



## 2 ЧТО СЛУЧИЛОСЬ В ВОСТНИИ



## 3 КУДА РАЗВЕРНУЛСЯ УГОЛЬ

## КУЗБАСС ОЗНАЧАЕТ ГАЗ

Областное правительство вышло с инициативой к ПАО «Газпром» о пересмотре генеральной схемы газификации региона, в частности, о включении в программу газификации новых газораспределительных станций (ГРС) в Анжеро-Судженске, Ленинске-Кузнецком, Плотниково и в посёлке Каз около Шерегеша. Для этого «Газпрому» нужно расширить мощности газотранспортной системы. Очевидно, что поставки газа в Кузбасс придётся увеличить, а газотранспортную систему расширить, ведь уже реализуемые проекты газификации, не говоря про будущие, добавляют потребителей газа.

В конце ноября губернатор Кузбасса Сергей Цивилев провёл совещание с руководителями подразделений «Газпрома» о перспективах газификации в регионе. Как сообщила пресс-служба администрации облправительства, работы по увеличению мощностей газотранспортной системы в регионе уже ведутся, и в программу газификации Кузбасса включено ещё 19 населённых пунктов региона, будет построено 11 трубопроводов протяжённостью 123 км для снабжения газом 7 тысяч домовладений и квартир, и 26 котельных.

При этом на совещании заместитель председателя правительства Кузбасса – министр промышленности Леонид Старосвет указал на отсутствие в регионе свободных мощностей для предоставления газа крупным потенциальным потребителям: пропускная способность газотранспортной системы составляет 11,3 тыс. кубометров в час при потребности в 450 тыс. кубометров в час, поэтому требуется увеличение мощностей, действующих в регионе ГРС в Кемерове, Новокузнецке, Топках и Юрге до 3 млрд кубометров в год.



В начале декабря глава Новокузнецка Сергей Кузнецов сообщил о полном исполнении муниципальных контрактов по строительству сетей газоснабжения в Кузнецком и Орджоникидзевском районах – первого и второго пускового комплексов, а также магистральной газораспределительной сети ГРП 13. Строительство этих объектов было проведено в рамках федерального проекта «Чистый воздух» нацпроекта «Экология». Всего в городе уже построено 30 км новых газовых сетей, и сформировано 155 пакетов документов на установку внутридомового газового оборудования. К 2024 году в городе планируется обеспечить возможность подключения к сетям газораспределения более 8 тысяч домовладений.

Помимо малой газификации в Новокузнецке также по проекту «Чистый воздух» началась реализация крупного проекта

по замещению угольных Куйбышевской центральной котельной и котельных ДТВу-3, №6, №43, №32, Садопарк поставками тепла от газовой Центральной ТЭЦ. Победителем проведённого в конце ноября аукциона на выполнение работ первого этапа проекта признано ООО «Монтажэнергострой» с предложением в 650,4 млн рублей, что соответствует стартовой цене. Оно было единственным претендентом. Первый этап предусматривает замещение поставками тепла с Центральной ТЭЦ теплоснабжения Куйбышевской центральной котельной. По условиям контракта работы должны быть выполнены в срок, не превышающий 13 месяцев. Финансирование проекта в 2,3 млрд рублей производится из средств программы социально-экономического развития Кузбасса до 2024 года.

Егор Николаев

## ДАНИИЛ ЛЕЙЧЕНКО: ЕСТЬ ХОРОШИЙ ЗАДЕЛ НА БУДУЩЕЕ...

Уходящий 2022 год глазами банкира: на наши вопросы отвечает Директор дирекции Ф-ла Банка ГПБ (АО) в г. Кемерово Лейченко Даниил Викторович.

**- Даниил, начнем с итогов года, конечно. Довольны результатами работы в регионе?**

- В целом – да. Хорошо поработали, достойный результат получили. У банка есть долгосрочные задачи и проекты. Например, сотрудничество с предприятиями Кузбасса, партнёром которых мы являемся. По финансовой поддержке региональной экономики Кузбасса по итогу 9 месяцев 2022 года Газпромбанк занял первое место среди кредитных учреждений. Каждый 4-ый кредитный рубль по корпоративному направлению представлен банком. Ключевая отрасль Кузбасса – угольная промышленность. И здесь Газпромбанк – ведущий партнёр. Не менее важными являются инфраструктурные проекты, направленные на развитие региона, например, строительство культурного кластера в городе Кемерово. Значимые проекты присутствуют во всех регионах Сибири, и везде есть хороший задел на будущее.

Конечно, это не только 2022 года достижение, а результат многолетней работы, которую мы успешно продолжили в уходящем году и будем вести дальше. Можно сказать, забег на длинной дистанции...

**- Есть интересные примеры?**

- Направление последних нескольких лет – малый и средний бизнес. Вышли на рынок в период пандемии, первые итоги тоже осмысливали во время ковида. Пандемия прошла, услуга пользуется популярностью. Сложные внешние условия укрепили нашу уверенность в том, что ставку надо делать на клиентоориентированность. И мы не ошиблись. В итоге заметно сокращается время от запроса клиента до получения решения и предоставления финансирования. У предпринимателей МСБ наш пакет услуг вызвал высокий интерес.

**- Время диктует необходимость развивать то или иное направление. Как реалии уходящего года повлияли на продуктовую линейку?**

- В части валюты, например. Это и работа с физическими лицами, и внешнеэкономическая деятельность. Банк в числе первых среди кредитных организаций предложил клиентам вклад в юанях. Мы также активно рекомендуем линейку альтернативных инструментов для сохранения сбережений, чтобы вытеснить популярные ранее доллар и евро. Очень важно, что по мере принятия новых регуляторных изменений в законодательной базе РФ у клиентов остро возникла потребность в профессиональных консультациях по вопросам валютного законодательства. Достичь успехов в этих направлениях помогла слаженная работа по обеспечению клиентов необходимыми объемами валют, подключение персональных менеджеров к консультированию клиентов по вопросам внешнеэкономической деятельности. В результате за октябрь-ноябрь 2022 года доля расчетов в дружественных валютах значительно возросла.

Клиенты Кузбасса очень требовательны к стоимости, качеству и наполнению транзакционных услуг. Это хорошо! Нас это стимулирует, заставляет не останавливаться на достигнутом. Хочу отметить, что в Газпромбанке транзакционное направление в 2021 году было выведено в отдельную бизнес-линию. Для клиентов это означает, что в нашем регионе есть сотрудник, который может предоставить более детальную информацию о любых транзакционных продуктах и услугах, являясь «единым окном» для обсуждения всех сложных транзакционных проектов: по валютному контролю,



банковскому сопровождению, АДМ и т.д., что позволяет гибко встраивать наши транзакционные решения в бизнес-процессы клиентов. Судя по востребованности наших услуг этого сегмента – у нас все неплохо получается.

В конечном итоге от использования транзакционных продуктов Газпромбанка улучшается жизнь каждого жителя Кемеровской области: совершенствуется инфраструктура, развивается производство, своевременно выплачивается заработная плата.

**- Как развиваете розничный бизнес?**

- Я не буду говорить о ставках, хотя, конечно, мы стараемся входить в число лидеров по части выгодности банковских предложений. И для кредитных продуктов, и для вкладов это важный критерий выбора. Но при прочих приблизительно равных условиях предпочтение отдаётся продуктам и услугам с удобным современным сервисом и дополнительными возможностями. Для нас при разработке новых продуктов и услуг важно «защитить» в них возможность выбора для клиента.

Что касается розничных предложений 2022 года, то я бы обратил внимание на новый сервис для инвестиций на фондовом и валютном рынках – «Газпромбанк Инве-

стиции», карту UnionPay для оплаты в некоторых зарубежных странах, обновленные тарифы мобильного оператора ГПБ Мобайл и продажу золотых слитков и, конечно, вклад в юанях, который я уже упоминал.

**- Очевидно, что выбор есть, что, кстати, прибавляет ответственности для потребителей. Надо быть финансово грамотным, чтобы во всем разобраться...**

- Совершенно согласен с вами. По моим ощущениям, с финансовой грамотностью стало лучше у жителей региона. Хочу посоветовать всем стараться в любых условиях не поддаваться панике и не принимать поспешных решений, а также не верить сомнительным организациям и не предоставлять по первому же запросу свои персональные данные и информацию по банковской карте. Будьте внимательными, запрашивайте дополнительную информацию по банковским услугам и доверяйте решение финансовых задач только профессионалам. Звучит как пожелание... И это правильно, ведь скоро Новый год.

Пусть наступающий 2023 год будет насыщен новыми планами, творческими идеями, хорошими новостями и финансовыми успехами! И еще добавлю: будьте здоровы и счастливы!

**ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ**

**В КУЗБАССЕ – НОВЫЙ МИНИСТР НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ**

Новым министром науки и высшего образования назначен Сергей Пфетцер. Он сменил Ирину Ганеву, которая покинула должность по собственному желанию, сообщила пресс-служба администрации правительства региона. Сергей Пфетцер ранее работал первым заместителем министра образования региона.

**В ПРОМЫШЛЕННОВСКИЙ ОКРУГ НЕ ПУСКАЮТ УГЛЕДОБЫЧУ**

Сельмой арбитражный апелляционный суд 29 ноября отклонил жалобу новокузнецкого ООО «Разрез «Истокский» на решение кемеровского арбитража по иску разреза об оспаривании отказа в переводе земли под добычу угля и об обязанности провести такой перевод. С постановлением апелляционного суда решение первой судебной инстанции вступило в силу, таким образом, первое предприятие по добыче угля в Промышленновском округе пока не появилось. «Истокский», который владеет лицензией на добычу угля в Промышленновском округе, в апреле нынешнего года оспорил решение областного правительства от 27 декабря прошлого года об отказе предприятию «в переводе земель в иную категорию и в рассмотрении ходатайства о переводе участков из земель сельскохозяйственного назначения в земли промышленности, и обязанности принять акт о переводе земель». «Истокский» направил ходатайство в областное правительство о переводе 82 земельных участков в Промышленновском округе из категории сельскохозяйственного назначения в категорию земли промышленности, энергетики и транспорта в ноябре 2020 года. И только в январе 2022 года получил отказ, после чего обратился в суд, ссылаясь на то, что отказ был вынесен на основании проекта генерального плана, а срок рассмотрения ходатайства был нарушен. Правительство в ответ указало на правомерность возврата ходатайства о переводе в связи с утверждением генерального плана Промышленновского муниципального округа, длительный срок рассмотрения объяснено необходимостью административных процедур, а требование истца об обязанности принять акт о переводе оценило как неправомерное. При этом в июле этого года областное правительство отозвало уведомление от 27 декабря 2021 года об отказе, и затем, рассмотрев ходатайство о переводе все равно отказало.

**«КУЗБАССКИЙ СКАРАБЕЙ» ЗАПУСТИЛ НОВУЮ ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ ЛИНИЮ**

1 декабря кемеровское ООО «Кузбасский скарабей» ввело в эксплуатацию новую технологическую линию, которая позволит перерабатывать от 40% до 60% макулатуры с полигонов твердых коммунальных отходов региона и выпускать из вторичного сырья картон с антибактериальными свойствами. Благодаря пуску, мощность завода увеличивается в 3,5 раза,кратно расширяется ассортимент за счёт изменения рабочей ширины КДМ с 2100 мм до 4200 и увеличения диапазона развесов бумаги и картона. Учредитель «Кузбасского скарабея» Александр Сляднев заявил, что пуск новой линии – это первое событие «в долгосрочной программе развития группы предприятий, а в перспективе ближайших нескольких лет» планируется увеличить мощности «Кузбасского скарабея» по переработке макулатуры до 300 тыс. тонн в год, «создать производство полного цикла по изготовлению гофроупаковки, и сопутствующие предприятия по переработке отходов пластика и производства целлюлозы из отходов промышленной конопли».

