



**2 ЧТО  
РАСПРОДАЮТ  
В НОВОКУЗНЕЦКЕ**



**3 ЗА СЧЁТ ЧЕГО  
УЛУЧШИТЬ  
ЭКОЛОГИЮ**



**10 КАК РАСШИРИТЬ  
ГЕОГРАФИЮ  
ИНВЕСТИТОРОВ**

**УВАЖАЕМЫЕ КУЗБАССОВЦЫ!**

Ежегодно 26 мая в нашей стране отмечается День российского предпринимательства – праздник людей, которые вкладывают в свое дело знания, опыт, душу, с большим упорством, настойчивостью и терпением осваивают экономическое пространство. Результаты труда предпринимателей всюду: от товаров первой необходимости на полках магазинов до новых технологий в медицине и промышленности.

В Кузбассе более 69 тысяч субъектов малого и среднего бизнеса, в этой сфере трудятся около 330 тысяч человек с учетом самозанятых. Наши предприниматели вносят ощутимый вклад в региональную экономику, создают новые рабочие места, помогают менять облик территорий. В свою очередь мы формируем благоприятные условия для ведения своего дела. Большую помощь в этой работе оказывает Центр «Мой бизнес», специалисты которого бесплатно консультируют начинающих и опытных предпринимателей, сопровождают, координируют каждую бизнес-идею на всех этапах реализации проекта. В рамках Экономического совета под моим председательством регулярно действует рабочая группа «Открытый диалог», где органы власти и предприниматели обсуждают направления, необходимые для развития малого и среднего бизнеса с учетом новых вызовов времени.



С 2019 года у нас реализуется национальный проект «Малое и среднее предпринимательство», инициированный Президентом России Владимиром Путиным. В его рамках на поддержку субъектов МСП региона уже направлено 1,9 млрд рублей из федерального и областного бюджетов. Для выполнения нашей амбициозной задачи по увеличению доли малого и среднего бизнеса в валовом региональном продукте до 50% мы укрепляем инфраструктуру поддержки предпринимательства, разрабатываем новые преференции. Буквально на днях снизили на 1-2 процентных пункта льготные ставки по микрозаймам: теперь зарегистрированные в Кузбассе предприниматели на любом этапе ведения своего дела могут получить финансирование через Госфонд по ставке от 3% годовых. Формирование благоприятных условий для работы и улучшение инвестиционного климата находятся на моем личном контроле.

Уважаемые представители малого и среднего бизнеса, спасибо за ваш труд и искреннее стремление сделать жизнь кузбассовцев лучше и комфортнее. Отдельная благодарность неравнодушным предпринимателям за выпуск продукции для нужд наших бойцов в зоне СВО. Желаю всем вам не останавливаться на достигнутом, ставить новые цели и успешно добиваться их выполнения. Здоровья, семейного благополучия и уверенности в завтрашнем дне. С праздником!

С уважением,  
губернатор Кузбасса  
Сергей Цивилев

**УВАЖАЕМЫЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ!**

Примите поздравления с вашим профессиональным праздником – Днём российского предпринимательства.

Для уверенного развития малого и среднего бизнеса Кузбасс целенаправленно укрепляет инфраструктуру поддержки и корректирует льготы и преференции под новые запросы.

Все элементы инфраструктуры поддержки в Кузбассе работают в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство», и каждый элемент дополняет друг друга. Это центр «Мой бизнес», Госфонд, Центр поддержки экспорта, Кузбасский технопарк, Инвестиционное агентство Кузбасса и курирующее эти организации Министерство экономического развития региона.

Под председательством губернатора Сергея Евгеньевича Цивилева успешно действует совет по инвестиционной и инновационной деятельности.

Развитие малого и среднего бизнеса напрямую взаимосвязано с развитием крупного бизнеса, для которого наши предприниматели выполняют ряд уникальных заказов. В целом предпринимательство помогает нам развивать новый Кузбасс, в котором создаём условия для работы и отдыха, для жизни.

Уважаемые предприниматели, желаю вам новых идей, удачи и успеха, благополучия, здоровья.

С уважением,  
заместитель председателя правительства –  
министр промышленности и торговли Кузбасса  
Леонид Старосвет



Материал подготовлен в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

**АПАРТ-ОТЕЛЬ  
№1  
В СИБИРИ**

**ОТЕЛЬ  
РЕСТОРАН  
КОНФЕРЕНЦИИ  
СВАДЬБЫ**

**-10%**  
промокод  
Кузбасс2023

(383) 230 05 55  
Новосибирск,  
пр. Победы, 55  
[ramadanovosibirsk.com](http://ramadanovosibirsk.com)

**ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ**

**ДОБЫЧА УГЛЯ В АПРЕЛЕ ВЫРОСЛА НА 5%**

В первые четыре месяца текущего года добыча угля в Кузбассе снизилась до 73 млн тонн, или на 3% (против 75,2 млн годом ранее). При этом добыча коксующегося угля выросла на 0,7 млн тонн (3,7%), до 22,5 млн тонн, энергетического угля сократилась на 5,4% – до 50,5 млн тонн, сказано в сообщении министерства угольной промышленности региона. При этом уже в апреле добыча угля увеличилась на 4,9% и составила 19,1 млн тонн против 18,2 млн в апреле 2022 года, в том числе, угля коксующихся марок – на 1,9%, до 5,5 млн тонн с 5,4 млн, энергетического угля – на 6,3%, до 13,6 млн с 12,8 млн тонн. Месячный объем добычи вернулся к показателям января-марта прошлого года и превысил среднесуточную добычу прошлого года (18,6 млн тонн), а с января текущего года вырос на 9%. Поставки угля конечным потребителям в первые четыре месяца 2023 года увеличились на 0,8% и составили 60,2 млн тонн против 59,7 млн годом ранее, в том числе, экспорт вырос на 2,5%, до 40,6 млн. А вот в апреле, несмотря на рост добычи, поставки угля потребителям снизились на 2,8%, до 14,1 млн тонн, в том числе, на экспорт – на 7%, до 9,3 млн.

**НОВЫЙ ГЛАВА МЕЖДУРЕЧЕНСКА ВСТУПИЛ В ДОЛЖНОСТЬ**

Вступил в должность новый глава Междуреченского городского округа **Сергей Перепищенко**. Как сказано в сообщении городского совета народных депутатов Междуреченска, церемония вступления в должность прошла 12 мая, а выборы главы – на заседании совета 3 мая. Помимо Сергея Перепищенко в них участвовали начальник правового управления городской администрации **Наталья Береговых** и директор междуреченского центра социальной помощи семье и детям **Ирина Гагар**, большинство голосов получил врио главы. Сергей Перепищенко родился 7 октября 1975 года в Прокопьевске, где в 1995 году окончил горно-технический колледж, а в 2000 году – КузГТУ по специальности «Подземная разработка месторождений полезных ископаемых». Затем работал на шахтах региона, в последней должности – директором междуреченской шахты им. В.И.Ленина, а с 2016 года в администрации Междуреченска. 10 марта 2023 года был назначен первым заместителем главы Междуреченского городского округа, и на следующий день стал врио главы после ухода в отставку **Владимира Чернова**.

**РАЗРЕЗ «ШЕСТАКИ» ОБЗАВЕЛСЯ КОПНОЙ**

АО «Разрез «Шестаки» получило право недропользования на участке недр Северо-Урский в Гурьевском и Ленинск-Кузнецком муниципальных округах. На аукцион по участку заявку направило также киселевское ООО «Регион-Строй», но, как следует из протокола торгов, аукционная комиссия признала её несостоятельной требованиям пунктов 1-3 ст. 14 закона «О недрах» и отказала в приеме. В результате, аукцион был признан несостоявшимся, а затем его победителем был признан единственный участник – разрез «Шестаки» с разовым платежом за недра в 167,75 млн рублей при стартовом платеже в 152,5 млн рублей. Площадь Северо-Урского 69 кв. км, запасы и ресурсы золото-топаз-кварцевых руд горы Копна, глинозема, барита, огнеупорных глин, золота и серебра вырастают на неё на 17 различных объектах недр (рудных месторождениях, россыпях, включая техногенные, и др.). Ресурсы коренного золота на участке оцениваются в 20,94 тонны, природного россыпного золота в 1,2 тонны, техногенного россыпного золота – в 61,2 кг, серебра – в 3,6 тонны, алюминиевого (глиноземного) сырья – в 1,76 млн тонн. Подсчитанных запасов нет.

**КУЗБАССКОГО ДОБАВИЛОСЬ МАЛО**

Доля товаров кузбасских производителей в торговых сетях региона в 2022 году составила 21% против 20% годом ранее, сообщил на IV специализированной конференции «Производители и ритейл: Местный производитель – конкурентное преимущество в торговой сети. Новые возможности» 17 мая заместитель председателя правительства Кузбасса – министр промышленности и торговли Кузбасса **Александр Старосев**. Он отметил, что из указанной доли в 21% «порядка 90% составляет продовольственная группа» товаров. По его оценке, «1% прироста – это не те цифры, которые нам нужны», поскольку губернатором поставлена задача обеспечить долю в сетях в 50% товаров местных производителей, и «к этому показателю мы будем стремиться». Он также отметил, что, несмотря на общую позитивную динамику, по отдельным видам продукции заметно падение. В частности, доля хлебобулочных изделий с 86% снизилась до 56%, наблюдается также нехватка «свежых, морковки и капусты, потому что идут поставки из других регионов, а у наших производителей отсутствуют современные складские помещения».

**«СПИРИДОНОВСКАЯ» ВМЕСТО «КАРАГАЙЛИНСКОГО»**

Кредиторы ООО «Шахтоуправление «Карагайлинского» в конце апреля одобрили взаимодействие между должником и кемеровским ООО «Шахта «Спиридоновская» (до переименования 3 апреля ООО «Промышленный авторсинг») на время оформления двух лицензий на недра от «Карагайлинского» «Спиридоновской». Как следует из протокола заседания комитета кредиторов шахтоуправления, взаимодействие предусматривает, что пока лицензии не будут переформованы, работы на участках недр, в том числе, добычу угля и его реализацию будет вести шахтоуправление на договорных отношениях. При этом «рыночная стоимость угля марки «Ж» будет определяться посредством организации торгов на электронной торговой площадке». Как пояснил конкурсный управляющий «Карагайлинского» **Геннадий Артышук**, в настоящее время на шахту «Спиридоновская», которая приобрела имущественный комплекс «Карагайлинского», идёт переформирование его двух лицензий на недра, и «добыча угля будет, безусловно, возобновлена, вопрос только в сроках».

**СПРОС НА СТРОЯЩАЯ ЖИЛЬЁ ВЫРОС**

Управление Росреестра по Кемеровской области отметило рост спроса на строящиеся жильё в регионе. Как сказано в сообщении его пресс-службы, в апреле в него поступило уже 627 заявлений на регистрацию договоров участия в долевом строительстве против 592 в марте. И число заявлений апреля стало самым большим месячным показателем практически за три года. Предыдущий максимум отмечался в августе 2021 года, когда было подано 608 заявлений на регистрацию договоров долевого участия (ДДУ). В целом за четыре месяца текущего года таких договоров управление зарегистрировало уже 2094, что больше в 1,5 раза, чем за аналогичный период прошлого года и на треть 2021 года. При этом растёт спрос на покупку недвижимости на заемные средства: в апреле 2023 года в Управление поступило 1391 заявление на регистрацию ипотеки против 1377 в марте, 1099 – в феврале и 675 в январе.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА **www.avant-partner.ru** ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

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

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



**ВЕСЕННЯЯ РАСПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ**

*В конце апреля и в мае прошли торги по продаже различных объектов недвижимости преимущественно в Новокузнецке, в результате чего новых собственников нашли как старые бывшие вузовские здания небольшой площади, так и построенные в современную эпоху торговые и офисные центры весьма значительные по размерам. Правда, официально ещё не объявлена информация о заключении договоров купли-продажи с победителями торгов. Но так или иначе, распродаётся комплекс более 100 тыс. кв. метров в различных торговых-развлекательных центрах и почти 21 тыс. кв. метров офисных объектов. Все они расположены в удобных местах на крупных транспортных улицах, работают уже много лет, имеют, соответственно, стабильный поток посетителей.*

«ГЛОБУС» С «ПАРУСОМ» Самыми крупными проданными объектами недвижимости выступают, конечно, торгово-развлекательные и бизнес-центры в Новокузнецке, оставшиеся от огромного комплекса недвижимости, в своё время построенной и принадлежавшей компаниям акционеров ОАО «Новокузнецкий муниципальный банк» (НМБ) и ЗАО «Строительная компания «Южкузбастрой» (ЮКС). В 2014 году НМБ и ЮКС были признаны банкротами, а вот компании коммерческой недвижимости ещё какое-то время поработали в нормальном режиме. Однако во второй половине прошлого года они стали ликвидироваться, и АО «Альфа-банк», как их основной залоговый кредитор направил заявление о признании владельцев недвижимости банкротами. В начале нынешнего года их активы были выставлены на продажу и те, по каким уже прошли торги, сразу нашли своих покупателей. Имущество в ООО «Сити-Инвест», ООО «Глобус-Инвест» и ООО «Парус-Инвест» (зарегистрированы в Новосибирске, владели активами и вели бизнес в Новокузнецке) – это бизнес-центр «Сити» и торгово-развлекательные центры «Глобус» и «Парус» – было продано новым собственникам из-за пределов Кузбасса. Как следует из данных на сайте единого реестра сведений о банкротствах, в аукционах по продаже обоих ТРЦ победителем признана **Татьяна Селезнева**, которая действовала в качестве агента вологодских предпринимателей **Беллы Андиевой** и **Эльвиры Карсановой**. Они аффилированы между собой через такие компании как ООО «Вологодский городской рынок» и ООО «Гостиница «Спутник». Для Эльвиры Карсановой агент приобрела за 310,5 млн рублей ТРЦ «Парус» площадью 12,5 тыс. кв. метров на земельном участке в 14,1 тыс. кв. метров. Стартовая цена за объект составляла 275,2 млн рублей. Для Беллы Андиевой за 271 млн рублей был куплен ТРЦ «Глобус» площадью 20,15 тыс. кв. метров с правом аренды участка в 14 тыс. кв. метров. Стартовая цена за него была установлена в 129 млн рублей.

Новосибирский ИП **Егор Дашченко** (основной вид деятельности – автосервис) стал победителем аукциона по продаже новокузнецкого бизнес-центра «Сити» из имущества ООО «Сити-Инвест», предложив за объект площадью 13,1 тыс. кв. метров (+ системы кондиционирования, видеонаблюдения, поломочные машины и другое оборудование), 705 млн рублей при стартовой цене 399,8 млн. О победителе известно мало, а учреждённое и управляемое им новосибирское ООО «Деловой центр недвижимости» все четыре года существования показывает нулевые выручку и активы. Возможно, как и в случае с покупками **Татьяны Селезневой**, победитель действовал в чьём-то интересах, но в этот раз на сайте единого реестра сведений о банкротствах об этом ничего не было сказано.

Зато, как видно из протокола определения участников аукциона, он подавал, а затем отозвал заявку для участия в аукционе по продаже ТРЦ «Парус». Также подавал и отзывал свои заявки компания недвижимости кемеровского предпринимателя **Сергея Седова** – ООО УК «АСВ» и ООО «СЧ Недвижимость», а вот конкурировали с **Татьяной Селезневой** барнаульское ООО «Раст» и московское ООО «Профит» (первое занято розничной торговлей, второе – оптовой). Последнее конкурировало также за ТРЦ «Глобус» наряду с московскими ООО «Электронный брокер», ООО «Лайон трейд» и ООО «Новокузнецкое шахтостроительное управление №6» (НШМУ №6, аффилировано с новокузнецким ООО «Объединенная компания «Сибшахтострой», см ниже).

