



АКТУАЛЬНО «УГОЛЬ И МАЙНИНГ»

ВЕРНУЛСЯ К БИЗНЕС-ФОРМАТУ

В начале июня в Новокузнецке прошла 31-я международная выставка-ярмарка «Уголь России и Майнинг». Все её показатели в этом году свидетельствуют о постепенном возвращении участников и представительств со стороны горно-машиностроительных и угольных компаний, а также возвращение выставки к бизнес-формату вместо имиджевого. На это указало и проведение большого числа деловых переговоров, по признанию самих участников (см. об этом БЛИЦОПРОС), и важнейшие мероприятия с участием представителей власти и крупного бизнеса, а также объявления о новых планах отдельных компаний (см. «Большие БелАЗы»). При этом заметно выросло и число участников форума, и увеличились занятые ими площади, а представители российских компаний не без удивления отметили заметный рост китайского присутствия.

Максимальное географическое присутствие на ней было в 2018 году – участники приехали из 27 стран, в прошлом году оно было минимальным – 12 стран. И также было минимальным число участников – 461. Таким образом, в сравнении с прошлым годом этот показатель вырос почти на 40%. Хотя ему ещё расти до максимума 2013 года, когда в выставке участвовало 776 компаний и предприятий.

В своём выступлении губернатор обратился к актуальной теме импортозамещения в горной промышленности, заявив, что нужно убрать этот термин, поскольку «у нас есть импорт только от дружественных стран», и должен быть другой термин, например, «технологический прорыв». «Я ставлю всем задачу создать программу развития минимум на 10 лет, потому что многие производства уходят со сроком окупаемости на 5-7 лет и более, и должен

быть создан отраслевой заказ, все предприятия Кузбасса должны подать заявку в НОЦ «Кузбасс», сколько в каждый год им нужно таких-то машин, механизмов, сколько им нужно людей подготовить. В соответствии с этим отраслевым заказом будут отданы поручения министерству науки – разрабатывать необходимую технологию, промышленности – выпускать по этим графикам машины и оборудование, министерству образования – готовить специалистов», сообщил также Сергей Цивилев.

Компания «Кузбасская ярмарка», подведя итоги работы выставки в этом году, отметила в своём сообщении, что за 4 дня работы выставку посетило 59,5 тыс. человек – профессионалов отрасли из Беларуси, Узбекистана, Казахстана, Индии, Китая, Турции, Республики Перу, Латвии, Монголии и 117 городов России.

Окончание на стр. 4-5

2 КАК БЕЛАЗ ЗАКРЕПИЛСЯ В КУЗБАССЕ

3 НА СКОЛЬКО ВЫРОСЛИ ДОХОДЫ БЮДЖЕТА

ВОССТАНОВЛЕНИЕ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

На открытии выставки-ярмарки губернатор Кузбасса Сергей Цивилев заявил, что её участниками в этом году стали 638 компаний и предприятий из России, Республики Беларусь, Китая, Турции, Индии, некото-

рых стран Европы и из ЮАР. По его словам, все площади выставочного комплекса, 70 тыс. кв. метров, оказались полностью заняты экспонентами. Фактически по масштабам представительства выставка восстановилась до уровня, близкого к своим самым высоким показателям в истории.

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

**АПАРТ-ОТЕЛЬ №1 В СИБИРИ**

ОТЕЛЬ  
РЕСТОРАН  
КОНФЕРЕНЦИИ  
СВАДЬБЫ

**-10%**  
промокод  
Кузбасс2023

(383) 230 05 55  
Новосибирск,  
пр. Победы, 55  
ramadanovosibirsk.com

СТАРТ ПРОДАЖ

ОТКРЫТА ПРОДАЖА

ПРО ГРАНД

53/3  
ВВОД IV кв.  
2024 г.

55/1  
ВВОД II кв.  
2024 г.

55/2  
ВВОД I кв.  
2025 г.

60/3  
ВВОД IV кв.  
2023 г.

60/5  
ВВОД IV кв.  
2023 г.

**ИПОТЕКА от 3,7%\***

**ЖК «ВЕРХНИЙ БУЛЬВАР»**

Посмотреть планировки

Застройщик ООО СЗ «Проград». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

**УЧРЕДИТЕЛЮ «РОВЕРА» ПРИОСТАНОВЛЕН БАНКРОТСТВО**

Кемеровский арбитраж отклонил ходатайство учредителя угольной компании «Ровер» Тимура Цориева о прекращении дела о несостоятельности в отношении него по заявлению АО «Стройсервис», но удовлетворил другое ходатайство должника о приостановлении производства по делу. Как следует из определения суда, производством по рассмотрению заявления АО «Стройсервис» о признании Тимура Цориева банкротом приостановлено до рассмотрения Восьмым кассационным судом общей юрисдикции кассационной жалобы АО «Стройсервис» на решение Заводского районного суда Кемерово от 7 декабря 2022 года и на апелляционное определение Кемеровского облсуда, оставившего это решение в силе. Как следует из этого решения, супруга Тимура Цориева Ольга Цориева оспорила предварительный договор купли-продажи доли в уставном капитале ООО «Ровер». Суд с её исковыми требованиями согласился, признал незаконный договор между Тимуром Цориевым и АО «Стройсервис» недействительным и применил последствия недействительности сделки, обязав продавца вернуть покупателю полученные от него 660 млн рублей.

**ИЗ НОВОКУЗНЕЦКА ПОЛЕТАТ В ДАГЕСТАН**

Авиакомпания Nordwind инициировала запуск с 2024 года двух новых маршрутов из аэропорта Новокузнецк – в Минеральные Воды и Махачкалу, а также увеличение частотности рейсов из Новокузнецка в Санкт-Петербург, Сочи и Казань, сообщил министр транспорта Кузбасса Сергей Рубан. Первые два рейса предложено сделать ежедневными, а последний три раза в неделю вместо двух. В связи с этим планы власти региона готовы оказывать поддержку перевозчику и обсуждать потребность в субсидиях. Помимо аэропорта Новокузнецка авиакомпания Nordwind выполняет два рейса в неделю в Сочи и три – в Санкт-Петербург из Кемерово, а маршрут до Казани с тремя вылетами в неделю выполняет перевозчик из Татарстана – UVT аеро.

**ЧЕРЕЗ ТОМЬ НАДВИГАЮТ НОВЫЙ МОСТ**

В ходе инспекции губернатора Кузбасса Сергея Цивилева на строительстве Северо-Западного обхода Кемерово представитель АО «Мостострой-11» (субподрядчик на строительство моста через Томь) Александр Теленин сообщил, что компания начала первую надвижку моста – 1180 тонн металлоконструкций на 41 метр. Общий вес металлоконструкций на объекте – 9,5 тыс. тонн. В этом году компания планирует произвести надвижку моста до шестой опоры, это 60% всего объема металлоконструкций. Работы субподрядчика начались в августе 2022 года, и идут по графику. По его данным, мост протяженностью 886 метров будет стоять на 10 опорах, из которых четыре уже готовы, шесть – в работе. К концу года их строительство планируется полностью завершить. В свою очередь генеральный директор АО «Кемеровоспецстрой» Александр Выпрickýй сообщил, что из 22 млн кубометров земляных работ, предусмотренных на Северо-Западном обходе, выполнено уже 17 млн кубометров. Все участки дороги охвачены работами, на трёх транспортных развязках ведутся активные работы в разных уровнях, уже уложено 10 км основания дороги и на протяженности в 7 км уложен бетон, 12 мостов и путепроводов также находятся в работе. На стройке занято 1,3 тыс. человек, 5 подрядных организаций и 700 единиц различной техники. На правом берегу Томи после мостового перехода под дорогу нужно взорвать 3 млн кубометров скалы, «и мы уже приближились к уровню в 50%, все работы идут по графику», отметил Александр Выпрickýй.