**В ХОЛДИНГЕ СДС – ГЕНДИРЕКТОР ВМЕСТО ПРЕЗИДЕНТА**

В АО «Холдинговая компания «Сибирский деловой союз» сменилось руководство – вместо Михаила Федеева компанию со 2 декабря возглавил Сергей Колмогоров, указывається в выписке из ЕГРЮЛ. Новый руководитель компании уже возглавлял ее временно в качестве и.о. президента после ареста Михаила Федеева в декабре прошлого года. Затем последний был освобожден из СИЗО под подписку о невыезде и вернулся на работу. При этом новая должность руководителя СДС, которую занял Сергей Колмогоров, – генеральный директор. Суля по всему ранее существовавшую должность президента и, соответственно, вице-президентов (Сергей Колмогоров был на такой) упразднили уставными изменениями. Как следует из выписки, в середине ноября в устав АО «ХК «СДС» были внесены изменения. В пресс-службе холдинга не комментируют смену руководства компании и изменения в уставе. Сергей Колмогоров в качестве директора возглавляет также с момента создания в июле 2008 года кемеровское ООО «Лекс-Сервис», которое находится по тому же адресу, что и ХК «СДС».

**СПРОС НА РОССИЙСКИЙ УГОЛЬ В МИРЕ ВОССТАНОВИЛСЯ**

На «прямой линии» с сотрудниками АО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК) генеральный директор компании Максим Басов заявил, что «спрос на российский уголь в конце года восстановился, и все объемы продукции, предназначенной для закрывшегося европейского рынка, были перенаправлены в другие регионы». СУЭК, по его данным, уже превысила в уходящем году показатели добычи и отгрузки прошлого года, 103 млн тонн, установив рекорд добычи в Красноярском крае – 34 млн тонн. На этом фоне, как заявил Максим Басов, компания в 2023 году планирует рекордную инвестиционную программу, по которой 2 млрд долларов будут направлены на модернизацию и закупку основного оборудования, расширение производства и покупку активов. При этом инвестиции будут разделены поровну между энергетическим дивизионом компании и угольными активами – по 1 млрд долларов.

**«ММК-УГОЛЬ» ВЫСУДИЛ ЗЕМЛЮ**

Арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил иск беловского ООО «ММК-Уголь» (угольное предприятие ПАО «Магнитогорский меткомбинат») об изъятии в его пользу земли кемеровского ООО «СХО «Заречье» (находится в конкурсном производстве). Теперь угольщикам могут отойти 6 сельскохозяйственных участков площадью от нескольких квадратных метров до 11 тыс. кв. метров, расположенных в Ленинск-Кузнецком муниципальном округе. Однако, как пояснил конкурсный управляющий «Заречья» Евгений Павленко, ответчик будет оспаривать судебное решение, т. к. не согласен с суммой возмещения в 178 тыс. рублей.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА [www.avant-partner.ru](http://www.avant-partner.ru) ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

**avant-partner.ru**  
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...



**В УГЛЕПРОМЕ КУЗБАССА ВСКРЫЛИ ЛОЖНУЮ ЭКСПЕРТИЗУ И ИНСТИТУТ**

Два резонансных уголовных дела в углепроме Кузбасса вскрыли такие нарушения закона как проведение ложной экспертизы на предприятиях отрасли и работу целого «подложного» проектного института, в котором, впрочем, работали сотрудники настоящего. Зато последний терял заказы от угольщиков.

В первом случае суд уже принял к рассмотрению уголовное дело в отношении 63-летнего промышленного эксперта из Екатеринбурга по обвинению в даче в области промышленной безопасности заведомо ложного заключения экспертизы промышленной безопасности, если это могло повлечь смерть человека либо причинение крупного ущерба (2 эпизода преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 217.2 УК РФ). Как сообщили в пресс-службе следственного управления СК РФ по Кемеровской области, подобный случай уголовного обвинения именно по поводу ложной экспертизы в сфере промышленной безопасности довольно редкий в современной практике. По данным следствия, обвиняемый в октябре-ноябре 2020 года заключил договор с одним из кузбасских угольных предприятий на проведение экспертизы промышленной безопасности зданий и сооружений на опасном производственном объекте в Киселевске. Однако на объект он не выезжал и обследования фактического состояния зданий не проводил. Также без проведения проверочных расчетов он подготовил заведомо ложные заключения экспертизы, указав, что здания котельной и перегружки не в полной мере соответствуют требованиям промышленной безопасности, однако, после выполнения ряда мероприятий будут.

Ложные заключения были направлены в Ростехнадзор, объекты угольного предприятия продолжали эксплуатировать, хотя это могло привести к их обрушению с возможными смертельными последствиями для персонала. Материалы о правонарушениях обвиняемого передали в следственные органы сотрудники областного управления ФСБ. Со следствием обвиняемый не сотрудничал, вину не признал. Однако проведенная в ходе предварительного следствия строительно-техническая экспертиза подтвердила нарушения на объекте и показала ложность выводов эксперта.

Следствие также инициировало закрытие небезопасного объекта, на котором работало более 300 человек, направив в надзорные органы за угольными предприятиями представления об устранении причин и условий, способствовавших совершению преступления. По результатам их рассмотрения работу предприятия остановили на срок до 90 суток, обязав руководство устранить нарушения. Сейчас собственник предприятия принял решение о сносе. В настоящее время уголовное дело эксперта передано в суд. По ч. 1 ст. 217.2 УК РФ предусмотрено наказание в виде штрафа до 200 тыс. рублей или в размере заработной платы или иного дохода осужденного за период до шести месяцев с лишением права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до трех лет либо без такового. По данным картотеки Рудничного районного суда Кемерова, принявшего это дело к рассмотрению 6 декабря, подсудимым по нему выступает эксперт из Екатеринбурга Риф Муртазин.

Другое резонансное дело в сфере коррупции в кузбасском углепроме пока не дошло до суда, но следствие уже выдвинуло обвинения по ч. 2, 3, 4 ст. 204 УК РФ (незаконная передача лицу, выполняющему управленческие функции в коммерческой или иной организации, денег, совершенная в особо крупном размере), ч. 1, 2, 3 ст. 204.1 УК РФ (посредничество в коммерческом подкупе, совершенное в особо крупном размере), ч. 6, 7, 8 ст. 204 УК РФ (незаконное получение лицом, выполняющим управленческие функции в коммерческой или иной организации, денег, совершенное в особо крупном размере). В зависимости от роли каждого обвиняемого выступают 41-летний начальник отдела проектирования горных производств АО «НЦ ВостНИИ», 32-летний заместитель директора по производственному контролю, охране тру-

да и промышленной безопасности одного из угольных предприятий Кузбасса, 48-летний главный инженер этого предприятия. Первый, по версии следствия, с января по август 2022 года через посредника – главного инженера шахты – передавал денежные средства заместителю директора угольного предприятия, чтобы проектные договоры в области промышленной безопасности заключались не с АО «НЦ «ВостНИИ», а с «коммерческой фирмой с иудиконным названием, реальным руководителем которой являлся он». При этом часть работ по контрактам с коммерческой фирмой фактически производилась сотрудниками научного института. Всего начальник отдела АО «НЦ ВостНИИ» через посредника передал 48-летнему обвиняемому 1,7 млн рублей (в Кемерове с февраля 2013 года действует ещё один такой институт – ООО «Научно-проектный центр «ВостНИИ»).

Преступная деятельность была пресечена в ходе совместной работы следователей СУ СК РФ по Кемеровской области – Кузбассу, сотрудников областного управления ФСБ России и ГУ МВД России по Кемеровской области. По уголовному делу проведено 50 обысков в жилищах и служебных кабинетах фигурантов, изъята необходимая следствию документация, техника. У 41-летнего обвиняемого обнаружены более 13 млн рублей, порядка 4 тысяч евро и 97 тысяч долларов США, а также предметы роскоши в виде часов «Rolex». Установлено, что у него металлический банковский счёт, им приобретались золотые слитки. У других фигурантов уголовного дела также обнаружены крупные суммы наличных денежных средств, исчисляемых миллионами рублей. По ходатайству следователя суд арестовал начальника отдела АО «НЦ «ВостНИИ» в качестве меры пресечения, других обвиняемых отправил под домашний арест.

Антон Старожил

**УГОЛЬ РАЗВЕРНУЛСЯ**

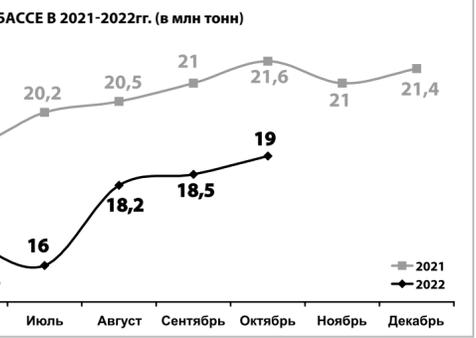
После весьма глубокого спада в середине года угольная промышленность Кузбасса стала показывать все признаки восстановления производства – четыре месяца подряд добыча угля в регионе растёт, в ноябре она вышла на самый высокий уровень в текущем году. Помогает этому восстановление экспорта, мешают, естественно, сложности с железнодорожным вывозом угля в восточном направлении.

Минутлепром Кузбасса раскрыл данные о добыче угля в ноябре текущего года. Она составила 20,3 млн тонн, что на 3,3% меньше, чем годом ранее (21 млн), но уже на 6,8% больше, чем в октябре (19 млн тонн). После снижения в апреле-июле добыча угля в регионе начала восстанавливаться и растёт уже четвёртый месяц подряд. В ноябре она была на самом высоком уровне в текущем году, выше докризисных показателей января и февраля. За 11 месяцев текущего года добыча, конечно, показала заметный спад: на 9%, до 201,8 млн тонн против 221,6 млн годом ранее. Но из 19,8 млн тонн потерь в добыче в этом году около 11 млн тонн пришлось на апрель-июль, а затем спад продолжился в форме очень высоких показателей роста добычи прошлого года. Так или иначе, к концу нынешнего года главная отрасль экономики региона вышла на самые высокие показатели своей работы.

Минусом на этом фоне выступает по-прежнему невысокий уровень отгрузки угля в восточном направлении, на рынки Азиатско-Тихоокеанского региона, где более стабильно спрос, выше цены и большие объёмы российского угля закупает как «дружественные» страны, такие как Китай и Индия, так и некоторые «недружественные», как Южная Корея и Тайвань. К сожалению, отгрузка в восточном направлении ещё не восстановилась в отличие от добычи: в

ноябре она составила всего до 4,8 млн тонн против 5,2 млн в октябре и 5,1 млн годом ранее. С начала года в восточном направлении было отправлено всего 47,9 млн тонн, что на 3,3 млн тонн (или на 6,4%) меньше, чем за 11 месяцев 2021 года. Тем не менее, за январь-ноябрь текущего года в целом из России морской экспорт угля составил 157 млн тонн угля, что на 2,4% меньше, чем за аналогичный период прошлого года, сообщает китайское угольное интернет-издание Sxcoal.com со ссылкой на компанию данных рынка сырьевых товаров Kpler. При этом в ноябре морской угольный экспорт из России (вслед за добычей, можно предположить, что как и в Кузбассе она выросла и по всей стране) увеличился против ноября прошлого года на 16,4% и составил 14,24 млн тонн, в том числе, 9,64 млн тонн ушло на азиатский рынок, что на 24,8% больше, чем годом ранее, и 2 млн тонн в европейском направлении, что на 47% больше год к году. В Китай поставки составили в ноябре 5,19 млн тонн, на 48,7% больше чем годом ранее, в Южную Корею – 2,24 млн тонн (+79,6%), в Индию – 0,98 млн тонн (+93,4%). Из поставок в западном направлении 1,77 млн тонн пришлось на Турцию, что на 5,7 раза больше, чем годом ранее.

