит перед собой амбициозные задачи, которые требуют высоких темпов строительства, 1 000 апартаментов в год. Работы планируется начать уже в этом квартале. В итоге, в предстоящие 15 лет «УГМК-Застройщик» создаст уникальную целостную экосистему для жизни, спорта и отдыха, которая сделает курорт Шерегеш точкой притяжения вне зависимости от времени года.



Контакты отдела продаж:  
+7 343 382 50 23  
ugmk-stroy.ru

Строительные подразделения компании УГМК возводят жилые и коммерческие объекты с 2005 года. В 2017 г. компания объединила их в единую структуру «УГМК-Застройщик». В настоящее время она реализует несколько знаковых проектов в Екатеринбурге: жилой комплекс бизнес и элит-класса «Манаровский», официальный признаний лучшей застройкой России в 2021г. (здесь и далее приводятся данные рейтингов портала ЕРЗ.РФ), жилой квартал бизнес-класса «Нагорный» (Лучший жилой комплекс-новостройка РФ 2022г.), клубный район «Изумрудный бор», самый масштабный и проект на севере Екатеринбурга. Эксплит в ТОП-10 новостроек Свердловской области. Кроме того, в 2022 году девелопер приступил к строительству первых объектов квартала «Екатеринбург-Сити». Этот масштабный проект станет новым современным центром уральской столицы, точкой притяжения для всех ее жителей и гостей. Сам девелопер «УГМК-Застройщик» по итогам 2021 отмечен почетным знаком «Надёжный застройщик России» и входит в ТОП-3 застройщиков России по потребительскому качеству ЖК. Портал ЕРЗ.РФ присвоил компании максимальный балл надёжности за соблюдение сроков ввода жилья.

# НА СТАРТЕ ДЕШЕВЛЕ: «ПРОГРАНД» ОТКРЫЛ ПРОДАЖИ КВАРТИР НОВОГО ДОМА В ЖК «ВЕРХНИЙ БУЛЬВАР»

В конце сентября инвестиционно-строительная компания «Проград» объявила открытие продаж квартир в новом доме – пр. Ленинградский 55 корпус 1, расположенном в жилом квартале (ЖК) «Верхний бульвар» (II очередь строительства). Срок ввода дома в эксплуатацию запланирован на II квартал 2024 года. Однако покупка квартиры сейчас станет выгодной инвестицией: первые клиенты могут не только выбрать подходящую планировку квартиры по привлекательной стартовой цене, но и воспользоваться программой льготного ипотечного кредитования от 1%\*.

Не секрет, что современная планировка – один из ведущих критериев при выборе квартиры. Компания «Проград» предлагает разнообразные планировочные решения. Для дома на пр. Ленинградском 55/1 это варианты от компактных 1-комнатных квартир 33,5 кв. м до просторных 3-комнатных 72 кв. м. Все квартиры реализуются с готовым проектом и базовой отделкой: будут установлены межкомнатные перегородки, радиаторы отопления, приборы учёта воды и электричества, а также произведена черновая стяжка пола и разводка электрики. Однако по желанию возможно заказать ремонт «под ключ» или «чистовую» отделку.

Как и в любых долгосрочных вложениях, в инвестициях в недвижимость важно видеть тренды и думать наперед. Архитектура ЖК «Верхний бульвар» имеет сдержанный стиль, который сохранит актуальность на десятилетия: благородные тона фасадов, панорамное остекление, подсветка фасада в тёмное время суток.

«Верхний бульвар» станет районом с собственной социальной инфраструктурой: будут построены школа, детский сад, поликлиника, торговый центр и несколько магазинов. А удобное расположение позволит комфортно передвигаться по городу, ведь микрорайон расположен

в непосредственной близости от транспортных магистралей города – бульвара Строителей и пр. Ленинградского. Также в 2021 году вдоль ЖК «Верхний бульвар» была открыта новая дорога – продолжение бульвара Строителей, протяжённостью 1,3 км.

Помимо прочего проект ЖК предполагает комплексное благоустройство микрорайона – озеленение дворов, прогулочные зоны, большая парковая зона отдыха, детские и спортивные площадки с травмобезопасным покрытием. А также реализует концепцию «безопасный двор», которая позволяет попасть на дворовую территорию только жителям дома. Это возможно благодаря ограждению периметра двора, сквозному подъезду и расположению парковочных мест за пределами дома. Двор – это безопасная зона для прогулок, где автомобилисты и пешеходы не мешают друг другу.

Напомним, что компания «Проград» приступила к строительству ЖК «Верхний бульвар» в Ленинском районе города Кемерово в 2021 году ( подробнее ). В общем, проектом предусмотрено строительство 28 жилых домов, а в августе этого года началась выдача ключей 1-го дома II очереди строительства ЖК «Верхний бульвар» – дома № 60 корпус 1 на бульваре Строителей.



План застройки ЖК «Верхний бульвар» II очередь



Центр продаж ООО СЗ «Проград»  
г. Кемерово, улица Кирова, 25 • +7(3842)78-00-51 • progrand.ru

\* Кредит предоставляется ПАО «Промсвязьбанк». Ген. лицензия на осуществление банковских операций № 3251 от 17 декабря 2014 г. Не является публичной офертой. Подробности на сайте www.progrand.ru.



## Готовь сани летом, а новогодний корпоратив осенью

Не секрет, что новогодний корпоратив – одно из лучших мероприятий по сплочению коллектива и снятию эмоционального напряжения. Именно по этим причинам многие компании, в обязательном порядке, проводят его. Правда, если задуматься об этом в ноябре или начале декабря, есть риск не найти подходящего места, поэтому, подготовку праздника стоит начинать заранее. Парк-отель «Царские палаты» готов распахнуть для вас свои двери и предложить забронировать нужную дату на привлекательных условиях.

«Царские палаты» расположены в живописном месте на берегу Томи, недалеко от знакового места для Кузбассовцев – Томской санации.

На предновогодние корпоративы:

- действует скидка – 40% на проживание.
- обслуживание банкета бесплатно!
- проектор и музыкальное оборудование на весь вечер в подарок от «Царских палат»!

А если вас волнует вопрос транспорта, то парк-отель также предлагает решение – при заказе любимых напитков – автобус для коллектива в подарок. Автобус предоставляется на 7 часов, и будет ожидать ваших сотрудников в парк-отеле.

Уже знаете дату своего корпоратива? Скорее звоните в «Царские палаты» по телефону +7 913 892 14 91, директор Владимир Сергеевич – лично поможет решить все возникшие вопросы, а вам останется лишь дождаться зимы.

Парк-отель «Царские Палаты»  
Кемеровская область – Кузбасс,  
с. Колмогорово, ул. Лесная, 3  
e-mail: palaty@mail.ru



vk.com/tsarskie\_palaty



palaty.ru

\*скидки и акции не суммируются в действительном порядке в день проведения банкета



## ГЕННАДИЙ РАССКАЗОВ: «НАША ОТРАСЛЬ ОСТАЁТСЯ ЗАЛОЖНИКОМ ПРОМЫШЛЕННОЙ ИНФЛЯЦИИ И НИЗКОГО СПРОСА»

*Ситуация сильнейшей турбулентности, в которой сегодня оказались люди, предприятия и целые отрасли, заставляет задуматься о пересмотре планов как на ближайшее время, так и на более отдалённое будущее. Об изменениях на цементном рынке страны и перспективах его дальнейшего развития «Авант-ПАРТНЕР» побеседовал с Геннадием РАССКАЗОВЫМ, первым вице-президентом холдинга «Сибирский цемент».*

**– Геннадий Константинович, как цементная промышленностьживает этот год?**

– Состояние отрасли определяет не только текущий момент, но и условия, в которых заводы функционировали, скажем, в последние 8–10 лет. Для российских производителей это был непростой период. Максимум потребления цемента в новейшей истории нашей страны – 71,8 млн тонн – зафиксирован в 2014-м. В последующие годы рынок так и не смог выйти на этот показатель. По итогам 2021-го спрос оценивался в 60,7 млн тонн, средняя загрузка производственных мощностей – в 57%. Потребление цемента на душу населения в РФ в прошлом году составило 420 кг. Для сравнения, в республике Казахстан оно было равно 620 кг, а в Китае – более 1,6 тонны.

Что касается этого года, в лучшем случае рынок покажет «нулевую» динамику. Тенденций, указывающих на существенный рост потребления цемента, мы не видим.

**– Как на этом фоне выглядят показатели «Сибирского цемента»?**

– Сегодня холдинг производит почти 9% цемента, выпускаемого в России. Имея в своей структуре пять цементных заводов общей мощностью 9 млн тонн, компания отгружает продукцию от Дальневосточного федерального округа до Северо-Западного, а также в Казахстан и Азербайджан. Но, конечно, основным рынком для нас остается Сибирь в границах, существовавших до 3 ноября 2018 года, то есть с учётом Забайкальского края и Бурятии. В республике активно работающий и с потребителями Забайкалья. Поэтому все аналитические материалы, которые формируются

с момента создания «Сибцема» до настоящего времени, учитывают показатели данных регионов.

По нашим оценкам, в январе-сентябре текущего года потребление цемента в Сибири составило 5,2 млн тонн, что на 3% ниже аналогичного показателя 2021-го. При этом предприятия холдинга за тот же период смогли увеличить объём производства на 2% – до 4,2 млн тонн. Такого результата мы смогли достичь в условиях падающего спроса и жесточайшей конкуренции. В настоящее время свою продукцию в СФО поставляют около 20 производителей. Среди них – не только российские, но и зарубежные, что закономерно: близость границы с Казахстаном и отсутствие каких-либо ограничений делает наш рынок привлекательным для импортеров.

Возвращаясь к объёмам производства, отмечу: небольшой рост, зафиксированный по итогам трёх кварталов, мы вряд ли удержим. Всего в 2022-м планируем выпустить около 5,07 млн тонн цемента «против» прошлогодних 5,2 млн.

**– А что ждёт компанию и весь цементный рынок в 2023-м?**

– Сейчас ведущие эксперты с большей осторожностью дают прогнозы с горизонтом более трёх месяцев. Огромный перечень неопределённости не позволяет взвешенно оценить перспективы рынка в 2023 году, пока можно судить лишь о предварительных итогах 2022-го. Как я уже говорил, потребление цемента в России, скорее всего, останется на уровне 2021-го. И это – лучший из возможных вариантов. Весной мы ожидали худшего сценария развития событий, но благодаря эффективной работе федеральных властей и региональных команд, поддерживавших строительную отрасль, существенного спада удалось избежать.

Не надеемся мы и на значительный рост рынка. Обозначенные Президентом России задачи по ежегодному вводу в эксплуатацию 120 млн квадратных метров жилья к 2024-му, а также по увеличению доли трасс с цементобетонным покрытием в общем объёме строительства автомобильных дорог до 35% к 2025-му, скорее всего, не будут решены в полном объёме.

**– Какие шаги в сложившихся обстоятельствах необходимо предпринять, чтобы удержать отрасль от серьёзного падения?**

– Производство цемента – инерционная, энерго- и капиталоемкая отрасль. Чтобы увеличить объёмы выпускаемой продукции, ввести в эксплуатацию законсервированные мощности, требуется от одного года до трёх лет. А значит, для нормального функционирования предприятия необходимо, прежде всего, обоснованный прогноз потребления цемента на срок от трёх до пяти лет. Почему это так важно? Если мы не сможем реализовать весь произведённый цемент, то не компенсируем затраты на дорогостоящие ремонты, приобретение сырья, другие издержки. В итоге увеличится себестоимость продукции, упадёт доходность. Негативным окажется и сценарий, при котором спрос превысит предложение. На рынке возникнет дефицит качественного цемента, восполнить его в сжатые сроки вряд ли получится.