**ДОСТАЛОСЬ МЕСТНЫМ** А вот ТРЦ «Ника», «Полет» и «Комета» «остались» в Новокузнецке. Первые два объекта в ходе банкротных торгов приобрела компания «Сибшахтострой» – НШМУ №6. Сначала, в конце апреля «Ник» площадью 16,08 тыс. кв. метров с правами аренды земельного участка в 2,12 га за 369 млн рублей при стартовой цене 329 млн. Он расположен в Центральном районе Новокузнецка в своеобразном средоточии коммерческой недвижимости города, построенной в своё время акционерами НМБ/ЮКС, где расположены также ТРЦ «Комета» и бизнес-центры «Форум» и «Сити». А затем уже в середине мая НШМУ №6 победила на торгах по ТРЦ «Полет» площадью почти 11 тыс. кв. метров и земельного участка 6,95 тыс. кв. метров. При стартовой цене торгов 94 млн рублей победитель предложил в качестве лучшей цены 218 млн рублей. Гендиректор ОК «Сибшахтострой» **Константин**

**Игорь Лавренко**

**ВОПРОСЫ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ**

Региональная экологическая неделя прошла в Кемерове и в Новокузнецке с 15 по 19 мая. В ходе неё в столицах Кузбасса были проведены «круглые столы» и тематические стратегические сессии, экскурсии на крупные промышленные предприятия. В рамках недели областной прокуратура и правительство, Южно-Сибирское межрегиональное управление Росприроднадзора, управление Ростротнадзора по Кемеровской области и промышленные предприятия подписали хартию о принятии дополнительных мер по снижению негативного воздействия при неблагоприятных метеоситуациях. Она предусматривает сокращение или исключение вредных выбросов, производственный контроль за соблюдением санитарно-эпидемиологических требований и другие меры в периоды неблагоприятных метеоситуаций. Кроме того, правительство Кузбасса и Сбербанк заключили соглашение о разработке и реализации совместных проектов по охране окружающей среды. Документ подписали губернатор **Сергей Цивилев** и председатель Сибирского банка ПАО Сбербанк **Дмитрий Солovieв**.

На открытии экологической недели 15 мая губернатор Сергей Цивилев отметил, что «экологические вопросы – одни из основных в стратегии развития Кузбасса: от состояния окружающей среды зависит качество жизни кузбассовцев, а решать проблему экологии необходимо комплексно». Для этого на новые технологии переводятся предприятия, проводится рекультивация нарушенных земель, приобретает экологичный транспорт, в том числе электрический, реализуется программа газификации, «серьёзная работа уже проведена на строительстве Северо-Западного обхода Кемерова, он откроется осенью следующего года, и весь большегрузный транспорт уйдёт из города», подчеркнул губернатор.



**ТРЁХКРАТНЫЙ РОСТ**

Министр природных ресурсов и экологии **Олег Ивлев** в своём выступлении на форуме отметил, что за последние пять лет инвестиции в охрану окружающей среды в Кузбассе выросли в 2,8 раза – с 2,95 млрд рублей в 2018 году до 8,26 млрд в 2022. При этом рост вложений отмечен по всем направлениям – в «охрану и рациональное использование водных ресурсов» – в 3,13 раза, до 5,79 млрд рублей, «в охрану атмосферного воздуха» – в 2,6 раза, до 1,48 млрд, «в охрану и рациональное использование земель» – в 1,9 раза, до 0,84 млрд рублей (данные Кемеровстата). Из 13,9 млрд рублей расходов на охрану окружающей среды в регионе в прошлом году 38% было направлено на охрану атмосферного воздуха, 35% – на очистку и сбор сточных вод, 23% – на обращение с отходами, 2,3% – на защиту и реабилитацию земель, сообщил также министр.

Пять лет назад вышел указ президента России Владимира Путина «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года», которым предусмотрен федеральный проект «Чистый воздух». Первым и пока единственным от Кузбасса участником этого проекта стал



Новокузнецк. Олег Ивлев обозначил это участие как главную экологическую программу региона. По ней запланировано более 40 различных природоохранных мероприятий и сократить их к 2026 году совокупный объём выбросов загрязняющих веществ в городе на 25% или 86 тыс. тонн, а опасных загрязителей – на 60% или 51 тыс. тонн. В прошлом году сокращения совокупного объёма выбросов составило 10%, а опасных загрязняющих веществ – на 30%. Реализуют мероприятия программы крупнейшие предприятия и, соответственно, загрязнители города – АО «Евраз ЗСМК», АО «Русал Новокузнецк», АО «Кузнецкие ферросплавы», Сибирская генерирующая компания (АО «Кузнецкая ТЭЦ»). Муниципаль-

**БОЛЬШОМУ КОМБИНАТУ – БОЛЬШИЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА**

Самые большие из промышленных предприятий региона текущие экологические инвестиции по программе «Чистый воздух» выполняет, конечно, новокузнецкий Запсиб. Поскольку это предприятие и выступает сегодня главным источником загрязняющих выбросов. По данным главного эколога АО «Евраз ЗСМК» **Станислава Маренова**, представленный на форуме, на начало нынешнего года четыре из шести запланированных по программе «Чистый воздух» мероприятия комбината уже выполнены. В частности, установлены ручьяные фильтры на алгофабрике Запсиба, модернизированы электрофильтры трех котлов ЗапсибТЭЦ комбината, перестроены печи чеша обжиги известняка и режимы котлов ТЭЦ. Вложениям по этим мероприятиям составили 1,87 млрд рублей, но в целом их запланировано 8,31 млрд рублей, так что самые крупные проекты ещё предстоит реализовать в 2023–2026гг.

**ЗАМКНУТАЯ ЭКОНОМИКА**

Зав кафедрой металлургии чёрных металлов Сибирского государственного индустриального университета в Новокузнецке **Сергей Фейлер** представил разработку СибИИУ по созданию экономики замкнутого цикла в горно-металлургическом комплексе. По его данным, в Новокузнецке, где в первую очередь источниками образования отходов выступают не только угольные, но и металлургические предприятия, в 2021 году набралось 266,1 млн тонн отходов производства и потребления, и лишь 63,8 млн тонн было утилизировано. Между тем, металлургические отходы могут быть переработаны практически полностью, сделав производство безотходным, указано в его докладе. В частности, могут быть переработаны хвосты обогащения металлургических руд и металлургические шлаки, на основе техногенного сырья для металлургии разрабатываются различные материалы. За аналогичный подход высказался на форуме гендиректор новокузнецкого ООО «ВРС», запустившего в этом году переработку крупногабаритных шин, **Виктор Кутылкин**.

Актуальность представленных на форуме проектов и разработок налицо. Но очевидно, что компаниям и властям предстоит предпринять дополнительные усилия для улучшения экологической обстановки в регионе. Ведь за прошлый год, по данным Росприроднадзора России, к 90,03 тыс. га уже имевшихся нарушенных земель в Кузбассе прибавилось ещё 5,37 тыс. га, в том числе, 4,07 тыс. га при добыче полезных ископаемых. А рекультивации подверглось в лучшем случае 500 га земель. Кроме того, даже с учётом выполнения различных природоохранных мероприятий объём выбросов в атмосферу по-прежнему велик и составил в прошлом году 1,59 млн тонн, в том числе, со стороны металлургии, 239,6 тыс. тонн, и энергетики – 201,8 тыс.

Антон Старосев



**ЦЕНА ВОПРОСА**

19 миллионов 178 тысяч рублей составляет начальная цена аукциона по продаже объекта недвижимости из 5 зданий общей площадью 1,7 тыс. кв. метров (самое крупное 575 кв. метров) на земельном участке в 0,4 га по пр. Пионерскому, 11, в Новокузнецке. Это бывшая первая в городе баня, построенная ещё в 1933 году. Торги проводит комитет по управлению муниципальным имуществом Новокузнецка. Кроме бани, как следует из объявления на сайте комитета, он продает на аукционе объект из 4 помещений по адресу Автовздовская, 43/4 в Заводском районе города. Общая площадь этих помещений 5,2 тыс. кв. метров, но в составе объекта нет земельного участка. Стартовая цена в данном случае составляет 20,64 млн рублей. Баня будет продаваться и в Кемерове, но дата и параметры торгов ещё не объявлены. Тем не менее, в соответствие с постановлением администрации от 28 апреля, КУМИ города должен провести повторные торги по продаже 51% акций АО «Баня на Весенней» за 22,09 млн рублей стартовой цены. В прошлом году их пытались реализовать дважды, оба раза безуспешно, по начальной цене в 27,04 млн рублей.

400 миллионов рублей будет выделено дополнительно из областного бюджета Кузбасса на реализацию региональной программы комплексного обновления подвижного состава общественного транспорта. Как сообщает пресс-служба администрации областного правительства, данные средства пойдут «на закупку 10 новых троллейбусов в Кемерове в 2023 году». По словам губернатора Кузбасса **Сергея Цивилева**, «обновление общественного транспорта – процесс непрерывный, техника устаревает, ломается, необходимы резервные единицы, мы закупим новый электротранспорт, в том числе по направлению «Экология». Министерство транспорта Кузбасса также подготовило заявку на участие в федеральной программе предоставления специальных казначейских кредитов сроком на 15 лет под 3% годовых на обновление автобусов в малых городах и сельских территориях. Таким образом, регион рассчитывает получить в этом году 900 млн рублей на приобретение 78 новых автобусов. Кроме того, благодаря программе ВЭБ.РФ по предоставлению инфраструктурных облигационных займов под 4,5% годовых планируется обновить подвижной состав городского электротранспорта в Кемерове, Прокопьевске, Ленинске-Кузнецком и Осинниках.

**24 миллиарда 831 миллион 299 тысяч рублей** составил профицит областного бюджета при исполнении за январь-апрель 2023 года против 16,9 млрд рублей по итогам первого квартала. Как следует из данных на сайте министерства финансов Кузбасса, по доходам областного бюджета был исполнен за 4 месяца текущего года на 51,9%, 100,2 млрд рублей, по расходам – на 26,6% плана, или 75,4 млрд рублей. В сравнении с показателями прошлого года доходы областного бюджета сократились на 21%, расходы выросли на 25,9%. В доходной части на 27,3% снизились поступления налога на прибыль – с 79,6 млрд рублей до 57,9 млрд, налога на доходы физлиц – на 5%, с 14,9 млрд рублей до 14,1 млрд. Зато в 2,1 раза увеличились поступления налога на добычу полезных ископаемых, с 5 млрд до 10,8 млрд рублей, и в 1,7 раза – налога на имущество – с 4,6 млрд рублей до 7,6 млрд.



**НА СТЫКЕ ИНТЕРЕСОВ**

Открывая заседание круглого стола, исполнительный директор некоммерческого объединения «СОЮЗЦЕМЕНТ» Дарья Мартыникова отметила, что прошлый год оказался для отрасли строитель-материалов «периодом высокой турбулентности, нового выстраивания логистических и кооперационных цепочек», и теперь для сохранения ее устойчивости требуется за короткий срок выйти на высокую степень независимости в создании технологий и инженерных разработок, решить проблему ограничения спроса и развития профессиональных компетенций. Еще одна значимая задача – внедрение механизмов достоверного прогнозирования объемов потребления строительных материалов и в целом строительства. «Как подчеркнул на совещании по экономическим вопросам, которое состоялось 11 апреля, президент Российской Федерации Владимир Путин, прогноз социально-экономического развития на ближайшие годы должен быть максимально объективным – это важно и для системы государственного управления, и для всей отечественной экономики», – пояснила Дарья Мартыникова.

По мнению заместителя секретаря Общественной палаты России Владислава Гриба, чтобы преодолеть глобальные вызовы, стоящие сегодня перед нашей страной, не стоит отказываться от опыта десятилетий успешного развития конкурентной экономики и обращаться к радикальным предложениям по введению полного госрегулирования и даже национализации целых отраслей. Сейчас как никогда важно сохранять рыночные принципы, искать баланс интересов потребителя и производителя продукции, уверен

он. Иначе говоря, предельно объективно учитывать в цене товара рост затрат компании, выпустившей его.

**ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ В ДЕТАЛЯХ**

Первый вице-президент АО «ХК «Сибцем» Геннадий Рассказов подробно, с цифрами и фактами, объяснил, из чего складывается и от каких факторов зависит себестоимость цемента.

По словам эксперта, цементную промышленность СФО (с учётом Бурятии и Забайкальского края) отличают ограниченный спрос и значительный избыток производственных мощностей. К примеру, в прошлом году на указанной территории потреблено 6,4 млн тонн цемента (на 4,4% меньше, чем в 2021-м). Максимальной емкости в 9 млн тонн рынок достиг очень давно, в 2008 году, и даже тогда сохранялся профицит мощностей. Сейчас же загрузка предприятий СФО, способных в совокупности выпускать 12,2 млн тонн, не превышает 55-57%, соответствующий показатель «Сибирского цемента» – 56,7%. «Такой уровень загрузки крайне неэффективен», – подчеркнул Геннадий Рассказов, – «доля постоянных издержек себестоимости цемента по-прежнему высока, а доходность и рентабельность цементных заводов остаются низкими».

При низком потребительском спросе издержки, которые несут производители, неизбежно увеличиваются, в частности, растут условно-постоянные затраты, занимающие существенную долю в структуре себестоимости: расходы на заработную плату, страховые взносы, амортизацию и лизинг оборудования, на его ремонт и техническое обслуживание и так далее. По информации АО «ХК

# ВОССТАНОВИТЬ БАЛАНС НА РЫНКЕ

Растущее отставание цен на продукцию от себестоимости производства, существенное превышение предложения над спросом и другие вызовы, с которыми на протяжении многих лет вынуждена справляться промышленность строительных материалов Сибири, обсудили участники круглого стола «Проблемы формирования цен на цемент и другие строительные материалы в СФО, Республике Бурятия и Забайкальском крае в 2023 году». Организатором мероприятия выступил холдинг «Сибирский цемент». В ходе дискуссии, развернувшейся 20 апреля в Новосибирске между производителями и потребителями строительной продукции, представителями региональных органов власти, общественных объединений и науки, эксперты пришли к выводу: отрасли необходимы комплексные меры, направленные, с одной стороны, на сдерживание инфляции входящих затрат и, с другой, на стимулирование спроса через плановое увеличение объемов инфраструктурного строительства. Это позволит производителям цемента и другим стройматериалам контролировать свои издержки, обеспечивать оптимальную загрузку производственных мощностей и одновременно снижение удельных затрат, а также инвестировать в дальнейшее развитие компании.

«Сибцем», стоимость цемента в январе 2023 года выросла на 56% к январю 2008-го. За то же время, по данным Росстата, цена на газ увеличилась более чем в 7 раз, стоимость электроэнергии – в 3,8 раза, тарифы на перевозку грузов железнодорожным транспортом – в 3,2 раза. «В целом промышленная инфляция составила в начале 2023 года 330% к уровню января 2008 года», – назвал цифры спикер.

Для наглядности был приведен пример: в достаточно успешном для цементной отрасли 2014 году, когда ООО «Топкинский цемент» (расположенный в Кузбассе завод холдинга) выпустило почти 3 млн тонн продукции, фактические удельные условно-постоянные затраты превышали расчетный показатель, возможный при стопроцентной загрузке мощностей, на 23,6%. В 2022-м разрыв достиг 68% при объеме производства в 2,2 млн тонн. В 2023-м на предприятии ожидают снижения объема реализации продукции на 0,5 млн тонн и, соответственно, роста условно-постоянных затрат на 10,5% (к уровню 2022 года). К повышению себестоимости, согласно прогнозам АО «ХК «Сибцем», приведут и другие факторы, в частности, 30-процентное удорожание проектов по ремонтам и техническому обслуживанию оборудования, увеличение фонда заработной платы на 27%. По оценкам представителей холдинга, рост себестоимости цемента составит 26% к уровню 2022-го.

**РАЗВИВАТЬ ИНФРАСТРУКТУРУ СИБИРИ**

Проблему роста себестоимости стройматериалов, по мнению Геннадия Рассказова, можно решить увеличением загрузки мощностей цементных заводов. Повысить спрос предлагается, в частности, за счет активного развития инфраструктурного и промышленного строительства (в СФО оно потребляет только 30% всего цемента, а в европейской части России – не менее 30%), за счет наращивания сети качественных и безопасных цементобетонных дорог. Тем более, что транспортная инфраструктура Сибири уже задыхается от нехватки мощности, а «грузы по железной дороге приходятся буквально проталкивать», указал первый вице-президент АО «ХК «Сибцем».

Заместитель председателя общественного совета ФАС России Валерий Бодренков поддержал идею увеличения инфраструктурного строительства и в целом потребления цемента. По его данным, в России оно крайне мало, всего 330-370 кг в год на человека, в других странах показатель выше – от 600 (как, например, в США) до 1500 кг (Китай, в частности). Без серьезных инфраструктурных вложений спрос на стройматериалы повысится не удастся, считает Валерий Бодренков. Определенные надежды на улучшение ситуации в отрасли и макрорегионе цементники связывают с принятой недавно Стратегией социально-экономического развития Сибирского федерального округа до 2035 года. «Безусловная реализация Стратегии позволит повысить эффективность строительного комплекса Сибири в целом, однако документ необходимо наполнить конкретными программными мероприятиями», – заявил спикер.

Исполнительный директор аналитической компании «СМ Пром» Евгений Высоцкий обратил внимание присутствующих на отрыв стоимости недвижимости от стоимости строительства. При сохранении прочих составляющих, в частности, затрат на стройматериалы, цена квадратного метра в России составила бы по результатам 2022 года только 80 тыс. рублей, на деле же она превысила 117 тыс., что обеспечило сверхдоходы девелоперов и лендлордов в 1,67 трлн рублей. Так, в 2021 году выручка одного из крупнейших застройщиков страны превысила выручку всех цементных компаний в 1,8 раза, а чистая прибыль почти в 7 раз (!) – 104 млрд рублей против 15 млрд рублей. Таким образом, отнюдь не стоимость стройматериалов является основным драйвером роста цен на жилье.