С такими показателями угольного экспорта, пусть и неофициальными, когда государственная таможенная статистика закрыта, неудивительно, что в целом в России угольная промышленность демонстрирует незначительное снижение с начала года и небольшой рост в октябре (более поздних данных пока нет). В этом месяце, по данным Ростата, добыча угля составила 39 млн тонн, или 100,8% от уровня октября 2021 года. За 10 месяцев добыча угля в России составила 352 млн тонн, 98,7% от уровня аналогичного периода прошлого года. В том числе, коксуемого угля – 84,3 млн тонн (104,7%), антрацита – 20,6 млн (98,6%), энергетических марок угля – 177 млн тонн (89,9%). Добыча бурого угля за 10 месяцев выросла на 19,8% и составила 70,6 млн тонн. В современной ситуации представители угольных компаний, как кузбасских, так и российских, редко высказываются по поводу ближайших перспектив развития. Тем не менее, определённые сигналы от них поступают. Так крупнейшая в стране (в том числе, в Кузбассе) «Сибирская угольная энергетическая компания» объявила, что увеличит в этом году на 3% объём перевозок угля в сравнении с показателем прошлого года. «В том числе на Восточном полигоне также приростом на 3%, и основной прирост будет в сентябре, октябре, ноябре и декабре», заявил о планах роста на форуме «Транспорт России» в середине ноября директор СУЭК по логистике Денис Ражимжанов. И на этом фоне одно из самых



**ЦЕНА ВОПРОСА**

65 миллионов 744 тысячи 277 рублей 30 копеек составляет стартовая цена имущества комплекса обанкрощенного ОАО «Юргинский горнозавод» на новых торгах. Они проводятся с 12 декабря по 10 января 2023 года путём публичного предложения. Предыдущие проводились по такой же начальной цене, но в виде открытого аукциона 9 декабря, и были признаны несоответствующими. Как следует из протокола определения участника торгов, на них была подана одна заявка от Александра Муллина. Однако задаток не поступил на дату составления протокола определения участника, и претендент не был допущен к торгам. В состав имущества комплекса завода включено 267 позиций различного имущества горнозавода, включая оборудование, транспортные средства, здания и сооружения, земельный участок. «Юргинский горнозавод» сам подал заявление о своем банкротстве в апреле 2019 года, поскольку в течение трех лет у него были отрицательные активы.

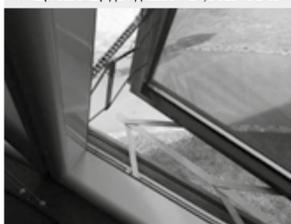
471 миллион 389 тысяч 320 рублей 63 копейки составила цена договора о получении залоговой части имущества комплекса обанкрощенного ООО «Шахтоуправления «Карагайлинское». Как сказано в сообщении на сайте единого реестра сведений о банкротствах, договор был заключен с кемеровским ООО «Промышленный аутсорсинг», как с лицом, имеющим право преимущественного приобретения. А цена приобретения была установлена по той, что оказалась на этапе торгов путём публичного предложения в интервале с 20 октября по 23 октября, когда «Промтауторсинг» уведомил конкурсного управляющего «Карагайлинского», что оставляет предмет залога за собой. Определение цены сделки необходимо, т.к. по ст. 138 закона «О несостоятельности» залоговый кредитор, оставляющий предмет залога за собой, должен перечислить денежные средства в 20% от продажной цены на специальный счет для расчета по первой и второй очередям кредиторской задолженности, а также на проведение процедуры банкротства.

141 миллиард 482 миллиона 460 тысяч рублей налога на прибыль поступило в областной бюджет на 1 декабря 2022 года. Это 97,1% от плана на год по данному виду доходов, и 58% собственных доходов областного бюджета по итогам января-ноября. Для сравнения: годом ранее в областную казну поступило 84,78 млрд рублей налога на прибыль на 1 декабря, в считавшемся еще недавно очень удачным для исполнения 2019 году – 48,1 млрд рублей. В целом, доходов за 11 месяцев 2022 года поступило в бюджет 290,4 млрд рублей (96,6% от запланированного на весь год), из которых собрано собственных доходов 244,1 млрд рублей (98,6% плана), акцизов – 14,6 млрд (100,7%), налога на имущество – 11,9 млрд рублей (103,2%), налога на добычу полезных ископаемых – 11,8 млрд (103%). Безвозмездных поступлений пришло 46,2 млрд рублей, что составило 87% от плана. Расходная часть бюджета была выполнена на 79,8% от плана, что составило 220,3 млрд рублей.

Игорь Лавренко



Новый гостиничный комплекс будет располагать мощностями в 239 номеров. Общая площадь здания – 19,4 тыс. кв. м.



## ЗАВЕРШЕНИЕ С ПОДЪЕМОМ

Уходящий год выдался для страны и региона непростым политически, в первую очередь, внешнеполитически. Но при этом экономике, бизнесу, компаниям и предпринимателям не было сделано исключение. Напротив, они оказались под особым давлением, и тем более важно, что именно отработали они год весьма неплохо, обеспечив население страны и региона рабочими местами, продуктами питания, товарами потребления и необходимыми услугами. Кузбасс как сырьевой регион оказался под целенаправленными западными санкциями: импорт угля из России был запрещён Европейским Союзом, что означало потерю рынка с годовым объёмом около 50 млн тонн. И несмотря на это, кузбасский угольпром смог выдержать удар, постепенно восстановил добычу угля и даже поднял её на уровень выше докризисного (см. об этом АКТУАЛЬНО «Уголь развернулся», а также ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ).

### НАПОЛНЕНИЕ ДЕНЬГАМИ

На 1 декабря областной бюджет был исполнен по доходам на 290,3 млрд рублей, по расходам – на 220,3 млрд. В результате, сложился профицит в 70 млрд рублей, что меньше, чем его максимальный показатель, 96,6 млрд рублей по итогам 8 месяцев 2022 года, однако, всё равно создаёт значительный денежный запас. Он потребует в следующем году, на который областной бюджет запланирован с дефицитом в 56,4 млрд рублей. Во втором и окончательном чтении бюджет был рассмотрен и принят на сессии Законодательного собрания Кузбасса 14 декабря. При этом в сравнении с вариантом первого чтения увеличены были и доходы, с 203,9 млрд рублей до 213,4 млрд, и расходы, с 257,6 млрд рублей до 269,8 млрд. Несмотря на планируемый дефицит, губернатор Кузбасса Сергей Цивилев в бюджетном послании в ноябре заверил, что ни одна региональная программа развития в будущем году не будет остановлена, т.к. «за счёт накопленной в текущем и ещё в прошлом году подушки безопасности в виде остатков на счетах мы можем себе позволить».

Это показало уже и второе чтение, по результатам которого в расходную часть областного бюджета были включены ассигнования на социальную поддержку детей первого года жизни, рожденных от ВИЧ-инфицированных матерей, и социальную поддержку студентов выпускных курсов по госпрограмме «Развитие здравоохранения Кузбасса», на оказание социальной помощи по соцконтрактам и на выплату детских пособий, на оснащение отдельных категорий семей пожарными извещателями и датчиками угарного газа по программе «Социальная поддержка населения Кузбасса». Кроме того, в госпрограмму «Экология, недропользование и рациональное

использование» на 2023-2024 гг. включили финансирование на ликвидацию несанкционированных свалок в границах городов, а в программу «Государственная поддержка АПК» на 2023-2025 гг. – на увеличение производства масличных культур и на мелiorацию. Дополнительные средства выделены также на обновление материально-технической базы образовательных организаций, на создание виртуальных концертных залов, на техническое оснащение музеев и театров, на модернизацию театров юного зрителя и театров кукол.

Таким образом, и финансовый задел, и планы развития в завершении 2022 года налицо. И в их основе прибыльность (а в первой половине года – сверхприбыльность) работа экономики Кузбасса. В первую очередь, главной отрасли региона – угольной. По итогам 9 месяцев, сальдированная прибыль предприятий региональной экономики составила 643,3 млрд рублей, в том числе, в углепроме – 487,7 млрд. В сентябре темпы роста прибыли снизились, тем не менее, за этот месяц вся экономика Кузбасса получила дополнительно 12,6 млрд рублей чистой прибыли, в том числе, 10,4 млрд – в угольной промышленности. Этот показатель крайне важен, ведь именно поступления налога на прибыль обеспечили и приток, и основное наполнение областного бюджета в этом году – 141 млрд рублей из 244 млрд полученных на 1 декабря 2022 года доходов.

### ВАЖНЫЕ СОСТАВЛЯЮЩИЕ РАЗВИТИЯ

На протяжении всего уходящего года Кузбасс следовал курсу на продолжение активного строительства по всему региону, производственному региональным властям. Несмотря на сложности уходящего года, по словам губернатора Кузбасса Сергея Ци-

вилева, в регионе «не остановлена ни одна стройка: идёт строительство, реконструкция и капитальный ремонт всех социальных объектов 2022 года». При этом региональная строительная политика была направлена «на создание благоприятных и комфортных условий жизни в обеих агломерациях региона для каждого кузбассовца». А также на реализацию «масштабных архитектурных проектов, не имеющих аналогов в России».

Таким может стать и новый отель запланированный к строительству в центре Кемерово. Его 18-этажное здание предполагается построить на берегу Томи, соединив со зданием строящегося театра оперы и балета теплым парижским переходом из светопрозрачных конструкций. Новый гостиничный комплекс, инвестором которого выступает Промсвязьбанк, будет располагать мощностями в 239 номеров. Общая площадь здания – 19,4 тыс. кв. метров, на его первом и втором этажах предусмотрены паркинги, сервисные зоны, банк, конференц-зона, лобби и рестораны. Как сказано в сообщении пресс-службы администрации облправительства, данную концепцию нового гостиничного комплекса губернатор Кузбасса Сергей Цивилев обсудил на прошлой неделе с председателем ПАО «Промсвязьбанк» Петром Фрадковым и коммерческим директором компании «Метрополис» Мухамедом Насеером. «Современная 100-метровая гостиница, которую мы планируем построить в районе Театра оперы и балета», по мнению Сергея Цивилева, «станет архитектурной достопримечательностью Кузбасса».

Удачным сложился уходящий год и для АПК региона: сельхозпредприятия Кузбасса смогли собрать рекордный за всю историю региона урожай зерна. Темпы роста и в других отраслях агропромышленного комплекса оказались довольно высокими, за-

метно выросло в уходящем году и пищевая промышленность в целом, и производство отдельных продуктов, в частности, например, мяса, макаронных изделий, йогурта, колбасы, фруктовых джемов. В планах отрасли значительное увеличение производства зерна, развитие переработки, в том числе, экспортной ориентации.

Значительно смогла увеличить объёмы производства в уходящем году энергетика Кузбасса. Отрасль увеличила производство за 10 месяцев 2022 года на 6,1%, в том числе, выработку электроэнергии – на 10,1%. При общем снижении производства в промышленности региона на 5,6%. Конечно, сказался маловодный год на реках Сибири из-за чего выработка электроэнергии на ГЭС снизилась, а тепловые станции, в том числе, в Кузбассе оказались загружены по полной. Так или иначе, отрасль завершила год с большим плюсом, за 9 месяцев её предприятия получили 13,3 млрд рублей сальдированной прибыли. Реализованы крупные инвестиционные проекты, в частности, «Сибирской генерирующей компании» и Белове и Кемерово (см. об этом подробнее интервью директора Кузбасского филиала СГК Антона Баева).

В итоге, экономика Кузбасса прошла 2022 год заметно лучше, чем это было при других похожих кризисах. В регионе сохранился высокий уровень инвестиционной активности, причём, как в производственной сфере, так и в гражданском строительстве, с хорошими результатами отработали год энергетика, АПК, значительная часть обрабатывающей промышленности. Угольпром сократил добычу заметно меньше, чем ожидалось, в целом по году, и восстановил её в последние месяцы. И во всём этом надежда на улучшение в будущем году.

Игорь Лавренко

## «ЗАДУБРОВСКИЙ НОВЫЙ» ДОГОВОРИЛСЯ О МИРОВОМ

Арбитражный суд Кемеровской области утвердил мировое соглашение между ООО «Разрез «Задубровский Новый» и Федеральной налоговой службой, доже направившей заявление о банкротстве предприятия. Договорённости между сторонами предполагают, что разрез рассчитается по задолженности перед налоговой в 482 млн рублей в предстоящие два года. В качестве залога по этим обязательствам должник предоставит принадлежащие ему земельные участки в Беловском округе.

