

**ИТОГИ
2025**

ТЕМА НОМЕРА

ДЕЛОВОЙ АЛЬМАНАХ

АВАНТ

№4(83)

октябрь-декабрь 2025

ПАРТНЕР

www.avant-partner.ru

16+

РЕЙТИНГ



38 Ключевые направления строительства

44
«Столичный»:
премиальный комплекс,
задающий новые стандарты



20
Андрей Беднарский:
«Мы модернизируем инфраструктуру
и развиваем биометрические платежи»

30
Рейтинг:
крупнейшие
заявленные в 2025 году
кузбасские
инвестиционные проекты



Подарки с любовью!

ЮВЕЛИРНЫЙ
САЛОН

ЭТАЛОН

ЮВЕЛИРНЫЙ
САЛОН

ЭТАЛОН
GOLD

сеть ювелирных салонов
since 1997

Весенняя, 16 | ТРК Променад-3 | ТРК Гринвич



16+

Альманах
АВАНТ-ПАРТНЕР РЕЙТИНГ
Зарегистрирован Сибирским
окружным межрегиональным
территориальным управлением
Министерства РФ по делам
печати, телерадиовещания
и средств массовых коммуникаций.
Регистрационный номер СМИ
№ПИ 12-2359 от 13.05.04

Главный редактор
Игорь Николаевич Лавренков

Фото
Сергей Гавриленко,
Пресс-служба Администрации
Правительства Кузбасса

Учредитель и издатель
ООО ИД «Деловой Кузбасс»

Директор
Галина Федоровна Красильникова

Отдел по работе с клиентами
Ирина Лапшова

Адрес редакции, учредителя
и издателя: 650000, Россия,
Кемеровская область, г. Кемерово,
ул. Красноармейская, 136, оф. 526
Тел./факс: (3842) 585-616
mail@avant-partner.ru
www.avant-partner.ru

Отпечатано в **ООО «Лазурь»**,
650099, Россия, Кемеровская область,
г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 85Б.

Дата выхода: 16 декабря 2025 года
Распространение: подписка,
VIP-рассылка – бесплатно
При продаже – свободная цена
Тираж: 5000 экз

Материалы в рубриках:
КРУПНЫМ ПЛАНОМ, ТЕХНОЛОГИИ,
ЛИДЕР, ФИНАНСЫ, ЭНЕРГЕТИКА,
БЛАГОТВОРИТЕЛЬНОСТЬ,
НЕДВИЖИМОСТЬ –
печатаются на правах рекламы.

АВАНТ ПАРТНЕР РЕЙТИНГ

К читателям



Сложный для Кузбасса год подходит к своему завершению с результатами, которые едва ли можно назвать хорошими, но можно – удовлетворительными. Развернувшийся в этом году в полную силу отраслевой кризис сделал убыточной всю угольную промышленность страны. Но по Кузбассу он ударил с особой силой из-за размеров углепрома в регионе, его значения для смежных отраслей и поступлений в областной бюджет (см. ИТОГИ «В поисках улучшения»). Ожидали, что негативные последствия кризиса будут сильнее. Из-за убытков отрасли резко сократились доходы областной казны от налога на прибыль, и бюджет пришлось исполнять с постоянным и растущим дефицитом (см. ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО). При этом, как отметил губернатор Кузбасса Илья Середюк, «полное предотвращение кризиса было невозможно». Однако реагирование на него, в первую очередь, федеральной поддержкой отрасли, позволило снизить отрицательное влияние кризиса на регион (подробнее см. интервью Ильи Середюка).

При этом региональная экономика была занята не только проблемами её главной отрасли. В неугольном секторе, например, запускались, как обычно (!), разнообразные проекты. При этом крупнейшим по размеру объявленных инвестиций стал в этом году проект в гостиничной сфере, и ещё четыре в десятке крупнейших проектов 2025 года относятся к развитию туристического сектора кузбасской экономики, включая уже традиционные канатные дороги на склонах Шерегеса. Нужно также отметить внушительные по размеру инвестиционные проекты второго завода сжиженного природного газа в Прокопьевске и завода рапсового масла в Топкинском округе (см. РЕЙТИНГ «Разные и неугольные»).

В развитии строительного сектора Кузбасса уходящий год стал не только периодом спада, но и закрепления такой важной тенденции как строительство жилья через договоры комплексного развития территорий (КРТ). Именно этим способом в ближайшие годы планируется строить новое жилье в многоквартирных домах в микрорайонах. Сегодня в Кузбассе заявлено 27 проектов КРТ, часть из которых уже получила своих застройщиков и реализуется (см. РЫНКИ «Ключевые направления строительства»).