**УГОЛЬНОМУ МЕТАНУ СДВИНУЛИ СЖИЖЕНИЕ**

Первую очередь завода сжиженного угольного метана мощностью 3 тонны в час компании «Газпром добыча Кузнецк» (входит в ПАО «Газпром») предполагают теперь ввести в «ожидаемый срок» в 2026 году, сообщили в пресс-службе министерства промышленности и торговли Кузбасса. Затем, в рамках второго этапа реализации проекта предусмотрено строительство еще двух линий мощностью по 12 тонн в час с доведением общей годовой мощности предприятия до 220 тыс. тонн сжиженного метана в сроки, которые «будут определены при актуализации действующей технологической схемы разработки Нарыкско-Осташкинского метаноголольного месторождения». Пока один проект сдвинулся, появился другой. 16 июня на Петербургском международном экономическом форуме «Газпром» и правительство Кузбасса подписали «соглашение о взаимодействии и сотрудничестве в области извлечения и утилизации метана угольных пластов при заблаговременной дегазации». Как сказано в сообщении холдинга, он готов организовать сбор метана на месторождениях угольных предприятий (у «Газпром добыча Кузнецк» собственное месторождение, см. выше), оснащенных системами заблаговременной дегазации, с последующим производством компримированного или сжиженного природного газа, электроэнергии», а правительство Кузбасса готов «проработать с угольными компаниями вопрос организации таких проектов».

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

**МЫ ЗНАЕМ ПРО ЖИЛЬЕ ВСЕ**  
новостройки, квартиры и нежилые помещения  
33-11-93, 36-11-55, 33-11-17 Agent42.ru

**ПОКРОВИТЕЛЬНОСТЬ В ГИГИЕНИЧЕСКОМ ОБУЧЕНИИ ПРИВЕЛО К ШТРАФАМ**

*За коррупционные преступления наказывают сегодня не только их участников, но и компании, в чьих интересах давались взятки. Как это произошло с кемеровским АНО ДПО «Кузбасский центр гигиенического обучения», которое было оштрафовано на 20 млн рублей за действия его руководителя.*

В отношении центра прокурор Кемеровской области возбудил дело об административном правонарушении, предусмотренном ч. 2 ст. 19.28 КоАП РФ (незаконное вознаграждение от имени юридического лица), поскольку руководитель «Кузбасского центра гигиенического обучения» Михаил Нахоров давал взятки (на общую сумму 1,3 млн рублей) руководству областного управления Роспотребнадзора «за общее покровительство». Оно выразилось «в предоставлении преимуществ по проведению работы по гигиеническому обучению и аттестации работников организаций». По результатам рассмотрения материалов административного дела постановлением мирового судьи центр гигиенического обучения был оштрафован

на 20 млн рублей. Решение суда вступило в законную силу, сообщила пресс-служба прокуратуры области. Наказание для АНО весьма существенно, в прошлом году его выручка, по данным отчетности, составила 31,7 млн рублей.

Тем временем, расследование уголовного дела в отношении самого 42-летнего директора Кузбасского центра гигиенического обучения завершилось и в скором времени будет передано в суд. Его обвиняют в даче взятки должностному лицу лично в особо крупном размере (ч. 5 ст. 291 УК РФ) начальнику управления Роспотребнадзора по Кемеровской области Евгению Оксу и руководителю юридического отдела управления Алле Белокрыловой. Все это происходило в период с июня 2022 года

по январь текущего года суммами от 100 до 300 тысяч рублей.

Сотрудники управления экономической безопасности и противодействия коррупции ГУ МВД России по Кемеровской области и областного управления ФСБ России все это выявили и передали оперативные материалы в следственные органы. В феврале этого года фигуранты по делу были арестованы, в их домах и по месту работы проведены обыски, изъяты документация и денежные средства, полученные взятками. Для обеспечения исполнения приговора на имущество и денежные средства взыскателя был наложен арест на общую сумму более 5,5 млн рублей. Тем временем дело взыскателю уже рассматривается Заводским районным судом Кемерово с конца апреля. В ходе его рассмотрения суд провел пока пять заседаний. Фигурантам обеих дел грозит наказание вплоть до 15 лет лишения свободы.

Антон Старожиков

**БОЛЬШЕ «БЕЛАЗА»**

*Белорусский автомобильный завод значительно укрепил свои позиции в Кузбассе в начале июня – и в продажах, и в расширении сервиса, и в приобретении крупного производственного актива – «Анжерского машиностроительного завода». Все это свидетельствует, что главный производитель горно-транспортной техники в СНГ делает большую ставку на Кузбасс.*



Сначала 7 июня в рамках выставки-ярмарки «Уголь России и Майнинг» прошло подписание трёхстороннего соглашения о сотрудничестве в строительстве второй очереди центра технической поддержки «БелАЗ» в Беловском городском округе. Документ подписали правительство Кузбасса, администрация Беловского городского округа и ООО «Б-24». Объект в виде производственного комплекса №2 площадью 8,7 тыс. кв. метров с объёмом инвестиций 1,2 миллиарда рублей и с созданием 100 новых рабочих мест планируется построить в первом полугодии 2025 года. Хотя губернатор Кузбасса Сергей Цивилев заявил на подписании: «Со всем согласен, со сроками нет, какой 2025 год? Год на реализацию!» Напомним, что первая очередь центра технической поддержки «БелАЗ» площадью 15,5 тыс. кв. метров была запущена в августе 2020 года с заявленными инвестициями 478 млн рублей.

И в этот же день БелАЗ заключил соглашение с АО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ) о поставке 20 самосвалов новой модели с российским двигателем. В результате, угольная компания первой в России получит 20 таких 220-тонных самосвалов с дизельным двигателем российского производства от «Коломенского завода» мощностью 2400 л.с., который заменит импортные двигатели. Полный цикл предварительных испытаний самосвала новой модели завершился в мае текущего года на полигоне завода-производителя в Беларуси. Сразу после выставки

первая единица новой техники поступит в опытно-промышленную эксплуатацию на Краснобродский разрез «Кузбассразрезуголь». Поставка остальных машин запланирована на 2024 год. «Новая модель самосвала БелАЗа почти полностью состоит из комплектующих российского и белорусского производства, что делает её обслуживаемой более удобными и оперативными», прокомментировал предстоящую поставку директор по производству КРУ Роман Смирнов.

А через неделю стало известно, что старейшее предприятие машиностроительной отрасли Кузбасса – ОАО «Анжерский машиностроительный завод» – перешло под контроль БелАЗа. Хотя произошло это ещё накануне выставки. Согласно опубликованным документам раскрытия, на заседании совета директоров предприятия 31 мая генеральный директор «Анжеромаша» Сергей Альков подал в отставку, и она была единогласно принята советом директоров. Затем он сообщил о согласии первого заместителя гендиректора Романа Печерина занять должность врио гендиректора до момента избрания нового руководителя предприятия. Для этого и для избрания нового своего состава совет директоров назначил на 8 августа проведение внеочередного собрания акционеров предприятия.

Врио гендиректора «Анжеромаша» Роман Печерин работает также директором по экономике кемеровского ООО «Б-24» (см. выше), как указано на сайте последнего. Кроме того, он является

гендиректором учрежденного в феврале этого года в Кемерово ООО «Русбелсоюз», в котором 50% у гендиректора московского АО «ТД «БелАЗ» (генеральный дистрибьютор продукции БелАЗа) Алексея Ямлина и 50% у Виктора Кулева. Первому также принадлежит 33,33%, а второму – 50,01%, в кемеровском ООО «Б-24 Майнинг». Через эту компанию они аффилированы с ООО «Б-24», в котором 40% принадлежит Оксане Тачковой, и она же владеет 8,33% в «Б-24 Майнинг».

О сделке по «Анжеромашу» сообщил также источник в машиностроительной отрасли региона, отметив, что «Альковы (бывший гендиректор предприятия Сергей Альков и директор завода по экономике, его сын Сергей) продали предприятия БелАЗу», и об этом стало известно из общения с представителями завода на выставке «Уголь России и Майнинг» в Новокузнецке на прошлой неделе. По мнению источника, для БелАЗа «Анжеромаш» может быть интересен как крупная производственно-ремонтная база, завод с современным литейным цехом и производитель тяжёлых редукторов.

Согласно данным отчётности ОАО «Анжеромаш», на 31 марта 2023 года Сергею Алькову-старшему принадлежало 74,28% акций предприятия, его сыну – 15%. В прошлом году выручка завода составила 1,97 млрд рублей (+21% к 2021 году), чистая прибыль – 656,9 млн рублей (+52%).