Профессор кафедры коммерческого права и основ правоведения юридического факультета МГУ Алла Варламова отметила, в частности: «Введение госрегулирования накладывает большое ограничение на конкуренцию и инвестиции. И опыт отраслей, где введено жесткое тарифное регулирование, показывает, что оно мешает их развитию, примером может служить рынок электроэнергии в неценовой зоне на Дальнем Востоке». На рынке цемента и

стройматериалов, по ее мнению, нужны меры господдержки, ориентированные на жилье, дороги, крупные инфраструктурные объекты, а также «создание честной информационной системы для честного ценообразования».

Заместитель председателя комитета Госдумы России по экономической политике Артем Кирьянов также высказался за развитие строительной отрасли и ее рыночное исполнение. Особое внимание он уделил вопросу о справедливости цен на стройматериалы. «Справедливости, конечно, категория не экономическая, поэтому целесообразно, на мой взгляд, рассуждать о четком регулировании отрасли, основанном на балансе интересов разных сторон – производителей материалов и комплектующих, застройщиков, представителей банковского сектора – при участии Правительства, Госдумы, Центробанка», – рассудил депутат.

**РЕШЕНИЯ И ПРОЕКТЫ**

Участники круглого стола предложили, помимо вышеизложенных, и другие возможные меры, которые позволят сдерживать цены на строительные материалы, в том числе цемент. Так, по их мнению, необходима государственная поддержка деятельности цементных компаний по модернизации производств, например. Поддержка может быть в виде долгосрочных кредитов на модернизацию и техническое перевооружение по ставке 1% годовых, на пополнение оборотных средств предприятия – не выше 4-4,5%.

Важную роль в сдерживании цен на строительные материалы должна сыграть стабилизация тарифов на услуги естественных монополий и предприятий нефтегазовой и топливной комплексов. Ключевую ставку ЦБ РФ, по мнению участников круглого стола, необходимо зафиксировать на уровне не выше 2% (с соответствующим интенсивным кредитованием от системных банков всех секторов экономики РФ по ставке не более 4-4,5% годовых), общедоступную ипотечную ставку – на уровне 2%, льготную – не более 1%.

«Промышленность строительных материалов сможет развиваться лишь при увеличении загрузки производственных мощностей, например, для цементной отрасли данный показатель должен составлять не менее 75-80%. Только решение этой ключевой задачи поможет сдерживать цены на нашу продукцию, обеспечивать стабильную деятельность предприятий строительного комплекса и смежных отраслей», – резюмировал Геннадий Рассказов. – Объединив усилия власти, бизнеса и науки, мы должны продолжать работу, направленную на народосбережение, рост благосостояния людей, развитие и процветание страны!»

# ПРОДОЛЖАЕМ ЗНАКОМСТВО С АВТОМОБИЛЯМИ ПРЕМИУМ-БРЕНДА EXEED

В этом номере редакция «Авант-ПАРТНЕР» обращает внимание своих читателей на самого младшего представителя премиального бренда EXEED – кроссовер LX. Компактный и дерзкий EXEED LX создан для ценителей минималистичного стиля, высокого качества и комфорта. Чаще всего компактные кроссоверы выбирает именно прекрасная половина человечества, поэтому оцените по достоинству этот автомобиль премиум-класса мы пригласили директора представительства федеральной сети агентств «BeBrand» Алену Беляеву и Алену Кулишину, управляющую рестораном «7я планета».



Алена Беляева



Алена Кулишина

**«ШИК, БЛЕСК И КРАСОТА»**

Алена Беляева с удовольствием согласилась принять участие в нашем тест-драйве. Первое, что она отметила – это дерзкий дизайн EXEED LX. «Кроссовер в меру высокий, но при этом не громоздкий. Кузов спортивный, с легким намеком на футуризм. А ещё я сразу оценила цветные строчки на коже в салоне и элементы под дерево. Всё очень приятное на ощупь, чувствуется премиальное качество».

Пока европейские бренды прекращают импорт автомобилей, китайские автопроизводители стремительно завоевывают лидерские позиции на авторынке России. По итогам первого квартала, бренд EXEED уверенно вошёл в пятёрку самых продаваемых марок автомобилей в РФ по статистике аналитического агентства «АВТОСТАТ».

На сегодняшний день в линейке полнoprиводных внедорожников VX,



среднеразмерный внедорожник TXL, с которыми мы знакомы в предыдущих номерах, и герой этого номера – компактный кроссовер LX. До недавнего времени EXEED LX был только с приводом на передние колеса, теперь же в продаже есть версия и с полным приводом. LX, безусловно, самый маленький в модельном ряду EXEED, и в сравнении со своими собратьями, производит впечатление достаточно компактного автомобиля. На самом деле, этот кроссовер крупнее VW Tiguan, но меньше Toyota RAV4.

Действительно, команда дизайнеров под руководством Стива Юма удалось создать запоминающийся облик автомобиля. Выразительная решётка радиатора, элегантные линии кузова придают EXEED LX гармоничный и в меру эксцентричный вид. Этот автомобиль совершенно определённо отражает стиль своего владельца.

Комплекс «помощников» для водителя в EXEED LX можно назвать премиально обширным: камеры по всему периметру ав-

томобиля, парктроник, система давления в шинах, стабилизатор курсовой устойчивости. А также есть мониторинг слепых зон, автоматическое экстренное торможение при наличии фронтального препятствия, предотвращение столкновения при выезде задним ходом и удержание в полосе.

Алена оценила шикарный обзор и высокие сиденья LX. «Всё очень продумано и удобно, всё можно настроить под себя. Главное – современно, без «крупток» и очень просто. Лично для меня, очень удобным показалось наличие автостоянки и беспроводного доступа. Подошёл – машина разблокировалась, ушёл – сама закрылась. Ещё у EXEED LX целых четыре USB-розетки и беспроводная зарядка, так что вы точно всегда будете на связи.

А самое классное, что машина словно «заботится» о тебе и ещё 30 секунд фарам прожогом до дома. Мне кажется, что это – шик, блеск и красота. Чувствуется, что продумали каждую деталь».

**«СОВРЕМЕННАЯ И МОДНАЯ»**

Алена Кулишина, управляющая рестораном «7я планета», сразу отметила – «Ого! Да это космос, а не панель!». А в настоящий восторг её привела система голосового управления автомобилем – «Это очень удобно, когда ты не отвлекаешься на панель и можешь какие-то манипуляции сделать при помощи голоса. Например, попросить открыть или закрыть люк, включить музыку или кому-то позвонить. Кстати, система мультимедиа и сама панель очень удобная. Я думала, что будут блики, и при езде это

будет отвлекать, но мои страхи не оправдались. Глазу очень комфортно, панель матовая и главное – её можно настроить под себя. Это просто идеально».

Напоследок наша героиня отметила лёгкость в управлении автомобилем. «EXEED LX полностью отвечает тем требованиям, которым должен соответствовать автомобиль премиального класса. Это чувствуешь и понимаешь сразу, как видишь автомобиль, и даже после непродолжительной

круглосуточной поддержки на Горячей линии. Став владельцем EXEED, вы получаете доступ к услугам сервиса премиум-класса, привилегиям и персональным предложениям от официального дилера в Кемерове EXEED Центра ДЮОК и К.

Послепродажное обслуживание автомобиля в EXEED Центре ДЮОК и К даёт множество преимуществ, например, сохранить премиальный облик автомобиля и подчеркнуть глубину цвета поли-



поездки на нём, не хочется расставаться на что-то другое».

Премиальность EXEED проявляется не только в каждой детали автомобиля, но и в эксклюзивном обслуживании клиентов. Владельцы EXEED получают оперативную помощь в случае попадания автомобиля в непредвиденную ситуацию: сохранение мобильности путём предоставления такси, авиа и ж/д билетов, бронирование гостиниц, техническая помощь и эвакуация,

может профессиональный детейлинг. Специалисты центра ценят ваше время, и, если необходимо оставить автомобиль на обслуживание и отправиться по делам, вам предложат бесплатное такси.

Для тех, кто хочет по достоинству оценить все преимущества автомобиля, EXEED Центр ДЮОК и К предоставляет бесплатную услугу «Длительный тест-драйв», позволяющую за несколько дней познакомиться с автомобилем в своем привычном режиме эксплуатации.



EXEED Центр ДЮОК и К на Герешковой  
Терешковой, 62А  
Тел. 8 (3842) 558-100



avtoduk-exeed.ru



# TANK 300 : НАСТОЯЩИЙ ПРЕМИУМ ДЛЯ СИБИРСКИХ ДОРОГ!

Современный премиальный внедорожник, на котором одинаково комфортно ездить, как по бездорожью, так и по городу. Среди его «фишек» – подогревы лобового стекла, омыватель камеры заднего вида, а также большое количество помощников, датчиков и камер, которые помогают водителю во время движения.

Редакция «А-П» решила узнать действительно ли автомобиль настолько хорош. А для этого уточнила у владельцев «Tank 300»: Почему они решили приобрести себе именно эту модель? Какие плюсы и минусы для себя выделяют?

Интересно, что истории этих клиентов имеют несколько общих моментов. Во-первых, оба они проехали за пределами Кузбасса, но приехали покупать автомобиль именно в Кемерово. И еще одно сходство – оба узнали об автомобиле из интернета – увидели обзор с ним на видеостримере и с этого всё началось. Самое последнее – для каждого из них было очень важно наличие официального дилера в России и его отношение к покупателю.

Стоит отметить, что история бренда началась два года назад. Модель перенес с индексом 300 дебютировала в составе линейки премиальной марки «Weu», и всего за три месяца вышла в топ-10 самых продаваемых моделей в Китае. Это успех способствовал выделению «Tank» в самостоятельное подразделение, и в июле 2022 года он выходит на международный рынок: начались поставки в Саудовскую Аравию. На российский рынок внедорожник вышел только весной этого года.

## ПЕРВЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ ЗА УРАЛОМ

Предприниматель Андрей рассказал, что к автомобилю присматривался больше года. «Если бы мне лет десять назад сказали, что сяду на китайца, то я бы очень сильно обиделся на этого человека. Мне уже за 50, и я всегда каталась на «Toyota». Можно сказать, что был в «секте». Ещё два важных факта. Во-первых, у меня за городской дом и мне необходим внедорожник, так как дорога туда плохая, а ездить приходится почти каждый день. Во-вторых, пока я изучал информацию про «Tank

300» у меня на «Toyota» сломался держатель задней двери, и я поехал к дилеру, так как машина была на гарантии. Однако столкнулся со следующей ситуацией: «За деньги хоть завтра поменяем, а по гарантии нужно будет ждать несколько месяцев». Я был в неприятии от такого отношения. Буквально в этот же день встречаю товарища, и он рассказывает следующее: «Китайцы молодцы – машины все «напичканы» технологиями и представители очень быстро реагируют на обратную связь от покупателей, их запросы». Меня это подкупило, и так я вышел на салон в Кемерово.

Ключевое отличие официального дилера «Tank» – «Сибинпакс» – это гибкость и готовность подстроиться под клиента. Наши индустриальные покупатели большую часть сделки провели удалённо: перевели часть денег за покупку, передали необходимые данные для оформления договора и заранее договорились о дате и времени выдачи автомобиля. Благодаря этому, никто из них не ждал автомобиль целый день, как это обычно происходит у других дилеров.

По словам Андрея, в первый день продаж – 14 марта он был на пороге салона в Кемерово и стал первым обладателем «Tank 300» за Уралом. «Первый раз в жизни забрал автомобиль из салона за 30 минут! Обычно это занимает несколько часов. А здесь всё было очень быстро и грамотно. После покупки я отправился домой – в Новосибирск и в полной мере оценил весь комфорт автомобиля. Здесь лок, цифровая панель, подогрев передних и задних сидений и многое другое. Всё очень грамотно

и удобно сделано, и ты с первых секунд в автомобиле ощущаешь комфорт. Всё информативно, всё под рукой, всё логично и при этом очень насыщено и даже не знаю, что ещё туда можно добавить. Так хорошо всё, что даже противно. Это шутка конечно. Я ещё не встречал настолько продуманной современной машины».

## НСРАВНИМАЯ КОМПЛЕКТАЦИЯ

Второй наш покупатель Иван также долго изучал внедорожник «Tank 300». «Я присматривался к машине – сначала просто смотрел и читал обзоры, потом пришёл в салон и увидел вживую. Через какое-то время удалось попасть на тест-драйв в Москве, после которого я понял, что машина стоящая и её нужно брать».

На самом деле «Tank 300» отличается большое количество электроники и других моментов, которые делают каждую поездку максимально комфортной и безопасной, независимо от времени года и качества дорожного покрытия под колёсами. «Машина очень современная и комфортная. Здесь всё продумано до последней детали. Ты сядешь в автомобиль и почувствуешь комфорт – каждая кнопочка на нужном месте. Дисплей, камеры 360 – это просто космос. Я такой комплектации нигде не встречал. Я оценил все «фишечки» по дороге из Кемерово до дома – Иркутска. Первое, что сделал, когда приехал – посадил жену за руль. Она сначала не хотела – боялась, что не справится с большим внедорожником. Однако села и была покорена – всё очень комфортно и просто в управлении. Сейчас хочет забрать автомобиль себе».



Важный момент – в 410-литровом багажнике нет шторки, но зато имеется розетка на 220 Вольт. Спинка заднего дивана регулируется по углу наклона и складывается вровень с полом. А дверь багажника в открытом состоянии фиксируется поворотом блокиратора газового упора.

Иван отметил, что после покупки всей семьей «равнулы» испытывать машину в реальных условиях. «Поехали на Байкал. Машина просто «бездонная» – мы сложили все вещи и места ещё осталось полным-полно. «Tank» лёгок в управлении, что дополнительно подчеркивает ощущение премиального внедорожника. Окончательно нас поразила и покорила функция массажа водителя и сидения для пикника. Я считаю, что за такие деньги – машина просто сказка».

## ВАЖНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

Все технические характеристики перечислять нет смысла. «Tank 300» нужно просто взять на тест-драйв и все станет понятно. Однако есть важные детали, которые необходимо упомянуть.

Во-первых, с безопасностью у «Tank 300» полный порядок: есть и комплект подушек безопасности, и преднатяжители ремней, и автоматическое отключение подачи топлива в случае аварии. Кузов сделан так, чтобы сохранить целостность в случае переворота. В результате на независимых тестах австралийской организации «ANCAP» модель уверенно заработала 5 звезд, в том числе – за безопасность пешеходов, хотя, как правило, у внедорожников этот показатель достаточно низок. А

под двигателем, и под коробками размещена стальная защита – это значит, что на дороге не страшно что-то «зацепить».

Во-вторых, ещё один интересный факт – у «Tank 300» очень солидная шумо-виброзащита, которая установлена и на самом капоте, и на моторном щите.

В-третьих, воздухозабор для двигателя спрятан в очень защищенном от брызг месте под капотом, за правой фарой, и «смотрит» он вбок, на крыло. А значит, шанс «хлебнуть воды» мотором снизается даже в глубоком бросе. Глубина безопасно преодолеваемого брода у этого внедорожника – 700 мм, что намного больше чем у многих других брендов.

Подводя итоги от общения с нашими спикерами, «А-П» сделал вывод: это состоялся водители, у которых большой опыт за плечами, в том числе, на внедорожниках разных брендов. И они в полном восторге от автомобиля и его возможностей. И Андрей, и Иван уже рекомендовали «Tank 300» своим знакомым и друзьям. И советуем его потестдрайвить нашим читателям. А приобрести его максимально выгодно и комфортно можно у официального дилера «Tank» в Кемерово – компании «Сибинпакс».

г. Кемерово, ул. Тухачевского, 65  
+7 (3842) 44-21-21  
sibinpax-tank.ru



# ПОКУПАЙ САНИ ЛЕТОМ, А КВАРТИРУ НА СТАРТЕ СТРОИТЕЛЬСТВА!

ООО Специализированный застройщик (СЗ) «Проград» приступил к строительству ещё двух домов комфорт-класса в жилом комплексе (ЖК) «Верхний бульвар».

Согласно проекту, дом на пр. Ленинградский, 55, корпус 2, представляет собой 12-ти этажное кирпичное здание с тремя подъездами. Каждый подъезд оборудуется одним грузовым и одним пассажирским лифтом, а также колясочной с мойкой на первых этажах. Площадь квартир в данном доме начинается от 36,3 кв. м (однокомнатная), а заканчивается 82,7 кв. м за трёхкомнатную квартиру. Кроме того, на цокольном этаже будут расположены кладовые. Срок сдачи объекта запланирован на I квартал 2025 года.