Что касается каких-то особых предпочтений или финансовой поддержки конкретных производителей цемента, об этом речь не идет. Сегодня мы говорим о системных мерах, которые позволят сохранить отрасль и обеспечить важнейшие стройки страны качественной продукцией. В частности, продолжая настаивать на том, что ключевая ставка ЦБ РФ не должна превышать 2% с соответствующим



**– И заставляет отказаться от проектов по модернизации производства?**

– В условиях беспрецедентных западных санкций реализация ряда инвестиционных проектов замедляется, растут соответствующие затраты. В этом году мы оцениваем финансовые ресурсы, запланированные на модернизацию предприятий, в 8,2 млрд рублей. Однако отказ от программы переносится рассматривать возможность увеличения лимитов по ипотечным займам в два раза. Для примера: у нас в Кузбассе сейчас лимит 6 млн рублей, а требуется минимум 12 млн, так как за последние два года стоимость квартир существенно выросла.

**– Многие объясняют это удорожанием вашей продукции...**

– До сегодняшнего дня, пожалуй, ни одна отрасль так не сдерживала рост цен на свою продукцию, как цементная. В 2021 году стоимость цемента для потребителя была всего на 9% выше, чем в далеком 2008-м. За то же время затраты производителей на ряд составляющих себестоимости значительно увеличились. В частности, электроэнергия подорожала на 120%, дизельное топливо – на 250%, железнодорожный тариф вырос на 136%. К слову, квартиры в новостройках за этот период подорожали на 88%. На отсутствие прямой зависимости между удорожанием цемента и квадратного метра жилья указывает и другой показатель: по оценкам экспертов компании CM PRO, доля цемента в объёме работ по виду деятельности «Строительство» в денежном выражении снизилась с 4% в 2014 году до 2,5% в 2021-м.

Добавлю, в этом году рост издержек продолжается. Так, на мероприятия по ремонтам и техническому обслуживанию оборудования мы направим на 66% больше средств, чем в 2021-м. Кроме того, в первом квартале уголь подорожал на 76–86%, ТМЦ – на 55%, дизельное топливо – почти на 30%, масла и смазки – на 83%, расходы на транспорт и логистику выросли на 14–24%. Как результат, полная себестоимость цемента в 2022-м по сравнению с 2021-м вырастет на 30%. При этом цену мы поднимать только на 17%. Так что все разговоры о сверхдоходах и высоких прибылях цементников – миф. В настоящее время, при сдерживании цен и «застывшем» рынке, наша отрасль остается заложником промышленной инфляции и низкого спроса. Отсутствие импортозаменяющих отечественных технологий и оборудования ещё больше усугубляет ситуацию.

**– Кстати, о качестве. В прошлом году в России по сути упразднили государственный контроль за оборотом отдельных видов строительных материалов, в том числе цемента. Вместе с коллегами Вы активно выступали за его возвращение. Удалось ли достичь решения?**

– Действительно, объединив усилия с производителями цемента и других стройматериалов, мы провели огромную работу, чтобы вернуть Росстандарту соответствующие полномочия. В данный момент Минпромторг готовит необходимые поправки в федеральный закон о техническом регулировании. Они ещё не приняты, но надеемся, в скором времени государственный контроль за оборотом строительной продукции будет восстановлен.

Пока же количество фальсификата на цементном рынке растёт. По приблизительным расчётам, только за последний год в СФО оно увеличилось на 20–25%. В такой ситуации предельно внимательными должны быть сами потребители. Не нужно покупать и использовать продукцию неизвестных поставщиков, особенно, если её цена существенно ниже стоимости аналогичного товара других производителей. При малейших сомнениях необходимо требовать у продавца сертификат, подтверждающий соответствие цемента нормам государственных стандартов.

Это действительно важно: если вы сомневаетесь в качестве цемента, то не сможете быть уверенными в надёжности и долговечности возводимых с его использованием сооружений. Впрочем, то же самое относится и к отрасли в целом: государство, которое не поддерживает своих цементников и не даёт им возможности развивать производство, в полной мере не обеспечит собственную промышленную и экономическую безопасность.

## К ГОРНЫМ ЛЫЖАМ ОТКРЫВАЮТ ВОЗДУШНЫЕ ВОРОТА

*17 октября прошло официальное открытие пассажирского авиасообщения с Горной Шорией на самолётах. Для этого в аэропорт Таштагола впервые за 30 лет прилетели 8 легкомоторных самолетов из Омска, Новосибирска и Красноярска. Пока это были пробные перелёты, а в дальнейшем из сибирских городов планируется наладить заказные рейсы для желающих добраться до горнолыжных склонов напрямую и быстро. Тем временем, для большого аэропорта Шерегеша заказано проектирование, предполагающее строительство к 2027 году.*

«Возрождение авиасообщения в Таштаголе в формате малой авиации – это шаг на пути реализации стратегических планов по обеспечению транспортной доступности Горной Шории и курорта Шерегеш», прокомментировал прилетевших за 30 лет самолётов в Таштаголе губернатор Кузбасса Сергей Цивилев. При этом планируемый к строительству новый аэропорт Шерегеша (и аэропорт Таштагола, по его словам, «в перспективе должны будут работать как единый транспортный узел, что откроет новые возможности для развития туризма в регионе»).

Взлётно-посадочная полоса (ВПШ) таштагольского аэропорта (входит в новозаказное ООО «Аэрокузбасс», которое с сентября 2021 года принадлежит холдингу «Аэросиб» группы Еп+) рас-

полагается в долине реки Кондома. Её протяжённость – 650 метров, до 1993 года она использовалась для приёма и отправки самолетов Ан-2, а затем – только вертолётов. В то же время она находится в рабочем состоянии, есть «все условия для организации полетов малой авиации, и в ближайшее время полёты будут совершаться частными перевозчиками по индивидуальным заявкам», сказано в сообщении пресс-службы администрации облправительства. Как пояснил «А-П» начальник аэропорта Таштагола Владимир Трофимов, формировать такие заявки будут сами перевозчики, работающие в аэропортах Сибири, по мере набора желающих будут выполняться такие рейсы, а таштагольский аэропорт будет их принимать.



Тем временем, ООО «Международный аэропорт Кемерово им А. А. Леонова» (входит в «Новаяпорт Холдинг») объявило о проведении процедуры открытых переговоров для выбора исполнителя проектирования аэропортного комплекса «Шерегеш». Как следует из данных на официальном сайте госзакупок, начальная цена закупки установлена в 410 млн рублей, срок подачи заявок на переговоры – с 12 октября по 8 ноября, подведение итогов назначено на 21 ноября.

Объектами проектирования указаны аэровокзальный комплекс внутренних воздушных линий аэропорта Шерегеша в виде отдельно стоящего здания, привокзальная площадь, здания и сооружения, сети инженерно-технического обеспечения,

ограждение, взлётно-посадочная полоса (ВПШ) с искусственным покрытием, все – класса «В» по российской классификации. При этом размеры полосы и стоянки самолетов определяются проектом.

Годовой пассажиропоток проектируемого аэропорта определен в 200 тыс. человек с пиками на вылет и посадку в 130 пассажиров в час, расчётный тип воздушных судов – Boeing 737-800, Airbus-320, «Сухой Суперджет». При этом сроки строительства указаны как 2024–2027гг.

В планах «Новаяпорт Холдинг», как сообщал в ноябре прошлого года заместитель его генерального директора Евгений Янкилевич, провести в 2021–2022гг. проектно-исследовательские работы аэродрома, пассажир-

ского терминала и аэропортной инфраструктуры, затем построить аэропорт с ВПП класса «В» протяжённостью 2700 метров, которая будет принимать беспосадочные перелёты из европейской части страны. По его тогдашней оценке, реализация этого проекта потребует более 13 млрд рублей инвестиций, в том числе, 6–8,5 млрд только обустройство взлётно-посадочной полосы, а «инвестор в лице владельца компании «Новаяпорт Холдинг» Романа Троценко уже готов» направить на строительство аэровокзала и вспомогательной инфраструктуры аэропорта ещё 6,8 млрд рублей. Кроме того, за счёт региона необходимо построить подъездную автодорогу и подвести внешние сети.

Егор Николаев

## ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПСБ ПЕТР ФРАДКОВ ПОСЕТИЛ КЕМЕРОВО С РАБОЧИМ ВИЗИТОМ

*Председатель ПСБ Петр Фрадков провел рабочую поездку в Кемерово, которую он начал с посещения мемориального комплекса Героям-сибирякам – памятника «Воину-освободителю». В настоящее время при поддержке банка завершается первая очередь строительства мемориального комплекса.*

В ходе визита Петр Фрадков и губернатор Кемеровской области – Кузбасса Сергей Цивилев подписали соглашение, предусматривающее сотрудничество банка и регионального правительства при строительстве двух гостиничных комплексов в Кемерово. Реализация инвестпроектов будет способствовать развитию туристической инфраструктуры и повышению инвестиционной привлекательности Кемеровской области – Кузбасса, поможет создать новые рабочие места в городе, а также позволит увеличить налоговые поступления в областной бюджет. Оба комплекса планируется возвести в Центральном районе города с развитой инфраструктурой и удобным расположением по отношению к основным достопримечательностям и деловым, досуговым и административным объектам Кемерово.

Кроме того, Петр Фрадков и Сергей Цивилев подписали соглашение о строительстве в Кемерово Центра уличного баскетбола в рамках «Первого Всероссийского Спортивного проекта «ПСБ – Детям».

«Кемерово – крупный промышленный, экономически развитый город, один из научных и культурных центров Сибири. Все это в сочетании с транспортной доступностью и разнообразием природы Кузбасса привлекает сюда поток гостей, приезжающих в город как в туристических целях, так и для решения рабочих вопросов. ПСБ, обладая экспертизой в строительстве объектов гостиничной инфраструктуры и располагая широким набором финансовых продуктов и услуг, выступит надежным партнером правительства Кемеровской области при реализации этих инвестпроектов», – сказал Петр Фрадков.





В начале октября в Кузбасском технопарке состоялась «ФОРУМ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ СИБИРИ», организованный некоммерческим партнёрством «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» (НП «СПК»). В данном формате мероприятия проходило впервые, однако, начиная с 2019 года некоммерческое партнёрство совместно с компанией «ВЕРТИКАЛЬ» из Кемерово и заводом «СИБИТ» (г. Новосибирск) проводило «Конференцию завода СИБИТ в Кузбассе», которая легла в основу форума.



## «ФОРУМ МАЛОЭТАЖНОГО ДОМОСТРОЕНИЯ СИБИРИ»: НОВЫЙ ФОРМАТ ДЛЯ ЕЖЕГОДНОЙ ВСТРЕЧИ ПРОФЕССИОНАЛОВ

По словам Вячеслава Горлача, директора НП «СПК», в прошлом году «было принято решение изменить формат, так как мы готовы предложить индивидуальным застройщикам комплексные решения в малоэтажке»: «С 2012 года мы проводим в Кузбассе мастер-классы в виде теоретических и практических курсов по технологии строительства малоэтажного жилья из автоклавного газобетона. Начали с заводом «БЕТОЛЕКС» (г. Искитим, Новосибирская обл.), который в 2019 году вошёл в состав АО «ГЛАВНОСИБИРСКО-СТРОЙ» и стал вторым заводом «СИБИТ Южный» в составе холдинга. Эти обучающие программы выросли в «Конференции завода СИБИТ» в Кузбассе. С 2019 года мы уже провели четвертую такую конференцию.