Егор Николаев

**ЛИДЕРСТВО В ДОХОДАХ И НАРАЩИВАНИЕ РАСХОДОВ**

*Кузбасс стал лидером среди сибирских регионов по росту бюджетных доходов, заняв первое место по итогам прошлого года в Сибирском федеральном округе и четвертое в России. Такой рост обеспечили благоприятная ценовая конъюнктура на мировом угольном рынке, и в свою очередь увеличение доходов позволило третий год подряд тратить более 200 млрд рублей в расходной части бюджета.*

На слушаниях в Законодательном собрании Кузбасса по проекту регионального закона «Об исполнении областного бюджета за 2022 год» 14 июня первый заместитель председателя областного правительства – министр финансов Игорь Малахов сообщил, что налоговые и неналоговые доходы кузбасского бюджета выросли в прошлом году на 39%, составив 257,6 млрд из всех доходов в 313,4 млрд рублей. Налоги при этом было собрано на 35% больше, чем годом ранее, 243,6 млрд рублей, в том числе, налога на прибыль – 143 млрд рублей (+42,4% к 2021 году). По росту собственных доходов бюджета Кузбасс занял четвёртое место в России и первое в СФО. Основным фактором увеличения доходов стали высокие цены на уголь, обеспечившие рост прибыли угольных компаний и соответственно, налогооблагаемой базы. В частности, средние цены на энергетический уголь в прошлом году оказались выше уровня 2021 года в 2,5 раза, на конъюнкцией – в 1,6 раза, пояснил докладчик. Он также отметил рост в 2,3 раза поступлений налога на прибыль от химических предприятий Кузбасса, до 8,2 млрд рублей, и от предприятий отливочной торговли углём и металлом – в 1,7 раза, до 4,9 млрд рублей. Почти 9 млрд рублей (+21%) роста

обеспечили поступления налога на доходы физических лиц. Здесь примечательно увеличение на 90% поступлений налога на дивиденды. По приросту поступлений НДФЛ Кузбасс занял третье место в СФО и шестое в России.

С 12,9 млрд рублей в 2021 году до 15,8 млрд выросли поступления в областной бюджет акцизов, из которых 10,3 млрд рублей пришлось от обложения нефтепродуктов, 4,5 млрд – алкоголя, и 899 млн рублей – жидкой стали. Последний вид акциза был введён с 1 января 2022 года, напомнил первый заместитель председателя правительства, но приходил в областную казну только до августа прошлого года. Поступления налога на добычу полезных ископаемых выросли в прошлом году в 2,1 раза, до 12,6 млрд рублей, за счёт перехода от фиксированной ставки к расчётной. При этом 91,2% их обеспечила добыча угля. По этому приросту Кузбасс занял второе место в СФО и восьмое в России. Из 14 млрд рублей неналоговых доходов Игорь Малахов отметил 10,8 млрд, полученных от размещения свободных бюджетных средств на банковских депозитах.

На фоне такого значительного доходного притока расходы областного бюджета в прошлом году выросли на треть по сравнению с



2021 годом, до 268,3 млрд рублей, и оказались выше уровня в 200 млрд рублей третий год подряд. Как отметил Игорь Малахов, «наращивание расходов позволяет реализовывать все запланированные мероприятия, обеспечивая развитие экономики региона». Из всей расходной части бюджета прошлого года 261,2 млрд рублей было направлено на реализацию 26 региональных государственных программ. Самые большие расходы при этом пришлось на программу «Развитие системы образования», 50,1 млрд рублей (на 19,6% больше, чем в 2021 году), и на «Жилищно-коммунальный и дорожный комплекс» – 49,1 млрд рублей (+70,2%). Во втором случае основная часть расходов – 32,7 млрд рублей – была направлена на дорожное хозяйство, в том числе, 10,2 млрд на строительство Северо-Западного обхода Кемерово, 4,6 млрд – на капремонт 195 км региональных дорог и 4,8 млрд рублей – на ремонт муниципальных дорог. В последнем случае, по словам Игоря Малахова, была выделена «рекордная сумма», в 5,5 раз больше, чем в 2021 году. Еще 13,7 млрд рублей (+2,2 млрд к уровню 2021 года) были выплачены по этой программе ресурсоснабжающим организациям на компенсацию выпадающих доходов.

**ПРЕДСКАЗУЕМОЕ ОКОНЧАНИЕ РАСПРОДАЖИ**



рольставни, поломочная машина, снегоборщик, система подсчета посетителя. Ранее для Беллы Андиной другой агент на подобных банкротных торгах приобрел за 310,5 млн рублей новокузнецкий ТРЦ «Глобус». В свою очередь победителем на торгах по продаже новокузнецких торговых центров «Ника» и «Полет» был признано ООО «Новокузнецкое шахтостроительное управление» из группы «Сибхашстрой».

По итогам открытого аукциона по продаже бизнес-центра «Форум» победителем признано ООО «Сибирская горнодобывающая компания» (СГДК, зарегистрировано в Новокузнецке). Всего в торгах, по данным их итогового протокола, участвовало 20 претендентов, СГДК предложила 201 млн ру-

блеи при стартовой цене 50,3 млн. Второе место с предложением 177 млн рублей заняло новокузнецкое ООО «Торговый дом «Сибирь», которое также оказывало услуги по добыче полезных ископаемых. А вот другие участники таких высокотехнологичных сделок цен не предлагали. Учредителем СГДК выступает предприниматель Александр Манухин, который работает также как ИП в сфере транспортной перевозки в Прокопьевске и которому принадлежит ещё ООО «Транспортная компания ВК» в Киселевске. На сайтах вакансий СГДК описывает себя как компания, которая с 2015 года оказывает услуги по вскрышке и добыче угля открытым способом.

Бизнес-центр «Форум» расположен в центре Новокузнецка, его площадь – 7,63 тыс. кв. метров.

Мимо здания в лот включены право аренды земельного участка площадью 3,15 тыс. кв. метров (эти объекты являются предметом залога АО «Альфа-банк») и незаоленное имущество – нежилое помещение в 38,2 кв. метра. Продажа проводилась в рамках конкурсного производства в ООО «УК «Форум». Оно было открыто в октябре 2022 года в результате расторжения мирового соглашения от 20 июня 2018 года. После чего было признаны банкротами еще 7 компаний недвижимости, связанными с УК «Форум» обязательствами поручительства, а их активы – 6 торгово-развлекательных центров Новокузнецка и бизнес-центр «Сити» были выставлены на продажу. Теперь они все проданы.

Егор Николаев

**ЦЕНА ВОПРОСА**

5000 рублей платил генеральный директор кузбасской компании за данные о планах и объёмах железнодорожной погрузки и был обвинён в совершении уголовных преступлений. Расследование уголовного дела в отношении 56-летнего бывшего гендиректора одной из кузбасских компаний уже завершено. Он также обвиняется в даче взятки в значительном размере (ч. 2 ст. 291 УК РФ) и взятки через посредника в значительном размере за совершение заведомо незаконных действий (ч. 3 ст. 291 УК РФ), сообщает пресс-служба следственного управления СК РФ по Кемеровской области. С марта 2019 года по март 2020 года обвиняемый, по версии следствия, действуя в интересах своей компании, через посредника передал 100 тыс. рублей взятки начальнику железнодорожной станции Полосухино ЗСЖД (филиал ОАО «РЖД») за ускорение подачи вагонов с этой станции при исполнении договоров компании. Аналогичную взятку в 60 тыс. рублей, также через посредника, он дал начальнику станции в период с февраля по апрель 2022 года. А ежемесячные 5 тыс. рублей обвиняемый с июля 2021 года по апрель 2022 года платил заместителю начальника новокузнецкого отдела обработки документов по перевозке грузов ОАО «РЖД» за предоставление информации о планах погрузки, объёмах и отправлениях железнодорожных составов с различной номенклатурой с территории Кузбасса различными грузоотправителями. Всего таким образом, он дал 50 тыс. рублей взятки, заведомо зная о том, что работникам ОАО «РЖД» запрещено разглашать эти сведения, составляющие коммерческую тайну.