Дом на пр. Ленинградский, 53, корпус 3 будет выполнен из железобетона, имеет 16 этажей и 1 подъезд, оборудованный двумя лифтами и колясочной с мойкой. Площадь однокомнатной квартиры от 33,5 кв. м, а максимальная площадь трёхкомнатной квартиры составит 72 кв. м. Также проектом предусмотрены кладовые помещения на каждом этаже, площадь которых от 3 до 3,2 кв. м. Срок сдачи объекта IV квартал 2024 года.

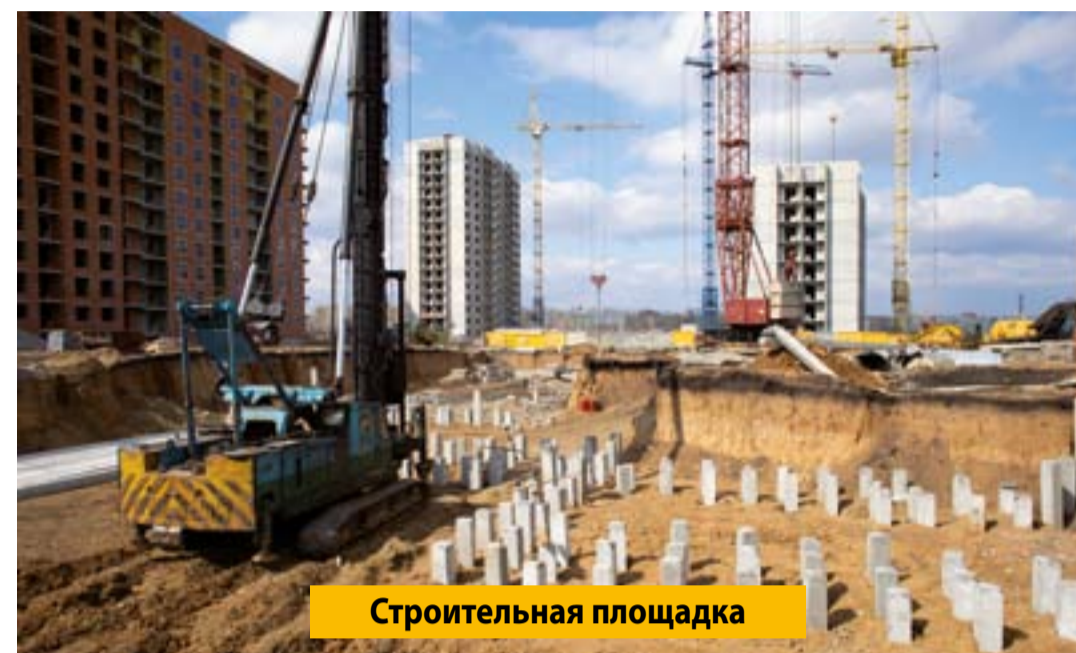
Оба дома реализуют традиционную для компании концепцию закрытого двора, согласно которой дворовая территория недоступна для автомобилей. Там расположены прогулочные зоны и детские площадки. А благодаря сквозным подъездам жильцы смогут беспрепятственно выходить как на парковочные зоны, так и во двор.

Для безопасности жильцов «Верхнего бульвара» предусмотрена система видеонаблюдения. Как правило, камеры располага-

ются на фасаде, входной группе и лифтовым холле на первых этажах – местах общего пользования. А для создания атмосферы комфорта и уюта будет выполнено витражное остекление, дизайнерская отделка входных групп и лифтового холла. Также оба дома отличает наличие в каждой квартире лоджии и окон с панорамным остеклением.

Сдаваться квартиры будут с черновой отделкой, которая предусматривает межкомнатные перегородки, черновое выравнивание пола, разводку коммуникаций и электротехники. Однако, при желании, можно выбрать и другие варианты отделки от застройщика. Первый вариант такой отделки – «чистовая» (white box), включающая шпательку и выравнивание стен, выравнивание пола, установку откосов, подоконников, розеток и выключателей, а также натяжной потолок. Второй вариант – отделка «под ключ», полноценный ремонт согласно проекту. Немаловажно, что затраты на отделку возможно включить в договор ипотечного кредитования.

Кстати, на покупку квартиры в этих двух домах СЗ «Проград» предлагает выгодные условия по ипотеке. На срок строительства, до ввода дома в эксплуатацию, действует дисконт 2% от ставки. То есть, по программе семейной ипотеки базовая ставка 5,7%, а до ввода в эксплуатацию всего 3,7%. Также и по господдержке: до окончания строительства ставка – 5,7%, а далее 7,7%.



Строительная площадка

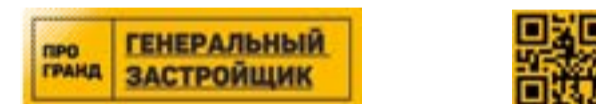


Дизайн-проект первого этажа



## Центр продаж ООО СЗ «Проград»

г. Кемерово, улица Кирова, 25 • +7(3842)78-00-51 • prograd.ru



## СПА-Отель «Ольга» работает круглый год!

- Детская комната «Тулгучек», 130 м<sup>2</sup>
- СПА-центр «Taenza SPA», 300 м<sup>2</sup>
- Ресторан «Шерегеш»
- Уличные бассейны
- Квадроциклы, самокаты и многое другое
- Приятные цены в летний сезон

Погрузись в релакс  
Горной Шории

8-960-913-7082

Шерегеш, Горнолыжная, 3  
hotelolga.ru

# КОНСТАНТИН ПЫТЧЕНКО: «ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНДЫ – КЛЮЧЕВОЕ УСЛОВИЕ УСПЕШНОГО РЕШЕНИЯ ЗАДАЧ»

В декабре 2022 года на базе областного департамента инвестиционной политики и развития предпринимательства было создано Министерство экономического развития Кузбасса. Позднее в его состав вошёл департамент экономического развития. В чём смысл такой реорганизации, и как новое министерство способствует развитию регионального бизнеса и экономики, «Авант-ПАРТНЕР» поговорила с его руководителем – Константином ПЫТЧЕНКО.

– Константин Владимирович, с одной стороны, новое министерство – правопреемник уже существовавших структур, с другой – реорганизация предполагает новые цели и задачи. Как бы Вы их сформулировали?

– Цель и задачи министерства обозначил губернатор Сергей Евгеньевич Цивилев. Прежде всего, это организационное выстраивание архитектуры органов власти на уровне региона по федеральному образцу Минэка России, а также повышение оперативной эффективности.

То есть, теперь у нас на региональном уровне единое экономическое подразделение, и оно сосредоточило в себе все ключевые направления, такие как стратегирование, поддержка предпринимательства, формирование благоприятного инвестиционного климата, институциональное развитие и региональный проектный офис по реализации нацпроектов.

У нас появился также отдел внешнеэкономической деятельности и содействия развитию экспорта. Это логично, поскольку в ведении Минэка региона находится Центр поддержки экспорта Кузбасса.

Есть и такое новое направление, как развитие системы отраслевых заказов, созданное по поручению губернатора. По отраслевому заказу мы тесно взаимодействуем с региональным Минпромторгом. Это взаимодействие максимально эффективно, так как мы находимся в одном блоке заместителя председателя Правительства Кузбасса Леонида Владимировича Старосвета.

– Видимая часть работы министерства для большинства предпринимателей ассоциируется с поддержкой бизнеса. Как сегодня работает инфраструктура поддержки, сохранялись ли те меры, которые были предприняты в пандемию или, возможно, появились новые? Какие сегодня приоритеты?

– 2022 год поставил другие вызовы, нежели были в пандемию. Хотя, тогда была проведена колоссальная работа. Например, Минфин Кузбасса в партнёрстве с департаментом инвестиционной политики и развития предпринимательства, командой уполномоченного по защите прав предпринимателей настроили меры налогового характера, кредитную, и гарантийную поддержку под текущие задачи.

Конечно, часть льгот, которые были приняты в пандемийный и постпандемийный период, сейчас уже не действуют. Но в прошлом году были приняты дополнительные решения по налоговым льготам, которые на среднесрочный период закрепили новые приоритеты. Пролетели льготы и снизил ставки на 2023–2025 годы по упрощённой системе налогообложения соци-

альным предпринимателям. Также среднесрочную льготу получили социально ориентированные некоммерческие организации. Это важно, потому что это те предприятия, которые действуют на стыке с государственными органами, по сути, тоже решают задачу предоставления гражданам качественных услуг.

Ещё один приоритет – туризм. Субъектам туристической деятельности были снижены ставки на 5 лет, до 2026 года. Ставки будут дополняться создаваемой особой экономической зоной туристско-рекреационного типа «Горная Шория», чтобы формировать в целом благоприятный налоговый режим для туризма в Кузбассе.

Внимательно относимся и к начинающим предпринимателям. У нас в области на протяжении многих лет действуют налоговые каникулы для впервые зарегистрированных ИП. Как только появились возможность продлить эту меру, продлили её до конца 2024 года.

Хорошие возможности даёт нацпроект «Малое и среднее предпринимательство». В рамках национального проекта для молодых и социальных предпринимателей выделяем гранты. В текущем году у нас в 1,5 раза больше выделено бюджетных средств на грантовую поддержку, чем в прошлом. Всего в 2023 году у нас запланированы три конкурса для молодых предпринимателей. Один уже в процессе – до 29 мая проводится отбор заявок конкурсов для молодых предпринимателей. Один уже в процессе – до 29 мая проводится отбор заявок конкурсов для молодых предпринимателей. Один уже в процессе – до 29 мая проводится отбор заявок конкурсов для молодых предпринимателей.

Плюс есть задача по созданию условий для роста бизнеса, чтобы предприниматели переходили из самозанятости в микро, из микро в малый, из малого в средний. И кредитный ресурс – это основа развития для любого такого предприятия, потому в текущем году уже провели ряд мероприятий с Корпорацией МСП. Переговорили с банками-партнёрами на территории Кузбасса. Договорились, что каждый из банков подготовит предложения об увеличении лимита участия банков в программах Корпорации МСП и МСП Банка. Плюс наш Госфонд поддержки предпринимательства в мае понизил ставки по действующим программам на 1,5–2%.

Мы видим следующие приоритеты в сфере МСП: это обрабатывающее производство, туризм и технологические предприниматели. Исходя из этого, Госфонд поддержки предпринимательства вместе с нашим министерством работает над созданием нового кредитного продукта для предпринимателя, который на более льготных условиях позволит привлечь ресурсы для развития.

Вместе с Минпромторгом Кузбасса, с Фондом развития промышленности региона составили «шахматку», посмотрели, где потребности бизнеса, более крупного,



закрывает ФРП, где должен подключиться Госфонд, где ресурсов ни одного, ни другого не хватает и нужно ориентировать предпринимателей на Корпорацию МСП и федеральный Фонд развития промышленности.

По линии технологического предпринимательства у нас есть Кузбасский технопарк, который одновременно является оператором Сколково и Фонда содействия инновациям и может оказать помощь в получении поддержки не только сам, но и через эти институты развития.

А с теми, кто готов инвестировать в свой или в чей-то проект значительные средства либо кому нужен инвестор, работает Инвестиционный агентств Кузбасса.

Замечу, что для всей инфраструктуры поддержки предпринимательства в Кузбассе – «фронт-офис» выступает региональный центр «Мой бизнес». Центр оказывает бесплатную поддержку действующим предпринимателям, самозанятым и желающим начать своё дело. Зарегистрировать бизнес, обучиться предпринимательским навыкам и получить консультацию о мерах государственной поддержки – все эти услуги доступны на этой площадке. Кроме того, за счёт бюджетных средств центр финансирует услуги по продвижению, сертификации, участию в выставках и бизнес-миссиях. При этом затраты собственных средств предпринимателя составляют до 30% от общей стоимости услуги.

– Известно, что поддержка инвесторов в нашем регионе выделяется отдельное внимание. Расскажите об этом поподробнее.

– Поддержка инвесторов – необходимое условие развития экономики Кузбасса и одно из приоритетных направлений деятельности правительства региона. В соответствии с этим приоритетом в Кузбассе создана целая система такой поддержки.

Во-первых, инвестиционный налоговый вычет по налогу на прибыль организаций, действующий с 2019 года, по которому к инвестиционному вычету возможно отнести

50% инвестиционных расходов, а расходы на НИОКР – почти в полном объёме. Кроме того, с 2022 года у инвестора в нашем регионе есть право уменьшить на сумму инвествычета налог на прибыль с 20% до 5%, или в 4 раза.

Ещё один эффективный механизм для инвесторов, позволяющий стабилизировать условия при реализации инвестпроектов и компенсировать часть затрат на создание объектов инфраструктуры – соглашения о защите и поощрении капиталовложений. В 2022 году после перезапуска механизма СЗПК на федеральном уровне Правительство Кузбасса приняло региональные нормативные акты и сегодня готово оказать необходимую поддержку в заключении СЗПК для успешной реализации инвестпроектов на территории региона.

В-третьих, в программе социально-экономического развития Кузбасса до 2024 года предусмотрено строительство объектов инфраструктуры для снятия инфраструктурных ограничений в территориях при реализации новых неугольных инвестпроектов. На эти цели в 2024 году предусмотрено 1,5 млрд рублей из федерального бюджета. А в целом на реализацию программы выделен беспрецедентный объём федеральной поддержки – около 56 млрд рублей средств из федерального бюджета, в том числе предусмотрены прямые бюджетные расходы на строительство объектов инженерной и транспортной инфраструктуры в спортивно-туристический комплекс «Шерегеш».

Кроме того, в Кузбассе применяются инструменты «инфраструктурного меню», предложенного Правительством Российской Федерации, по созданию условий для реализации инвестиционных проектов. В 2022 году Кузбассом одобрен инфраструктурный бюджетный кредит на строительство объектов транспортной и инженерной инфраструктуры для комплексного развития территории Кемерово и территории особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Кузбасс».

В рамках строительства объектов инфраструктуры для новых инвестиционных проектов региона предусмотрена возможность снижения государственного долга по бюджетным кредитам. Существует также возможность дополнительно заявить инвестиционные проекты, для реализации которых требуется строительство объектов инфраструктуры стоимостью 3,9 млрд рублей.

Все механизмы направлены на привлечение новых инвесторов и, прежде всего, в территориях опережающего развития и особых экономических зонах.

При этом при поддержке Правительства РФ и по инициативе губернатора проведена перезагрузка наших четырёх территорий опережающего развития – их срок действия продлён до 2030 года.

– Все эти меры должны способствовать увеличению количества субъектов МСП в Кузбассе и занятых в этой сфере. Что можете сказать об этой динамике?

– По данным Единого реестра субъектов МСП, в Кузбассе зарегистрированы 69 тыс. субъектов МСП, что на 859 больше, чем год назад. Согласно данным Цифровой платформы МСП.РФ, Кузбасс занимает пятое место среди регионов Сибирского федерального округа по количеству субъектов МСП.

Если говорить о числе занятых в сфере малого и среднего бизнеса, то за период с 2019 по 2022 годы в Кузбассе наблюдается их стабильный рост. Так, на конец 2022 года показатель составил 328 872 человека, что на 34,2% выше показателя 2019 года (244 978 человек). По численности занятых в сфере МСП на конец 2022 года Кузбасс занимает также пятое место в Сибирском федеральном округе – это после Новосибирской области, Красноярского края, Иркутской области и Алтайского края.

В текущем году мы отделили интересную тенденцию: в Кузбассе прирост числа занятых у юрлиц МСП был больше, чем практически по всем субъектам Сибирского федерального округа, наряду с ростом числа самозанятых.

– Одно из необходимых условий для развития предпринимательства – понимание его проблем, как говорится «от земли». Как сегодня строится диалог региональной власти с предпринимателями?

– Мы открыты к диалогу. Наша позиция состоит в том, что проблему возможно решить, если она обсуждается. Пока системная работа по этому направлению ещё формируется, но сегодня диалог с предпринимательским сообществом постоянно выстраивается на различных форумах и событийных мероприятиях, повестку которых мы формируем исходя из запросов предпринимательского сообщества – таких запросов немало.

Успешно действуют рабочая группа «Открытый диалог» и совет по инвестиционной и инновационной деятельности – оба под председательством губернатора.

Проводятся образовательные вебинары и семинары, деловые игры, встречи с участием областной прокуратуры, Управления ФНС по Кузбассу, уполномоченным по защите прав предпринимателей Кузбасса, форумы и конференции с участием спикеров и экспертов федерального уровня.

Регулярно на площадке центра «Мой бизнес», а также на территориях муниципальных образований Кузбасса сотрудниками министерства и организаций инфраструктуры поддержки бизнеса встречаются с предпринимателями в разных форматах и общаются на любые, актуальные для предпринимательского сообщества темы.