**Вячеслав Горлач, директор НП «СПК»:** «В прошлом году было принято решение изменить формат, так как мы готовы предложить индивидуальным застройщикам комплексные решения в малоэтажке»

Интерес к малоэтажному жилью в нашем регионе огромный, на строительном рынке присутствуют различные материалы и технологии для «малоэтажки», вот и пришло время показать их разнообразие и предложить застройщикам комплексные решения. Основная цель нашего мероприятия – обобщить накопленный опыт в Сибири с учётом применения новых материалов и технологий в «малоэтажке» для комфортного проживания в нашем суровом сибирском климате».

### НЕОБХОДИМОСТЬ ДЛЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО СООБЩЕСТВА

Участниками форума стали представители строительной отрасли: индивидуальные застройщики, проектировщики, строительные организации, а также поставщики строительных материалов и современных автономных инженерных систем. Помимо кузбасских специалистов форум посетили представители соседних регионов – Новосибирска, Барнаула, Омска и Томска. «Авант-ПАРТНЕР» поговорил с участниками форума об ожиданиях и личных инициативах в рамках мероприятия.

«Я являюсь микро предпринимателем не только в области строительства, но и в сфере продаж строительных материалов. С полгода назад я познакомился с

Вячеславом, организатором мероприятия, и сразу увидел в нём стремление к достижению самых высоких результатов. А объединение всего профессионального сообщества, разных людей – проектировщиков, инженеров, ПТО, архитекторов и непосредственно строителей – делает эти цели достижимыми. Вступив в некоммерческое партнёрство, у меня появи-



**Евгений Шубин, директор торгово-строительной компании «АнТЕКО» (слева):** «Именно на этом мероприятии можно сделать амбициозные вещи, в которых я готов участвовать»

лись возможности продвижения по карьерной лестнице в качестве предпринимателя.

От участия в форуме я жду новых знаний, знакомств и дальнейших перспектив. Считаю, что именно на этом мероприятии можно сделать амбициозные вещи, в которых я готов участвовать. Думаю, что мой юношеский максимализм и стремление к большому помогут развитию новых прогрессивных идей», – Евгений Шубин, директор торгово-строительной компании «АНТЕКО» (г. Кемерово).

«От форума, прежде всего, я ожидаю синергии строительного и архитектурного сообществ с производителями строительных материалов. Нам нужны востребованные идеи, которые покупатель захочет реализовывать. Мы видим не так, как клиент или заказчик. Мы исходим из наших возможностей и фантазий, а у покупателя может быть совсем иное видение. Он порой представляет себе то, что в природе невозможно создать. Но всегда есть альтернатива. Я жду появления контактной группы, которая поможет решать разногласия и двигаться в правильном направлении», – Кирилл Сорокин, коммерческий директор кирпичного завода «ЛИКОЛОР» (г. Новосибирск).

«Страховая компания «Согласие» очень активна в Кузбассе. Для нас форум – это ещё одна площадка, на которой возможно донести

малый и средний бизнес. Развивающиеся компании, для которых нужна специальная поддержка, в том числе в вопросах страхового направления. Понятно, что форум имеет узкую направленность. Но, тем не менее участники проявляют интерес – понимают, что страхование является актуальным инструментом для защиты имущественных интересов.



**Юлия Лапина, директор Кемеровского регионального филиала страховой компании «Согласие»:** «Для нас форум – это ещё одна площадка, на которой возможно донести актуальные риски до определённой аудитории»

Будем сотрудничать с некоммерческим партнёрством, развивать направление. Хотим стать надёжным страховщиком и партнёром для наших потенциальных клиентов», – отметила Юлия Лапина, директор Кемеровского регионального филиала страховой компании «Согласие».

«Наша компания строит по канадской технологии SIP. Дом получается сделать тёплым с минимальными затратами. Мы активно участвуем в строительстве в Шерегеше, за этот год построено около 30 домов на разных стадиях. Но я считаю, что каждая технология обладает своими преимуществами, поэтому имеет место быть.

В рамках форума думаю нужным обсудить: где строить малоэтажное жильё, наличие инженерных коммуникаций на земле, а также участие банков – финансирование процентов. У нас всё идёт относительно «бум» на ипотеку», – Роман Постовой, руководитель компании «Родной дом» (г. Кемерово).

### НОВЫЕ ПОДХОДЫ И ТЕХНОЛОГИИ

На протяжении двух дней представители строительной отрасли обсуждали вопросы малоэтажного домостроения, которое набирает большие темпы и весомую долю в объёме вводимого жилья по всей Сибири. Одной из главных тем мероприятия стало применение автоклавного газобетона, который

последние 5 лет является лидером среди других стеновых материалов. Его производят и применяют в строительстве больше чем все остальные материалы вместе взятые, включая облицовочные виды кирпича.

Такая популярность газобетона объясняется его свойствами, которые отвечают многим запросам – скорости строительства, экологии, комфортности проживания. По данным Владимира Хлякина, начальника отдела инжиниринга завода «СИБИТ», сейчас в России около 80 заводов выпускают газобетон. И только порядка 12 из них функционируют на территории Сибири и Дальнего Востока. Спикер отмечает, что предприниматели не сильно активно вкладываются в данное направление.

Традиционно автоклавный газобетон является материалом для блоков и перемычек, однако его можно применять и для перекрытий. Опыт такого использования газобетона для построения двух-трёхэтажных таунхаусов и много-



**Роман Постовой, руководитель компании «Родной дом», который принял участие в форуме ВКС, отметил, что в рамках форума нужно обсудить: где строить малоэтажное жильё, наличие инженерных коммуникаций на земле, а также участие банков**

квартирных жилых домов имеет Новосибирск. Однако регионы видят предубеждения – «как перекрытия, являющиеся несущим элементом, могут быть выполнены из газобетона».

Также на форуме был поднят вопрос современных тенденций и решений в кирпичной кладке фасада индивидуального и многоквартирного жилого дома. Говоря о кирпиче, многие представляют типичный красный кирпич и близкие к нему оттенки. Но уже сейчас актуален термин «тактильность стен», но «современная архитектура подразумевает под

проект вызывает эффект «вау» у покупателя, все мы хотим, чтобы дом визуально нравился, особенно сейчас актуален термин «тактильность стен», но «современная архитектура подразумевает под



**Кирилл Сорокин, коммерческий директор кирпичного завода «ЛИКОЛОР» призвал представителей строительной индустрии наладить обратную связь для совместного развития и изобретения нового**

собой уникальные решения, которые без помощи строителей и архитекторов невозможны». Он призвал представителей строительной индустрии наладить обратную связь для совместного развития и изобретения нового.

### ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА ИЖС

Помимо непосредственно строительства на форуме был поднят вопрос и о его финансировании. А именно – возможности получения кредита под индивидуальное строительство, о которой рассказал руководитель Кемеровского регионального филиала Россельхозбанка Сергей Баженов. В 2020 году стартовала программа комплексного развития сельских территорий, которая подразумевает приобретение недвижимости в сельских территориях. Возможна покупка как вторичного жилья, так и строительство нового дома.

Программа разрешает получение до 3 млн рублей кредита на одного заёмщика, если заёмщики – муж и жена, то до 6 млн рублей при ставке 3% годовых. Кредит предоставляется на срок до 25 лет с внесением первоначального взноса 10% от стоимости объекта. Возможен выбор платежей: аннуитетный или дифференцированный. А также страхование имущества и добровольное страхование жизни и здоровья заёмщика. В качестве участника сделки могут выступать созаёмщиками даже третьи лица (не более 4 человек).

Сергей Баженов отметил, что пакет документов, необходимый для получения кредита, стандартный для ипотеки, требования к заёмщикам адекватные, а к созаёмщикам даже более лояльные. Практически единственное дополнительное требование – обязательная прописка в течение полугода, после того как объект введён в эксплуатацию либо приобретён.

Если говорить про требования банка к объектам, то это: централизованные или автономные инженерные системы (электричество, вода, водоотведение, отопление), не более 3 этажей (при этом как полноценные этажи могут учитываться подвалы, поменяния и мансарды), а также санузел в доме. Учитывая, что не всякая строительная организация готова взяться за строительство индивидуального дома на селе, требования к подрядным организациям, по мнению представителя Россельхозбанка – минимальны: организация должна работать не менее 2 лет и вводить в эксплуата-

цию не менее 2 объектов, либо выполнить реконструкцию, что должно быть подтверждено актами выполненных работ. Естественно, не должно быть задолженностей по налогам. А если территория готова предоставить ходатайство, то не требуется даже финансовых документов. По его словам, на сегодняшний день у банка уже есть аккредитованные компании, готовые строить индивидуальное жильё. И в третьем квартале этого года уже реализованы первые сделки.



**Сергей Баженов, руководитель регионального филиала АО «Россельхозбанк» рассказал о возможности получения кредита под индивидуальное строительство**

Расчёт с подрядными организациями производится в аккредитивной форме: 30% после подписания договора и сметы строительства, 30% после возведения фундамента, последний платёж после регистрации права собственности на жилой дом. Срок строительства не должен превышать 24 месяца.

По словам Сергея Баженова, в банке разработано более 100 проектов, которые можно взять в работу, но заметил, что «это вопрос обсуждаемый, если клиент хочет свой проект и подрядчик готов, то мы не возражаем». Он поделился, что в сделках, которые реализованы в этом году, подрядчик сам предложил проекты клиенту. Отвечая на вопрос про стоимость кв. м в таких проектах, он ответил, что они получились на уровне 51 тыс. рублей.

Сергей Баженов также обратил внимание, что Россельхозбанк

уделяет большое внимание цифровизации, на платформе Своё Село можно подать заявку, посмотреть проекты и материалы для строительства, рассчитать стоимость строительства, ознакомиться с акциями и спецпредложениями. В одном месте человек может посмотреть полный цикл работ от стройки дома до благоустройства. И понять, что он хочет и сколько для него это будет стоить. Кроме того, Россельхозбанк имеет 14 офисов на территории области, в каждом из которых можно узнать детали программы и подать заявку на участие.

НП «СПК», по словам Вячеслава Горлача, сотрудничает с банком уже несколько лет, является консультантом по всем возникающим вопросам в строительной части, а так же рекомендует из своего числа участников партнёрства молодых предпринимателей, которые готовы стать подрядчиками по «сельской ипотеке».

Основным способом взаимодействия участников форума было проведение круглых столов, которые способствовало свободному диалогу. На одном из них страховая компания «Согласие» осветила тему «Страхования строительного-монтажных рисков» и сделала специальное предложение по страхованию для присутствующих на мероприятии.

### ЧТО ДАЛЬШЕ

Некоммерческое партнёрство «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» существует уже 14 лет, и именно малоэтажное домостроение связывает участников на протяжении долгих лет, оно красной нитью проходит через всю деятельность организации, и состоявшийся форум тому подтверждение.

«Мероприятие можно провести и один раз, но когда оно проходит ежегодно 4 раза подряд, это говорит об интересе к нему профессионального сообщества Кузбасса и соседних регионов. Надеемся, что новый формат нашего мероприятия станет ежегодной встречей профессионалов строительного комплекса, занятых в строительстве малоэтажного жилья Сибири», – резюмирует итоги прошедшего форума Вячеслав Горлач, директор НП «СПК».