1 миллион 360 тысяч рублей заплатил кемеровский предприниматель Евгений Малахов за лот «Нежилое здание» 508/3 общей площадью 899 кв. метров по ул. 40 лет Октября, 2, в Кемерово. Стартовая цена за лот составляла 2,7 млн рублей, он продавался в рамках банкротства кемеровского ФГУП «ПО «Прогресс», сообщается на сайте единого реестра сведений о банкротстве. Ранее, этот же покупатель приобрел по стартовым ценам торгов в 2,57 млн рублей 62 единицы движимого имущества предприятия (в основном, это различное оборудование), и в 388 тыс. рублей 4 молниеотвода. Четыре здания (цех №15, цех №16, «здание» 506/Д, «здание» №501) по тому же адресу обошлись для него в 988 тыс. рублей, что уже на 29 тыс. выше стартовой цены. Напомним, что некогда оборонное ФГУП «ПО Прогресс» было признано банкротом в январе 2017 года.

170 миллионов рублей налоговой задолженности было погашено в ходе уголовного преследования. После чего уголовное дело в отношении 62-летнего генерального директора коммерческой фирмы, подозреваемого в совершении преступления, предусмотренного п. «б» ч. 2 ст. 199 УК РФ (уклонение от уплаты налогов, сборов, подлежащих уплате организацией, в особо крупном размере) было прекращено. Как сообщили в пресс-службе следственного управления СК РФ, с января 2019 по март 2021 года руководителем ленинск-кузнецкой компании по изготовлению и ремонту горно-шахтного оборудования уклонился от уплаты налога на добавленную стоимость и налога на прибыль организации на эту сумму. Что выявила выездная налоговая проверка.

# «УГОЛЬ И МАЙНИНГ» ВЕРНУЛСЯ

**Окончание, начало на стр. 1**  
Производители оборудования, спецтехники, инструмента и оснастки, сервисные и добывающие предприятия, металлургические комбинаты были представлены в более чем 30 тематических разделах. В рамках деловой программы Международного горнопромышленного форума прошло 76 мероприятий различной тематики. В научно-практических конференциях, «круглых столах» и семинарах приняли участие более 50 экспертов ведущих российских и зарубежных компаний и 3 тыс. делегатов. Обсуждали при этом состояние и перспективы горной отрасли, актуальные цифровые решения для неё, меры повышения безопасности и улучшения условий труда специалистов. В дискуссиях приняли участие представители минэнерго России, Минтруда и министерства труда и занятости населения Кузбасса, представители различных компаний. Сами участники выставки отметили не только широкое представительство со стороны производителей и компаний, но и возвращение её работы к бизнес-формату вместо имиджевого (см. БЛИЦОПРОС).

Директор ООО «Кузбасская ярмарка» **Альбина Бунеева** в сообщении по итогам выставки указала на то, что в этом году форум объединил «компании,

работающие в основных отраслях промышленности, связанных с добычей и перерабатывающим секторами экономики, а состав и география участников значительно расширились производителями металлургической, машиностроительной и металлообрабатывающей отрасли». При этом были представлены как большие и давно работающие компании, так и начинающие производители. По её данным, площадь выставочной экспозиции выросла на 30%, а востребованность выставки подтвердили сами её участники – более 40% из них «уже подтвердили своё участие в выставке 2024 года с увеличением площади своих экспозиций». Генеральный директор выставки **Владимир Табачников** на церемонии закрытия 9 июня заявил, что в следующем году планируется изменение концепции выставки, так как существующих 70 тыс. кв. метров выставочных площадей явно недостаточно, и в этом году только компаний из Китая было 102, а в следующем, по результатам предварительных переговоров, их ожидается в 2 раза больше.

## ПЕРСПЕКТИВЫ И ПОДДЕРЖКА

Традиционно на форуме в Новокузнецке обсуждали и ближайшие перспективы угольной отрасли не только Кузбасса, но



и всей России, а также срочные проблемы, требующие решения. В этом году конкретный цифр было сказано немного. Тем не менее, заместитель министра энергетики России **Сергей Мочальников** на пресс-подходе после открытия выставки заявил, что Россия увеличит поставки угля в Китай и в

текущем году. По его словам, российские угольщики с каждым годом увеличивают экспорт в Китай, «и в этом году менять традиции не будут». В то же время он не стал прогнозировать точный объём экспорта, а на вопрос, продолжится ли положительная динамика последних месяцев, заметил, что

они «не совсем показательны, наступают летний сезон, следовательно, идёт спад потребления энергетического угля». И предложил вернуться к этому вопросу в 4 квартале 2023 года. Напомним, что в прошлом году Китай увеличил импорт каменного угля из России на 17,2% до рекордного в

# К БИЗНЕС-ФОРМАТУ



современный период объёма в 64 млн тонн. А на заседании комиссии Госсовета по направлению «Энергетика», которое прошло также в рамках выставки в день её открытия под председательством Сергея Цивилева, Сергей Мочальников отметил, что угольные компании России сохраняют конкурентоспособность на мировом рынке, и за 5 месяцев 2023 года добыча угля превысила 162 млн тонн, а экспорт 83 млн тонн, «что выше показателя аналогичного периода 2022 года на 2% и 1,9% соответственно».

Правда, в ходе рассмотрения на заседании комиссии итогов вывоза угля на экспорт в восточном направлении губернатор отметил, что снижение объёмов отгрузки угля на восток отрицательно влияет на налоговые поступления в бюджеты, занятость и социально-экономическую обстановку угледобывающих регионов. Ситуация усугубляется снижением цен на уголь. «По поручению президента

России в 2022 году из Кузбасса должны были вывезти 58 млн тонн угля в восточном направлении, а вывезли 48 млн тонн, на 10 млн тонн меньше. В 2023 году должно быть вывезено 63 млн тонн, а по соглашению гарантированный вывоз составляет 53 млн тонн, ещё минус 10 млн тонн», сообщил Сергей Цивилев.

Помимо этого на заседании комиссии Госсовета обсудили обеспечение технологического суверенитета угольной отрасли и необходимые меры государственной поддержки горно-шахтного машиностроения. Как сообщил губернатор, «угольные предприятия Кузбасса всегда были испытательным полигоном для самого лучшего оборудования со всего мира, но сегодня нам важно сформировать внутренний отраслевой заказ со стороны угольных компаний на продукцию наших российских машиностроителей». Для этого создана рабочая группа

по формированию регионального отраслевого заказа на 10 лет. А заместитель министра энергетики России Сергей Мочальников предложил создать в Кузбассе испытательный центр для проверки российского оборудования на промышленную безопасность. «Важно, чтобы угольные компании принимали участие в подготовке конструкторской документации и испытаниях указанного оборудования. Предприятия нарабатывали номенклатуру из более 400 запасных частей и комплектующих, которые производятся для поддержания работы импортного оборудования. Это колоссальный опыт, накопленный угольными компаниями и их машиностроительными подразделениями, который необходимо использовать для ускорения запуска работы всех 78 технических заданий», – заключил он.

*Игорь Лавренко, Анастасия Шукшина*

## СОБЫТИЕ



**КУЗБАССКИЙ ЦСМ ПОЗАБОТИТСЯ О КАЧЕСТВЕ ГОРНОЛЫЖНЫХ СПУСКОВ РЕГИОНА**

6 июня на площадке Штаба общественной поддержки руководство ФБУ «Кузбасский ЦСМ» и ГАУ «Агентство по туризму Кузбасса» подписали соглашение о сотрудничестве.

Оба ведомства связывает многолетнее плодотворное взаимодействие, а подписанный документ будет регламентировать совместную работу по развитию туристической сферы Кузбасса.

Напомним, не так давно Сектор классификации гостиниц ЦСМ получил аккредитацию на осуществление классификации горнолыжных трасс.

«Думаю, впереди у нас много интересной работы. Подписание этого соглашения запустит новый виток.

Директор ФБУ «Кузбасский ЦСМ» **Виталий Гринцев** от имени коллектива выразил готовность во всем помогать развитию туристической отрасли области: «Подписанное соглашение о сотрудничестве подразумевает много работы. Эксперты ЦСМ выполнят свои функции добросовестно и беспристрастно, в отличие от других организаций, которые могут классифицировать не пригодные к катанию трассы. Наша с вами задача – сделать все, чтобы Кузбасс посетило больше туристов, и они получали бы очень качественные услуги».