Кстати, работа с предпринимателями из территорий поддержки и на федеральном уровне – на это обращается внимание Минэкономразвития России.

Мы понимаем важность диалога бизнеса и совместно с организациями инфраструктуры поддержки до конца года планируем провести ряд мероприятий для бизнеса с выездом в Мыски, Крайновский, Прокопьевск, Мариинск, Калтан, Ленинск-Кузнецкий, Междуреченск, Новокузнецк, Осинники, Полысаево, Тисуль, Топки, Чебулу, Яю и Япкинго.

А за эту весну с региональной инфраструктурой поддержки успешно организовали инвестфорумы в Юрге и Анжеро-Судженске, этот опыт будем тиражировать.

Задача плетного взаимодействия, создания эффективных связей, социализации – среди наших приоритетов.

– Если подытожить, что самое главное для вас в работе?

– Люди, человеческий ресурс. Для становления министерства, оперативного и эффективного выполнения задач, командной работы важно было правильно подобрать людей. Вопрос формирования команды краеугольный – только при этом условии возможна системная, стабильная, результативная работа.

При этом министерство создано не с нуля, а на хорошей основе, что тоже важно. Внедрены новые вызовы, новые задачи, но команда выстраивается, механизмы взаимодействия с другими органами власти, деловыми объединениями и бизнесом развиваются. Ведётся командная работа. А вместе мы сильнее, и вместе можем выполнить поставленную губернатором задачу – создать новую неугольную экономику, чтобы сделать Кузбасс благоприятным для инвестиций и жизни.

Материал подготовлен в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

# ТАТЬЯНА АЛЕКСЕЕВА: «БИЗНЕСУ ВАЖЕН БАЛАНС МЕЖДУ ПОМОЩЬЮ И НЕВМЕШАТЕЛЬСТВОМ»

В текущих реалиях российский бизнес переживает непростую ситуацию, вызванную снижением спроса, внешними ограничениями и быстрой перестройкой логистики. Как в этих условиях живёт кузбасский бизнес, в какой помощи нуждается, накануне Дня российского предпринимательства беседуем с Президентом Кузбасской торгово-промышленной палаты Татьяной АЛЕКСЕЕВОЙ.

– Татьяна Олеговна, большая часть населения, да и некоторые предприниматели, не очень чётко представляют, что такое палата, чем занимается...

– Пожалуй, начну с исторического факта. В Марселе в 1399 году местные торговцы создали палату для защиты и продвижения своих интересов. Тогда она была торговой, позже к ней присоединились ремесленники (сейчас бы мы сказали – промышленники), отсюда и название системы. Сегодня торгово-промышленные палаты есть во всех государствах как институты поддержки бизнеса и развития торгово-экономических связей.

В 2021 году мы отметили 30-летие российской системы ТПП. Но и до 1991 года была ТПП СССР. Её основной функцией была экспертиза товаров, прибывающих по импорту – без экспортеров ТПП (по международным правилам) тогда никто не мог даже открыть прибывшие контейнеры и вагоны.

– Современная ТПП России – это уже совсем другой институт?

– Да, это государственная некоммерческая организация, которая защищает интересы и содействует развитию предпринимательства. В системе 148 территориальных и муниципальных торгово-промышленных палат.

В первую очередь это экспертная организация для органов власти по вопросам развития экономики и бизнеса. Но палата оказывает и различные услуги: оценка, экспертиза, обучение, сопровождение в торгах, сертификация, проверка контрагентов и многое другое.

Кроме того, это площадка объединения различного бизнеса, отраслевых союзов и ассоциаций. Кузбасская ТПП взаимодействует с 10-ю тысячами предприятий бизнеса региона. Их запросы и «болевые точки» продвигаются нами для принятия решений.

– Как бы Вы смогли охарактеризовать самочувствие кузбасского бизнеса в текущих реалиях, как наши предприниматели приспосабливаются к новым условиям?

– Конечно, с темнотой трудностей, которые обрушились после введения многочисленных санкций в 2022 году, наши предприниматели научились справляться. Не только кузбасский, но и весь российский бизнес показал высокую адаптивность, способность, готовность работы в резко меняющихся условиях. Считаю, принятые оперативно меры господдержки и инициативы самого бизнеса помогли справиться с трудностями.

Подчеркну, что в 2022 году кредитный портфель МСП показал годовой темп – 31%. По данным ТПП РФ, 7-ую часть (14%) кредитного портфеля составили льготные кредиты Минэкономразвития, Корпорации МСП, ЦБ.

Наш бизнес всегда выступает за некий баланс между помощью и невмешательством. На волне кризиса был введён ряд налоговых послаблений, перенос сроков уплаты взносов, мораторий на проверки, автоматическое продление лицензий и разрешений и т.д. И это тоже дало свой результат.

Для кузбасских предпринимателей, несомненно, большую роль сыграл пакет областных мер. От имени нашего бизнеса выражаю слова искренней благодарности губернатору Сергею Евгеньевичу Цивилеву и Правительству Кузбасса за комплексные меры, включая снижение налогов, займы, поручительства, гранты. В Кузбассе сейчас около 300 мер содействия: на всех этапах развития бизнеса, а также в разрезе его отраслей.

Для меня индикатором, что наш бизнес развивается стали материалы конкурса «Бренда Кузбасса». Были опасения, что он из-за кризисных событий может вообще не состояться. Но по итогам 2022 года число участников не снизилось – 81 компания. В финансовых результатах все они демонстрируют рост продаж, расширение клиентской базы, выход на другие рынки.

– Одним из базовых направлений деятельности ТПП России является развитие внешнеэкономических связей. Расскажите об этом поподробнее.

– Да, это одно из магистральных направлений ТПП. Это продиктовано уже тем, что система имеет большую внешне инфраструктуру: 9 представительств, охватывающих свыше 20-ти государств, деловые советы в 68-ми странах. Это те точки, через которые палаты регионов могут проверять контрагентов, искать партнёров, устанавливать связи, получать информацию о рынках и т.д.

В последний год упор сделан на переориентирование российского бизнеса на работу с партнёрами по ЕАЭС, СНГ, БРИКС, вообще в Азии, в том числе на Ближнем Востоке, а также в Африке и Латинской Америке.

– Каковы перспективы здесь для кузбасского бизнеса? Можно ли говорить, что предприятия за год смогли перенаправить экспортные потоки?

– Хочу сказать, что мы не заметили особого снижения деловой активности на внешнем треке. Бизнес региона активно обращается к нам за содействием и помощью, участвует в мероприятиях, торговых миссиях. Например, в прошлом году нами проведено свыше 20-ти мероприятий по поддержке экспорта с привлечением иностранных партнёров, более 60-ти индивидуальных консультаций, организована проверка 36 контрагентов.

Перед тем, как заключить контракт, бизнес старается удостовериться в надёжности партнёра. Обращения на проверку к нам поступали по субъектам предпринимательства в Китае, Индонезии, Казахстане, Узбекистане, Монголии, Малайзии, Камбодже и т.д. Явно прослеживается восточный след. По западному направлению была лишь одна заявка по Германии.

Такая же картина по выдаче сертификатов происхождения товаров для экспортных целей. Кузбасская ТПП в первом квартале 2023 года выдала 766 сертификатов всех форм, чуть меньше, чем за аналогичный период 2021 года (839 шт.). Снижение произошло за счёт сокращения поставок в ЕС. В первом квартале выдано всего 10 документов для Европы. Стали превалять поставки в США, Китай, Монголия, Турция и Корея.

– Чем может помочь Кузбасская ТПП предпринимателям во внешнеэкономической деятельности?

– В экономике есть понятие транзакционные издержки. Говоря проще, это сбор и обработка информации о покупателе, продавец, рынок и его особенности. Наша палата помогает минимизировать такие издержки во внешних связях, в поиске партнёров...

Так, в последний год нами был организован визит для проведения очных консультаций с кузбасским бизнесом представителя Российско-Китайского комитета дружбы, мира и развития. Подготовлены поездки предпринимателей с целью налаживания контактов в Монголию, Беларусь и Узбекистан.



Разрабатываем деловые контакты с Индией. В апреле в составе делегации ТПП РФ я побывала в этой стране. И уже намечены планы совместных мероприятий.

Для активизации отношений с Китаем заключили соглашения с Комитетом содействия развитию международной торговли провинции Синцзян и с Представительством международной торговой палаты провинции Ляонин на Дальнем Востоке.

В этом году Кузбасская ТПП в составе 7 территориальных палат системы ТПП получила статус Национального (отраслевого) опорного контактного центра (НОКЦ) Межгосударственной программы СНГ до 2030 года.

Это площадка, которой могут воспользоваться наши производственные компании, для обмена технологиями и установление производственных кооперационных связей с государствами СНГ. В апреле мы провели совещание с институтами развития региона по этой проблеме. Сейчас необходимо создавать реестр, который будет предложен государствам СНГ.

– Какие бы сегодня выделили тренды в развитии кузбасского бизнеса? Какие новые ниши формируются?

– Мы видим активность МСП Кузбасса по импортозамещению в приборостроении, КИП, сервисном обслуживании. Большая ниша остаётся в секторе по ремонту и восстановлению запасных частей к спецтехнике и ГТЩО.

Актуальной должна стать переработка промышленных отходов. Это чисто кузбасская специфика. За многие годы накоплены сотни миллионов тонн вторичных ресурсов. Небольшая их переработка и обезвреживание. Более 100 предприятий уже включились в эту работу. Но важны экономические стимулы, которых пока не так много.

Хорошими темпами растёт бизнес в сфере услуг: в гостеприимстве, туризме, социальной сфере, медицине, физической культуре и спорте. В палате уже начали работу комитеты по предпринимательству в сфере физической культуры и по кинематографии.

– Известно, что ТПП РФ активно продвигает идею законодательного закрепления семейного предприятия...

– Мировая практика показывает, что это самый устойчивый сектор. В разных странах от 50% до 80% компаний – семейные. По данным ТПП, в России 74% малых и средних предприятий относятся к таковым. Законодательное закрепление семейных бизнесов как отдельных субъектов МСП сыграло бы сразу много проблем. В Кузбассе есть задел для экосистемы семейного бизнеса. Напомним, в 2019 году был проведён первый региональный форум семейного бизнеса, в 2020 – по инициативе Губернатора Кузбасса выплачены гранты семейным компаниям. В этом году мы проведём второй региональный форум и откроем на базе палаты Центр поддержки семейного бизнеса.

– Наш разговор происходит накануне Дня российского предпринимательства, что бы Вы пожелали бизнесу Кузбасса.

– Поздравляю бизнес Кузбасса с Днём предпринимателя! Это праздник инициативных и энергичных людей, чья деятельность направлена на развитие России, Кузбасса и преумножение национального богатства. В этот день искренне желаю всем, кто трудится в бизнес-сфере, оптимизма, интересных решений, каждодневных больших и малых побед, стабильных доходов и выгодных сделок, поддержки семьи и близких!

**Уважаемые коллеги-метрологи! Поздравляю вас с профессиональным праздником – Всемирным днём метрологии!**

Ваш труд очень важен для общества, ведь сегодня даже ребёнок может без труда воспользоваться многими шкалами измерений, а когда-то это было невозможно, и только благодаря вам измерительные приборы для нас стали доступными.

Желаю быть в полной мере счастливыми, иметь весомое значение в жизни близких людей. Пусть вам удастся уверенно метр за метром преодолевать путь к мечте, желая чёткости, правильности и налаженности в делах до грамма.

Пусть специфическая и ответственная работа будет интересна и легка, а влюблённость в неё с годами перерастает в настоящую страсть!

Здоровья вам и долгих лет жизни!

С уважением,  
директор ФБУ «Кузбасский ЦСМ»  
В. В. Гринцев



## ВСТРОИТЬСЯ

18 мая в Кемерове прошло первое в регионе инвестиционное шоу – Investment Club Show.

В Кузбассе и ранее проводили мероприятия, посвящённые частному венчурному финансированию стартапов, например, тот же акселератор Кузбасского технопарка «Генезис». Но если акселератор объединял региональных бизнес-ангелов и стартапы, Investment Club Show собрал широкую географию инвесторов. Отличалась и повестка. «Мы привезли почти два десятка профессиональных венчурных инвесторов и основателей успешных компаний из других городов и даже стран, чтобы поделиться своими уникальными бизнес-моделями и проектами», – рассказывает основатель Клуба инвесторов и бизнес-ангелов Сибири, Урала и Дальнего Востока Андрей Заборин.

Инвестиционное шоу – по сути – это большая презентация: презентация непосредственно инвесторов и частных фондов, презентация проектов, которые уже получили финансирование, и успешно растут. Ещё, конечно, инвесторы – это коммуникационная площадка для обмена опытом, экспертными мнениями, новых знакомств и даже заключения сделок.

Что касается обмена опытом, то о собственных стратегиях инвестирования и об одном из его проектов, который в прошлом году вырос до выручки почти 700 млн руб. рассказал сооснователь Y2 Finance (Сингапур) Ян Марчинский; сооснователь Daily Challenge Илья Степанов озвучил экспертную оценку венчурного рынка и «горячих индустрий», которые будут расти в ближайшее время; а основатель акселератора франшиз Franch Camp Константин Урванцев объяснил, почему «франшизы – идеальная модель для очень быстрого роста». На «показательной» питч-сессии представили лучшие инвестиционные проекты из пула Клуба инвесторов и бизнес-ангелов Сибири, Урала и Дальнего Востока, например, в сфере 3D-печати жилых зданий и крупных промышленных изделий из композитов или использования VR-, AR- и AI-технологий для изучения иностранных языков и развития профессиональных навыков. На инвестиционном шоу озвучили и объёмы инвестиций: всего с начала года Клуб закрыл сделок на общую сумму превышающую 230 млн рублей. В планах на 2023 год достичь объёма в 1 миллиард рублей.

Те, кто пришёл на Investment Club Show – а это были и начинающие, и опытные бизнесмены – ставили перед собой разные задачи на мероприятие. Серийный предприниматель Евгений Потапов рассказал, что стремится «участвовать в таких встречах, потому что приезжают люди с

## В НАЦИОНАЛЬНУЮ СИСТЕМУ ВЕНЧУРНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ



серьёзным бэкграундом: они не только бизнесмены, они визионеры. Получать опыт от них очень ценно, ведь бизнес – это не только про деньги, а ещё и про смыслы, про миссию». Предприниматель Юлия Малышева призналась, что для неё участие в Investment Club Show – это новые связи, полезные в будущем, а для Сергея Мухина – возможность привлечь финансирование: «Надеюсь, мероприятие позволит получить контакты сообщества и бизнес-ангелов, чтобы в дальнейшем, за более короткий срок, решить задачу по поиску инвестора», – рассказал кузбасский предприниматель.

Важность контакта между кузбасскими бизнес-ангелами и венчурными профессионалами

из других регионов отметили и те, кто всерьёз следит за рынком инвестиций и ищет перспективные проекты для финансирования. Например, по мнению Андрея Заборина, ценность объединения людей из разных территорий заключается в синергии, поскольку каждая территория генерирует свою уникальную энергию. «Кузбасс – это определённый профиль инвесторов и проектов. Если Кузбасс будет инвестировать только в себя, то энергия может когда-то закончиться. Это как змея, пожирающая собственный хвост. Мы предлагаем кузбасским инвесторам, которые хотят инвестировать в цифровые проекты, искать их не в Шерегеше, а, например, в академгородке Новосибирска или

Томске. А инвесторам, которые приезжают из других регионов, мы предлагаем посмотреть на проекты Кузбасса».

От Кузбасса Investment Club Show организовали технопарк и региональное Инвестиционное агентство. По оценке заместителя директора агентства Александра Щербинина, представлявшего инвестиционную карту региона, «Кузбасс – один из лучших регионов за Уралом для инвестиций», поскольку занимает первое место в РФ по разнообразию и уровню освоения полезных ископаемых, по урбанизации и плотности населения. Сегодня в регионе 110 векторных инвестиционных проектов с общим объёмом инвестиций 483 млрд рублей, и это не

исключительно «традиционные» отрасли: Кемеровская область избрала путь диверсификации экономики и идёт по нему уже несколько лет.

«Да, для привлечения инвестиций в регион создана целая система», соглашается генеральный директор Кузбасского технопарка Евгений Востриков. «Мы как технопарк уже давно работаем с разными клубами бизнес-ангелов и инвестиционными фондами, проводим мероприятия, на системном уровне содействуем [в регионе] практике частного финансирования технологических стартапов, особенно стартапов на ранних стадиях (прим. – за 4 года благодаря акселератору «Генезис» удалось привлечь порядка 50 млн.). По мне-

нию Вострикова, события уровня Investment Club Show крайне значимы для региона не только потому, что открывают новый источник для финансирования кузбасских проектов, но и дают возможность обмениваться тем опытом, который позволит гораздо быстрее встроиться в национальную систему венчурного финансирования. Это выгодно и инвесторам, и стартапам, и в конечном счёте нашему региону.