15 ноября межрайонная инспекция ФНС №14 по Кемеровской области направила в арбитраж заявление о признании несостоятельным кемеровского ООО «Разрез «Задубровский Новый», ведущего добычу угля в Беловском муниципальном округе. Как было указано в картотеке арбитражных дел, на тот момент требования налоговой составляли 463 млн рублей. Но ещё до того, как заявление было принято судом

и назначена дата рассмотрения его обоснованности генеральный директор разреза Денис Пружинский сообщил, что стороны уже договорились о мировом, просто в налоговой его должны согласовать в головном ведомстве. Он заверил, что к моменту проведения первого судебного заседания по заявлению ФНС это соглашение будет, и мировое соглашение представит на утверждение арбитражного суда. Уже 18 ноября разрез направил в

суд ходатайство о заключении мирового, после чего суд объединил рассмотрение заявления ФНС о банкротстве и обращения о мировом на заседании 19 декабря. За три дня до него ФНС направило в суд ходатайство о прекращении производства по делу о банкротстве «Задубровского Нового», очевидно, соглашаясь на предложенное мировое.

По условиям утверждённого судом соглашения разрез выплачивает задолженность перед ФНС ежемесячно равными долями в течение предстоящих 24 месяцев. Всего ему предстоит рассчитаться по долгу в 482,08 млн рублей, из которого 451,4 млн приходится на недоимку по налогам: на добавленную стоимость, 181,3 млн, на доходы физических лиц, 66 млн рублей, на добычу полезных ис-

копаемых, 29,3 млн, на прибыль, 23,2 млн рублей, на имущество, землю, транспортный налог, а также более 142 млн рублей различных страховых взносов. Ещё к погашению выставлены 28,2 млн рублей пени и 2,4 млн штрафов по налогам. Кроме того, подлежат уплаты проценты на всю сумму задолженности «Задубровского Нового» перед ФНС, которые числятся в размере ключевой ставки Банка России.

В качестве залога (ипотеки) по взятым на себя обязательствам, установленным мировым соглашением, разрез предоставил 21 земельный участок общей площадью 417,6 га в Беловском муниципальном округе. Их предприятие приобрело в 2010-2015 гг., в том числе, на открытых аукционах, они относятся к категории земель

промышленности, транспорта и связи. Общая рыночная стоимость участков составляет 528,2 млн рублей, что подтверждается специально подготовленным в начале октября отчетом об оценке и экспертным заключением. Получателем обеспечения выступает межрайонная инспекция ФНС №14 по Кемеровской области, которая и подавала заявление о банкротстве.

Разрез «Задубровский Новый» добывает около 1 млн тонн угля энергетической марки Д, помимо этого как подрядчик ведёт работы на разрезе «Евтинский Новый». В прошлом году, согласно отчетным данным, выручка предприятия выросла на 23% и составила 3,2 млрд рублей, чистая прибыль упала на 61%, до 8,2 млн.

Егор Николаев

## АНТОН БАЕВ: «ОСНОВНЫЕ ВЛОЖЕНИЯ СГК ИДУТ В ПРОЕКТЫ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ»

Уходящий год выдался весьма насыщенным для Кузбасского филиала ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК). Энергетики успешно выполнили обширную ремонтную и инвестиционную программы, завершают реализацию первого проекта по программе ДПМ-2, резко увеличили выработку электроэнергии, следуя распоряжениям системного оператора. О том, в каких условиях пришлось проводить работы, какие инвестиционные проекты уходящего года были самыми-самыми и насколько важна проводимая модернизация объектов энергетики, мы попросили рассказать директора Кузбасского филиала СГК Антона Баева.

– Антон Сергеевич, насколько удалось реализовать намеченные на этот год планы филиала по ремонтам и инвестициям на тепловых сетях и на электростанциях?

– Наша годовая программа традиционно делится на ремонтные и инвестиционную деятельность. И отдельно мы выделем работы по программе ДПМ-2, по договорам присоединения мощности. В целом наши планы по всем этим направлениям на уходящий год предусматривали 10,8 млрд рублей расходов. И все намеченное мы выполним, будет даже перевыполнение. Например, по ремонтам ожидаем перевыполнение годовой программы на 3%, это 4,5 млрд рублей. По инвестициям будет более 2,9 млрд расходов, на ДПМ-2 – 3,4 млрд рублей. Из основного выполненного по ремонтной программе отменяю замену 29 км тепловых сетей. Главным образом в Кемерове и Новокузнецке. Ну, и, конечно, новое строительство: 7,4 км теплотрасс построено заново, в том числе, 6,2 км – в Кемерове, 1,2 – в Белове. Но это уже по инвестиционной программе. Отремонтирована 191 единица оборудования на наших станциях – турбины, генераторы, котлы, трансформаторы.

– Насколько было сложно в уходящем году выполнять намеченные планы по ремонтам и инвестициям? С учетом роста цен на материалы и оборудование и удорожания работ?

– Конечно, в этом году мы не могли не увеличить затраты из-за роста цен на материалы, особенно на металлопродукцию. А доля материалов составляет в затратах от 30 до 50% в зависимости от объектов. В тепловых сетях основные затраты приходятся на трубы, на станциях при ремонте котлов – на поверхность нагрева. Последних в этом году мы заменили 764 тонны. Цены выросли практически на всё, содержащее металл. На трубы, металлопрокат, запчасти к основному оборудованию (к турбинам, мельничам и котлам) рост составил 30-40%. Немного помогло, что часть закупок металлопродукции нам удалось сделать до скачка, но потом все равно попали в пик

ценового подъёма, и наконец с мая обозначилось снижение цен на металл. В итоге, стоимость оборудования и материалов выросла в целом по нынешнему году на 10-15% от первоначально запланированного уровня. Пришлось для компенсации такого удорожания использовать дополнительный источник финансирования – аварийный резерв. Из него, в частности, было выделено 11,1 млн рублей для компенсации роста стоимости ремонта на Кемеровской ГРЭС. Там заменили ротор генератора №10 по договору с ПАО «НПО «Элсиб», и произошло значительное – в 2 раза – удорожание стоимости поковок для изготовления бандажных колец. Зато удалось избежать роста затрат на услуги, так как при проведении конкурсных процедур жестко фиксировалась максимальная цена по закупке. Подрядчики со своей стороны тоже понимали, что не все заказчики готовы оплачивать увеличение стоимости работ. Поэтому стоимость строительного-монтажных работ для нас осталась на уровне прошлого года, и за счёт этого общее увеличение стоимости ремонтных работ и нового строительства оказалось не таким плачевным.

– Как обстояли дела с программой ДПМ-2 в уходящем году?

– По программе ДПМ-2 мы реализуем в настоящее время проект на Томь-Усинской ГРЭС, где идёт модернизация энергоблока №7. Работы идут к завершению – генератор заменили, прошла пробная растопка котла, готовимся к комплексному опробованию оборудования. Но из-за некоторой задержки в поставках электрики и контрольно-измерительных приборов будет небольшой сдвиг – вместо планового января 2023 года завершить работы ближе к марту. Дополнительное время берёт системный оператор, чтобы проверить все документы, подготовить финальное заключение и затем выдать разрешение на пуск.

– Но у вас есть же еще проекты по ДПМ-2.

– Да, на Томь-Усинской ГРЭС в программу ДПМ-2 отобраны



еще четыре энергоблока – 6,9,8,3. На них предполагается провести замену четырёх генераторов совокупной мощностью 700 МВт, модернизацию пяти котлоагрегатов по 320 тонн в час каждый, заменить на энергоблоке 3 паровую турбину мощностью 100 МВт. Кроме того, будут построены три градирни. Таким образом, к 2027 году на этой станции будут обновлены 7 генераторов из 9, 14 котлов из 18. На блоки 1 и 2 (по 100 МВт мощности) у нас тоже есть планы по обновлению.

– Как бы Вы оценили итоги производственной деятельности филиала?

– Как раз нынешний год, как никакой другой, ясно показал важность проектов по программе ДПМ. В данном случае ещё первой. Год выдался маловодным на реках Сибири, всё лето и осень гидрогенерация вырабатывала электроэнергию заметно меньше обычного. Например, Енисейский каскад – это Саяно-Шушенская и Красноярская ГЭС – выдал в этом году на 40% электроэнергии меньше, чем в прошлом. Системный оператор в таких обстоятельствах сильно загружал тепловую генерацию. Всю без исключения, в том числе наши кузбасские электростанции. В результате, по нашим прогнозам в текущем году электростанции СГК вырабатывают на 21% больше электроэнергии, чем годом ранее. И это происходит ещё и на фоне роста потребления электроэнергии. То есть высокий уровень загрузки будет сохраняться.

– Какие крупные проекты реализации этого года Вы хотели отметить?

– Знаковыми проектами, реализацию которых мы завершили в этом году, необходимо назвать реконструкцию магистральной теплотрассы на Притомском проспекте в областном центре и завершение перевода на теплоснабжение с Беловской ГРЭС центральной части города Белово. В Кузбассе СГК это в первую очередь «согревающая города» компания, крупнейший постав-

щик тепла. В Кемерове мы вошли в проект модернизации по Притомскому проспекту совместно с областными и городскими властями, когда три года назад там началось строительство спортивных арен. В результате реализации этого проекта мы провели реконструкцию старой трассы с расширением диаметра трубы и подземным исполнением вместо ранее существовавшего наземного. Это значительно расширило мощности, предоставив нам возможность подключить новые объекты теплоснабжения. Не только по Притомскому проспекту, где на противоположной стороне от арен планируется жилая застройка, но и дальше в Ленинском районе, где идёт масштабное жилищное строительство.

Самым грандиозным проектом этого года стал перевод на Беловскую ГРЭС теплоснабжения центральной части Белова. В стране подобных проектов не делал никто уже давно, наверное, с советских времен ничего подобного не было. В нашей компании, в СГК, таких проектов выполнено уже три – в Барнауле, в Хакасии, и у нас в Белове – самый крупный. Новую тепломатриаль от ГРЭС мы ввели в работу ещё осенью 2021 года. Потом начали закрывать замещаемые котельные. Первые в конце прошлого года, а остальные уже в этом, т.к. шла перекладка тепловых сетей в городе и строительство дополнительного оборудования. В итоге все 6 котельных мы заменили и закрыли к маю 2022 года. Их отдельные контуры соединили в единый, питаемый от Беловской ГРЭС. Таким образом, она получила в качестве потребителей тепла 556 многоквартирных жилых домов, 137 социальных учреждений, 150 домов частного сектора, 388 отдельно стоящих зданий. Всего к новому поставщику тепла переключены 48,6 тыс. беловчан. Не обошлось без проблем: новый контур теплоснабжения потребовал новых гидравлических параметров – большего объёма воды, большего давления. Для очистки этой воды мы построили на ГРЭС новую химводо-подготовку, бойлерные группы,

насосные группы, провели реконструкцию турбин. А вот состояние тепловых сетей в городе и как они поведут себя в новых условиях мы не могли знать и оценить заранее. И когда пошла горячая вода под высоким давлением, стали вымываться отложения, ржавчина, и начались жалобы на грязную воду. Пришлось в оперативном режиме вместе с коммунальными службами города в сентябре-ноябре промывать сети в 95 многоквартирных домах, жалобы прекратились. В 23 году продолжим заниматься в городе заменой ненадёжных участков труб, «тонкой» настройкой гидравлических режимов.

– Каковы перспективы в работе филиала в сфере теплоснабжения?

– Как можно заметить, из 10 с лишним миллиардов наших расходов на ремонты и инвестиции в уходящем году, основная часть пришлась как раз на проекты теплоснабжения. В этом году в четырёх городах нашего присутствия заменено на 18% больше тепловых сетей, чем в 2021 году. Больше всего, конечно, в Кемерове, где прирост составил 40%, и в Новокузнецке – на 25%. Но все равно пока доля замены остаётся небольшой, всего 1,5% от общей протяжённости, и 2,9% для сетей старше 30 лет. Поэтому в 2023 году мы планируем поднять процент замены теплотрасс до 1,8% в целом и до 4,1% для старых. При этом в Кемерове, который перешёл в ценовую зону теплоснабжения и где кардинально, в лучшую сторону, изменилась система привлечения долгосрочных инвестиций, протяжённость замененных трасс увеличится до 17,7 км, или на 38%. В Новокузнецке объёмы будут значительно меньше, так как город пока не отвечает критериям перевода в новую ценовую зону теплоснабжения, а без этого применение эффективных инвестиционных механизмов проблематично. Поэтому как на приоритетную задачу в Новокузнецке – не допустить роста аварийности. Но если говорить в комплексе, то работы по обновлению систем теплоснабжения у нас прибавится.