# «Уголь России и Майнинг-2023»: БОЛЬШЕ КИТАЯ И РАСЧЁТЫ НА РОСТ

Участников прошедшей в начале июня в Новокузнецке 31-ой выставки «Уголь России и Майнинг» «Авант-ПАРТНЕР» традиционно опросил о том, как они оценивают происходящее, что ждут от выставки? На что рассчитывают как производители/поставщики в ближайшем будущем? Как оценивают спрос со стороны угольных и горнодобывающих компаний? Естественно, поинтересовались тем, как изменилась работа компании за последний год и планируют ли увеличить производство/поставок.

**Николай Булатов, директор по развитию бизнеса ООО «Сервисный кабельный центр» (г. Томск):**

– Сегодня рынок начинает входить в рабочую атмосферу. Шок слышнуну, производители и потребители начинают чётко понимать свои возможности и формулировать запросы. Можно сказать, что рынок находится на низком старте – многие готовы инвестировать и смотрят куда именно. Если говорить о доверии к отечественному производителю, то сегодня недоверие уходит, т. к. российские производители очень быстро прогрессируют, развиваются и стараются сделать лучше, качественнее. Стоит отметить, что стереотип в отношении китайских производителей полностью себя изжил. Это видно в рамках выставки, люди стали серьёзно воспринимать поставщиков с Азии. И есть чёткое ощущение, что выставка «Уголь России и Майнинг» вернулась в «золотое» время, это снова бизнес-история, когда люди приезжают за контактами, ищут партнёров и новых поставщиков. А до этого несколько лет подряд была в основном имиджевой. Мы являемся поставщиком кабельно-проводниковой продукции для промышленных предприятий. И в прошлом году приняли решение расширять продуктовую линейку с уклоном в импортозамещение, добавив в портфель системы для крепления кабелей. Наше дочернее ООО «Метэксперт» освоило производство мунд для ремонта и присоединения шахтных кабелей взамен технологий компании «3М». При налаживании нового производства среди отечественных производителей мы не смогли найти партнёров по некоторому виду комплектующих, и часть производится в Китае по нашему техническому заданию. Поиск отечественных партнёров – сегодня наша главная задача. С Китаем мы сотрудничаем с прошлого года. Это отзывчивый и гибкий бизнес. Я думаю, что будут проблемы на уровне технологического понимания друг друга, технических задач, но это абсолютный стереотип, прекрасно общаемся на английском языке и спокойно понимаем друг друга.



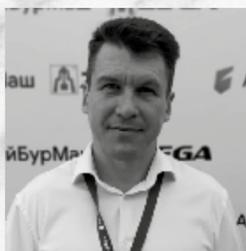
**Виктор Жигалкин, коммерческий директор АО «Металлист», (Свердловская область, г. Качканар):**

– Наш завод является крупнейшим в России специализированным производителем запасных частей для горно-обогатительных и металлургических предприятий. На выставку в этом году мы привезли нашу новую разработку – блок двигателя внутреннего сгорания. Завод двигается также в сторону автомобильной отрасли, в сельхозтехнику, т. к. у них больше сложности с покупкой такой «железа». На данный момент в разработке предприятия рамы, лонжероны и корпуса коробки передач для крупных тракторов, на стадии освоения также уникальная технология изготовления литейных форм на 3D принтере. В последнее время потребности наших заказчиков сильно изменились, и все чаще нас просят сделать конкурентоспособные иностранным производителям аналоги. Учитывая, что мы применяем новые современные материалы, наше качество зачастую даже превосходит оригинальные запчасти для горно-шахтного оборудования иностранного производства. Отмечу, что в этом году я очень удивлен большим числом китайских поставщиков на выставке. Однако мы не боимся конкуренции, так как оборудование у нас плюс-минус одинаковое, но технология литья другая, выше качеством. Мы также знаем, что для заказчика играет роль не только качество и цена, но и неценовые критерии принятия решения. Например, для наших заказчиков важно иметь некоторые позиции в наличии, для этого мы создаем консигнационные склады. Кроме того, у АО «Металлист» всегда открыто производство, и мы спокойно его показываем заказчикам. В Китае такого подхода нет. Плюс заказчики несут большие транспортные расходы при китайских поставках, и при браке им сложно и долго производить замену.



**Вячеслав Радий, коммерческий директор ООО «АлтайБурМаш» (г. Барнаул):**

– «Уголь России и Майнинг» – крупнейшая угольная выставка России и, конечно, мы не могли её пропустить. В 2019 мы впервые привезли в Россию китайский бренд «ZEGA» и до настоящего времени являемся экспозиционными дилерами. Сегодня мы очень чётко понимаем своё преимущество относительно наших конкурентов. Мы точно знаем, что вкладываемые средства в складские запасы и в сервис – это наше будущее. Для наших потребителей, а это и угольные, и золоторудные предприятия, самое главное, чтобы техника бесперебойно работала. А это возможно только в том случае, когда обеспечена филиальная сеть с профессиональными инженерами и хорошие объёмы ассортимента по запасным буровых установок. Центральный сервис и склад у нас в Новокузнецке, центральный офис в Барнауле, а в целом по России у нас около 10 филиалов. В этом году мы планируем расширяться. Наш принцип: если в регионе больше 5 единиц нашей техники, то мы задумываемся об открытии филиала.



Окончание на стр. 6

# НЕОБХОДИМОСТЬ УСТОЙЧИВЫХ ГОРОДОВ

На прошедшей в Новокузнецке очередной международной выставке «Уголь России и Майнинг» в день открытия прошло интересное заседание в форме «круглого стола» «Экономика, экология, люди: основа развития городов». Обсуждалась разработанная и предложенная корпорацией ВЭБ.РФ «Хартия устойчивых городов России», и первым среди российских городов к ней присоединился Новокузнецк. Его мэр **Сергей Кузнецов** подписал документ в ходе заседания. Ожидается, что на Петербургском международном экономическом форуме «Хартия присоединится ещё 17 городов России».

Модератор «круглого стола» **Николай Касьянов**, заместитель генерального директора Информационного агентства «Интерфакс», обозначая тему предстоящей дискуссии, напомнил, что термин ESG от «Environment, Social, Governance», то есть, «окружающая среда, общество, управление», появился ещё в 2004 году, а сейчас его можно расшифровывать как «Экология, социальная политика и корпоративное управление». Главный управляющий партнёр по городскому развитию ВЭБ.РФ **Ирина Макеева** сообщила, что ВЭБ как крупнейший институт развития, финансирующий крупные проекты общегосударственного значения, действует не просто в качестве банка, политика ВЭБа более широкая. И одним из её важнейших аспектов выступает аббревиатура в «эти три буквы». Первая из них обозначает «экологию», но на самом деле имеет более широкое значение, подчеркнул Ирина Макеева, поскольку «означает также бережное потребление, уважение к природе, экономии ресурсов, вторичное использование отходов» и

т. п. Все городские проекты в ВЭБе «проходят тест на зелёность», подчеркнула она, «и всё, что делает корпорация развития, нацелено на благо города». Руководитель направления административной и судебной работы ВЭБ.РФ **Святослав Шевальев**, представляя Хартию устойчивых городов, отметил, что в стране 1100 городов, в которых много заинтересованных в устойчивом развитии, но усилий городских команд недостаточно. Нужно их объединять с усилиями всех горожан и бизнеса, поняли в ВЭБ.РФ. Общую основу для такого объединения в корпорации увидели в целях устойчивого развития ESG. Экология в качестве такой цели, по его словам, означает также уважительные отношения между людьми, а социальная политика – не только здравоохранение и образование, но и равноправные отношения и отсутствие дискриминации. Последняя буква из трёх, по его словам, «самая сложная», т. к. предусматривает не просто управление, а эффективное управление. По словам директора Блока рисков ВЭБ.РФ **Натальи Сосовой**, Хартия

помогает сформировать новый взгляд на стратегические задачи города, наладить взаимодействие на всех уровнях, а в качестве одного из инструментов она предлагает создание профиля города по 270 показателям из Индекса качества жизни, разработанного ВЭБ.РФ, внедрение библиотеки городских решений для тиражирования лучших практик. Глава Новокузнецка **Сергей Кузнецов** перед подписанием Хартии отметил, что в своё время Новокузнецк был построен как город-завод, но «какой-то момент его почувствовали, что нарушили гармонию, ведь экология – это не только то, что в воздухе или в воде, это про то, что в наших действиях, то, что ты оставил после себя», и сейчас подошёл момент перезагрузки самих себя. По его словам, «наш город – наш общий дом, мы должны меняться сами, менять своё отношение к тому, где мы живём».