Мероприятия подобные Investment Club Show планируются и впредь. По итогам этого инвестиционного шоу уже есть предварительная договорённость о проведении в течение года венчурного форума в Шерегеше.

Анастасия Шукшина

ПРОИЗВОДСТВО

## НОВАЯ ВЕЛИКОЛЕПНАЯ ШЕСТЕРКА БЕЛАЗОВ НА РАЗРЕЗЕ «РАСПАДСКИЙ»



8 км – протяжённость разреза «Распадский» с балансowymi запасами 82 млн тонн угля марки ГЖ

Не успели приехать на предприятие, сразу в забой – новые самосвалы выехали на линию на разрезе «Распадский». Четыре 90-тонных БелАЗы заменят своих предшественников, и два 220-тонных гиганта помогут в работе мощному электрическому экскаватору ЭКГ-20, который скоро поступит на предприятие.

В чем особенность новой техники? Рассказывают горняки – Более комфортабельная машина, – оценивает свой транспорт Александр Коваленко, водитель, занятый на транспортировании горной массы в технологическом процессе разреза «Распадский». – В кабине приятнее работать, много цифровых помощников. Ну и новое – есть новое! Новые БелАЗы оснащены всеми системами безопасности: «АнтиСон», система контроля усталости, круговой обзор. Специалисты Распадской угольной компании дополнительно подключили программы, которые помогают контролировать добычу угля и повышать производительность процессов. В их числе: «АСД-карьер», «Последний рейс», «Ритмичность движения самосвалов».

Белорусская техника ни в чем не уступает другим импортным машинам. Даже преуспевает в мощности. Горняки отмечают, что проблем с частями не будет. С заводом-изготовителем связь налажена напрямую.

**МЫ ЗНАЕМ ПРО ЖИЛЬЁ ВСЁ**

новостройки, квартиры и нежилые помещения

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

ТЕХНОЛОГИИ

## ГОТОВАЯ ЕДА В «БЕГЕМАГ»: БАЛАНС МЕЖДУ ЦЕНОЙ И КАЧЕСТВОМ



Быстрый ритм жизни современного человека, ненормированный график и перекусы на бегу сформировали высокий спрос на готовые блюда, но при этом не отменили тренд на еду ЗОЖ – полезную и низкокалорийную. Здоровое питание – важный элемент здорового образа жизни и залог крепкого здоровья. Как говорил Гиппократ: «Ты есть то, что ты ешь».

Новые готовые продукты с маркировкой ЗОЖ можно встретить уже на полках наших магазинов. Срок годности их ограничен, т.к. продукт сразу с комбината попадает на полки в упаковке, минуя газомодифицированную среду.

Такие продукты соответствуют принципам здорового питания: минимум масла, больше овощей, паровые котлеты и т.д. И главное, что это вкусно, полезно и уже готовить не нужно!

Ассортимент разнообразен и, вполне, соответствует меню ресторана: салат с куриным филе и фасолью и салат с шампиньонами и греческой заправкой.

Эти блюда идеальны для вегетарианского меню: орзотто томатное, орзотто с песто и грибами.

А для любителей полноценного и полезного обеда: котлета из минтая и цветной капусты с овощным сое, котлета из минтая с морковью и с овощным сое, куриное филе с грибами в сливочном соусе с брокколи. Нужно отметить, что работа над обновлением меню не останавливается.

Качество выпускаемых блюд позволяет поддерживать, в первую очередь, централизованное производство на собственном комбинате питания. Комбинат питания ежедневно выпускает 35 000 единиц продукции и доставляет в 68 универсамов «Бегемаг». Одним из конкурентных преимуществ в сети является ассортимент, гибко варьирующийся, ориентируясь на вкус покупателя.

Кроме проверенных, традиционных блюд для нашего покупателя, таких как: супы – борщ, куриный с лапшой, уха, салаты – оливье, винегрет, вторые блюда – картофельное пюре, гречка, рис с мясными компонентами, комбинат питания «Бегемаг» разрабатывает новую линейку хлеба и блюд для здорового питания применяя щадящие технологии приготовления без использования консервантов для готовых блюд и технологию длительного брожения для хлеба. Традиционную еду комбинат питания упаковывает в индивидуальную упаковку с применением газомодифицированной (ГМС) среды. Это позволяет увеличить сроки годности продукции без потери качества и изменения вкуса.

Сегодня в планах компании повышение эффективности производства и освоение новых технологий. Для этого компания автоматизирует производственные процессы, контролирует выпуск готовой продукции по времени потребительского спроса. Уже на сегодняшний день производит и поставляет замороженные полуфабрикаты в сеть «Бегемаг» для последующего допекания в торговых точках.

Реагируя на современные тренды, сеть магазинов «Бегемаг» предлагает разнообразный ассортимент продукции собственного производства, удовлетворяющий вкусу любого покупателя, соблюдая баланс между ценой и качеством.

## OMODA C5 AWD – АВТОМОБИЛЬ С МУЖСКИМ ХАРАКТЕРОМ

Полноприводный кроссовер OMODA C5 AWD, который вышел на российский рынок только в этом году, продолжает завоевывать сердца автолюбителей. Редакция «Авант-ПАРТНЕР» выяснила, почему ключевыми преимуществами OMODA считается продуманный комфорт и безопасность, а также, на что обращают внимание мужчины при выборе авто. Вместе с нами ответы на эти вопросы искал мастер спорта России, обладатель черного пояса по каратэ, основатель спортивного клуба «Drastamat-Dojo» в Новокузнецке Драстамат Анобия.



В Кузбассе единственный дилерский центр OMODA находится в Новокузнецке. Там за несколько месяцев приобрели уже более 100 автомобилей. География продаж – это не только Кузбасс, но и ближайшие регионы. Такие данные по продажам за короткий срок говорят о востребованности автомобиля. Однако, что действительно привлекает покупателей?

Тест-драйв начался с внимательного изучения автомобиля и всех «фишек», которые делают его безопасным и комфортным. «У этого автомобиля точно есть свое «лицо», – сразу поделился впечатлением наш герой, – и оно, на мой взгляд, мужественно и хладнокровно, как у воина перед поединком! А ещё обращают на себя внимание стильные литые диски с вкраплением красного. Очень спортивно и чувствуется, что машина из будущего! И точно выделяет автомобиль на дороге среди других!»

Драстамат внимательно осмотрел салон, багажник и задний ряд сидений. «Практически каждую неделю у меня бывают междугородние поездки. Зачастую со мной едет ещё кто-то, поэтому мне важно, чтобы всем было комфортно и достаточно места в багажнике».

После тщательного осмотра OMODA C5 AWD просто любопытство переросло в неподдельный интерес. «На словах все очень красиво и «вкусно». Мне очень хочется скорее сесть за руль и протестировать автомобиль на дороге, так как многие «помощники» – удержание в полосе, камера 360, голосовой помощник и прочие – это полезные и интересные вещи, которые могут сделать поездку максимально комфортной и безопасной», – признался наш герой.

За рулём Драстамат провёл чуть больше часа, за это время проверил в реальных условиях все возможности автомобиля. «Неплохая динамика разгона! Плюс экономичность расхода топлива от 7,4 л в смешанном цикле, до 6,3 на трассе! Мне это понравилось», – отозвался наш герой. Наибольший восторг был связан с тем, что умная система OMODA C5 AWD настроена избегать аварийных и неприятных ситуаций. «Я немного выехал за свою полосу во время движения, и машина тут же подала мне сигнал, после того как я сам так и не вернул машину, руль сделал плавное движение в нужную сторону. Это очень полезная вещь, так как мы все люди, и никто не застрахован от ошибок. Ещё мне очень понравилось, что

при поворотах или, когда сдаёшь назад, благодаря камере 360, ты видишь всё вокруг и чётко понимаешь, куда сейчас едешь, и что происходит. Ситуация полностью под контролем. Благодаря всем датчикам и помощникам – слепая зона отсутствует, а вероятность попасть в аварийную или опасную ситуацию – сводится к минимуму».

**БЕЗОПАСНОСТЬ – ОСНОВА ВСЕГО**

После тест-драйва Драстамат отметил, что теперь на все 100% согласен с утверждением, что «OMODA» – это современный автомобиль, который объединяет в себе самое лучшее – безопасность и технологии, что создаёт максимальный уровень комфорта для водителя и пассажиров».

Действительно, благодаря умной системе безопасности, которая включает камеры по всему периметру автомобиля, парктроник, стабилизаторы курсовой устойчивости, OMODA C5 AWD становится по-настоящему безопасной. А мониторинг слепых зон, автоматическое экстренное торможение при выезде задним ходом и удержание в полосе – делают поездку на этой машине комфортной даже для неопытного водителя. Режимы работы трансмиссии снижают риск нештатной пробуксовки колес и позволяют автомобилю в любую погоду быть на высоте.

Наследок наш герой отметил лёгкость в управлении автомобилем OMODA C5 AWD и признался, что автомобиль полностью отвечает требованиям современного автолюбителя: «Это чувствуешь и понимаешь сразу, когда садишься в OMODA, и даже после небольшой поездки не хочется пересаживаться на что-то другое. Этот автомобильный бренд, однозначно, заслуживает внимания, и я всерьёз задумался о покупке такой машины для семьи».

**Официальный дилер OMODA «Ай-Би-Эм Димитрова»**  
ул. Димитрова, 8А, Новокузнецк  
+7 (3843) 500-517  
www.omoda42.ru



Руководитель компании ООО «Сибтехвент» Сергей Шевнин на объекте

**ПРОИЗВОДСТВО ВЫСОКОГО УРОВНЯ**

Кемеровская компания «Аргес» начала свою деятельность 27 лет назад с монтажа вентиляционного оборудования и производства воздуховодов и деталей вентиляционных систем. Реагируя на запрос рынка на высокотехнологичные и интеллектуальные системы вентиляции и кондиционирования, уже в начале 2000-х в компании, помимо производственной и монтажной, создаются группы проектных и пусконаладочных работ, сервисного обслуживания. В 2004-м, предварительно модернизировав производственную базу, компания приступает к серийному выпуску вентиляционных агрегатов под маркой «Аргес». Так, соединив наработанные компетенции и новое современное оборудование, в Кузбассе появилось собственное производство систем вентиляции высокого профессионального уровня и качества, не уступающее мировым аналогам, но более выгодное в ценовом отношении и адаптированное для работы в суровых климатических условиях Сибири.

Основным направлением деятельности организации является собственное производство вентиляционного оборудования – приточные и приточно-вытяжные установки, системы автоматизации и воздуховоды. Современное

оборудование – высокоточные и производительные станки европейских производителей TRUMPF и EUROMAC позволяют создавать продукцию высокого качества. Надежность и экономичную.

Причем, экономичность обеспечивается не только исключением из стоимости транспортной составляющей для кузбасских партнеров компании, но и тем, что каждая приточно-вытяжная установка кемеровского производства оснащена группными рекуператорами, которые, по мнению экспертов, лучше утилизируют тепловую энергию вытяжного воздуха. Кроме того, применяемая при установке интеллектуальная автоматика и цифровые контроллеры, управляющие работой агрегатов, оптимизируют затраты электроэнергии. Таким образом, вложения в Кузбассе появились собственное производство систем вентиляции высокого профессионального уровня и качества, не уступающее мировым аналогам, но более выгодное в ценовом отношении и адаптированное для работы в суровых климатических условиях Сибири.

**УСПЕХ В ПАРТНЕРСТВЕ**

Уже более 10 лет «Аргес» работает в партнерстве с ООО «Сибтехвент», которое специализируется на проектировании, монтаже и сервисном обслуживании систем вентиляции и кондиционирования воздуха в жилых домах, офисах и административных зданиях,

торговых центрах, предприятиях общественного питания, промышленных объектах. Все осуществляемые работы проходят тщательный контроль, начиная с момента получения технического задания до момента запуска и передачи в эксплуатацию и выполняются исключительно специалистами компании – начиная от проектирования и заканчивая сервисным обслуживанием оборудования.

Заметим, что высококвалифицированные, профессиональные кадры – одно из главных преимуществ обеих компаний. Обучение, сертификация, постоянное повышение квалификации и умелая организация деятельности позволяют совместной команде – специалистам, занимающимся своим делом не один год, справляться с задачами любого уровня. В их копилке множество реализованных проектов по вентиляции и кондиционированию зданий и сооружений различного назначения: общественных, торговых, промышленных, медицинских.

Не остаются в стороне и установка систем вентиляции и кондиционирования в жилых домах. Так, для владельцев жилья в многоквартирных домах и индивидуальных коттеджах в городе спутнике «Лесная поляна» совместная команда специалистов разработала

**ВЕНТИЛЯЦИЯ «АРГЕС»: КАЧЕСТВО, НАДЕЖНОСТЬ, ПРОФЕССИОНАЛИЗМ**

*Кузбасский бренд «Аргес» давно и прочно завоевал известность и доверие потребителей не только нашего региона, но и за его пределами оптимальным соотношением качества, эффективности и экономичности.*

вариативную систему вентиляции, предложив два подхода к вентиляции жилых объектов: центральную и комнатную системы кондиционирования. Центральная вентиляция имеет низкий уровень шума и простоту в управлении. Комнатная система отличается тем, что внешний блок у кондиционера – один, а внутренних – несколько, причем такая установка позволяет регулировать температуру, а значит и потребление электроэнергии, в разных комнатах.

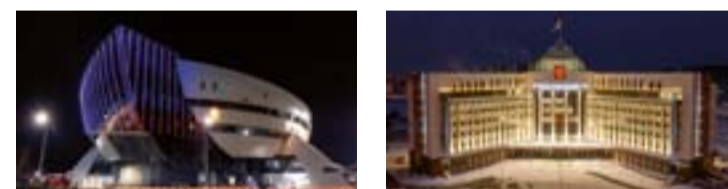
В партнерстве с «Сибтехвентом» реализовано и множество решений в знаковых строительных проектах Сибири. Только в Кемерове можно отметить такие известные объекты: «Кузбасс-Арена», Ледовый дворец «Кузбасс», Кемеровский областной суд, Областная налоговая, Областная прокуратура, Здание VIII кассационного суда, и множество других. А есть еще объекты в городах области – Анжеро-Судженске, Новокузнецке, Междуреченске, а так же за пределами Кузбасса – «Стадион Байкал» в Иркутске и «Стадион Енисей» в Красноярске.

Руководитель компании ООО «Сибтехвент» Сергей Шевнин отметил, что каждый объект индивидуален, и сложность определяется разными факторами. «Многое зависит от количества оборудования, его сложности, а также уровня

дизайнерских и технических решений. Еще один очень важный фактор – это сроки реализации проекта. Перед нами всегда стоит задача – смонтировать, запустить и настроить оборудование, чтобы оно работало эффективно и долго. А профессионализм проявляется в том, насколько ты и твоя команда быстро и качественно решает нестандартные ситуации. Например, при строительстве «Кузбасс-Арены» нужно было придумать принципиально новое решение, и у нас это получилось сделать. Вообще «Кузбасс-Арена» и «Ледовый дворец» – это наши любимые объекты, так как они масштабные, интересные и очень непростые, именно из-за большого количества нюансов, с которыми мы сталкиваемся во время работы. Однако мы гордимся проделанной работой и считаем, что она выполнена на достойном уровне».

Ни одна компания в регионе не может похвастать такими крупными реализованными проектами и высоким уровнем локального производства в городе Кемерове. Подтверждение профессионального мастерства – множество дипломов и наград с профильных выставок, положительные отзывы об эксплуатации оборудования, а также правительственные награды, которыми удостоены коллективы компаний.

**АРГЕС**  
Компания «Аргес»  
8-913-134-40-54, 8 (3842) 31-77-51  
arges.pfb • fedorov@arges.ru  
Сибтехвент  
8 (3842) 90-15-51 • klimatika@inbox.ru



**ЕЛЕНА ЧУРИНА: «ЕСЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ПОЛАГАЕТ, ЧТО ЕГО ПРАВО НАРУШЕНО – ЭТО УЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ОБРАЩЕНИЯ К УПОЛНОМОЧЕННОМУ»**



*В феврале текущего года уполномоченным по защите прав предпринимателей в Кузбассе стала Елена ЧУРИНА, долгое время возглавлявшая в регионе Департамент инвестиционной политики и развития предпринимательства Кузбасса. «Авант-ПАРТНЕР» встретился с Еленой Владимировной, чтобы поговорить о том, как она видит свою работу на новой должности и меняются ли задачи института уполномоченного в связи с меняющимися обстоятельствами.*

– Елена Владимировна, с одной стороны, институт уполномоченного по защите прав предпринимателей существует с 2013 года, и его функции и задачи для многих стали привычны и понятны, с другой – за последние 2-3 года произошли колоссальные изменения, оказавшие огромное влияние на бизнес среду и деятельность предпринимателей. В связи с этим, не изменились ли задачи, которые сегодня стоят перед уполномоченным?