# АНДРЕЙ АРИТКУЛОВ: «ЧТОБЫ ВКЛЮЧИТЬ ВСЕ РЕЗЕРВЫ И СДЕЛАТЬ РЫВОК В НАРАЩИВАНИИ ПРОИЗВОДСТВА ПО ВСЕМ НАПРАВЛЕНИЯМ, НЕОБХОДИМО БОЛЬШЕ ВРЕМЕНИ»

День работника сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности отмечают во второе воскресенье октября, когда уборочная ещё не закончилась и, соответственно, для многих работников этой отрасли – самая жаркая пора. Вот и с министром сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кузбасса **Андреем АРИТКУЛОВЫМ** «АВАНТ-ПАРТНЕРУ» удалось встретиться только после праздника, чтобы поговорить о рекордном урожае зерновых в Кузбассе и о том, в каком направлении сегодня развивается региональный агропромышленный комплекс.

– Андрей Владимирович, в этом году ожидается рекордный урожай зерна в Кузбассе, но ещё важнее то, что за последние три-четыре года в регионе существенно выросла урожайность зерновых. За счёт чего это произошло?

– Действительно, показатель средней урожайности увеличивается ежегодно: если в 1966 году, когда и был собран исторический максимум зерна 1млн 737,9 тыс. тонн, урожайность зерновых составляла 11,4 центнера с гектара, в 2018 году – 18,7 центнеров с гектара, то в 2021 году – уже 25,8 центнеров с гектара. Показатель текущего года будет известен после завершения уборочной кампании, пока на 13 октября он равен 31 центнеру с гектара в бункерном весе, так как осталось около 10% необработанных площадей, думаю, что мы выйдем в этом году на цифру 30 центнеров с гектара. На отдельных полях удаётся добиваться урожайности не хуже, чем в южных регионах России – до 100 центнеров с гектара.

Это результат комплексной работы по развитию сельского хозяйства в регионе. Ведь высокой урожайности можно добиться, лишь уделяя большое внимание всем аспектам работы – от плодородия почв и правильной её подготовки до выбора семян и сортов, использования удобрений, наличия современной техники.

– Давайте остановимся поподробнее на каждом из этих аспектов.

– Во-первых, у нас увеличилось количество внесения удобрений на единицу площади. В текущем году аграриями было использовано рекордное в истории количество минеральных удобрений – 99 тысяч тонн, плюс 25,5 тысячи тонн к уровню прошлого года. И мы знаем,

что есть прямая зависимость роста урожайности от объёма внесённых удобрений, если ранее в среднем количество удобрений составляло 30-50 кг на га, то сейчас вносится от 50 до 70 кг на га. Вообще, по некоторым культурам необходимо вносить до 250 кг на га.

В прошлом году Правительством РФ достигнута договорённость с Минпромторгом РФ и с пулом производителей удобрений о замораживании цен для российских сельхозпроизводителей. И до конца года отгрузка шла именно по этим ценам. В этом году удорожание произошло, но незначительное. Кроме этого, в нашем регионе, по договорённости губернатора Сергея Евгеньевича Цивилева с руководством Кемеровского «Азота» третий год подряд, удобрения отгружаются с отсрочкой платежа до конца года.

Во-вторых, с 2018 по 2022 год произошло увеличение доли элитных семян с 7,8% до 13,1%. А это означает, что кроме увеличения урожайности, которые даёт элитные семена, это ещё и злел на будущее – на 3-4 года обеспечение качественным посевным материалом с высоким потенциалом по урожайности, ведь любой семенной материал необходимо обновлять, потому что он истощается, теряет свои качественные показатели при дальнейшем использовании. Особо отмечу, что в Кузбассе идёт развитие семеноводческих хозяйств, сегодня их уже 7. Кроме того, в этом году доля использования сортовых семян составила 83%, увеличилось количество применяемых сортов и гибридов, подходящих для Сибири, так называемых «районированных семян», что также сказывается на урожайности, но ещё даёт возможность сельхозпредприятиям воспользоваться господдержкой.

В-третьих, техпервооружение, которое идёт у нас последние годы, а это – уменьшение потерь и скорость уборки, которая тоже, в конечном счёте, влияет на урожайность. За 2019-2021 годы на 198 единиц обновился парк тракторов. В этом году уже приобретено 53 трактора, 35 зерноуборочных комбайнов, 61 единица посевной и почвообрабатывающей техники. Конечно, учитывая неблагоприятные обстоятельства, нам удалось закрыть только 1/3 заявок, но наши поставщики-производители сельхозтехники на сегодняшний день проработали вопросы по импортозамещению, и уже большая часть импортных комплектующих заменена. Поставки просто сдвинулись на конец года и на следующий год. К следующей уборке мы всё поставим.

Ну и, безусловно, роста урожая мы добиваемся за счёт наращивания посевных площадей. В текущем году они составили 942 тысячи гектаров, на 72,4 тысячи больше, чем в 2018 году. Большая работа ведётся в направлении ввода в оборот невестребованной пашни – с 2018 года, когда губернатор Кузбасса поставил задачу использовать каждый пригодный гектар под сельское хозяйство, и по 2021 год введено более 83 тысяч гектаров. В текущем году планируется ввести ещё около 40 тысяч гектаров.

Нужно понимать, что многие земли не использовались с 90-х годов, в среднем от 15 до 25 лет. Сегодня, учитывая тенденцию повышенного спроса на сельхозпродукцию – конъюнктура складывалась в пользу растениеводов – сельхозпроизводители стали вводить землю в оборот, при этом есть государственные программы на уровне Минсельхоза РФ, по которым можно возместить затрат

ы. В регионе также разработана программа по возмещению затрат до 90% понесённых расходов при вводе в оборот земель. Основная цель – увеличение посевной площади. Зерновыми культурами в 2022 году занято 615,8 тысячи гектаров (2018 год – 536,1 тысячи гектаров). Для сравнения: в 1966 году, когда получили максимальный урожай зерна, зерновыми культурами было занято около 950 тысяч гектаров. То есть хоть земли и меньше, использовать мы её научились эффективнее.

– Какие из всего этого вытекают последствия? Может и должен ли регион, так наращивая урожайность зерна? Если да, то с поставками на какие рынки, с учётом того, что вокруг тоже мало производителей зерна?

– Для внутреннего обеспечения зерном Кузбассу достаточно около одного миллиона тонн. Соответственно, всё, что производится сверх потребности – это повышенные доходы аграриев, возможность создания новых рабочих мест для селян, дальнейшее развитие отрасли. И в том числе реализация экспортного потенциала: напомним, в рамках соглашения, заключённого на VII Восточном экономическом форуме между правительством Кузбасса и генеральным директором ООО «Новый Сухопутный Зерновой Коридор» Сергеем Пушкиным, на территории Беловского городского округа к 2028 году будет построен аэропортивный комплекс для одновременного хранения 200 тысяч тонн зерна. Стоимость инвестиционного проекта 5 млрд рублей, будет создано 120 рабочих мест. Он станет частью единой сети подобных элеваторов, которая предназначена для налаживания поставок российского зерна на Восток, в частности, в Китай. И это очень выгодно для аграриев Зауралья и Сибири, ведь мы ближе к Востоку, чем аграрный юг России, и наше зерно гораздо проще и быстрее доставить зарубежным партнёрам. А налаженный надёжный рынок сбыта – ещё один стимул расширить производство. К слову, экспортный потенциал мы уже реализуем: экспортируем пшеницу, ячмень, овёс, рапс и другие масличные культуры.

– Следует ли в таких обстоятельствах думать об увеличении внутреннего потребления зерна? На нужды животноводства? Переработки?

– Показатель внутреннего потребления населения в вопросе производства хлеба и численности крупного рогатого скота в вопросе кормопроизводства. Поэтому

увеличить внутреннее потребление мы сможем, только если значительно увеличится количество людей, проживающих в регионе и/или численность КРС в наших хозяйствах. В остальном можно производить и перерабатывать зерно для внешних рынков – в другие регионы и страны, был бы спрос.

Переработка зерновых у нас налаживается и имеет потенциал развития – это не только мука и хлеб, но и макаронные изделия: так, с 2020 года работает макаронная фабрика компании «КДВ Яшинская мельница». Компания инвестировала в проект 1,2 млрд рублей. Планируемая мощность макаронной фабрики 50 тыс. тонн готовой продукции в год. Её ввод позволил увеличить производство макарон в Кузбассе более чем в 4 раза. А в текущем году в Беловском округе модернизируется единственный в регионе мини-завод по производству гречневой крупы. Его производственная мощность – около 6 тонн в сутки.

– В последние годы животноводство Кузбасса существенно укрепились, подавляющую часть его продукции производят крупные комплексы больших агропромышленных холдингов. Остаётся в таких условиях место для других производителей зерна? Фермерских хозяйств? На подворьях?

– За 2021 год в Кузбассе во всех категориях хозяйств было произведено 283,7 тысяч тонн молока, 143,2 тысячи тонн скота и птицы на убой (в живом весе) и 1 миллиард 219,9 миллиона штук яйца. За 8 месяцев текущего года произведено 193,8 тысячи тонн молока, 96,8 тысяч тонн скота и птицы на убой (в живом весе) и 859,8 миллиона штук яйца. Причём мясо и яйцо производится в основном в сельхозхозяйственных организациях (около 90%), а молоко на 50% в сельхозорганизациях, на 40% в личных подсобных хозяйствах, остальные 10% производят фермеры. Крупные комплексы положительно влияют на рост продовольственной безопасности – например, благодаря реконструкции свиноплекарского комплекса «Чистогорский» с 2021 года мы наблюдаем значительный прирост производства мяса: за 2021 год произведено почти на 30% больше, чем в 2020 году, за прошедшие 8 месяцев прирост составляет 20% к уровню того же периода 2021 года.

Но и для фермерских и личных подсобных хозяйств есть различные варианты наращивания производства и налаживания сбыта. Например, животноводческую продукцию с подворий можно сдавать в сельхозхозяйственные кооперативы, у нас в регионе сельхозкооперация развита на достойном уровне. Собранные молоко



или мясо они перерабатывают и продают готовый продукт. Фермеры тоже могут стать членами кооператива или самостоятельно наладить сбыт – многие у нас в Кузбассе имеют договорённости с точками общественного питания или специальными фермерскими магазинами, открывают собственные торговые точки, интернет-магазины. Возможностей сейчас много и конкуренция большая, но покупатели всегда ценят и будут ценить качество и вкус.

– Есть ли возможности и перспективы развития животноводства за счёт строительства крупных комплексов ещё? Какие проекты здесь реализуются? Не планируют ли зайти в регион крупные российские агрохолдинги?

– Здесь мы как раз ставим на создание новых крупных животноводческих комплексов, особенно в направлении молочного скотоводства. Это один из пунктов программы по развитию этого направления в регионе до 2035 года. Программу по поручению губернатора Кузбасса Сергея Цивилева мы создавали с участием самих производителей молока, и крупных, и мелких: 18 февраля на базе Кузбасской сельскохозяйственной академии провели большое совещание на тему «Анализ ситуации и определение приоритетных направлений развития молочного скотоводства в Кузбассе». На совещание были приглашены около 100 представителей животноводческих хозяйств Кузбасса. Все внесённые ими предложения мы обработали и в сентябре вновь собрались, чтобы обсудить ещё окончательный вариант. В неё входит, помимо интенсификации производства молока в действующих сельхозхозяйственных организациях, обновление молочного стада на более продуктивное, как раз строительство новых индустриальных молочно-товарных ферм. Ведётся поиск инвесторов, но некоторые соглашения уже подписаны: напомним, на Петербургском международном экономическом форуме этим летом губернатор Кузбасса и директор ООО «Окуневское молоко» Георгий Лаврик подписали соглашение о строительстве животноводческого комплекса. Реализация проекта запланирована по 2025 год, инвестиционная стоимость – 1 млрд рублей. Комплекс будет

включать в себя 2 тысячи голов дойного стада. Планируемая мощность производства молока – около 40 тонн в сутки. А на Восточном экономическом форуме в прошлом году было подписано соглашение с Россельхозбанком, в которое входит, в том числе, реализация инвестиционных проектов по строительству пяти животноводческих комплексов на 1 200 голов скота каждый до 2025 года.