Сергей Магазов

## БАЗОВЫЙ КОМПОНЕНТ

Сегодня, когда под санкционным давлением промышленность вынуждена искать замену импортным составляющим, вновь и с разных сторон обсуждается вопрос: Как и за счёт чего можно произвести это импортозамещение? Хотя многие компании работают в этом направлении не первый год, эффективная модель решения данной задачи может сама по себе стать «ценным продуктом». В Кузбассе команда, объединяющая конструкторско-производственную базу, консультационный сервис, подготовку кадров и инвестиции – Центр компонентного машиностроения, Фонд Компас, платформа «Инвестиционный компас» – реализует компонентную стратегию развития и выстраивает цепочки взаимодействия для разработки и внедрения в производство необходимых базовых для промышленности компонентов на качественно новой основе.



Андрей Алексин

**НОВЫЙ СТАРЫЙ ПОДХОД**  
В 2017 году в Кузбассе расширением Коллегии обладминистрации была утверждена «Концепция создания в Кемеровской области центра компонентного машиностроения», основной целью которой было «создание конкурентоспособного и эффективного функционирующего центра, объединяющего промышленные предприятия, выпускающие продукцию с высокой добавленной стоимостью на основе массового внедрения прорывных технологий в области металлургии, механики и кинематики». Тогда же была организована рабочая группа по разработке дорожной карты развития этого направления в регионе. Инициатором этой работы было ООО «Сибирское НПО».

Выступая в начале 2017 года на расширенном заседании коллегии администрации Кемеровской области по вопросу развития компонентного машиностроения, гендиректор «Сибирское НПО» Сергей Магазов отмечал, что большинство отечественных машиностроительных компаний испытывают дефицит основных компонентов для производства продукции: качественных металлов и сплавов, подшипников, редукторов, двигателей. При этом в России и в Кузбассе, в частности, накоплен значительный научный и технический потенциал для производства компонентов машиностроения. Поэтому сегодня стоит задача организовать предприятия по выпуску продукции, которая будет превосходить по параметрам зарубежные образцы. Тогда же Магазовым было высказано мнение, что «опасную роль в долгосрочной перспективе играют сборочные предприятия, организовываемые иностранными компаниями, создающие иллюзию наличия у нас современного производства. При всех плюсах, подобные «производства на прокат» способствуют отвлечению нашего внимания от необходимости самостоятельно об-

ладать и развивать ключевые технологии. Целесообразно определить и, возможно, законодательно закрепить перечень отраслей/подотраслей, в которых мы должны иметь инфраструктуру, позволяющую управлять всеми стадиями создания новых образцов продукции, включая исследовательские/конструкторские подразделения».

Сегодня Сергей Магазов обращает внимание на необходимость ускоренной реализации идей для сохранения технологической независимости государства: «В связи с санкционной политикой страна попала в небезопасную ситуацию – многие компоненты, особенно, относящиеся к высокоточному машиностроению, находятся под запретом на поставку в Россию. Об этом говорилось давно, но сейчас все опасения реализуются на практике. Например, по станкостроению российские производители зависят от импортных поставок на 90%. При этом, любой механизм состоит из ключевых составляющих – редукторов, двигателей, подшипников и материалов – и именно эти компоненты у нас не производятся, а если и производятся, то на уровне технологии середины или начала 20 века. Запустим эти производства – сможем собирать практически любую технику».

Тогда, 5 лет назад, было решено создать конкурентоспособный и эффективный функционирующий инновационный центр, представляющий собой сеть промышленных предприятий, интегрированных для решения задач создания конкурентоспособной машиностроительной отрасли обрабатывающей промышленности, и опирающихся на общую научно-техническую и опытно-внедренческую базу. В перспективе создаваемый центр компонентного машиностроения должен был объединить промышленные предприятия, выпускающие продукцию с высокой добавленной стоимостью на основе массового внедрения прорывных технологий в области металлургии, механики и кинематики.

В течение последующих двух лет была проделана огромная работа: проведена оценка существующих производственных возможностей действующих машиностроительных предприятий, составлен реестр свободных мощностей, разработан дополнительный номенклатурный ряд «компонентной продукции» для каждого конкретного предприятия участника, разработана модель организации ресурсного центра для организации опытно/испытательного блока в т.ч. на базе Прокопьевского филиала ФГБОУ ВО «Кузбасский государственный технический университет имени Т.Ф. Горбачева», начали создаваться реестры потребности предприятий участников в кадровых ресурсах, была запущена работа по созданию интернет-портала для размещения на нём проектов, реализуемых Центром компонентного машиностроения. Но произошедшие в Кузбассе в 2018 году события и последующая смена управляющей команды скорректировали осуществление этого плана: на региональном уровне не реализуются разработчиками в инициативном порядке, при этом к проекту подключились федеральные структуры.

### РЕАЛИЗАЦИЯ СТРАТЕГИИ

В результате – такой центр создан и функционирует. На сегодняшний день он вышел за границы региона. По словам директора «Сибирского НПО», с самого начала в планах было развитие структуры, «чтобы свои разработки реализовывать самостоятельно на производстве в России и, прежде всего, в Кузбассе в кооперации с действующими предприятиями. Задача «компонентного подхода» привлечь к этому процессу других разработчиков с целью внедрения накопленного интеллектуального технического потенциала в конкретные образцы промышленной продукции».

Проделанная в 2017–2018 гг. работа группы стала заделом для дальнейшей развития стратегии,

тем более, как замечает Сергей Магазов, «мы стратегию писали для себя, по ней и двигаемся». А сама рабочая группа переросла в коллектив единомышленников, нацеленных на развитие и создание компетенций на незагруженных местных (сначала даже была идея создавать производства в моногородах) и российских предприятиях.

Сегодня ядро Центра компонентного машиностроения составляет «Сибирское НПО», в структуру которого входят: собственное производство, Центр инжиниринга «Компонент» и Опытно-внедренческий центр «Пилот». А также важными элементами инфраструктуры Центра являются Фонд «Компас» и «Компонентная база данных».

Как рассказал член Совета директоров Фонда, руководитель АО «Специализированный регистратор «Компас» Андрей Алексин, Фонд – это основное звено, аккумулирующее уже существующие разработки, выявляющее потребности и научные наработки, которые можно довести до реального результата. В этом смысле Фонд выполняет функцию недостающего звена, которое смыкает науку, производство и инвесторов. По словам Андрея Алексина, «все pilotные партии мы делаем за свой счёт», далее уже в каждом случае всё по-разному. Но главное – Фонд сопровождает все проекты с самого начала до логического завершения, ведь «нужна не только инженерная, конструкторская помощь, но и нормальное юридическое оформление, нужно, чтобы проект стал реальным бизнесом». Кроме этого, Фонд помогает снять конфликт интересов разработчиков и инвесторов, делая их партнёрами. Ещё одно направление деятельности Фонда – работа с талантливыми молодёжью, студентами. Для этого в Фонде существует грантовая поддержка.

Компонентная база данных – ещё один инфраструктурный элемент этой коллаборации – такая «технологическая википедия», позволяющая, с одной стороны, проводить сквозную унификацию компонентов, а с другой – работать не с конечными машинами, а с узлами, из которых они состоят. Это помогает понимать, что есть в разных механизмах, сравнивать – какие решения эффективнее и, следовательно, предоставляет возможность сделать следующий шаг в дальнейших разработках.

Все эти годы в работе команды реализовывался главный принцип – вовлечение в проектную работу действующих специалистов и компаний, заинтересованных в развитии. Сегодня в эту группу единомышленников входит порядка 300 участников, отвечающих за разные направления. И именно этот проектный принцип позволяет достигать самых прорывных результатов.

За 5 лет были созданы и внедрены: мультифазные насосы высокой производительности наземной и погружной исполнения, различные типы редукторов и приводов в т.ч. на базе ЭП-зацепления, первая отечественная винторулевая колонка ледового класса, установка термовихревой деструкции для утилизации отходов в т.ч. с возможностью генерации тепловой и электрической энергии, энергоэффективный ковш для экскаватора, технология точной штамповки деталей сложной формы, машины и механизмы на базе этих разработок; прибор для лечения туберкулеза у детей и многое другое. Большинство разработок не имеют аналогов. Это, по сути, новое поколение технологий.

Но самое главное, что удалось сделать – организовать процесс выпуска инновационной продукции собственных российских разработок на различных заводах страны, тем самым, сохраняя и преумножая их компетенции, выстраивая эффективные сквозные цепочки предприятий, изначально ориентированных на выпуск продукции, не уступающей и превосходящей по своим параметрам лучшие зарубежные образцы.

## КОМПАС

АО Фонд «КОМПАС»  
pro-kompas.info  
г. Кемерово,  
Советский проспект, 56, оф. 431  
mail@sb-pro.ru



АО SRK  
www.in-ko.ru  
г. Новокузнецк, пр. Строителей, 57  
8 (3843) 74-91-40, 74-91-39  
company@zao-srk.ru

## «ВСЯ ИСТОРИЯ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ – ЭТО ВОПРОС ПРО ТО, КТО НА СЕБЯ ЗАБЕРЁТ РИСКИ»: ИТОГОВОЕ ИНТЕРВЬЮ С ГЕНЕРАЛЬНЫМ ДИРЕКТОРОМ КОМПАНИИ «GOODLINE»

О том как события уходящего года повлияли на бизнес телекома, в какой мере и при каких условиях возможно импортозамещение программных продуктов, что нужно для поддержки IT-отрасли и как развивается проект «Идентичный Кемерово», «Авант-ПАРТНЕР» поговорил с Романом Жаворонковым, генеральным директором компании Goodline.



– Роман Викторович, как компания прошла этот год? Было ли падение выручки? Изменился ли горизонт планирования? И какая основная проблема, отражающаяся на бизнесе компании, вас сейчас волнует?

– Мы не ощутили падения выручки. В больших инерционных бизнесах нет такой волатильности, если они устроены более-менее грамотно и не находятся в перманентно кризисном состоянии.

Горизонт планирования не изменился. Он и так был недлинный, начиная с пандемии.

А беспокоит нас то, что количество кузбассовцев продолжает уменьшаться. Интернет нужен живущим здесь. Из нашей зоны покрытия уехали около 10 тыс. дольщиков, и, соответственно, мы потеряли в рынке 2–3 тыс. потенциальных абонентов.

– А как отразились введённые санкции на работе компании в части оборудования, которое вы постоянно используете в работе – электронные компоненты, кабели, серверы...?

– Конечно, ситуация нас затронула, но не критически. Да, например, на масштабе крупных телеком и IT-проектов проблем хватает, но на уровне локальных, компактных решений больших сложностей нет. Всё, так или иначе, решается.

– Что происходит с кадровым рынком, в частности с IT?

– Сегодня на глобальном IT-рынке идут большие процессы, не связанные или связанные только страны, тем самым, сохраняя и преумножая их компетенции, выстраивая эффективные сквозные цепочки предприятий, изначально ориентированных на выпуск продукции, не уступающей и превосходящей по своим параметрам лучшие зарубежные образцы.

– Остались ли у вас проекты, работающие на зарубежный рынок?

– Полгода шла адаптация к ситуации. Пока все работают. У Wachanga даже в этой ситуации хорошая динамика, несмотря на весенний провал, сейчас всё растёт.

Но нужно понимать, это же стартапы. Там жизнь спокойной никогда не была. Поэтому ничего критичного.

– Думаете какие-то направления закрывать?

– Пока сложно сказать, стар-тап – это когда ты не понимаешь, что будешь делать через квартал, а через год – это вообще другая вселенная, но можно пофантазировать. Ведь венчурные вложения – это про динамику и размер рынка. Если динамика высокая и размер рынка большой, то ставка выше. Если ставки высоки, то можно и потерпеть.

– Сегодня много говорится о том, что настало время возможностей, ведь рынок существенно ослабился... Насколько российские IT-компании смогут занять эти освободившиеся ниши?

– IT-рынок в России очень мал. Например, весь рынок операционных систем России – это порядка 7–10 млрд рублей в год. Есть компании, которые производят российские базы данных, у них выручка нескольких сот миллионов рублей. Вот такой масштаб. Он не интересен «большим деньгам». И, к тому же, большинство воспринимает этот рынок слишком плоско – как потребительский продукт, а есть много направлений и в каждом своя глубина, своя история.