Губернатор Кузбасса **Сергей Цивилев** отметил, что «Новокузнецк – уникальный город, и очень здорово, что он первым эту хартию подписывает и станет

граждан» между министерством науки, высшего образования и молодежной политики Кузбасса и Фондом социально-экономической поддержки регионов «СУЭК-РЕГИОНАМ». Его подписали министр **Сергей Пфетцер** и директор по развитию регионов Фонда «СУЭК-РЕГИОНАМ» **Дмитрий Голованов**. Первый при этом напомнил, что проект «Трудовой отряд СУЭК» входит в библиотеку лучших корпоративных практик Российского союза промышленников и предпринимателей. Представитель Фонда в свою очередь напомнил, что практика трудовых отрядов СУЭК ведёт своё начало ещё с 2005 года, а деятельность компании в области ESG включает в себя такие экологические мероприятия, как утилизация шахтного метана, в том числе, путём выработки из него тепла и электроэнергии, строительство очистных, поддержка создания особо охраняемых территорий в Кузбасса. Социальная политика СУЭК предусматривает профориентационную работу, адресную помощь людям старшего поколения, волонтерство и др.



## СОБЫТИЕ



ЭКСПЕРТ

## КОНСТАНТИН ПЫТЧЕНКО:

**НОВЫЕ ВЫЗОВЫ ВРЕМЕНИ ПОМОГАЮТ РАЗВИВАТЬ НЕУГОЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ КУЗБАССА**

На престижном угольном форуме «Уголь России и Майнинг», который открыл в Новокузнецке губернатор Кузбасса Сергей Цивилев, состоялась заседание за круглым столом, организованное Минэкономразвития Кузбасса вместе с инфраструктурой поддержки предпринимательства и южной агломерацией и посвящённое инвестиционному потенциалу территорий, а также возможностям для старта бизнеса и расширению своего дела в регионе.

Итоги дискуссии прокомментировал министр экономического развития Кузбасса Константин Пытченко:

Кузбасс – край большого угля и металла. И целенаправленное развитие базовых для региона отраслей – одно из стратегических направлений для губернатора Сергея Цивилева и Правительства Кузбасса при условии организации безопасных условий труда, автоматизации процессов, развития глубокой переработки угля и создания продуктов углехимии с высокой добавленной стоимостью. Уголь обеспечивает более 40% доходов областного бюджета и доход 91,5 тыс. работников отрасли, а также членов их семей – то есть около 300 тыс. жителей Кузбасса – региона, в названии которого содержится отсылка к Кузнецкому угольному бассейну.

Вместе с тем чтобы обеспечить устойчивое социально-экономическое развитие региона и достойное качество жителей области, их возможность отдыхать и получать полный спектр услуг в родном регионе, реализуем по поручению губернатора неугольные проекты – среди них 110 ключевых в самых разных отраслях экономики.

По сути, вот уже пять лет мы формируем неугольную экономику нового Кузбасса, драйвером которой стало малое и среднее предпринимательство, гибко реагирующее на новые вызовы времени и предлагающее потребителю необходимые услуги и продукцию, в определенной мере формирующее спрос на новые товары и услуги и новые тренды.

Задача Минэкономразвития Кузбасса – вместе с инфраструктурой поддержки создать среду для наиболее интенсивного развития бизнеса, помочь тем, кто горит идеями и желанием, но не знает с чего начать и готов учиться, а также тем, кто уже состоялся как бизнесмен, но хочет развиваться и для этого ищет наиболее доступные заёмные продукты либо новых партнёров и новые рынки сбыта.

Чтобы решить задачу наиболее результативно, регион организовал работу с предпринимателями в режиме «одного окна». Все ос-

новные вопросы начинающие и развивающиеся предприниматели могут уточнить в центре «Мой бизнес». Кто открыл своё дело, могут воспользоваться предложениями других организаций региональной инфраструктуры и получить финансирование или сопровождение инвестиционного либо, напротив, найти инвестора, а также возможность запустить технологический стартап и начать на нём зарабатывать.

В работе с бизнес-сообществом и деловыми объединениями для региона крайне важна обратная связь, режим диалога. Это позволяет установить и определить правила работы, сделать деятельность органов власти максимально гибкой, прозрачной, снизить административные ограничения.

И одной из хорошо зарекомендовавшихся форм взаимодействия стали встречи Минэкономразвития Кузбасса с предпринимателями в территориях и на форумах различного уровня.

Только за конец мая – первую половину июня мы поучаствовали в Молодёжном образовательном форуме и фестивале «Прогеш» – оба с успехом прошли в нашем развивающемся спортивно-туристском комплексе «Шерегеш», который по решению губернатора теперь будет преобразован в город и получит комплексное развитие.

Но главным событием начала июня по праву можно считать выставку «Уголь России и Майнинг», где достигнут ряд важнейших договорённостей между регионом и нашими партнёрами. Именно на этом форуме Минэкономразвития Кузбасса провело заседание за круглым столом для предпринимателей.

Польза подобного общения очевидна и выражается она в росте числа получателей нашей инфраструктуры поддержки. Есть мнение, что предпринимательству научить невозможно, что нужно родиться таким. Но наша ежедневная плановая работа доказывает, что занятию бизнесом может каждый. И действующая в Кузбассе инфраструктура поддержит каждого предпринимателя и инвестора, при наличии такой потребности.

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

## «Уголь России и Майнинг-2023»: БОЛЬШЕ КИТАЯ И РАСЧЁТЫ НА РОСТ

Окончание, начало на стр. 5

**Дамир Галлеев, менеджер по внешнеэкономической деятельности ООО «Завода инновационного машиностроения» (г. Новокузнецк):**

– Выставку мы используем, как возможность познакомиться наших клиентов с новинками. В этот раз мы на неё привезли шахтный монорельсовый дизель-гидравлический тягач Zim-120, который на 95% состоит из деталей отечественного производства. Соответственно не зависит от импорта, также снимаются вопросы по сервису, по наличию запасных частей, по срокам поставки. И, безусловно, это то, что обеспечит бесперебойную работу на многих предприятиях. Хочу отметить, что при конструировании этой машины мы использовали лучшие зарубежные решения. При этом систему управления мы разработали собственными силами, и она на две головы выше, чем у западных поставщиков. А её главное преимущество в том, что она без труда интегрируется в информационные системы шахты. В ближайше пару лет мы планируем выход на новые рынки с новой техникой. Например, колесной рудничной техники: погруочно-доставочные и самоходные машины, шахтные самосвалы. Мы также планируем отъезд от иностранных комплектующих, переход на российские узлы, агрегаты и системы управления. Отечественная компонентная база избавит наших клиентов от проблем поставки запасных частей. Многие компании сегодня активно сотрудничают с Китаем. У нас также есть опыт в этом вопросе, и он разный. Есть и положительные, и отрицательные моменты. Нам проще решать вопросы с отечественными поставщиками. Да, где-то эти запчасти стоят дороже, чем китайские, но тут мы не сталкиваемся с проблемами по гарантии. Китайские товарищи свои обязательства выполняют, но возить через таможню туда обратно непростая история и дополнительные издержки. Если говорить о реальном состоянии отрасли и рынка, то большинство угольных компаний не изменили потребительских предпочтений – продолжают следовать принципу: всё, что можно купить не в России, покупают за её пределами. Угольщики говорят, что они по-прежнему на 100% импортозависимые в сфере дизель-гидравлических тягачей. При этом только наша компания выпустила 13 подобных машин. Я считаю, что здесь срабатывает и стереотип, и малое доверие отечественному производителю.