– Какие направления в сфере переработки и производства готовых продуктов развиваются сегодня в Кузбассе? И каковы ближайшие перспективы такого развития?

– Губернатор поставил задачу нарастить продовольственную обеспеченность региона. Как раз задача пищевой и перерабатывающей промышленности – обеспечить столы кузбассовцев вкусной местной продукцией. В этой сфере в Кузбассе работают около 400 предприятий. Доля Кузбасса в Сибирском федеральном округе в производстве пищевых продуктов составляет около 15%. В нашем регионе расположены крупнейшие производства (в масштабах страны) кондитерских изделий, мороженого, крепких спиртных напитков. Кроме того, работают 22 молокоперерабатывающих предприятия, 135 предприятий хлебопекарной отрасли, около 65 мясо- и рыбоперерабатывающих производств, более 30 производств безалкогольных напитков (вода, лимонады). За 7 месяцев 2022 года по данным статистики наблюдается рост производства по сравнению с аналогичным периодом 2021 года по некоторым направлениям. Например, производство мяса КРС, свинины составило более 180%, макарон 133%, колбасных изделий, воды, муки и хлеба длительного хранения 106%, джемов и фруктовых желе 105%, круп – 103%.

– Хотелось бы вернуться к вопросу о роли и доли малого бизнеса, фермерских хозяйств в этом производстве...

– Как я уже говорил, доля в производстве мяса и макарон крупных сельхозхозяйств весомая, но всё остальное – то здесь как раз прерогатива малых производств. Многие небольшие местные переработчики, хотя и не присутствуют в крупных сетях (там представлены только 15-20%) – имеют большой

ассортимент и реализуют свою продукцию через маленькие магазины, рынки и проч. Именно они работают на внутренний рынок, на местного потребителя.

– Как сказалась ситуация этого года на представителях отрасли? Остались ли ещё резервы для развития?

– Безусловно, изменения в экономике повлияли и на наших производителей, многие сталкивались с определёнными трудностями, связанными с упаковкой, некоторыми ингредиентами, запчастями для оборудования, удорожанием производства. Ситуацию сглаживает разносторонняя государственная поддержка, снижение налогов, льготное кредитование, постепенно ситуация стабилизируется, мы привыкаем к новым реалиям.

Сегодня уже настроили каналы поставки, хотя, конечно, остались моменты, связанные с какими-то точечными вещами. Хочу отметить, что многие наши производители, которые понимают, какой за ними стоит бизнес, какая ответственность перед потребителем, оперативно предприняли необходимые действия для бесперебойного продолжения работы. Они пробуют молодцы.

Однако, чтобы включить все резервы и сделать рывок в наращивании производства по всем направлениям, необходимо больше времени. У нас есть запасы мощностей под увеличение производства, сейчас мы загружены по потребности. Существуют возможности и для реализации инвестиционных проектов, например, ведутся переговоры о строительстве у нас нового тепличного комплекса по производству овощей закрытого грунта.

Ну и, конечно, экспортный потенциал – в Кузбассе предприятия самостоятельно и через торговые компании поставляют продукцию агропромышленного комплекса более чем в 36 стран мира. И хотя в этом году их количество снизилось (с 43 – в прошлом), производители, в том числе в сфере сельского хозяйства, в новых реалиях сегодня переориентируются на восток и на дружественные страны. Для этой перестройки, конечно, нужно время, нужно изучить рынок, наладить международные связи. Там, где закрывается одна дверь, всегда открывается другая.

## ПРЕСС-РЕЛИЗ

### КУЗБАСС ЗАВОЕВАЛ МЕДАЛИ АГРОПРОМЫШЛЕННОЙ ВЫСТАВКИ «ЗОЛОТАЯ ОСЕНЬ»

В рамках Российской агропромышленной выставки «Золотая осень» ежегодно проводится конкурс, в котором выбираются лучшие сельскохозяйственные продукты и практики по улучшению жизни на селе со всей страны.

В текущем году в номинации «За производство высококачественной пищевой продукции» ООО «Завод натуральных молочных продуктов», который выпускает продукцию под брендом «Родная Земля», завоевал три медали: «бронзу» за молоко цельное 3,4-4,5%, а также два «серебра» за простоквашу Мечниковскую 4,0% и сметану термостатную 13%.

«За производство высококачественных кормов и кормовых добавок» впервые ООО «Боровково» было награждено золотой медалью и дипломом за производство комбикормов для свиней. Корма для кур-несушек из производства были отмечены «серебром». «За достижение высоких показателей в развитии племенного и товарного животноводства» в области молочного скотоводства золотые медали получили ООО СХП «Михайловское», Агрохолдинг «Кузбасский», ООО СПК «Береговой», серебряную медаль завоевал СХА (колхоз) «Заря». В области свиноводства «серебро» получил ООО «Боровково», также «серебром» в области птицеводства награждена ООО «Птицефабрика Трудармейская».

За разработку инновационной кормовой добавки на основе биологически активной добавки для птицеводства Кузбасская ГСХА получила бронзовую медаль, за разработку и внедрение автоматизированной информационной системы «Мониторинг крупного рогатого скота» – серебряную.

Кроме того, золотую медаль в номинации «За достижение высоких результатов в сфере устойчивого развития сельских территорий» получил Прокопьевский муниципальный округ. Бронзовую медаль и дипломом за производство надзора за техническим состоянием аттракционов завоевала Управление охотнадзора Кузбасса. Управление ветеринарии Кузбасса, ГБУ «Промышленновская СББЖ» и ГБУ «Новокузнецкая городская СББЖ» получили по бронзовой медали.

«Медали, полученные на «Золотой осени», являются лучшим доказательством профессионализма и стремления к развитию как наших сельхозтоваропроизводителей, так и органов власти. Поздравляю медальистов!», – сказал зампред Правительства Кузбасса по агропромышленному комплексу Денис Ильин.



**МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР  
ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ ЭМИЛИЯ**  
СТОМАТОЛОГИЯ И КОСМЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

Основное направление деятельности центра – оказание полного спектра СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ

Современное оборудование, сплоченный коллектив опытных врачей разной специализации, спокойная и доброжелательная атмосфера. Работаем с 2008 года.



**КОСМЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА**  
Косметология • Эпиляция • Ногтевой сервис • Массаж

г. Кемерово, Бульвар Строителей, д. 25 г +7(3842) 33-86-96, 31-96-07  
mc-emilia@rambler.ru, www.mc-emilia.com, мы есть: ВКонтакте, Facebook  
ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА





СОБЫТИЕ

# ПЕРВЫЙ В КУЗБАССЕ! ОТКРЫТИЕ СУПЕРМАРКЕТА МЕЖДУНАРОДНОЙ СЕТИ

## «SPAR»



Торговая сеть «Бегемаг» хорошо известный кузбасский бренд магазинов формата «удом». На сегодняшний день – это одна из крупных розничных компаний в регионе. Универсамы «Бегемаг» представлены, как в Кемерове, так и по всей области. Всего их в Кузбассе 68, в областном центре 56 и ещё 12 – в других населённых пунктах Кузбасса. «АП» пообщался с директором по развитию сети **Вылковым Сергеем Николаевичем**, о том, какие планы в будущем у компании.

– **Сергей Николаевич, сеть «Бегемаг» – успешная торговая компания на рынке Кузбасса, расскажите, планируется ли дальнейшее развитие сети? Если да, то где в ближайшем будущем мы сможем увидеть новые магазины?**

– Да, наша компания 10 ноября планирует реализовать новый проект, а именно – открытие супермаркета международной сети SPAR площадью 800 кв. метров в Кемерове, в Лесной Поляне, по адресу: Кедровый бульвар, 16.

– **Почему именно этот бренд?**  
– SPAR – самый большой добровольный кооператив ритейлеров в мире. Основан в 1932г. в Голландии Адрианом Ван Велдом. Сейчас он представлен в 50 странах, на 4х континентах. В общей сложности – это 13 600 магазинов. Этот бренд чётко ориентирован на главные потребительские ценности.

Качество и свежесть продуктов, выгодное предложение, большой выбор товаров категории «фреш». Вот основные критерии, по которым мы сделали свой выбор.

– **Но сейчас много супермаркетов других брендов, что уникально в SPAR?**

– Мы делаем акцент на главном мировом тренде – экономии времени на приготовлении еды дома. У нас будет самый большой в городе ассортимент готовых блюд кулинарии – 200 видов свежей выпечки, горячие лепешки из тандыра, десятки видов мяса и рыбы, приготовленных на гриле.

Если у вас нет времени готовить дома, то вы всегда сможете купить вкусные и свежие готовые блюда в нашем супермаркете для любого случая в жизни. Для работающих мам – это возможность экономии времени без потери качества приобрести вкусный и сбалансированный обед или ужин для всей

семьи. Если нужно накрыть стол для торжества, то у нас большой выбор блюд для любого праздника.

Наша пекарня, работающая на протяжении всего рабочего дня, обеспечит большим ассортиментом свежей выпечки на любой вкус – когда бы вы её не купили.

Также, в нашем супермаркете SPAR Вы найдёте не только готовые блюда для вегетарианцев и людей, заботящихся о своём здоровье, но и большой выбор соответствующих продуктов.

Специальный ассортимент алкогольной продукции, преимущественно состоящий из позиций ведущих производителей спиртных напитков.

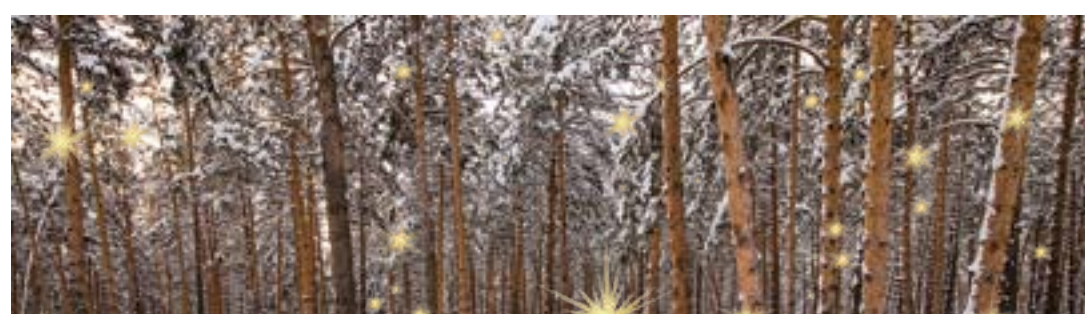
В торговом зале будет кафе с WiFi с отличным соотношением по цене и качеству. Мы открываем в городе кофейню Senza, которая будет размещена прямо в торговом зале SPAR.

Всё это позволяет создать магазин с особой атмосферой, а не просто место для совершения покупок.

– **Каким вы видите будущее компании?**

– Мы тщательно изучили и проанализировали концепцию сети SPAR, посетили магазины под вывеской SPAR в разных городах России и за рубежом. Мы выбрали лучшее, что есть в политике бренда и готовы это внедрять, не только в новом супермаркете, но и во всей торговой сети «Бегемаг». Мы готовы объединить SPAR и «Бегемаг» в партнёрское сотрудничество, направленное на стремление к основным четырем принципам: свежесть, качество, выгода и наилучший сервис. Уверен, что наши покупатели от этого только выиграют и останутся довольны новым форматом SPAR.

Приглашаем всех желающих на открытие магазина 10 ноября в Лесную Поляну на Кедровый бульвар, 16.