Самая известная – про немецкую систему автоматизации бизнеса SAB, которой были оснащены практически все компании крупного бизнеса. Внедрение этой системы стоило минимально от 500 млн рублей, но многие компании просто не рассматривали другие инструменты, хотя это не всегда было оптимально. Сейчас она уходит. Кто может занять освобождающуюся нишу? Наверняка, но не обязательно, IC, которая максимально близка к SAB. Но не сразу, потребуется несколько лет.

Это всё равно плюс в развитие отрасли – российские компании наращивают компетенции, платят налоги в наш бюджет, в общем, всё неплохо. И как примерно плюс-минус будет в зависимости от динамики.

В тех сегментах, где свои разработки были сильные, всё растёт. Вот посмотрите на всевозможные интернет-сервисы в туристической отрасли, которые достаточно быстро заняли освободившееся место. Это стало возможным благодаря тому, что в определённое время здесь был бум стартапов. А там где ничего не было, ещё долго может ничего не появиться.

Сложный софт – это не быстро – нужна материальная, техническая база, компетенции. Нужно уметь работать с заказчиком. Ведь это не просто программирование, это возможно самое простое, здесь надо корректно сформулировать техническое задание. И кто-то должен это сделать. Тогда появляется софт, и случается импортозамещение.

– Если же на рынке нет игрока, который обладает необходимыми компетенциями, то кто-то должен сделать эту начальную постановку задачи. Вот, например, химическое предприятие – кто ему корректно напишет техническое задание? Ведь айтишники в том, как это всё работает, просто никогда не разберутся, поэтому, входной барьер – колоссальный. И вся история импортозамещения – это вопрос про то, кто на себя заберёт риски. Рост отрасли зависит от того, как в ней сияют риски.

– С Вашей точки зрения, какая поддержка нужна IT-отрасли?

– Высшее образование. Стagnация регионального высшего образования – это ключевая проблема развития на территории чего-либо наукоёмкого, содержащего высокую интеллектуальную добавочную стоимость. Основная проблема развития – в отсутствии человеческого капитала.

– Но у Goodline есть своя кафедра...?

– Своя кафедра – это не системная деятельность по развитию образования. Она решает локальные задачи для компании. И сколько может сделать даже продвинутая компания для сглаживания дисбаланса? Немного.

– А как же все эти курсы, которые готовы сделать айтишника из лобия, независимо от образования и возраста, за 3 месяца?

– Нельзя сказать, что это совсем невозможно. Во-первых, как и в любой деятельности, дело надо любить. Если ты в состоянии в 50 лет зажечь программированием, то и образование не важно. Опять же, возможны варианты. Во-вторых, сейчас есть различное программирование, например, No-code. На какие-то лайтовые задачи этого достаточно. Этим простым операциям можно научиться. Но это не полноценное образование, необходимое для создания сложного продукта.

– Проект «Идентичный Кемерово», который Вы инициировали несколько лет назад, в этом году был активен и заметен. А какие результаты отметили бы Вы?

– Главное достижение, проделанной на сегодня работы – мы убедились, что вся методологическая цепочка действий ведёт к результату. Можно утверждать, что на основе модели идентичности, с применением технологии социального проектирования и городской модерации возможно неподготовленными горожанами создать востребованный креативный продукт, который должен продаваться. За этот год мы зашли на следующий, прикладной шаг.

Мы убедились, что технология живая и жизнеспособная. Но к чему эту технологию прикладывать для того, чтобы построить полную технологическую систему, на какой креативной отрасли эта модель будет опускаться устойчиво – вопрос нетривиальный.

– И что для Вас будет успешным результатом реализации проекта?

– Устойчивый результат – это, если удастся замкнуть полностью цепочку, полная инфраструктура генерации, создание продвижения и продажи креативного продукта. Тогда этот проект будет вести к созданию креативной городской экономики.

– Какие основные проблемы Вы видите на этом пути?

– Проблема города в том, что разрыв между компетенциями людей креативного класса (я не говорю сейчас про отдельных его представителей) и возможностями реализации какого-то рыночного потенциала слишком велик. И для человека очень высок входной барьер, ты должен долго развиваться, чтобы дойти до каких-то значимых денег. Какие инструменты поддержки должны быть, чтобы этот разрыв сократить – крайне нетривиальный вопрос. Кто-то должен снять

риски. Кто-то должен «вытащить задачу», и кто-то должен проплатить её решение.

Этот про снятие рисков как с импортозамещением. Все хотят заниматься тем, про что кто-то гарантировано подтвердил, что на этом можно заработать. Город будет развиваться, когда будут экономические агенты, готовые экспериментировать и на базе этих экспериментов порождать новые рынки, новые услуги, что для города глобальное благо. Это создание инноваций, которые в том или ином виде будут использоваться для повышения конкурентоспособности. А то, что бизнес при этом захочет заработать – это нормально. Если мы сможем применить к реальности эту технологию с выгодой, мы сделаем это обязательно и немедленно. С точки зрения бизнеса так и должно быть.

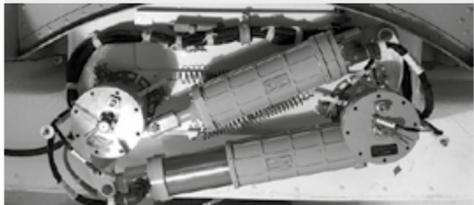
– И какой следующий шаг в реализации проекта Вы видите?

– Следующий шаг – надо усиливать этап генерации, делать его менее «гудайнозависимым». Сегодня я вынужден пользоваться оперативными ресурсами Goodline для удержания динамики проекта. При этом я понимаю, что централизация – это не креативная экономика. На сувенирах надо научиться зарабатывать тем, кто их производит, тогда это будет круто.

Но слишком низкий гуманитарный уровень в городе, слишком мало людей, низкая их активность. Всё это нужно обставить более сложным количеством инструментов, чтобы всё крутилось на нормальной скорости. А так как никто другой пока ничего не придумал, видимо это единственная в этой области возможность технологически делать что-то осмысленное.

– Какие задачи Вы ставите для себя и компании в наступающем году?

– Первостепенные задачи – чтобы Goodline развивался, стартапы росли, а «Идентичный Кемерово» прошёл следующий этап.





*Уважаемые партнеры,  
дорогие друзья!*

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

*с наступающим Новым 2023 годом  
и Рождеством Христовым!*

Близятся самые волшебные и любимые всеми праздники, все мы готовимся к ним, и, конечно, мысленно подводим итоги уходящего 2022 года. Каждому из нас он принес что-то свое, важное и запоминающееся: сложные задачи и demanding события, интересные встречи и добрые перемены. Для выставочной компании «Кузбасская ярмарка» уходящий год был юбилейным, мы отметили 30-летие деятельности компании и Международной выставки «Уголь России и Майнинг».

Стоя на пороге Нового года, каждый из нас уверен, что наступающий год принесет стабильность и достаток, будет наполнен счастьем и радостью. Искренне желаю, чтобы он был мирным и успешным – для нас, для Кузбасса и для России. Здоровья, оптимизма, любви и благополучия!

С НОВЫМ ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ!

С уважением,  
генеральный директор  
ВК «Кузбасская ярмарка»,  
выставочной компании  
Российского Союза  
выставок и ярмарок  
В.В. Тобочников



**6-9 июня 2023  
Новокузнецк**

XXXI Международная специализированная выставка технологий горных разработок

## УГОЛЬ и МАЙНИНГ РОССИИ

XIII Международная специализированная выставка

## ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ

VIII Международная специализированная выставка

## НЕДРА РОССИИ

II Специализированная выставка

## ПРОМТЕХЭКСПО



МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:  
Выставочный комплекс "Кузбасская ярмарка", ул. Автопартизанная, 51, г. Новокузнецк  
т./ф: 8 (3843) 32-11-89, 32-11-18 e-mail: com@kuzbass-fair.ru, df@kuzbass-fair.ru

www.ugolmining.ru



# ДИРЕКТОРА ПРИВЛЕКАЮТ К СУБСИДИАРНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ: КАК ОБОСНОВАТЬ СВОЮ НЕПРИЧАСТНОСТЬ К БАНКРОТСТВУ КОМПАНИИ

*Субсидиарная ответственность в банкротстве всё чаще используется для финансового давления на руководителей и собственников бизнеса. Разберём, в каких случаях руководству фирмы удастся доказать свою добросовестность и избежать многомиллионных претензий кредиторов.*

Итак, в законе и судебной практике предусмотрены следующие ключевые основания привлечения к субсидиарной ответственности:

- отсутствие документации, связанной с финансово-хозяйственной деятельностью компании;
- неподача либо несвоевременная подача руководителем заявления о банкротстве;
- доведение компании до банкротства своими действиями либо бездействием.

Мы остановимся на том, как можно избежать субсидиарной ответственности даже при наличии указанных оснований.

**1. Что нужно доказать руководителю для освобождения от ответственности при доведении документации.**

Передача бывшим директором бухгалтерско-финансовой документации компании арбитражному управляющему – самое популярное основание привлечения к субсидиарной ответственности. На отсутствие документации построено около 80% всех заявлений о субсидиарке. Логика здесь в следующем. Арбитражный управляющий не получает от бывшего руководителя документы, которые могли бы помочь пополнить конкурсную массу. К примеру, взыскать дебиторскую задолженность и распределить полученные деньги между кредиторами должника.

Соответственно, раз бывший руководитель не обеспечил наличие документов для формирования конкурсной массы, он должен ответить перед всеми кредиторами своим личным имуществом. Надо сказать, что к оценке действий руководства фирмы в случае передачи документации суды подходят достаточно жёстко.

Как директору в этом случае защититься? Во-первых, сам факт передачи документов – это ещё не безусловное основание для наступления субсидиарки. Если бывшему директору удастся доказать, что отсутствие документации никак не повлияло на количество денег в конкурсной массе, то суд откажет в привлечении его к ответственности.

Во-вторых, имеют значение причины отсутствия документации. Если документов нет по объективным причинам (например, изъяты правоохранительными органами), то можно говорить об отсутствии вины руководителя в передаче документов. При доказанности отсутствия вины шансы избежать ответственности по этому основанию существенно возрастают.

Соответственно, недостаточно констатировать факт отсутствия документов, необходимо также углубленно исследовать причины такой ситуации и последствия для кредиторов.

**2. Что нужно доказать руководителю для освобождения от ответственности при несвоевременном обращении с заявлением о банкротстве.**

В законе есть правило о том, что если компания не может платить по долгам, то директор должен сам начать банкротство фирмы. Если директор этого не сделал, то он будет отвечать по всем обязательствам, накопившимся с момента возникновения обязанности по инициированию банкротства компании.

К примеру, компания перестала исполнять обязательства перед кредиторами в июне 2019 г. Соответственно, с июня 2019 г. фирма стала неплатежеспособной. После наступления неплатежеспособности у директора есть месяц для того, чтобы начать банкротство организации. Если директор не начнёт банкротство, то с него могут потребовать все долги, возникшие у фирмы по истечении месяца с момента наступления неплатежеспособности.

Теперь о защите. Период наступления неплатежеспособности – очень тонкий момент. Если доказано, что компания просто испытывала временные финансовые трудности, либо имела обоснованный план по выходу из кризиса, либо кредиторы не доказали точную дату наступления неплатежеспособности – субсидиарная ответственности не будет. Споры относительно того, возникла ли у руководителя обязанность начинать банкротство, можно отнести к числу споров

максимальной сложности. Часто стороны и суд по таким делам прибегают к помощи финансово-экономической экспертизы для определения момента наступления неплатежеспособности организации. При этом возможности для защиты руководителя по данному основанию являются наиболее широкими.

**3. Что нужно доказать руководителю для освобождения от ответственности при доведении компании до банкротства.**

Совершение действий, приведших к банкротству – второе по популярности основание для привлечения к ответственности после передачи документации.

Перечень этих возможных действий безграничен: директор совершил убыточную сделку, лишил компанию основного актива, платил себе необоснованные премии либо зарплату, выдавал заведомо невозвратные займы, брал деньги в подотчёт и потом не отдавал их, уклонялся от взыскания дебиторской задолженности, необоснованно перечислял деньги аффилированным лицам, назначил руководить номинала вместо себя и т.п.