– Я бы хотела начать с того, что все задачи уполномоченного прописаны в законодательстве – это не вольная трактовка, они достаточно четко определены. Среди них: защита прав и интересов субъектов предпринимательской деятельности; контроль за соблюдением этих прав органами государственной власти, органами местного самоуправления и иными организациями, наделёнными публичными функциями; взаимодействие с предпринимательским сообществом и участие в формировании государственной политики по развитию и соблюдению прав предпринимателя. В связи с этим можно сказать, что задачи остались прежними. И если разбираться, они включают в себя все актуальные направления деятельности уполномоченного.

– Несмотря на определённый законом перечень задач, наверняка есть темы, наиболее актуальные в данный момент? Какие сегодня преобладают?

– Безусловно, такие темы есть. И они актуальны не только в данный момент. Это реформа контрольно-надзорной деятельности, реализация 248 федерального закона («О государственном контроле (надзоре) и муниципальном контроле в Российской Федерации»), работа по профилактике нарушений обязательных требований предпринимателями.

Ещё одна актуальная тема – всё, что связано с нестационарными торговыми объектами (НТО). Традиционно по этому направлению поступает достаточно много жалоб от предпринимателей – значительная часть жалоб, к сожалению, ещё не решена. Замечу, что здесь не только реакция на жалобы. Например, в прошлом году был такой случай. Уполномоченный увидел, что в нормативно-правовом акте не содержится одна из специализаций, которая должна быть включена в схему НТО, и по которой предусматриваются минимальные требования обеспеченности. Нашёл данное нарушение, уполномоченный обратился в антимонопольные органы, которые подтвердили, что это ошибка. Муниципалитету эти до-

кументы были приведены и нарушение устранено. Соответственно у предпринимателей этой специализации возникло больше возможностей. Анализ нормативных актов, выявление положений, препятствующих развитию нестационарной торговли – то, что может сделать уполномоченный.

И думаю, что из важного и приоритетного – это также совершенствование налогового администрирования участников преференциальных зон, да и в общем преференциальных режимов. У нас сейчас действуют различные меры поддержки для инвестиционных проектов, реализующихся на территории Кузбасса. Выявление проблем, с которыми бизнес сталкивается в этих преференциальных режимах – тоже приоритетная задача.

– Можно как-то структурировать по темам жалоб, поступающие в аппарат уполномоченного?

– Жалобы мы структурируем и анализируем каждый год. Итогом такого анализа выступает ежегодный доклад. Он публичный.

Если говорить о структуре жалоб, то она следующая. Самое большое количество – в сфере регулирования, предоставления государственных и муниципальных услуг. Например, несоблюдение

сроков рассмотрения обращений, требования предоставления документов, не предусмотренных административными регламентами, необоснованные отказы в предоставлении услуг. На втором месте – в сфере контрольно-надзорной деятельности. Достаточно часть жалобы, связаны с государственными и муниципальными закупками. А меньше всего жалоб по уголовному преследованию, их практически нет.

Нужно отметить, что к уполномоченному обращаются не только с жалобами, но и с предложениями. Тенденция к увеличению доли предложений существует и радует. Предприниматели высказывают свою позицию по тем или иным мерам, и это хорошо. Естественно, дальнейшая работа осуществляется с теми органами власти, в чью сферу входят эти предложения. При этом, предложение будет рассмотрено в любом случае. Иначе быть не может. Если оно обосновано и аргументировано, то вполне может быть реализовано. И примеры такие есть.

– Как реагирует аппарат уполномоченного на обращения?

– Реакция аппарата также чётко изложена в законе. Уполномоченный разъясняет вопросы, поскольку не всегда в жалобах со-

держится действительно нарушение прав. Иногда предприниматель полагает, что право нарушено, но разъяснение норм законодательства позволяет понять, что нарушения не было. В таком случае предпринимателю даются рекомендации по дальнейшим шагам.

Мы можем передавать жалобы в орган, в компетенцию которого входят разрешения той или иной ситуации. Или же можем отправить в орган заключения с указанием мер по восстановлению прав и соблюдению законных интересов предпринимателя. Также предусмотрена возможность обращения в суд. Мы имеем право обжаловать акты органов местного самоуправления или органов государственной власти, которые, по нашему мнению, противоречат и нарушают права предпринимателя. Или как это чаще всего бывает – предприниматели обращаются в суд, а уполномоченный привлекается третьим лицом. То есть является участником судебного процесса, высказывает свою позицию. Также мы активно взаимодействуем с прокуратурой Кузбасса, в тех случаях, когда не удалось добиться устранения нарушения прав предпринимателей, обращаемся в прокуратуру для принятия мер прокурорского реагирования.

Окончание на стр. 14

Крупным планом

Поздравляю ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КУЗБАССА С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ ПРАЗДНИКОМ!

*Желаю успеха в труде, широких перспектив и стабильного роста, как в карьере, так и в финансовом отношении.*

*Благополучия, высоких достижений и постоянного движения вперед!*

С подробными условиями предоставления государственной финансовой поддержки можно ознакомиться на сайте Фонда: [grp42.ru](http://grp42.ru), по телефону: 8 (3842) 90-17-19 или по адресу: г. Кемерово, пр-т Советский, д. 56, офис 222.



**ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КУЗБАССА: ИНВЕСТИЦИИ НА РАЗВИТИЕ**

*Немногим более четырех лет в нашем регионе работает Фонд развития промышленности Кузбасса (далее – Фонд). О том, какие услуги Фонд оказывает производственному бизнесу, мы побеседовали с его директором – Владимиром Масловым.*

– Владимир Владимирович, не могли бы вы кратко рассказать об основной цели создания Фонда?

– Целью деятельности Фонда является содействие реализации государственной промышленной политики в Кузбассе. Функции и полномочия учредителя Фонда осуществляет Министерство промышленности и торговли Кузбасса.

– Как в реалиях сегодняшнего времени выстраивает свою работу Фонд?

В 2023 году Фонд продолжает выдачу займов и предоставление иной поддержки, которая необходима в условиях санкционных ограничений субъектам деятельности в сфере промышленности, существенно расширив перечень программ, направленных на поддержку промышленных производств.

В перечень программ Фонда вошли новые региональные программы: «Резервы Кузбасса», «Промышленная ипотека», «Цифровизация».

Фонд поддерживает промышленные предприятия, которые являются финансово-устойчивыми и реализуют инвестиционные проекты. Приоритетными являются проекты в сфере импортозамещения, производства высокотехнологичной продукции гражданского назначения и внедрения наилучших доступных технологий.

Займы предоставляются в сумме от 5 до 50 млн рублей по ставкам от 1 до 5% годовых на условиях обязательного софинансирования

**Для справки.** В 2022 году Фондом выдано 28 займов на общую сумму 492,5 млн рублей по региональным и совместным программам с Федеральным ФПР. В результате, предприятия, получившие финансовую поддержку Фонда, смогли дополнительно инвестировать в реализацию своих проектов собственные средства в сумме 611,7 млн рублей, создать 78 и сохранить 2 524 рабочих места, а также увеличить объём производства промышленной продукции на 3 914,6 млн рублей и обеспечить уплату налогов в бюджеты всех уровней в сумме 781 млн рублей.



**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 их трёх психиатров.

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

**Выписка из Преискуранта 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 • [klinikaavroru.ru](mailto:klinikaavroru.ru) • г. Кемерово, Дзержинского, 5Б  
Договора с организациями +7 903-907-4177 директор, профессор **Зотов Евгений Александрович** [profzotov@yandex.ru](mailto:profzotov@yandex.ru)

**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.

Важное направление – **детская стоматология**. Опытные специалисты со знанием детской психологии позаботятся о создании благоприятной атмосферы для ребенка любого возраста.

**После встречи с нашими врачами ребенок никогда не будет бояться стоматологов!!!**

**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](mailto:mc-emilia@rambler.ru), [www.mc-emilia.com](http://www.mc-emilia.com), мы есть: ВКонтакте, Facebook

**ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА**

ТЕМА НОМЕРА

# ЕЛЕНА ЧУРИНА: «ЕСЛИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ПОЛАГАЕТ, ЧТО ЕГО ПРАВО НАРУШЕНО – ЭТО УЖЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ОБРАЩЕНИЯ К УПОЛНОМОЧЕННОМУ»

Окончание. Начало на стр. 13

– Скажите, а как у нас в области обстоит ситуация с переходом на единый налоговый счёт. Были ли серьёзные жалобы?

– При мне серьёзных жалоб не было. Было огромное количество вопросов, запросов с предложениями разъяснить нюансы применения по реализации решения.

Когда мы в марте проводили наше традиционное мероприятие «Час налоговой и омбудсмена», этот вопрос включили в повестку, было много вопросов от предпринимателей. Те, которые предприниматели присылали заранее, мы передали в налоговую, и на основе этих вопросов были сделаны даже слайды в виде памятки. Также было много вопросов и на самом мероприятии, мы даже вышли за пределы запланированного времени, но все эти вопросы были больше с просьбами разъяснить – как правильно сделать, какие сроки и т.п.

– Вы на должности уполномоченного три месяца, можно говорить о каких-то предварительных итогах, результатах?

– На сегодня, говоря о своей практике, могу сказать о завершившихся делах о восстановлении прав предпринимателей при реализации государственного и муниципального контрактов.

Но, скажу честно, большая часть дел у нас в работе. Потому что рассматривание жалоб очень небезопасный процесс. Сначала мы запрашиваем документы, нужно проверить, действительно ли нарушение есть. Потому что, как сегодня уже было сказано, не каждая жалоба подтверждается. Это всё время. Часто приходится запрашивать документы в органах или обращаться к тому органу, который нарушил право, чтобы восстановить события. Говорить о результатах ещё достаточно рано, лучше в конце года.

– Как Вам кажется, что самое сложное в Вашей деятельности? Почему иногда не получается помочь предпринимателям?

– Самое неприятное, когда люди приходят после истечения срока исполнительной. Или же с проблемами, которые уже нельзя решить. Например, решение суда уже вступило в законную силу. С такими ситуациями разобраться достаточно сложно, потому что нужно было подключаться на более раннем этапе.

– Дайте совет, что нужно делать предпринимателям, чтобы, попав в сложную ситуацию, максимально получить помощь аппарата уполномоченного?

– Во-первых, важно обращаться в письменном виде в любой государственный или муниципальный орган. Часто предприниматели говорят: «Я позвонил, а мне отказали». Очень сложно по каким-то звонкам предпринимать меры. И, если вас не удовлетворяет ответ или он нарушает ваши права, в таком случае, вы можете отправить жалобу уполномоченному со всеми документами и приложениями.

И, во-вторых, если предприниматель полагает, что его право нарушено – это уже является основанием для обращения к уполномоченному. Можно позвонить, обратиться лично, написать на электронную почту, через сайт подать обращение. Но лучше всего, когда обращение всё-таки в письменном виде.

– Мы встречаемся с Вами накануне Дня предпринимателя, что бы Вы пожелали им?

– Последние три года были необычные и сложные для предпринимателя. Важно во всех этих современных вызовах видеть возможности. Ну конечно, я бы хотела пожелать, чтобы, несмотря на сложности, вы находили возможности для развития своего бизнеса, для поиска себя. Очень важно любую ситуацию использовать в рост, для того, чтобы двигаться вперёд!

# ПРОБЛЕМЫ ПРИ ВЫКУПЕ ЗЕМЛИ ИЗ ГОССОБСТВЕННОСТИ: КАК РЕШАТЬ



Какие проблемы возникают при реализации права на выкуп участка из публичной собственности:

1. Орган власти считает, что участок не может перейти в частную собственность.

2. Орган власти отказывается считать цену выкупа с учётом льготы.

3. Орган власти считает, что не возникли необходимые условия для перехода участка в частную собственность.

**Дело № 1.**  
Спор индивидуального предпринимателя с Росимуществом: «игра слов» или «дьявол в нюансах».

Предприниматель несколько раз обращался в управление Росимущества с заявлением о выкупе земельного участка, на котором расположены его объекты недвижимости. Участок имел категорию земель особо охраняемых территорий и объектов. На участке располагалась туристическая база предпринимателя.

Основанием отказа послужило расширительное толкование чиновниками норм законодательства. Так, сотрудники федерального органа власти упорно отказывались видеть разницу между «особо охраняемыми природными территориями» и просто «особо охраняемыми территориями и объектами».

**Важные нюансы:**

- земельные участки, отнесенные к землям, ограниченным в обороте, не предоставляются в частную собственность, за исключением случаев, установленных федеральными законами;
- ограничиваются в обороте находящиеся в государственной или муниципальной собственности земельные участки в пределах особо охраняемых природных территорий;
- статус особо охраняемой природной территории придается только на основании федерального или регионального закона.

Мы [коллегия адвокатов «Юрпроект» – прим. ред.] как представители предпринимателя сделали запросы в Администрацию района, которая ведёт учёт таких территорий муниципального значения, а также в Дирекцию особо охраняемых природных территорий Кузбасса. Ответ был таким: участок нашего доверителя не входит в границы утвержденных в Кузбассе особо охраняемых природных территорий.

При этом данная предосторожность участка не является публичной, быстро находимой. Юристы нашей коллегии находили за все время нашей работы такие исторические доказательства в самых разных

местах: в органах и архивах архитектуры и градостроительства, в кадастровой палате, в фонде данных Росреестра и т.д.

В данном случае договор аренды, заключенный до 1.07.2012 года, у доверителя имелся. А документальное подтверждение тому, что ранее участок нашего доверителя предоставлялся кому-то на праве бессрочного пользования, следовало из судебного решения по другому спору доверителя с Комитетом по управлению госимуществом.

Несмотря на это, нам потребовалось собрать и представить суду всю историю данного земельного участка с момента постановки на кадастровый учёт в прошлом и включая все преобразования до настоящего момента. Однако областной комитет не соглашался с правом нашего доверителя на льготный выкуп, поэтому потребовалось 8 судебных заседаний в суде первой инстанции, чтобы признать это право законным. Мы подготовили для суда хронологическую справку со всеми преобразованиями земельного участка со ссылкой на доказательства, это подтверждающие. Апелляционная инстанция оставила это решение суда в силе.

**Дело № 2.**  
Спор ООО с Комитетом по управлению госимуществом: как доказать право на льготную цену.

Коммерческая организация владела на праве собственности объектом недвижимости в Кемерове. Кадастровая стоимость для целей уменьшения арендных платежей была снижена. Однако доверитель интересовала возможность выкупа земельного участка по максимальной низкой цене – в пределах, дозволенных законом. Это желание вступило в противоречие с позицией сотрудников КУГИ, которые упорно не соглашались признать, что у доверителя есть какие-то основания претендовать на льготы при выкупе участка.

**Важные нюансы:**

- юридические лица – собственники объектов недвижимости имеют право выкупить у государства земельный участок под своей застройкой за 100% от кадастровой стоимости;
- но если земельный участок под данной застройкой до 2001 года предоставлялся на праве постоянного пользования кому-либо из предыдущих собственников данной постройки, а до 1 июля 2012 года был оформлен в аренду, то полагается возможность выкупить его по ставке 2,5% от кадастровой стоимости;
- для того чтобы воспользоваться данной льготной ставкой на выкуп земельного участка, надо самостоятельно найти все доказательство такого предоставления и переоформления.

При этом данная предосторожность участка не является публичной, быстро находимой. Юристы нашей коллегии находили за все время нашей работы такие исторические доказательства в самых разных

Большой процент земельных участков, которыми пользуется бизнес в России, по-прежнему находится не в частной, а в публичной собственности – государственной и муниципальной. Чтобы чувствовать большую уверенность в завтрашнем дне, спокойнее обладать участками на праве собственности. К тому же, наличие земли в собственности увеличивает шансы получить требуемую сумму в процессе оформления кредитов. Однако, для того чтобы стать собственником земли, одного желания и наличия денег бывает недостаточно. Органы власти, уполномоченные распоряжаться землёй на федеральном, региональном и муниципальном уровнях, нередко отказываются в выкупе участков. Предприниматели идут к юристам, а те в свою очередь обращаются в суд. О том, с какими трудностями сталкивается бизнес в России в процессе воплощения в жизнь мечты о собственном клочке земли, с нами пообщались юристы по вопросам земли и недвижимости – адвокат Дмитрий Малинин и старший юрист Коллегии адвокатов «Юрпроект» Яна Александрова.