Приглашаем вас в большой современный банкетный зал для проведения новогодних корпоративов и банкетов в окружении соснового леса!



2 зала до 70 и 120 человек

Современное оформление, большие окна, терраса

Разнообразие блюд от ресторана «Вечный зов»

Индивидуальный подход к каждому гостю

Условия бронирования по телефону (3842) 602-185

г. Кемерово, д. Журавлево, ул. Боровая, 2.



## Приглашаем на медосмотры!

Медицинское учреждение **КЛИНИКА ООО «АВРОРА»**

предлагает услуги по проведению **периодических/предварительных медицинских осмотров**

**ВСЕ ДЛЯ МЕДОСМОТРА НА МЕСТЕ:**

флюорография; анализы; все специалисты, включая психиатра, нарколога; тестирование на наркотики; отдельно для организаций предлагаем психиатрическое освидетельствование комиссией из трёх психиатров.

№ЛО-42-01-005714 от 31.01.2019г. (лицензия на осуществление медицинской деятельности)

**Выписка из Прейскуранта на медицинские услуги ООО «АВРОРА»**

- ✓ Медицинская справка на вождение – 1000,00 руб.
- ✓ Медицинская справка на оружие – 1000,00 руб.
- ✓ Проведение предварительного или периодического медицинского осмотра мужчины, (включено все, в т.ч. включая психиатра и психиатра-нарколога и флюорограмму) – 1500,00 руб.
- ✓ Проведение предварительного или периодического медицинского осмотра женщины до 40 лет и женщины после 40 лет (включено все, в т.ч. включая психиатра и психиатра-нарколога и флюорограмму) – 1800,00 руб.
- ✓ Отдельно психиатр или нарколог – 490,00 руб.
- ✓ Флюорограмма – 500,00 руб.

**ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ:**

**ВЫЕЗДНЫЕ МЕДОСМОТРЫ! МОЖЕМ ПРОВЕСТИ МЕДОСМОТР В СУББОТУ!**

Регистрация: для индивидуального медосмотра +7 (3842) 33-33-44 • клиникааврора.г • г. Кемерово, Дзержинского, 5Б  
Договора с организациями: +7 903-907-4177 директор, профессор Зотов Евгений Александрович, profzotov@yandex.ru



# ПРОЕКТНЫЙ СЕМИНАР: КАК И ДЛЯ ЧЕГО СОЗДАЮТСЯ КОНЦЕПЦИИ

Компания «Goodline» совместно с командой проекта «Идентичный Кемерово» привлекает активных горожан к созданию комфортного городского пространства.



15 октября состоялся проектный семинар «Кемерово в символах и образах», в котором приняли участие более 100 неравнодушных жителей города, среди которых – бизнесмены, общественники, представители администрации и творческих профессий. Целью семинара стала разработка концепции городских арт-объектов, которые будут отражать уникальность, опыт и характер областного центра. «Авант-ПАРТНЕР» посетил мероприятие и узнал изнутри, как создаются новые концепции.

Приветственным словом семинар открыла PR-директор компании «Goodline» и куратор проекта «Идентичный Кемерово» **Анна Кузьмина**. Она вкратце рассказала о проекте, поделилась примерами успешного сотрудничества с креативными горожанами и передала слово идейному вдохновителю мероприятия, генеральному директору компании «Goodline» **Роману Жаворонкову**: «Ключевая проблема нашей страны и нас самих – это подавление нашего потенциала – то, что много образованных людей, творчества, энергии, но не является ничего... Это наша проблема с какого-то времени. И модель идентичности – идеальная конструкция, которая позволяет этот потенциал раскрыть, обеспечить. Я надеюсь, что у нас что-то получится».



Роман признался, что на создание кемеровских арт-объектов его вдохновила история **Дмитрия Соколова**, генерального директора строительной компании «Мера»: «Дмитрий рассказал про маленькие фигурки хомлинов – сказочных персонажей на улицах Калининграда. Он и сам мог придумать каких-нибудь хомлинов кемеровских, но прекрасно понимает, насколько важно это делать вместе с горожанами, в контексте их опыта и восприятия. Напомню, именно Дмитрий профинансировал опытную партию «углового худи», идея которого родилась у трёх студентов местного колледжа на майской Неделе креативных индустрий».



«Отдыхая в Калининграде с семьёй, мы услышали про фигурки маленьких Хомлинов, расположенных в самых знаковых местах города, и решили их посетить. Оказалось, что каждый житель Калининграда, к которому мы обращались, знал о них. Вернувшись домой, шуточно сказали, что в Кемерове нужны такие же, – поделился Дмитрий Соколов, генеральный директор строительной компании «Мера». – Основная цель мероприятия – создать арт-объекты, наполненные смыслами города. Даже коренные кемеровчане не знают всей его истории и каких-то интересных мест. Арт-объекты помогут жителям и гостям города ближе познакомиться с ним, – чтобы они потом рассказывали – «Как классно в Кемерове!».



**Святослав Мурунов** выступил в роли главного спикера и модератора всего семинара. После краткого знакомства участники разделились на группы. Главный принцип – непохожесть друг на друга: именно разность взглядов, опыта и склада ума обеспечивает наиболее эффективную работу.



На первом этапе работы группе необходимо было прийти к общему пониманию арт-объекта, определиться с тем, что привлекает и отталкивает в них, а также зафиксировать возникающие вопросы. Спустя время каждая группа обозначила свои промежуточные итоги, которые позволили определить общие «боли» и желания.



На втором этапе команды приступили к разработке концепции. Участникам предстояло продумать реальную историю или легенду, которая легла бы в основу концепции городского арт-объекта. А также прописать его характеристики: размер, цвет, материал, внешний вид, чтобы далее с помощью нейросети подготовить визуализацию придуманного арт-объекта.



«По-хорошему, сначала нужно концепции «прогнать» через художественный совет города. Он бы определил, что да, что-то точно имеет смысл быть, это не разрушает облик города. А после художественного совета уже мененаты смотрят, какие концепции они готовы финансировать. Это не быстро, но в этом и суть городских проектов, иначе на каком-то этапе теряется логика, – пояснил Святослав.

В финале команды презентовали свои идеи. Среди предложенных вариантов – кузничих Кузя, выступающий за сохранение кузбасской природы, известные искуссимские утки, голографическая девушка Толь и даже технологически сложный музей-завод.



«Есть группа предпринимателей, которые эту историю инициировали и администрация, которая эту идею поддерживает. Поэтому на следующем этапе эти концепции пройдут некий отбор. Большая часть критериев, по которым он будет проходить – это запросы, которые сегодня сформулировали участники. Например, какой смысл у арт-объекта? Будут сравниваться смыслы концепций. Естественно, этот отбор будет в чём-то субъективный, потому что будут группы, которые обладают финансовыми историями. Но никто не мешает авторам концепции пойти искать партнёров по реализации, если они чувствуют, что в их концепции есть какое-то зерно, что она действительно нужна, – пояснил ведущий проектного семинара Святослав Мурунов.



На третьем этапе участники «заземляли» идею: обсуждали бюджет, источники финансирования, возможных подрядчиков и партнёров, карту расположения арт-объектов и свою роль в реализации проекта. Вместе с «Идентичным Кемерово» команды продолжают работать над воплощением идеи в жизнь: уже намечен план новых встреч и дальнейших действий.



Подготовила Анастасия Шкумина

### «А-П» заинтересовался у участников: Почему решили участвовать? Чего ждёте от мероприятия?

**Александра Печерская, преподаватель по дизайну ШКОЛЫ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ:**

– Я решила участвовать, так как надеюсь на этом семинаре что-то сделать для истории Кемерова. Хочется внести свою лепту. Очень интересно, будет ли по итогу нашей встречи результат, который реально воплотится. Люди собрались разные, поэтому проект может получиться интересным.

**Петр Сарапулов, педагог дополнительного образования лицея №62:**

– Меня сюда пригласили очень хороший товарищ, который работает в компании «GoodLine». Сказал, будет интересно: можно придумать что-то такое, что действительно появится в городе, чем мы сможем гордиться. Ну и в принципе принести какую-то реальную пользу для нашего любимого города. Мне бы хотелось, чтобы проект действительно реализовался.



## МАРКИРОВКА ИНТЕРНЕТ-РЕКЛАМЫ: ПОСЧИТАЮТ ВСЕХ

С 1 сентября 2022 года вступили в силу изменения в Закон «О рекламе», согласно которым вся реклама в сети Интернет, направленная на привлечение внимания потребителей из РФ, должна быть учтена в Едином Реестре Интернет-Рекламы (ЕРИР), оператором которого является Роскомнадзор (РКН). Вся демонстрируемая реклама должна быть зарегистрирована, т.е. иметь специальный маркер (идентификатор) рекламы.

Профессиональные ассоциации АКАР и АРИР совместно с РКН и технологическими участниками рынка к концу июля этого года подготовили разъяснения для рекламодателей, как адаптировать работу к новым требованиям, но, несмотря на это, вопросов у участников рынка пока больше чем ответов. В середине сентября на онлайн-вебинаре, организованном ТПП Тольятти с участием адвоката, партнера адвокатского бюро «Яблоков и партнеров» (г. Самара) **Маринной Жировой** и представителем ФАС участники рынка попытались на них ответить.

### СХЕМА РАБОТЫ

Учитывая какой объем и какую роль занимает сегодня интернет-реклама в жизни и продвижении компаний, товаров, услуг, проще сказать, кого эти изменения не коснутся. Законодатель выделяет всего три группы исключений: в случае, если реклама рассылается по электронной почте или в виде сообщений для определенных групп пользователей; если реклама в теле и радиопередачах, транслируемых через интернет-идентичную рекламу в тех же передачах, показанных другими способами вещания; а также, если рекламодатель обладает исключительным правом на объекты рекламирования и (или) является изготовителем или продавцом.

Все остальные должны будут в той или иной форме взаимодействовать при распространении рекламы с РКН. Схематично это выглядит следующим образом.

**1-й этап** – регистрация до публикации рекламы. До начала распространения рекламодатель передает данные своего договора с рекламодателем и креатив (то, что планируется к распространению) оператору рекламных данных (ОРД), который всё это заносит в единый реестр интернет-рекламы (ЕРИР) и присваивает рекламе идентификатор.

**2-й этап** – распространение рекламы. При распространении интернет-реклама должна включать идентификатор, присвоенный ОРД, пометку «реклама» и указание на рекламодателя или интернет-страницу, которая содержит информацию о нём.

**3-й этап** – в течение одного месяца, следующего за месяцем распространения рекламы, субъект регулирования через ОРД обязан передать в РКН информацию о рекламе, в том числе сведения о рекламодателях и рекламодателях такой рекламы, операторах рекламных систем. РКН получает, хранит и обрабатывает всю получаемую информацию о распространённой рекламе. Кроме того, РКН может запросить у ОРД сведения о фактически распространённой рекламе и сверить их с информацией, ранее предоставленной субъектом регулирования через ОРД. Полный доступ к сведениям есть у ФАС и у налоговой.

С 1 марта 2023 года в дополнение к самостоятельным сверхам РКН ОРД будут обязаны проводить мониторинг и анализ фактически распространённой рекламы, проверять её соответствие предоставленной информации.