Ключевым моментом здесь, как и в случае с документацией, будет установление причинно-следственной связи между поведением директора и наступившим банкротством. Нужно установить, насколько действия директора были финансово значимы для компании, привели ли эти действия к убыткам, насколько они ухудшили финансовое положение организации и т.п.

К примеру, если директор продал какой-то актив компании слишком дешево, то нужно понять, привело ли недополучение денег по этой сделке непосредственно к банкротству. Либо же в масштабе бизнеса компании потери были незначительными и никак не ускорили наступление банкротства.

Другой пример, предположим, директора обвиняют в отчуждении основного актива фирмы, который приносил доход. Нет актива – нет бизнеса. Например, ООО, занимавшееся сдачей помещений в аренду, продало единственный имеющийся него



Поликутин  
Антон Дмитриевич,  
адвокат,  
ул. Ноградская, 3, оф. 40,  
+7-905-907-2233  
Anton.polikutin@bk.ru polikutin.ru

в собственности офисный центр. Но если деньги от продажи такого актива пошли на равномерное погашение долгов перед кредиторами, а цена продажи была рыночной, то вина директора в банкротстве становится гораздо менее очевидной.

Самое важное для защиты по этому основанию – объяснить мотивы поведения директора и доказать отсутствие влияния конкретных действий руководителя на наступление банкротства организации.

Кроме того, есть смысл принимать во внимание следующее. Привлечение к субсидиарной ответственности давно перестало быть исключительным способом пополнения конкурсной массы. Фактически, сейчас этот механизм превратился в заурядный способ взыскания долгов.

Тренд на увеличение количества подобных споров задают и сами суды, отмечая, что привлечение к субсидиарной ответственности в процедуре банкротства является непосредственной обязанностью конкурсного управляющего (Постановление Арбитражного суда Московского округа от 02.08.2022 г. по делу №А41-17446/2020).

Отмена действующего моратория на банкротство может заметно увеличить число споров о привлечении к субсидиарной ответственности в обозримом будущем.

Поэтому важно понимать, что в случае предположения банкротства руководству бизнеса нельзя исходить только из субъективного понимания правовой ситуации и убежденности в том, что к ответственности их привлечь не получится. Есть смысл иметь представление, как воспринимаются судами те или иные действия контролирующих лиц по руководству фирмой и учитывать сложившиеся правовые подходы при планировании своей работы.

**С новым годом!**

Пусть наступающий новый год станет для вас успешным, запоминающимся, полным новых возможностей и открытий.

Благодарим за доверие и выбор нашей компании.

С праздником!

**ПРО ГРАНД** **ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ЗАСТРОЙЩИК**

Каждый десятый (11%) не согласен с такой точкой зрения и считает, что любой человек при

## РОДИТЬСЯ ИЛИ НАУЧИТЬСЯ? КАК РОССИЙСКИЕ ВЛАДЕЛЬЦЫ БИЗНЕСА СМОТЯТ НА ПРИРОДУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Большинство российских владельцев бизнеса (86%) считают, что успешному предпринимателю необходимо обладать рядом навыков, прежде всего: уметь стратегически мыслить (67%), быть финансово грамотным (64%) и стрессоустойчивым (62%). 8% опрошенных уверены – с такими данными нужно родиться, а 88% – что тем или иным навыкам можно научиться. Таковы результаты совместного исследования дочерней компании Сбера «Деловая среда» и Аналитического центра НАФИ.

Большинство владельцев бизнеса (86%) убеждены в том, что настоящий предприниматель должен обладать набором особых знаний, отличительных качеств и черт. Чаще всего об этом заявляют представители женского предпринимательского сообщества (91% женщин против 82% мужчин), а также бизнесмены в возрасте от 31 до 40 лет (91%).

Каждый десятый (11%) не согласен с такой точкой зрения и считает, что любой человек при наличии желания может открыть и успешно вести свое дело. В большей степени эта позиция характерна для мужчин (14% против 8% женщин) и начинающих предпринимателей (16% среди опрошенных до 30 лет).

- стратегическое мышление (67%);
- финансовая грамотность (64%);
- стрессоустойчивость (62%);
- лидерские качества (62%);
- навыки планирования и организации (60%).

Более половины опрошенных также отмечают следующие необходимые предпринимателю черты: ориентация на результат (59%), аналитические способности и умение принимать решения, умение сотрудничать, устанавливать партнерские связи (по 56%), стремление к саморазвитию (55%), клиентоориентированность (51%).

В меньшей степени, по результатам опроса, предприниматель должен уметь следовать правилам и процедурам (25%), обладать на-

выками межкультурного общения и письменной коммуникации (по 27%).

**Можно ли научиться навыкам предпринимателя**  
Большинство предпринимателей (88%) считают, что тем или иным навыкам, необходимым для ведения бизнеса, можно научиться.

44% убеждены в том, что развить можно абсолютно все необходимые компетенции. Чаще так думают представители торговой сферы (53%) и молодые бизнесмены до 30 лет (57%).

Ровно столько же – 44% – думают, что можно освоить только часть навыков, но далеко не все.

К навыкам и компетенциям, которые можно «подтянуть» на

образовательных курсах или самостоятельно, относятся финансовая грамотность, умение управлять проектами (планирование, организация), умение анализировать информацию и принимать решения, клиентоориентированность.

8% предпринимателей считают, что никакие курсы и образовательные программы в становлении бизнесмена не помогут. Чаще всего такая позиция свойственна представителям предприятий, занятых в сфере транспорта и логистики (37%) и руководителям компаний с численностью сотрудников от 51 до 250 человек (14%).

4% опрошенных предпринимателей затруднились с ответом.

\*Всероссийский опрос предпринимателей проведен Аналитическим центром НАФИ и дочерней компанией Сбера «Деловая среда» в сентябре 2022г. Опрошены 571 представитель малого и среднего бизнеса всех основных отраслей экономики из всех федеральных округов РФ. В качестве респондентов выступили собственники бизнеса, первые лица компаний и индивидуальные предприниматели. Исследование проведено в рамках деятельности Сетового Центра компетенций в сфере молодежного предпринимательства, создателями которого являются АНО «Россия – страна возможностей», Новосибирский государственный университет экономики и управления «НИНХ» и ПАО Сбербанк.

## ХОРОШИЕ НОВОСТИ ЖДУТ СОБСТВЕННИКОВ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В 2023 ГОДУ

Как мы уже ранее писали, с 1 января 2023 года в Кузбассе и ещё ряде регионов России начнёт действовать новая кадастровая оценка земель всех категорий. Напомним, что применяется кадастровая оценка для расчёта земельного налога, арендной платы, неосновательного обогащения, платы за сервитут и цены выкупа земельного участка из государственной и муниципальной собственности.



Дмитрий Малинин, председатель Коллегии адвокатов «Юрпроект»

В Кемеровской области наибольший рост кадастровой стоимости и основанных на ней платежей ожидается в 2023 году в отношении земельных участков под недропользование и сельхоз назначения, которые фактически используются для промышленных целей (объекты энергетики, например) – более чем в 300 раз!

Так вот, положение собственников и несобственников земли в 2023 году будет различаться сильнее, чем раньше: для земельного налога будет действовать «заморозка» кадастровой оценки, а для остальных видов платежей – нет.

Что такое «заморозка» кадастровой оценки?

В Налоговом кодексе 26.03.22 внесены изменения, которые вступят в силу 1.01.2023 (федеральный закон N 67-ФЗ): при расчёте земельного налога за 2023 год необходимо брать кадастровую стоимость, которая была установлена на 01.01.2022, если кадастровая стоимость, которая будет введена в Единый государственный реестр недвижимости по состоянию на 01.01.2023 превышает кадастровую стоимость, введённую в ЕГРН по состоянию на 01.01.2022.

Правда, из этого исключения есть исключение: если кадастровая стоимость земельного участка увеличилась вследствие изменения его характеристик (категория, вид использования), то «заморозка» не действует: для такого участка специалисты кадастровой палаты посчитают новую кадастровую стоимость исходя из кадастровой стоимости за один квадратный метр участка, утверждённой с 1.01.2023 год. Поэтому рекомендуем заранее просчитывать налоговые последствия изменений ваших участков.

Положение арендаторов остаётся подвешенным – размер арендной платы за большинство земельных участков, находящихся в государственной, регламентируется на региональном, а не федеральном уровне. Правда, есть ожидания, что рост арендной платы в сотни раз областные власти не допустят (это может нанести непоправимый удар угольной отрасли, которая и без того в связи с санкциями чувствует себя не лучшим образом). Возможно, в областное постановление №47, которое определяет порядок расчёта арендной платы за госземли, будут внесены изменения, согласно которым рост арендной платы будет ограничен уровнем инфляции. Но до момента внесения изменений надо быть начеку и, если они не произойдут до 31.12.22, обратиться с инициативой в Администрацию Правительства Кузбасса.



+7 (3842) 49-08-48  
www.jurproject.ru

## НАЛОГОВЫЕ И БАНКОТНЫЕ РИСКИ В НОВОМ 2023 ГОДУ «ПОРАДУЮТ» БИЗНЕС СВОИМ ПОСТОЯНСТВОМ

Рост автоматизации даёт Федеральной налоговой службе безусловное преимущество – знать о вашем бизнесе даже больше, чем вы – его собственник. «Расширяется кругозор» налоговиков и по результатам допросов сотрудников налогоплательщика и его субподрядчиков.



Денис Смотрин, налоговый консультант, юрист, руководитель практики «Налоговые проверки и Банкротство» в Коллегии адвокатов «Юрпроект»

В зоне пристального внимания ФНС все ещё остаётся работа бизнеса с «техническими компаниями» (они же «фирмы-однодневки»). Не все предприниматели готовы принять, что автоматизированные системы ФНС видят всё – схемы, модели, опасные платежи и связи. Налоговая видит не только порочного контрагента, но и весьма успешно прослеживает возврат обналиченных денег собственнику бизнеса. Акты налоговых проверок с историями о том, как деньги со счета компании прошли по цепочке и на них была куплена личная недвижимость директора, глабуха и учредителя – теперь совсем не редкость. Для суда этого уже достаточно, чтобы сделать вывод про обналичивание денег, участие самого налогоплательщика в схеме уклонения от уплаты налогов.

Под ударом в 2023 году будут и бизнесмены, активно использующие в своей деятельности самозанятые. Даже при соблюдении ими формальных критериев, указанных в законе (самозанятый не был трудоустроен ранее у этой компании, соблюдает вид деятельности, имеет небольшой размер дохода и т.п.). Цена вопроса здесь для бизнеса также велика. ФНС переквалифицирует, например, подрядные отношения (или отношения по оказанию услуг) в трудовые со всеми вытекающими налоговыми последствиями – доначисление взносов и НДФЛ. А ведь всё так хорошо начиналось с самозанятыми...

Из нахмуривших за последнее время налоговых новостей нельзя обойти стороной введение единого налогового платежа. Хотя для бизнеса это скорее технический и бухгалтерский вопрос. Однако, учитывая, что работает благодатная идея не всегда может так, как задумывалось (пример с самозаня-

заво оплатить все доначисления налогов по проверке. Суммы налогов обычно значительные для оплаты их в моменте. Карти бланш налоговикам был дан этой осенью с завершением моратория на банкротство. Здесь бизнесу также стоит ожидать обострения ситуации.

ФНС, как в боксе, реализует классическую «трючку»: доначисление налогов по результатам проверки, далее возбуждение дела о банкротстве и давление через субсидиарную ответственность на бенефициаров. Для бизнеса, которому важна репутация, такой тройной удар подчас означает нокдаун. Стоит ли работать с компанией, которая попала в процедуру банкротства? Риски неоплаты, оспаривания сделок с такой фирмой чрезвычайно высоки. А в отношении лизингового имущества банкротство лизингополучателя является основанием для того, чтобы лизинговая компания приступила к процедуре расторжения договоров лизинга и изъятия техники. Редкий бизнес после таких ударов устоит на ногах.