**Вадим Мухоморов, начальник отдела продаж самосвальной и спештехники ООО МЗ «Тонар» (Московская область, г. Орехово-Зуево):**

– На выставку мы привезли самосвальный автопоезд, грузоподъёмностью 120 тонн, который будет эксплуатироваться на перевозе алмазной руды на плече 160 км. Подобную концепцию автопоездов применяют в Австралии. Если говорить про Россию, то здесь мы единственные. Комплектующие максимально локализованы, насколько это возможно. Импортные агрегаты (мотор и коробка передач) мы закупаем в Китае. За последние год-два мы набрали большие обороты в связи с тем, что рынок покинули европейские производители. Появился колоссальный спрос на технику. Сейчас наш завод работает на максимальной мощности – это 35 единиц техники в день. Именно по этой причине мы расширяем своё производство, строим производственные помещения, набираем людей, покупаем дополнительное оборудование. В следующем году планируем увеличить количество выпускаемой техники больше чем на 3 тыс. единиц в год, это около 30%. Сегодня для нашей компании, как и для многих других, пришло время, когда нужно заново доказывать свою состоятельность и показывать высокое качество своей продукции, так как на рынок РФ приходят новые компании из Азии и Ближнего Востока, которые предлагают широкий ассортимент в сфере транспорта. Мы чувствуем себя в этой ситуации абсолютно спокойно, так как уверены в своих силах.



**Сергей Романенков, генеральный директор ООО «ДИС ГРУПП» (г. Новокузнецк):**

– Мы представляем бренд фильтров и фильроэлементов высокого качества для специализированной ресурсодобывающей и вспомогательной техники, а также для горно-шахтного оборудования. За два года ситуация на рынке очень сильно изменилась. До ухода основных игроков в фильтрации мы занимали свою нишу, и всё было стабильно. В первой половине 2022 года ситуация изменилась кардинально. Можно сказать, что компании попали в некий вакуум – складские запасы были распроданы, а понимания где покупать новые расходники не было. Для нас это было очень «жаркое» время. Мы, как производитель, смогли ввести в нашей структуре большое количество новой артикульной базы под конкретные запросы клиентов. Как раз в это время на рынке появились новые игроки, которые закрывают разные потребности. Хочу отметить, что мы не просто занимаемся импортозамещением, но и улучшением качества продукции. Сегодня я с уверенностью могу сказать, что мы заняли свою нишу, стараемся поддерживать складской остаток, у нас постоянно идёт обновление и движение продукции, так как оттуда также приходят запросы. За полтора года мы выросли в 5 раз в денежном эквиваленте. «УРиМ» этого года можно сравнить с последним «доковидным». Конечно, бренды поменялись, произошла переориентация на Азию, Турцию и другие страны. Однако качество от этого не пострадало.



**Сергей Красноперов, коммерческий директор ООО «Уральская горно-техническая компания» (г. Екатеринбург / Артемовский):**

– Наша компания занимается производством горно-шахтного оборудования – вентиляции местного проветривания. На выставку мы привезли, специально разработанный к ней, новый вентилятор «ВМЭ 10», усовершенствовал одну из своих уникальных и популярных разработок. Можно сказать, «переплюнули» свой «ВМЭ 12», нашли интересную аэродинамическую схему по рабочему колесу. Взяли диаметр 1000, поставили 90-киловатный движок и получили очень хорошие характеристики. Хочу отметить, что наши вентиляторы на 100% – отечественный продукт под своей маркой, а все разработки уникальны и защищены патентами. В целом в работе нашей компании мало что поменялось за последние год-два, т. к. мы сразу были нацелены производить продукт из российских комплектующих. Если говорить про ситуацию на рынке, то тут на наш взгляд всё относительно стабильно, запросы остались на прежнем уровне. При этом с 2000-х годов количество шахт по всей России сократилось, все переходят на разрезы, и это накладывает свой отпечаток. Мы работаем не только с угольщиками, а со всеми, кто трудится в подземной добыче. В целом ситуация в разных отраслях очень похожа: объёмы поставок колеблются и зависят от многих факторов, в числе которых и санкции, которые накладывают сильный отпечаток на запросы компании и их стратегию. При этом многие сегодня стремятся сформировать свою техническую службу по ремонту, склады и прочее, то есть, самостоятельно закрывать свои потребности.



## КУДА ПОДАТЬСЯ «КЛАССИКУ» ОТ МАРКЕТИНГА?

Часть третья – удержание покупателей (клиентов).

У вас есть неплохой товар, ваши цены не сильно отличаются от рыночных, вы стали тратить довольно приличные для вашего бизнеса средства на рекламу. Более того, вам сделали сайт, и вы даже начали отличать таргетинг от контекста... И сначала всё было хорошо, покупатели стали приходить, выручка расти, появилась прибыль. Но довольно скоро – через месяц-два, а может через полгода рост прекратился и начался откат назад. Вы увеличиваете средства в привлечение новых покупателей, периодически снижаете цены. Это даёт эффект, но кратковременный. В чём может быть причина такого поведения покупателей ваших товаров или услуг?

Ответ на самом деле очень прост – покупатель перестал нравиться ваш магазин, ателье или ресторан. Как увидеть, что покупателям что-то не нравится? Прежде всего, конечно, по негативным отзывам в интернете или прямым жалобам на персонал. И это правильно, только есть один важный момент – людей, которые жалуются, намного меньше, чем людей, которые не жалуются, а просто перестают ходить в ваш магазин.

Потому нужно научиться выявлять и работать с теми, кто молча перестал быть вашим клиентом,

уйдя к конкуренту без жалоб и скандалов. Опросы и личные наблюдения позволяют выявить возможные недовольства у тех, кто ещё является вашими клиентами. И если вы не прислушаетесь к их мнению, они уйдут к конкуренту при первой же возможности. Заменить – никто не уходит просто в никуда, все кто уходит от вас, уходят к конкуренту.

В чём сложности всех ваших действий по улучшению сервиса? Основная проблема в том, что покупатели не обращают никакого внимания на нормальный, с их точки зрения, сервис. Вы тратите столько денег и времени, чтобы обслуживание было на высоте, а покупатели этого просто не замечают. И вам кажется, что ваши усилия пропали даром. Это не так. В обслуживании главное – быть в норме для ваших покупателей. Тогда при прочих равных условиях покупатель от вас не уйдёт.

Итак, при нормальном, с точки зрения ваших покупателей, обслуживании они готовы посещать ваш магазин, ателье или кафе по мере возникновения необходимости и при рекламном бездействии ваших основных конкурентов.

И здесь возникает вторая задача – предложить покупателям что-то такое, чтобы они стали бывать у вас чаще и покупать

больше. В нашей среде это что-то называется «фишки». Использование фишек позволяет вам сделать следующий шаг в обслуживании и сервисе – обратиться на него внимание посетителей. И тогда у вас появляется реальный шанс превратить лояльного посетителя в приверженца вашего заведения. И они будут раскисать о нём своим знакомым, даже если их об этом не просят.

Средний маркетолог поможет вам уловить более тонкие особенности обслуживания и даст рекомендации по улучшению сервиса.

Хороший маркетолог сможет придумать такие фишки, что люди при первой же возможности будут приходить именно к вам.

Современный маркетолог, на мой взгляд, полностью утратил какие-либо способности к изобретению сервисных фишек.

Расскажу коротко о двух фишках, которые я когда-то внедрил. Первая. Несколько лет назад в одном кемеровском ресторане гостям выдавали специальные монеты, которыми можно было расплатиться за пиво и другие напитки. Чтобы получить монету, нужно было заказать банкет в честь своего дня рождения. И сколько тебе исполнилось лет – столько монет ты и получал в подарок. Главное – чтобы банкет был именно в день

рождения, а не в пятницу или субботу. Таким образом, достигалась полная посадка в так называемые «нересторанные» дни. Практика показала, что те, кто получил монеты, очень бережно их потом тратили. В чём-то похожий приём я предложил на одном из горнолыжных курортов, когда имениннику выдавали ski-pass на число подъёмов, равное числу его лет. За день выкапывать все подъёмы было нереально, и такие гости обязательно возвращались, причём не одни.

Вторая фишка была придумана и внедрена несколько раньше. В одной из кемеровских булочных я предложил запекать в торт ядро ореха. Торт сопровождался маленькой открыткой с историей про то, что тот, кому достанется орех, будет счастлив. Пусть не до конца жизни, но длительное время. И что вы думаете? Продажи тортов очень серьёзно выросли.

Второе желание верить в чудо я использовал в одном из магазинов одежды, когда продавал покупателю специально отчеканенные монеты с изображением подковы. Монета тогда продавалась за 50 рублей, и её можно было вернуть, получив скидку в 150 рублей при покупке. Я отчеканил несколько тысяч монет. А сколько монет вернулось? Всего 8%. Ваши покупатели хотят получать удовольствие от посещения ваших магазинов, ателье или ресторанов, так дайте им его.