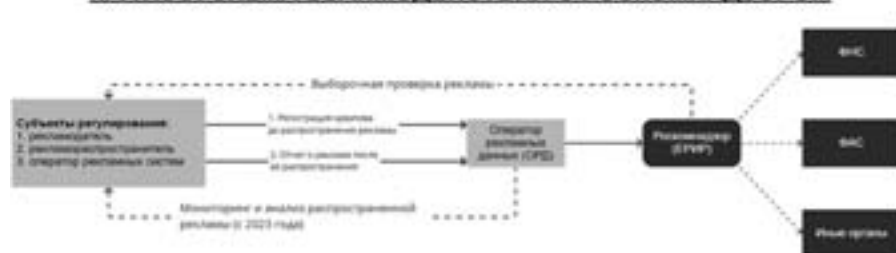
### ПЕРЕХОДНЫЙ ПЕРИОД

Законодательно обозначен переходный период до 1 ноября 2022 года. В разъяснениях АКАР и АРИР выделяются 3 этапа перехода к регулярной работе.

Первый, подготовительный – до 1 сентября. В этот период рекламодателям рекомендуется внести изменения в договоры с агентствами, чтобы возложить на них обязательства по подаче данных рекламодателю АКАР и АРИР участвующим в пилотном проекте по передаче данных в РКН.

Во это же время кандидаты в ОРД (КОРД) должны начать пилотную эксплуатацию своих сервисов и тестирование передачи данных в РКН.

### КРАТКАЯ СХЕМА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ С РОСКОННАДЗОРОМ



На втором этапе – до 30 сентября КОРД продолжают работать в пилотном режиме, оказывая услуги всем участникам рынка, выбор же КОРД для подачи данных (до утверждения ОРД) осуществляется по усмотрению каждого участника рынка. Параллельно на официальном сайте РКН размещается ссылка на ЕРИР, где рекламодателям в личных кабинетах ЕРИР (с авторизацией через Госуслуги) доступны данные по их зарегистрированным договорам и креативам.

На третьем этапе, завершающем переходный период, до 31 октября должны быть утверждены ОРД. Между всеми участниками цепочки (рекламодатель-рекламораспространитель-ОРД) должны быть выставлены акты по оказанным за прошедший месяц услугам по размещению рекламы, содержащие общую сумму по договору и суммы в разлокациях (разбивке) по изначальным договорам (если реклама не для заказчика по договору). Информация об актах должна быть внесена в личные кабинеты участников рынка в ОРД. На это отводится один месяц, следующий за месяцем оказания услуг. ОРС, заключившие договор с ОРД, сделают это автоматически.

Все остальные вносят данные вручную или через АРИ ОРД. ОРС и площадки передают через ОРД в ЕРИР агрегированные данные по количеству показов креативов на площадках.

Таким образом, к 1 ноября вся реклама в интернете должна быть промаркирована, все креативы, данные о цепочке рекламодатель-рекламораспространитель-ОРД, договоры и расчеты между ними содержаться в ЕРИР (доступ к данным будет также у ФАС и ФНС), но, судя по ситуации на рынке к концу сентября, у участников есть большие сомнения, что удастся завершить этот переходный период за оставшийся месяц.

### ЧТО ДАЛЬШЕ

Закон предполагает ответственность за предоставление данных об интернет-рекламе: для частных лиц 2-2,5 тыс. для должностных лиц – 4-20 тыс. рублей, а для юридических лиц – 100-500 тыс. рублей. И с какого момента контролирующие органы начнут применять штрафные санкции пока непонятно.

На упоминаемом уже вебинаре Марина Жирова сказала, что по информации от Роскомнадзора и ФАС, первые несколько месяцев контролирующие органы будут смотреть на фактическую реализацию новых положений и какие-либо меры ответственности применяться не будут, однако, на законодательном уровне такой переходный период не закреплён.

14 октября Роскомнадзор опубликовал перечень ОРД, в него вошли: «ВК рекламные технологии» (VK), «МедиаСкаут» (МТС), «ОЗОН-ОРД» (Озон), «ОРД-А» (Амбердата), «Лаборатория разработок» (СБЕР), «Первый ОРД» (Вымпелком), «Яндекс оператор рекламных данных» (Яндекс). При этом в официальном сообщении говорится, что «правом подать заявку обладает любое российское юридическое лицо, в отношении которого прямо или косвенно контроль осуществляется российскими гражданами или организациями, и соответствующими установленным Правительством РФ требованиям (постановление Правительства РФ от 28.05.2022 №966).

Но множество вопросов технической реализации маркировки интернет-рекламы остаются невыясненными, и рынок замер в ожидании продления переходного периода.

27 октября в 14.00 Комитет по развитию медиакommunikаций КТПП проведёт расширенное заседание, посвященное теме вопроса о приложении к предметам деятельности Роскомнадзора, ФАС и ФНС.

Вопросы по участию: [press@kuztpp.ru](mailto:press@kuztpp.ru)

## «МОБИЛИЗАЦИЯ БИЗНЕСА» В РОССИИ, ИЛИ КАК ВЕСТИ СЕБЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМ В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ

Как говорил персонаж Булгакова, «да, человек смертен, но это было бы ещё полбеды. Плохо то, что он иногда внезапно смертен». Мы все эту истину осознаем, но мало кто, в том числе из предпринимателей, делает какие-то практические шаги, чтобы в случае своей внезапной смерти не произошёл коллапс у семьи или в бизнесе. «Авант-ПАРТНЕР» обсудил с адвокатом и председателем Коллегии адвокатов «Юрпроект» **Дмитрием Малиновым** меры, которые юристы сейчас рекомендуют принять своим доверителям – предпринимателям, руководителям и собственникам коммерческих организаций – на случай мобилизации или отъезда из страны.

По словам адвоката, пандемия в 2020-2021гг. впервые заставила массово задуматься над планом «Б» в случае своего внезапного ухода. После принятия Указа о начале частичной мобилизации в России число обращений на эту тему резко возросло.

Надо понимать, что универсальных советов нет и быть не может. Бизнес очень разный, юридически структурирован («оформлен») он тоже по-разному: в одном случае – на самого – главного действующего персонажа – предпринимателя или партнеров-предпринимателей. В другом – на жену или другого близкого родственника. А в иных случаях – на сотрудника или «номинала». Поэтому много советов, которые сейчас рекой льются из разных правопросветительских и окологосударственных каналов, надо чётко соотносить именно с конкретным бизнесом.

### ПЕРЕДАТЬ «ДОЛЮ»

Например, в отношении долей участия в обществах с ограниченной ответственностью и акций в акционерных обществах юристы рекомендуют следующие варианты действий:

Можно сразу радикально реорганизовать бизнес на супругу – подписать брачный договор у нотариуса, по которому супруг получает право на сбережения, а жена – на долю в бизнесе. Все права на бизнес в этом варианте перейдут супруге в тот же момент, ведь по закону брачный договор прекращается после смерти любой из сторон. Следовательно, нельзя включить в брачный договор условие о переходе прав на имущество после смерти одного из супругов. Второй вариант радикального решения – реорганизация доли или акций на родителя или другого родственника либо партнера по договору дарения или купли-продажи. На основании такого договора будут внесены изменения в ЕГРЮЛ.

Если всё-таки оставлять долю в бизнесе на себе, то сначала имеет смысл обезопасить своих наследников и компаньонов по бизнесу от разногласий: провести, как решён в уставе организации вопрос с наследованием доли в случае смерти. Возможны варианты, когда наследники умершего по уставу не получают прав участия в жизни общества, а только право на выплату стоимости доли. Это не плохая и не хорошая формулировка – всё зависит от того, осознают ли её наследники все участники, или они случайно подписали устав с таким условием. Если сознательный выбор партнёров – не впускать родственников в бизнес ни в коем случае, то такая формулировка – то, что надо.

### ОФОРМИТЬ ДОВЕРЕННОСТЬ

Оформить нотариальную доверенность на доверенных лиц можно с управленческими (инициировать общие собрания и голосовать на них, запрашивать документы, получать сведения о деятельности общества и т.д.) и имущественными правами (получать дивиденды, передать в залог, продать долю / акции и пр.). Доверенность с правом распоряжаться долей может пригодиться в такой ситуации: если волеизъявитель пропал без вести, то он может быть признан умершим не ранее, чем через 2 года со дня окончания военных действий, а у семьи в этот период может появиться потребность в деньгах и необходимости продать долю в бизнесе.

Во-первых, такие доверенности можно оформлять на разных лиц: управленческую на одного родственника или партнера, максимально понимающего в вопросах бизнеса и права, а доверенность с имущественными правами – на другого, более близкого человека. Во-вторых, можно включать право передоверия – на случай, если доверенное лицо также отправится исполнять долг Родине или по состоянию здоровья не сможет выполнять свои обязанности по управлению долей в бизнесе.

В-третьих, срок действия доверенности можно установить с указанием на событие – возвращение собственника из вооружённых сил РФ, поскольку временные рамки военной службы определить невозможно. При этом доверитель имеет право отозвать (отменить) доверенность в любой момент.

В случае смерти, а также в случае объявления умершим доверенности можно установить с указанием на событие период, в течение которого тоже можно заранее отрегулировать вопросы управления долей в бизнесе: через доверительное управление, завещание или через договор опциона.

### ДОВЕРИТЕЛЬНОЕ УПРАВЛЕНИЕ

Плюс договора доверительного управления – его действие не прекращается после смерти учредителя управления. Также в самом договоре можно указать, что он не прекращается даже в случае смерти выгодоприобретателя, а действует, например, до момента вступления в наследство его наследников. При этом надо знать, что в качестве доверительного управляющего в таких случаях может выступать только индивидуальный предприниматель или коммерческая организация.

Иногда доверительное управление рассматривают в качестве варианта уменьшения налоговой ставки для нерезидентов – собственников бизнеса, покинувших

пределы РФ. При этом надо учитывать разъяснение Минфина РФ, данное в Письме №03-04-05/79898 от 16.08.2022: «в случае осуществления доверительного управления имуществом в интересах физического лица – выгодоприобретателя доход, подлежащий налогообложению, будет возникать у указанного физического лица». А далее, указывает Минфин, налоговый агент (само АО или ООО) исчисляет налог отдельно по каждому налогоплательщику применительно к каждой выплате указанных доходов по налоговым ставкам, предусмотренным статьёй 224 НК РФ. То есть налог с доходов от дивидендов правильно считать по ставкам, которые применяются для собственника доли, и если он нерезидент – по ставке для нерезидента.

### ЗАВЕЩАНИЕ

Завещание снимает не все спорные вопросы. Во-первых, в период 6 месяцев с момента смерти или объявления судом умершим с долей ничего нельзя сделать – она становится иммобильна. Во-вторых, у определённых наследников есть право на обязательную долю в наследстве: «Несовершеннолетние или нетрудоспособные дети наследодателя, его нетрудоспособные супруг и родители, а также нетрудоспособные иждивенцы наследодателя, наследуют независимо от содержания завещания не менее половины доли, которая причиталась бы каждому из них при наследовании по закону» (п.1 ст. 1149 ГК РФ). При наличии разного имущества (к примеру, доля в ООО и недвижимость), которое остаётся после смерти наследодателя, закон позволяет предоставить указанной категории наследников долю из части наследственного имущества, оставшейся незавещанной (например, можно завещать свою долю в бизнесе супруге, а несовершеннолетние дети и нетрудоспособные родители в таком случае в ООО никак долю не получат, но получат большую долю в недвижимости).

В завещание стоит включить информацию об исполнителе завещания (душеприказчике) – он сможет действовать в качестве доверительного управляющего (в том числе голосовать на общих собраниях общества) вплоть до момента оформления наследниками их прав на доли (акции).

Если вы хотите дополнительно позаботиться о ком-то, кого не планируете делать наследником (например, дать престарелому родственнику пожизненное право бесплатно проживать в вашей квартире), в завещание можно включить условие о завещательном отказе, завещательном возложении или завещательном наследником наследственный договор.