К слову о субсидиарной ответственности бизнесмена, которая идёт рука об руку с делами о банкротстве компании. Данное явление для собственников и руководителей также остаётся триггером – размер возможной (и часто внезапной!) личной имущественной ответственности высок. Десятки, сотни миллионов рублей слишком ощутимые и неподъемные суммы даже для вполне преуспевающих бизнесменов. Конечно, привлечение к «субсидиарке» не является поголовным. Шансы здесь «фифти-фифти» – многое зависит от тяжести и вредности действий, совершённых контролирующими лицами, с одной стороны, и от доказательств, которые соберут юристы в подтверждение разумности и добросовестности поведения этих лиц – с другой.

Что же делать бизнесу в такой ситуации?

Надежды, удачи... и хороших консультантов, которые вовремя предупредят или отговорят от рискованного маневра. Это три верных спутника предпринимательской деятельности в России в 2023 году.

Обычным последствием налоговых проверок и доначислений выступает банкротная тематика. Редко когда бизнес готов едино-

тими ещё очень свеж в памяти), то бизнесу и в этом вопросе нужно быть начеку – как бы переплата по налогу не стала недоимкой... Тут главное постоянно мониторить состояние расчётов с бюджетом.

Также коммерсантам в следующем году не стоит забывать про уже освоенные налоговиками направление доначисления под названием «дробление бизнеса». Это когда бизнесу надо сохранить применение налогового спреджита («упрощёнку»), но уже трудно соблюдать пороговый критерий – например, по выручке или по численности работников. Поэтому открывается вторая (или уже третья) фирма или ИП. И туда переводится часть бизнеса. Вторая распространённая ситуация – когда у бизнеса есть клиенты, которым нужен НДС, а есть клиенты, которым НДС не нужен. Поэтому создаются 2 структуры – одна работает с НДС-ными клиентами, а другая со всеми остальными. В этом налоговая конечно же видит причинение ущерба бюджету.

Все эти риски актуальны в наступающем году. Они просты в доказывании налоговым органом. Технология выявления этих действий бизнеса автоматизирована и обкатана в судах. Поэтому поймать доначисления по таким ситуациям, это лишь вопрос времени и загрузки ФНС.

Обычным последствием налоговых проверок и доначислений выступает банкротная тематика. Редко когда бизнес готов едино-



## ЗУБНОЙ ПОРОШОК «БАКЛАЖАН» – УНИКАЛЬНОЕ ПРИРОДНОЕ СРЕДСТВО ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ ЗУБОВ

Два года назад в Кузбассе стартовал уникальный проект – «Производство натурального зубного порошка», главным ингредиентом при изготовлении которого является баклажан.

По словам руководителя проекта Елены Романовой, несмотря на необычность этого продукта – всё весьма понятно: «В баклажане есть микроэлементы, которые активируются в процессе производства – железо, калий, кальций и фтор. Именно они и нужны для здоровой улыбки. Это подтверждают многочисленные научные статьи, исследования и наши собственные опыты. Благодаря всем обозначенным элементам, наш зубной порошок оказывает благотворное влияние на всю полость рта, убирает рыжкость и кровоточивость дёсен, снижает чувствительность эмали».

Соответствие продукта российским и международным стандартам подтверждает декларацией от 2020 года. Однако перед получением данного документа была проделана значительная работа: около 6 месяцев исследований в собственной лаборатории в Кемерово, при участии 7 человек, среди которых инженер-микробиолог, технолог



производства и технолог сельского хозяйства. По оценке руководителя проекта, на разработку было потрачено около 200 тыс. рублей (сумма включает сырьё и само исследование) и около 400 тыс. рублей на оборудование.

Помимо этого значительная сумма средств была потрачена на продвижение продукта, участие во всероссийских выставках, конкурсах и деловых поездках. Это принесло «свои плоды» – зубной порошок «Баклажан» получил гран-при на всероссийском конкурсе туристических сувениров. Сегодня же, помимо самого порошка, можно приобрести зубные щетки из натурального дерева с чёрной шетиной качественного искусственного волокна. По на этом Елена останавливаться не собирается: «мы планируем различные исследования, а также хотим улучшить упаковку. Сверхзадачи не ставим, ведь лучше обозначать реальные цели, которые понятны и достижимы. Это позволяет уверенными шагами идти вперед».

Так, ещё буквально два года назад цель заключалась в выходе на новые каналы и точки сбыта. Сегодня зубной порошок «Баклажан» можно приобрести не только онлайн через активный канал продаж на официальном сайте (project4883389.tilda.ws), но и оффлайн в нескольких точках городов Кемерово и Новосибирск. Определить проекту образ покупателя и каналы продаж помогло участие в акселерационной программе «Генезис» в 2020 году. Елена отмечает, что благодаря исследованиям, которые были проведены в рамках «Генезиса» и работе с экспертами, «закрыли все эти вопросы». И сегодня главная цель – это уже работа на прибыль, ведь «успешный стартап – тот, который перешёл в бизнес».

Адрес магазина:  
г. Кемерово,  
ул. Рукавишниковая, д. 12, оф. 113  
+7 903 943 52 33



## «ЧИСТАЯ ВОДА» ИДЁТ В НОГУ СО ВРЕМЕНЕМ

Компания «Чистая вода» существует уже более 20 лет и надёжно закрепилась на рынке Кемеровской области. Она имеет современное производство, которое позволяет предоставлять покупателю широкий ассортимент продукции. Но главное преимущество заключается в том, что компания всегда идёт в ногу со временем. Сегодня же появился новый вызов – тренд на коллаборации.

Данная тенденция заключается в сотрудничестве двух и более брендов в рамках одной рекламной кампании или продукта. Такой инструмент маркетинга существует достаточно давно, но наибольшее распространение получил из-за коронавируса и ухода крупных западных игроков с рынка рекламы. Теперь он помогает не только создать дополнительную ценность товара за счёт участия в кампании с крупным брендом, но и выйти на новую целевую аудиторию. Последний пункт особенно важен при развитии бизнеса в регионе, поэтому «Чистая вода» вновь «открылась веному времени» и вступила в клуб предпринимателей Кузбасса.

Деловое сообщество представителей бизнес-среды Кемеровской области было создано 4 года назад инициативной группой, проводившей различные разовые мероприятия. Участники клуба – это компании и индивидуальные предприниматели, которые приняли решение остаться жить в Кузбасса и строить здесь бизнес. Как раз-

было найдено множество точек соприкосновения, которые дали возможность для совместной работы. Так, был запущен проект со стоматологической клиникой «Улыбка»: «У нас есть продукт с добавлением фтора, который очень полезен для детей, а клиника реализует проект, связанный с уменьшением заболеваемости кариесом у детей до 15 лет за счёт употребления воды с фтором». Помимо проектов были выбраны другие формы сотрудничества, например, «оказалось есть много компаний, которые хотят размещать свою информацию на бутылках и заказывать СТМ (бутылочки 0,5 л логотипом компании)».



Сергей Федотов

Также директор «Чистой воды» отмечает, что компания нашла свою целевую аудиторию «через партнёров клуба»: «проблема состоит в том, что искать клиентов становится всё сложнее из-за ухода популярных соцсетей с российского рынка рекламы. А тут мы продвигаем локальные компании, помогаем друг другу развиваться за счёт поставок качественной продукции и рекламы». При этом Клуб предпринимателей – это не только источник новых клиентов, но и площадка для обмена опытом, на которой можно обсудить вопросы сертификации, получения лицензии, взаимодействия с органами контроля и надзора, а также продвижения товаров, маркетинга. Подводя итог, Сергей выразил благодарность Алеси Кадакиной и пожелал Клубу предпринимателей стабильных крепких партнёров и крупных познавательных мероприятий.



Алесь Кадакина

сказала основательница клуба Алеся Кадакина, принцип сообщества – «Покупаем у своих!». Он заключается в том, что участники клуба оказывают поддержку бизнеса друг друга, «покупая товары и рассказывая об этом в социальных сетях», тем самым, продвигая компании. По мнению Алеси, этому способствует «уникальный формат отсутствия конкуренции между нишами»: «у нас нет двух парикмахерских, двух медицинских центров или двух производителей воды, поэтому наша коллективная работа направлена на продвижение конкретного бренда». Также она отмечает, что «сейчас время коллабораций и коллективных действий».

Компания «Чистая вода» начала работу с клубом весной текущего года с экскурсии на производство. Сергей Федотов, директор компании, поделился, что в процессе личного общения с каждым партнёром и компанией



Компания «Чистая вода»  
club.ru  
Клуб предпринимателей Кузбасса  
bckuzbass.com



Экскурсия участников Клуба предпринимателей Кузбасса на производство компании «Чистая вода»

**Дорогие Кузбассовцы!**  
Поздравляем Вас с наступающим Новым 2023 годом!  
Пусть год идущий будет светлым!  
ВАШ САЛОН «КІ-КІ»

Мы с Вами 25 лет!

Ваша Красота – Наша Работа!

г. Кемерово, ул. Весенняя 14  
8 960 908 98 71  
8 (3842) 36 14 63

К ВАШИМ УСЛУГАМ:

- различные виды маникюра и педикюра
- укрепление и наращивание ногтей
- архитектура и окрашивание бровей
- кератиновое ламинирование ресниц
- характерный макияж
- фотоэпиляция, депиляция, шугаринг
- эстетическая косметология
- контурная пластика губ
- массаж лица и тела
- вертикальный турбо-солярий
- подарочные сертификаты

ki-ki-salon.ru

**МЫ ЗНАЕМ ПРО ЖИЛЬЁ ВСЁ**

новостройки, квартиры и нежилые помещения

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

СЛЕДУЮЩИЙ НОМЕР «АВАНТ-ПАРТНЕРА» ВЫЙДЕТ 26 ЯНВАРЯ 2023 ГОДА

# АЛЬФА-БАНК

## ОТКРЫЛ ВТОРОЙ ОФИС В КЕМЕРОВЕ БЕЗ ОЧЕРЕДИ И БУМАГИ

Офис на проспекте Ленина, 64а стал вторым цифровым офисом в Кемерове и четвертым офисом в Кузбассе.

Phygital офис не похож на классическое банковское отделение. Здесь нет компьютеров, свободная планировка и удобная мебель. На входе терминал встречает посетителя по face ID и приглашает к нему менеджера. А предприниматели могут пользоваться офисом для проведения финансовых встреч и переговоров. Пока решается вопрос, вы можете воспользоваться кофе-пойнтом.

Жители Кемерова оценят современные банковские технологии и высокие стандарты обслуживания. В отделении вы можете оформить бесплатную Альфа-Карту, кредитную карту с целым годом без процентов. Предприниматели города смогут открыть расчетный счёт, оформить кредит и подключить эквайринг.

\* Phygital – от английского physical и digital, сочетание цифровых и физических каналов.

«Это четвертый цифровой офис Альфа-Банка в Кемеровской области, а к концу года мы откроем еще офисы в Ленинске-Кузнецком и Прокопьевске. Я уверен, что отделения, которые мы открываем оценят жители Кузбасса и будут приходить к нам чаще, чтобы получить лучшее банковское обслуживание и встретиться за чашкой кофе с партнерами», – отметил региональный управляющий Альфа-Банка в Кемеровской области **Сергей Горбунов**.

**Phygital офис Альфа-Банка** расположен по адресу: г. Кемерово, пр-т Ленина, 64а.

**Время работы:**

**физические лица**  
пн.-пт.: 09:00-20:00  
сб.: 10:00-18:00  
вс.: выходной

**юридические лица**  
пн.-пт.: 09:00-18:00  
сб.-вс.: выходной



АО «Альфа-Банк». Генеральный директор Альфа-Банка России № 1228 от 18 января 2015г.

## ЗИМНИЕ ВЫХОДНЫЕ В «ТОМСКОЙ ПИСАНИЦЕ» ЯРКИЕ ВПЕЧАТЛЕНИЯ ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ!

Вас ждут:

- Кузбасский Дед Мороз в официальной резиденции
- Дружелюбные маламуты и катание на собачьей упряжке
- Покатушки на самой длинной горке в Кузбассе
- Лошадки для конных прогулок
- Зимняя развлекательная программа и конкурсы





**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.

«Счастье каждого человека во многом зависит от его здоровья. Наш медицинский центр поможет Вам и Вашей семье сохранить здоровье и встречать каждый день с улыбкой!!!»

**ЭБАУЭР Татьяна Андреевна, директор Медицинского Центра**

**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

## 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!**

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