На торгах организация была признана победителем и заключила новый договор аренды земельного участка на 5 лет. После чего руководитель сразу обратился к нам [в коллегию адвокатов «Юрпроект»] с вопросом: можно ли выкупить данный земельный участок в свою собственность, не дожидаясь снова, когда пройдет 3 года аренды.

**Важные нюансы:**  
1. по закону, если организация использует на праве аренды земельный участок сельхоз назначения более 3-х лет, и в отношении нее не выявлены нарушения земельного законодательства, то она имеет право выкупить данный участок у государства без торгов;

2. судебная практика признает, что такой срок можно считать по совокупности всех договоров аренды, которые были заключены последовательно одним и тем же арендатором.  
Основной спорный момент в суде: должно ли это пользование по договору аренды быть непрерывным или может быть, как в нашем случае – расторжение одного договора аренды и заключение нового.  
Дело ещё рассматривается – о его результатах мы обязательно напишем на нашем сайте и в телеграм-канале «Юрпроект – бизнес и жизнь глазами юристов»

Если ситуация в вашем бизнесе связана с землей, недвижимостью, строительством или экологией, то вы можете обратиться в коллегию адвокатов «Юрпроект» за предварительным анализом вопроса и первичной бесплатной консультацией. Адвокаты и юристы коллегии практикуют в этой сфере более 15 лет.

**Какой экономический эффект получил наш доверитель:**

- До решения суда выкупная стоимость участка составляла 769 тыс. руб.;
- ПОСЛЕ решения суда, признавшего правоту нашего доверителя, он может купить участок за 19 тыс. руб.;
- фактическая экономия составила 750 тыс. руб. на выкупе + возможность пересчитать и получить излишние уплаченную арендную плату за прошлый период 200 тыс. руб. + возможность получить за счёт областного бюджета компенсацию расходов на оплату услуг представителя.

**Дело № 3.**  
Спор сельхозпредприятия с Комитетом по управлению муниципальной собственностью.

Сельскохозяйственная организация 6 лет арендовала земельный участок для пашни. До окончания срока действия договора аренды организация не подавала заявление арендодателю – в Комитет по управлению муниципальной собственностью – о заключении договора аренды на новый срок. Тем самым, лишилась законного права получить участок в аренду без торгов.



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

# КУДА ПОДАТЬСЯ «КЛАССИКУ» ОТ МАРКЕТИНГА?

Часть вторая – ассортимент товаров и услуг



И производители, и продавцы практически непрерывно задают себе и окружающему миру вопрос – почему именно их товары (услуги) плохо продаются? Кто виноват и что делать?

**Плюсинформационная упаковка**

Что, прежде всего, интересует покупателя в выбранном товаре, кроме цены? Дата выработки, срок годности, вес и состав продукта. Именно эти важнейшие характеристики продукта производителем размещает на упаковке самым «израчительным» способом. Мелко, скрытно, в самых нечитаемых местах. Для меня такой подход так и остаётся самой большой тайной. Хотя, почему так получается, понятно – этикетку для продукта создают люди, весьма далёкие от покупателя и в прямом, и в переносном смысле.

Такую же «заблуждение» о своих покупателях постоянно проявляют разработчики товарных инструкций или дизайнеры ресторанных меню. В недавнем прошлом для одной известной торговой сети и предложили для продукции из животного и птичьего мяса прямо на ценники наклеивать рисунок коровы, свиньи или курицы. И покупателю сразу понятно из чего продукт, даже не надо читать этикетку.

Мой простой совет – посмотрите на информацию на упаковке товара глазами покупателя. При прочих равных условиях он всегда выберет тот товар, на упаковке которого всё интересно его информации какой-то печатана крупно, чётко и понятно. Для каждого товара проблему важной информации частично решают ценники. И здесь те же проблемы – мелкий шрифт, ошибки и нелепые сокращения. И этим грешат практически все сети. Когда в последний раз вы не смогли разглядеть цифры, которые нужно ввести при самостоятельном взвешивании товара?

**Странности выкладки**  
Мерчандайзер от производителя хочет, чтобы вся его продукция лежала единым марочным блоком и обязательно на «золотой» полке. Мерчандайзеры торговых сетей руководствуются какими-то своими правилами, которые часто не поддаются человеческой логике.

Первое и самое главное правило выкладки товаров – понятными и заметными способаминесите до покупателя информацию о товаре. Вывод – для увеличения продаж почти всегда нужно и всегда можно улучшить восприятие товара вашим покупателем.

Вывод – для увеличения продаж почти всегда нужно и всегда можно улучшить восприятие товара вашим покупателем.

Вывод – для увеличения продаж почти всегда нужно и всегда можно улучшить восприятие товара вашим покупателем.

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

# АКТУАЛЬНЫЙ РАЗГОВОР: «ТРАНСФЕРНОЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ: ПРАКТИКА ПРИМЕНЕНИЯ, ОСОБЕННОСТИ ТЕКУЩЕГО МОМЕНТА»

Аудиторская компания ООО «Аудит-Оптим-К» совместно с Кузбасской торгово-промышленной палатой 17 мая провела круглый стол на тему «Трансферное ценообразование: практика применения, особенности текущего момента».



Как рассказала генеральный директор ООО «Аудит-Оптим-К» Татьяна Куприянова, «это мероприятие для большого бизнеса и для компаний, занимающихся экспортом. Вектор профессиональных интересов в данной сфере направлен, прежде всего, на повышение правовой безопасности в отношении совершаемых сделок с иностранными партнёрами, особенно в текущих условиях неопределённости. Учитывая, что обоснование рыночности цены по контролируемым сделкам сопряжено с колоссальным объёмом работ, с которым приходится сталкиваться налогоплательщикам, мы сосредоточились на раскрытии, прежде всего, практических советов по конкретным проблемам применения ТЦО-механизмов».

Мероприятие открыла приветственным выступлением первый вице-президент Кузбасской торгово-промышленной палаты Марина Шагулидзе, которая отметила актуальность темы круглого стола и готовность Кузбасской ТПП поддерживать бизнес во всех начинаниях.

Спикерами круглого стола выступили практикующие специалисты в области трансфертного ценообразования и налогообложения компании «Аудит-Оптим-К»: Татьяна Куприянова, генеральный директор, Елена Цулуф, директор департамента правовой защиты и консалтинга и Ксения Захарова, руководитель отдела консалтинга компании.

В программу мероприятия вошли вопросы:

- о фатальных возбудителях налогового интереса к внутригрупповым сделкам;
- деталей применения ТЦО-инструментов: по проведению фанализа, выбору контрольного периода, должному обоснованию применимых методов ценообразования, тонкостях в расчетах рыночных интервалов;
- корректных подходов в работе с внешними/внутренними источниками о ценах/регламентации;
- нюансах исполнения корректировочных процедур;
- рецептов, допустимых в ситуации «не попадания в рыночный интервал»;
- явных и скрытых недостатков в налоговой документации;
- коммуникации с налоговыми органами по налоговому уведомлению и донесению о контролируемых сделках;
- специфических рисков трансграничных операций в условиях санкционного давления.

Для закрепления и лучшего усвоения информации участникам были предоставлены раздаточные материалы, с которыми велась работа в режиме реального времени на протяжении всего круглого стола. А для ускоренного применения новых знаний в профессиональной деятельности, открыт доступ к готовым шаблонам пакетов документации по различным видам сделок.

Данный семинар – это возможность для обмена информацией и лучшими результатами практической работы между специалистами, занимающимися проблемой ТЦО. Присутствующие участники мероприятия высоко оценили потенциал специалистов, выступавших с докладами и практическую ценность полученных материалов и в целом семинара. Так, Юлия Загайнова, ведущий руководитель в области налогообложения ООО «Лекс-Сервис», отметила: «Хотела бы ещё раз выразить свою признательность за приглашение на прошедший круглый стол. Приятно удивлена, что мероприятия на столь профессиональном уровне проводятся в нашем регионе. На мой взгляд, предложенный вашей компанией формат проведения наилучшим образом соответствует потребностям специалистов, которые уже не первый год работают в обсуждаемой теме».

«Компанию получили значительное количество практической информации, и мы очень надеемся, что она им пригодится в практической работе», – резюмировала итоги мероприятия Татьяна Куприянова.

Участник круглого стола из Новосибирска – главный бухгалтер ООО «АГ-Трейдинг» Наталья Моисеева подчеркнула: «Это было интересное и новое для компании познавательное мероприятие, бизнес развивается, нам необходимо быть в курсе событий, изменений в ценообразовании».

Своими впечатлениями поделились и другие участники встречи. Главный бухгалтер ООО «КАРАКАН ИНВЕСТ» Ирина Завьялова рассказала, что компания является постоянным участником данных мероприятий: «В скором времени нам предстоит сдача уведомлений по контролируемым сделкам, поэтому мы хотим отточить нюансы. Этот круглый стол как раз отличная возможность. Мы узнали много новых аспектов работы, которые взяли себе на заметку». А ведущий аудитор ИП Волков А.П. Елена Никоненкова заметила, что трансфертное ценообразование – тема, которую нам нельзя сбрасывать со счетов, «учитывая, что ситуация на рынках складывается неоднозначная, нужно быть готовым ко всему...». Нас интересует, в том числе, и международные рынки. Поэтому мы готовимся, анализируем ситуацию, накапливаем, собираем информацию и знания. И в этом смысле, для нас данный круглый стол стал практической платформой для адаптации крайне сложных механизмов ТЦО под свою специфику. Круглый стол оказался очень полезен и информативен».

«Компанию получили значительное количество практической информации, и мы очень надеемся, что она им пригодится в практической работе», – резюмировала итоги мероприятия Татьяна Куприянова.

«Компанию получили значительное количество практической информации, и мы очень надеемся, что она им пригодится в практической работе», – резюмировала итоги мероприятия Татьяна Куприянова.

«Компанию получили значительное количество практической информации, и мы очень надеемся, что она им пригодится в практической работе», – резюмировала итоги мероприятия Татьяна Куприянова.

«Компанию получили значительное количество практической информации, и мы очень надеемся, что она им пригодится в практической работе», – резюмировала итоги мероприятия Татьяна Куприянова.

«Компанию получили значительное количество практической информации, и мы очень надеемся, что она им пригодится в практической работе», – резюмировала итоги мероприятия Татьяна Куприянова.

«Компанию получили значительное количество практической информации, и мы очень надеемся, что она им пригодится в практической работе», – резюмировала итоги мероприятия Татьяна Куприянова.

«Компанию получили значительное количество практической информации, и мы очень надеемся, что она им пригодится в практической работе», – резюмировала итоги мероприятия Татьяна Куприянова.



ООО «Аудит-Оптим-К»  
650066, г.Кемерово,  
пр. Октябрьский, 26, пом.704  
тел. 8(3842)900-928, 900-924  
факс: 8(3842)900-020  
сайт: www.auditoptim.ru  
e-mail: office@auditoptim.ru

**АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ:** 650091, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136, оф. 526. т./ф. (3842) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru. Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ, ЛИДЕР, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, СОБЫТИЕ, ТЕСТ-ДРАЙВ, ТЕХНОЛОГИИ, ПРОИЗВОДСТВО выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 4 п. л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 85Б.



# В РОССИИ ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ БРЕНД «СОЛЛЕРС»: ПОД НИМ БУДУТ ВЫПУСКАТЬ ЛЁГКИЕ КОММЕРЧЕСКИЕ АВТОМОБИЛИ

Поскольку все иностранные бренды легких коммерческих автомобилей прекратили или приостановили свою деятельность на территории РФ, «А-П» заинтересовался, кто же в Кузбассе пришел на замену?

Российская компания ООО «Соллерс-Алабуга» оперативно вывела на рынок новый бренд под собственным названием «Соллерс» в виде двух моделей «Атлант» и «Арго». Да, это тоже российский бренд, но он выпускается на базе китайского коммерческого автомобиля JAC. Новые модели будут производиться в Татарстане – в Особой экономической зоне «Алабуга» (Елабуга, Республика Татарстан). Завод оснащен современным высокотехнологичным оборудованием (включая промышленных роботов), и способен не просто выпускать широкую линейку автомобилей, но и очень быстро вносить в их конструкцию технические и технологические новации. Имеется собственный R&D-центр, который занимается конструкторской проработкой автомобилей, а также разработкой специальных версий для индивидуальных нужд заказчиков. Сильной стороной этого производителя является современное производство по выпуску двигателей внутреннего сгорания любого типа. Ну и конечно же, сформировавшийся состав квалифицированных специалистов, костяк которого занимается выпуском коммерческой техники с 2000 года.

По словам руководителя отдела продаж официального дилера Соллерс в Кузбассе, Евгения Карпачева, автомобили «Соллерс» заместят ушедший с российского рынка Ford Transit. К тому же, Российский бренд позволяет покупателям получать все возможные



Евгений Карпачев

государственные субсидии: это и скидки по лизингу, по трейд-ину, скидки корпоративным клиентам, дополнительные выгоды по кредитам. Покупатели получают четыре бесплатных ТО, а гарантия на «Соллерс» составляет 2 года без ограничения по пробегу! Производитель предлагает богатое оснащение уже в базовой комплектации с такими опциями, как кондиционер, круиз-контроль, multifunction руль, ABS+EBD, подушки безопасности, обшивка пола и стен в цельнометаллических фургонах.

Новые российские продукты получили названия «Атлант» и «Арго». Эти модели будут способны «закрывать все потребности бизнеса в легких коммерческих перевозках».

«Атлант» – это автомобиль полуприцепной компоновки, кото-

функциональную платформу для индивидуальных решений. Автомобиль полной массой от 2,5 до 4,2 т получит два варианта дизельных моторов экологического класса Евро 5 на выбор: мощностью 139 л.с. либо 150 л.с.

**Модификации:** цельнометаллический фургон (полная масса 2.5-4.2т); промтоварный, изотермический фургон и бортовая платформа с тентом на базе шасси (полная масса 3.5-4.2т); пассажирские автобусы вместимостью до 15 мест; автомобили специального назначения.

**Ключевые особенности:** низкая стоимость владения в классе (17 руб./км); полуприцепная компоновка – наиболее популярная в РФ; отличная шумоизоляция, вместительное багажное отделение; богатое базовое оснащение.

Что касается «Арго», то это автомобиль бескапотной компоновки для внутригородских перевозок. Машина имеет полную массу от 2,5 до 3,5 тонн и предлагается с дизельным двигателем мощностью 130 л.с.

**Модификации:** промтоварный фургон, изотермический фургон и бортовая платформа с тентом на базе шасси.

**Ключевые особенности:** Компактный автомобиль для внутригородских перевозок (длина 5,3 м); отличная маневренность, радиус разворота 5,75 м; соотношение грузоподъемности (1т) и грузового объема (9 м³); наличие дизельного двигателя; низкая высота загрузки (785 мм).



**Про выгоды для покупателей Евгений Карпачев рассказывает отдельно:**

– Во-первых, это широкий выбор программ приобретения: лизинг, кредит, подписка, скидки для корпоративных клиентов. Во-вторых, послепродажное сопровождение: разветвленная сервисная сеть, предложение поддержки по формуле «24/7», сервисные контракты, а также мобильная поддержка. И в-третьих, «Умные сервисы» – аналитика, возможность управления парком, прогнозирование ТО, обратная связь с производителем.

В качестве примера – подробнее о программе «Подписка» (кстати, это уже достаточно отработанная схема компании). Фактически, это долгосрочная аренда LCV с нулевым авансом при подписании договора и фиксированным платежом на весь срок соглашения, до-

полненная сервисной поддержкой официальными сервисными партнерами компании на весь период контракта.

Здесь хотелось бы обратить внимание читателей на то, что данное предложение позволяет достаточно четко определить расходные части любого бизнеса, в котором автомобиль является хоть основным, хоть вспомогательным инструментом. Ведь, согласитесь, заранее знать расходы на транспортную составляющую любого бизнеса или нового проекта весьма и весьма полезно, уточняет Евгений.

Подробности о специальных предложениях и программах вы сможете уточнить в салоне или на сайте официального дилера «Соллерс» в Кузбассе. Перечислим основные: бонус за лизинг, бонус за трейд-ин, а также льготная программа сервисного обслуживания 4 ТО в подарок.



**ВСТРЕЧАЙТЕ НОВЫЕ АВТОМОБИЛИ SOLLERS**

**от 2 809 000 ₽\***

Комплект зимней резины в подарок

+7 (3842) 65-77-07 Кемерово, ул. Терешковой, 68

**Соллерс Центр Кузбасс**  
Официальный дилер Соллерс в Кузбассе

Изображения автомобилей и информация о комплектации носит справочный характер. \*Стоимость действительна для автомобиля Sollers Argo Плакметалл в комплектации 2.5Т 2.0D 130PS MT6 RWD. Предложение ограничено, не оферта.

sollers-kuzbass.ru