Итак, если вы хотите чтобы продажи не падали – держите обслуживание в норме.

Если вы хотите чтобы продажи росли – обращайтесь к хорошим маркетологам за уникальными фишками для вашего бизнеса.



Я занимаюсь маркетингом очень давно, ещё с прошлого века. Начиня как банковский маркетолог, а потом перешёл на более «лёгкое направление». За десятилетия работы консультантом по маркетингу разработал и реализовал программы увеличения выручки и прибыли для десятков предприятий в сфере медицины, HoReCa, розничной и оптовой торговли продуктами питания, синтетикой, авиоаппаратными. Был признан «лучшим маркетологом Кузбасса» по версии издания «Коммерсант-Сибирь». Государственных наград и званий не имею.

Евгений Карнов, независимый эксперт

Соблюдение этики и стандартов

События

## ПОКУПАЕМ У СВОИХ!

- Хотите попасть на гендерное пати (мальчик или девочка) у мидий?
- Узнать как правильно выбирать и солить рыбу?
- Выяснить как и из чего делают сосиски и натуральные мясные продукты без Е7?
- А может увидеть внутренности улья с пчелами, услышать о секретах мёда от настоящих пчеловодов и перепробовать всю медовую свежежюную продукцию?

Этим летом пройдут 3 экскурсии на 3 крутые кузбасские предприятия!

Вот они компании, которые работают на рынке всей нашей области десятки лет:

«Русалочка» – производство по переработке рыбы и морепродуктов.

Секрет успеха предприятия заключается в применении традиционных технологий на всех этапах изготовления пресервов, рыбы малосоленого посола, холодного и горячего копчения, вяленой, рыбо-овощных салатов и салатов из морской капусты. Глубокое убеждение, что сделанная вручную с душой и добрым сердцем продукция обязательно найдёт своего покупателя.



Заводик «Плотниково» – возрождение мясных традиций!

Ассортимент продукции оценит самый требовательный гурман. Покупателям предлагаются всевозможные варено-копчёные, полукопчёные колбасы, мясные изделия, полуфабрикаты с натуральными специями. Заводик находится вдали от автомобильных дорог и неблагоприятных условий, это позволяет сохранять чистоту фермерского производства.

«Кочевая пасека Матюшкиных» – мы такие одни!

С луга на луг, с тайги да в поле, по следу цветущих растений за экологически чистым продуктом.



СОБЫТИЕ

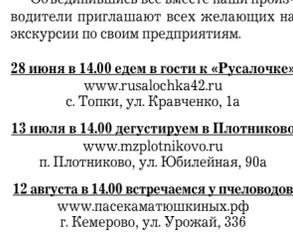
На сегодняшний день пасека является передовой в Кузбассе по производству мёда и медовой продукции. На пасеке обслуживается 1000 пчелосемей и главные принципы в работе – продавать только своё и только высшего качества! В продаже вы всегда можете встретить редкие уникальные виды мёда, такие как «Дягиль» и «Липа Сибирская», а еще «Василек», «Гречиха», «Акация», «Разноотравье с кипреем», «Таяжный» и многие другие!

Объединившись все вместе наши производители приглашают всех желающих на экскурсии по своим предприятиям.

**28 июня в 14.00 едем в гости к «Русалочке»**  
www.rusalochka42.ru  
с. Топки, ул. Кравченко, 1а

**13 июля в 14.00 дегустируем в Плотниково**  
www.mzplotnikovo.ru  
п. Плотниково, ул. Юбилейная, 90а

**12 августа в 14.00 встречаемся у пчеловодов**  
www.pasekamatyushkinых.рф  
г. Кемерово, ул. Урожай, 33б



При поддержке ГАУ КО «Мой бизнес» в рамках реализации Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

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 25.06.2003.

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 2 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.

## ВРЕМЯ НОВЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ

Компания ООО «Чистая вода» открывает сеть микромаркетов в Кемерове – небольшие магазины самообслуживания, в которых любой человек может купить воду и сдать пустую бутылку на переработку с помощью мобильного приложения. Без кассиров. Без очередей. Безопасно.

### ТРЕНДЫ И МЕХАНИЗМ РАБОТЫ

Директор компании Сергей Федотов отметил, что «Чистая вода» учитывает современные тенденции и понимает, что сегодня у людей другие потребности. «Один из мировых трендов, которому мы сами следуем много лет – это вторичное, а лучше многократное использование упаковки. Кроме того, сегодня темп жизни очень высокий, люди не хотят ждать. Нам всем нужно сделать миллион дел в течение дня. Именно поэтому, микромаркеты – это ответ на четкий запрос. А ещё показатель высокого доверия к нашим клиентам».

Вся суть микромаркетов заключается в том, что человек подходит с бутылкой, через мобильное приложение открывает нужный автомат, выбирает нужный товар и оплачивает его. Все происходит максимально автоматизированно и не нужно тратить много времени в очереди на кассу.

Если для людей микромаркеты – это максимально удобно, то для предпринимателей это возмож-

ность занять новую нишу. Ведь сам принцип работы подходит под любой бизнес, и продавать можно практически любой товар: мелкоштучные товары или фермерские продукты, напитки, готовые обеды и многое другое.

ООО «Чистая вода» является официальным партнёром компании, которая поставляет данные микромаркеты в Кузбасс. Это говорит о том, что любой возникший вопрос можно будет решить в максимально короткие сроки. Сергей Федотов рассказал, что компания готова не только помочь поставить и настроить любой аппарат, но и помочь в других вопросах. «Мы готовы дать обратную связь и свою статистику, подскажем, где лучше установить аппарат и настроим его работу. Мы уверены в том, что это очень выгодное направление для малого и среднего бизнеса, которое может помочь увеличить объемы продаваемого товара. Вся суть микромаркетов – это сплошные коллаборации, взаимодействие, сотрудничество».

### ВАЖНЫЕ ФАКТЫ

Микромаркеты – это специальные автоматы для автономной торговли без присутствия продавца. Их производит компания «Briskly» на собственном заводе в Выборге. Компания предоставляет не только автоматы, но и готовую платформу, Приложение, через которое покупают товары. Всего произведено и продано свыше 6 тыс. разного оборудования, на котором совершено свыше 4 млн покупок без касс.

А сами программные решения и устройства для автономной торговли используют в ретейле разного масштаба. Ещё один важный плюс микромаркетов заключается в том, что за ними не нужно ежедневно следить, а обслуживание не занимает много времени. А также нет кассиров и других работников магазина, которым необходимо платить зарплату и нести другие расходы.

За безопасность не стоит волноваться. Микромаркеты устанавливаются в «проверенных» местах и обязательно в поле зрения камер видеонаблюдения. А значит, тратить деньги на охранника тоже не нужно.



Микромаркеты многие эксперты называют «магазинами будущего». Ведь они выгоднее по сравнению с вендинговыми автоматами: дешевле и приносят больше прибыли. Это подтверждает не только статистика. Так, предприниматель Алексей Денисов рассказал, что купить микромаркет оказалось в три раза дешевле вендингового автомата. «Выручка «умного холодильника» или микромаркета – 8-10 тысяч в день, вендингового автомата – 2-3 тысячи. 4 микромаркета окупятся меньше чем за полгода – за 4 месяца».

Микромаркеты активно завоевывают рынки и своих покупателей. Сегодня приходит новый потребитель, который любит использовать кассы самообслуживания, больше ценит свое время

и комфорт. Именно поэтому, эта ниша является максимально востребованной и среди людей, и среди предпринимателей.

Получить выгодное предложение по партнерству и зафиксировать скидку на микромаркет – 5% вы можете в компании «Чистая вода» по телефону: +7-923-601-4960 или на сайте: <https://clck.ru/34SuNN>



Попробовать микромаркет «вживую» можно по адресу: ул. Тухачевского, 27А или в Лесной Поляне: в ТЦ «Кедровый», Кедровый бульвар, 16.

Скоро тут добавятся новые адреса!

## 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)

### Выпуска из Прейскуранта на медицинские услуги ООО «АВРОРА»

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

### ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ:

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

Регистратура: для индивидуального медосмотра +7 (3842) 33-33-44 • [klinikaavrora.ru](http://klinikaavrora.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.



### 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