### ОПЦИОН

Договор опциона можно назвать более удачным решением как на случай смерти, объявления умершим, признания безвестно отсутствующим, так и для более экзотических случаев (например, по истечении определённого времени, если договор не будет расторгнут). Владелец доли в ООО оформляет у нотариуса «безотзывную оферту» (соглашение о предоставлении опциона на заключение договора, предусматривающего переход доли к другому лицу) о продаже своей доли родственнику или своему партнеру по цене, указанной в договоре (например, по номинальной стоимости). В оферте указываются условия заключения договора: приобретатель доли вправе реализовать свои права на переход к нему доли в случае гибели владельца доли, или невки по месту жительства в течение 6 месяцев с момента отправки на военную службу, или крайне тяжёлое состояние здоровья, не позволяющее руководить бизнесом (следует указать медицинские критерии).

Таким образом, опцион в случае смерти владельца доли в бизнесе позволит избежать периода неопределённости, не остановит принятие жизненно важных для бизнеса решений.

### МОБИЛИЗАЦИЯ КАК ПОВОД ПРИВЕСТИ ДЕЛА В ПОРЯДОК

Описанные меры актуально примерить на свой бизнес и своё окружение заблаговременно, до получения повестки или покупки билета в один конец. Да и вне зависимости от мобилизации у каждого предпринимателя должен быть такой план «Б». И он должен касаться не только доли в бизнесе, но и всего остального имущества – машин, квартир, коммерческой недвижимости, ценных бумаг.

Наши юристы последние месяцы плотно работают с доверителями и вырабатывают решения с

учётом особенностей конкретного бизнеса, его владельца, его отношений с доверенными лицами, и с нотариусами – по документальному закреплению выработанных решений на разные критические случаи. Мы очень надеемся, что такие случаи не наступят в обозримом будущем, а наша работа станет не более чем страховкой для бизнеса от неопределённости и хаоса. Для своих доверителей мы сейчас совместно с нашими коллегами из Кемерово и Новосибирска занимаемся организацией системы поддержки по юридическим вопросам, с которыми сталкиваются сами бизнесы (ИП, ООО, АО и пр.) в связи с мобилизацией:

- с «новыми старыми» обязанностями в области воинского учёта и ответственности за их невыполнение,

- обязанностями в сфере трудовых отношений по приостановлению трудовых договоров с мобилизуемыми работниками и другими вопросами,

- консультированием руководителей и работников по вопросам самой мобилизации, которая касается или может коснуться их лично.



Офис: город Кемерово, Пионерский бульвар, 3 – 307  
+7 (3842) 49-08-48  
[www.jurproject.ru](http://www.jurproject.ru)

## СИБИРСКАЯ КУРЬЕРСКАЯ СЛУЖБА: ПОЧТОВЫЕ ХЛОПОТЫ БЕРЁМ НА СЕБЯ

Сибирская Курьерская Служба (СКС) оказывает широкий спектр почтовых услуг: от доставки простых писем до отправлений первого класса.



лучателя, а целый комплекс услуг: печать отправлений, предоставление конвертов, услуги по упаковке. Активно практикуется доставка под фото-отчёт. Это является одним из средств контроля качества работы почтальонов. Программисты компании, получив данные от клиента (также и по закрытым каналам связи), формируют квитанции от простых до сложных с QR-кодом, со штрихкодированием, формируют бесконвертные почтовые отправления с качественной перфорацией и надёжно защищенными персональными данными клиента.

Доставка писем Сибирской Курьерской Службы подходит как для государственных структур, например, комитета по управлению имуществом, администраций районов, для судов, пенсионного фонда, налоговой, ЖКХ, так и для крупных акционерных обществ, у которых есть счета для физлиц (например, за коммунальные

услуги). По словам Елены Романовой, «неоспоримым преимуществом компании является персональное общение с заказчиком, которое позволяет оперативно решать возникающие вопросы». Помимо этого, сотрудники загружают все данные по письмам в почтовую программу, клиенты, однако, в компании существуют скидки при регулярных заказах больших тиражей и для постоянных клиентов.

### СИБИРСКАЯ КУРЬЕРСКАЯ СЛУЖБА

8 (3842) 76-76-36  
8-903-943-52-33  
[www.skseku.ru](http://www.skseku.ru)  
e-mail: [kemdm@bk.ru](mailto:kemdm@bk.ru)

Срок доставки квитанций по области составляет от 3 до 7 дней. Максимальные тиражи, которые компания доставляет за месяц по городу (это многоэтажный и частный сектор) – 450 000 экземпляров. Прайс предоставляется клиентам по запросу в виде коммерческого предложения. Цены рыночные, однако, в компании существуют скидки при регулярных заказах больших тиражей и для постоянных клиентов.



Главный редактор Галина Федорова Красильникова.  
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».  
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением Министрства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.  
Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136, оф. 526.  
т./ф. (3842) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет [www.avant-partner.ru](http://www.avant-partner.ru). Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках КРУПНЫМ ПЛАНом, СОБЫТИЕ, БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ, ЛИДЕР выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 4 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 85Б.



# ВЛАДИМИР САФЬЯНОВ: «НА АССОРТИМЕНТ НАШИХ ПРОДУКТОВ И ИХ КАЧЕСТВО ОРИЕНТИРУЮТСЯ ДРУГИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ»

Кемеровское предприятие «Кузбассхлеб» ведёт свою историю с 1935 года, когда в Кемерове объединением пекарен и хлебозавода был создан большой Кемеровский хлебокомбинат. Сегодня рыночные позиции предприятия заметно изменились, резко обострилась конкуренция с производителями сферы малого и среднего бизнеса и собственными производствами ритейла. Тем не менее, «Кузбассхлеб» следует традиции высокого качества выпускаемой продукции и отвечает на ужесточение конкуренции модернизацией и ростом производительности труда. Как сегодня работает одно из старейших предприятий Кемерова, мы попросили рассказать генерального директора ООО «Кузбассхлеб» **Владимира САФЬЯНОВА**.

**– Владимир Анатольевич, как бы Вы сегодня охарактеризовали ситуацию на предприятии и его положение на рынке? Насколько Вам сложно сегодня работать в условиях усиливающейся конкуренции?**

– На нашем предприятии ситуация стабильная. Как и другие, мы отметили праздник – день работников сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, поздравили наш коллектив, и, обязательно, ветеранов. Развитие нашей отрасли сегодня идёт за счёт заметного роста числа производителей хлебобулочных изделий из сферы малого и среднего бизнеса. Посмотрите, сегодня, что ни дом, то пекарня и аптека. И плюс к этому работают собственные производства в гипер- и супермаркетах. Соответственно, конкуренция значительно усилилась, крупным традиционным производствам, как наше, стало сложнее работать.

**– И как предприятие реагирует на такие непростые обстоятельства?**

– В первую очередь нужно говорить о том, как следует поддерживать морально-психологический климат в коллективе. Как людей мотивировать, как удержать на производстве, как сделать так, чтобы они с желанием шли работать. Самое первое, что я понимаю, как руководитель – если сегодня не за-

ниматься модернизацией предприятия, оптимизацией и не работать с себестоимостью, с затратами, ничего хорошего не будет.

**– И ключевое направление работы с себестоимостью – это модернизация производства?**

– Да, это так. Для неё есть хороший национальный проект «Производительность труда». Мы одни из первых предприятий России вошли в него. За счёт государства я посадил наших сотрудников за парты, чтобы обновить свои познания в экономике и в бережливом производстве, и тем самым снизить затраты, повысить производительность труда, сократить численность. И нам удалось это сделать. Проектом предусмотрено увеличение производительности труда в течение трёх лет: на 10% в первый, затем на 15% во второй год, и на 30% – в третий. Мы уже в первый год дали прирост в производительности в 30%. И продолжаем этим заниматься, проект идёт до июня 2023 года. Кроме того, по этому проекту мы получили льготный кредит, купили новое высокопроизводительное оборудование для всего производства – хлебопекарные печи, складское оборудование и многое другое. Для нас обновление оборудования и поддержание качества выпускаемой продукции поставлено во главу угла. А поскольку по условиям кредита новое оборудование

было приобретено отечественное, в Белгороде, мы оказались менее уязвимы в нынешних сложных обстоятельствах усиливающегося внешнего давления.

**– Что дал вам такой значительный, на 30%, прирост в производительности труда по нацпроекту?**

– Мы пересмотрели уровень заработной платы в сторону повышения от 10 до 50 процентов на разных участках производства. Таким образом, участие в нацпроекте стало для нас источником повышения зарплаты и сохранения персонала. Мы серьёзно поработали также с мотивационной частью оплаты труда. В частности, увеличили гарантированную постоянную составляющую часть зарплаты до 70%. При этом наше предприятие не работало и не работает с оплатой «в конвертах», наши работники постоянно и своевременно получают свою заработную плату официально.

**– Если говорить о контроле и управлении издержками на входе, какой позиции Вы придерживаетесь?**

– Для нас главное – это удерживать высокий уровень качества нашей продукции. Поэтому мы ориентируемся при закупке сырья, в первую очередь, муки, на надёжных поставщиков. Таковыми могут быть только крупные давно работающие производства, уже



зарекомендовавшие себя высоким, стабильным и предсказуемым качеством своей продукции. Мы покупаем муку в Томске, где у нас хорошо налаженные отношения с предприятием «Томские мельницы». Оно гарантирует качество своей продукции, строго выполнение договорных отношений. А вот с кадрами сложнее: их не хватает, и за них приходится конкурировать с другими отраслями кузбасской экономики, в частности, с угольной промышленностью. В такой ситуации мы вынуждены обращаться за услугами перевозчиков-индивидуальных предпринимателей. В вопросах снижения себестоимости и оптимизации, мы стараемся действовать гибко, насколько это допускает законодательство. И прозрачно. В последнем случае в отношениях с крупными торговыми сетями. Когда они проводят свой аудит на нашем предприятии, я говорю сотрудникам: «Это хорошо, они подскажут, где и что исправить». Пусть знают, что бытовые отходы мы сдаём, медосмотр сотрудники проходят, транспорт проверяется, договоры со всеми технологическими службами заключены. Всё у нас организовано и работает правильно.

**– Вы, таким образом, выступаете как своего рода опорное предприятие в отрасли?**

– Безусловно. Как предприятие, которое следует давним

традициям, соблюдает технологии и придерживается высоких стандартов качества. Поэтому среди производителей хлеба наше предприятие – это образец, на который ориентируются. На наш ассортимент, на уровень качества наших продуктов, и пытаются нам подражать. Да, наша доля на рынке сократилась, но она сохраняется, ведь с нами работают все представители ритейла – и федерального, и регионального, и учреждения социальной сферы.

**– Какая на Ваш взгляд должна быть государственная политика в отношении хлебопечения?**

– Сейчас федеральный центр выделяет субсидии хлебопекам по 2,5 рубля на 1 кг хлеба, ввёл их после резкого скачка цен на сырьё и материалы в феврале-марте. «Кузбассхлеб» получает такую компенсацию уже три месяца. В Кузбассе нет пока решения о региональных субсидиях, но и федеральная поддержка тоже хорошо. В то же время, и я очень благодарен за это губернатору Сергею Евгеньевичу Цивилеву, он весной провёл очень жёсткое совещание по ценам, после чего торговая отрасль отреагировала в нашу сторону, позволив поднять нам цены в среднем на 10%, по отдельным позициям чуть выше. Если бы не дали поднять, думаю, мог бы получиться другой результат для отрасли, ведь сырьё для нас подорожало на 50%.



**ГОМСЕЛЬМАШ**  
ОФИЦИАЛЬНЫЙ ДИЛЕР В КУЗБАССЕ