Неотъемлемой и важной частью сектора услуг Кузбасса давно стала частная медицина. По размерам выручки эта отрасль сравнялась с телекомом, уступая только бытовым и коммунальным услугам. Лицензированных медицинских организаций с негосударственной формой собственности в регионе уже более 1100. И среди них есть не только небольшие клиники и медцентры, но и крупные многопрофильные частные больницы с собственными стационарами. Отрасль развивается, хотя построить успешную частную клинику весьма непросто (см. РЫНКИ «Стабильная и растущая»).

Как обычно происходит в период экономического спада активность с куплей-продажей кузбасских активов также снижается, и почти все сделки заключаются в сфере банкротства. Так было и на протяжении всего 2025 года, включая его завершение. Среди относительно успешных сделок можно отметить продажу двух крупных непрофильных объектов недвижимости из имущества обанкроченного ООО «Юргинский машиностроительный завод» в Юрге и двух уже профильных объектов недвижимости из конкурсной массы угольной компании «Ровер» в Кемеровском округе (см. СДЕЛКИ).

Главный редактор, Игорь Лавренков

**ШТРАФЫ, ЗАПРЕТЫ И ПОДДЕРЖКА**

Среди последних в уходящем году законодательных актов и регулятивных решений регионального уровня необходимо отметить оформление семейного предпринимательства, несколько новых административных санкций, а также решение о создании совета по поддержке предпринимательства на областном уровне.

4

**ИЗ КУЗБАССКОГО МИНИСТЕРСТВА В РОССИЙСКОЕ**

Кадровые перемены в конце 2025 года отметились вторым в этом году переходом кузбасского министра на работу на федеральный уровень, штатными избраниями глав муниципалитетов и новыми назначениями в администрации областного правительства.

8

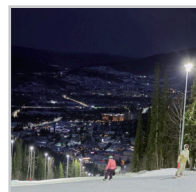
**МЕДЛЕННАЯ РАСПРОДАЖА ЗА НЕДОРОГО**

В условиях серьёзного кризиса, в котором кузбасская экономика пребывала на протяжении всего уходящего года, сделок с местными активами было мало, и почти все они касались имущества банкротов.

10

**ИЛЬЯ СЕРЕДЮК:
«НАША ПОЛИТИКА ПОЗВОЛИЛА
СТАБИЛИЗИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ В УГЛЕПРОМЕ»**

14

**КРУПНЕЙШИЕ ЗАЯВЛЕННЫЕ В 2025 ГОДУ
КУЗБАССКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ**

30

**КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА**

Строительная отрасль является одним из ключевых драйверов экономики, и именно поэтому она требует особого внимания, тем более в сложные времена.

38

**СТАБИЛЬНАЯ И РАСТУЩАЯ**

Частная медицина в Кузбассе работает давно и сложилась в стабильную и растущую отрасль.

58

BELAZ**ШЛАКОВОЗ
БЕЛАЗ-79211****80 ТОНН**

- ✓ Механизм поворота шлаковой чаши обеспечивает угол кантования на 180 градусов
- ✓ Оснащен топливным баком, который обеспечивает работу при непрерывном режиме не менее 48 часов
- ✓ Угол складывания полурам 58 градусов

**ОСНАЩЕН СИСТЕМАМИ:**

- ✓ КОНТРОЛЯ ЗАГРУЗКИ И ТОПЛИВА
- ✓ АВАРИЙНОГО РУЛЕВОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ТРАНСПОРТИРОВКИ С НЕРАБОТАЮЩИМ ДВИГАТЕЛЕМ
- ✓ СИСТЕМОЙ АВАРИЙНОГО УПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ СНЯТИЯ ПОЛНОЙ ЧАШИ С ПЛАТФОРМЫ С НЕРАБОТАЮЩИМ ДВИГАТЕЛЕМ
- ✓ СИСТЕМОЙ ВИДЕОНАБЛЮДЕНИЯ



www.belaz.by

ШТРАФЫ, ЗАПРЕТЫ И ПОДДЕРЖКА



Среди последних в уходящем году законодательных актов и регулятивных решений регионального уровня необходимо отметить оформление семейного предпринимательства, несколько новых административных санкций, включая запреты на самокаты и продажу бензина несовершеннолетним, а также решение о создании совета по поддержке предпринимательства на областном уровне. Законы о бюджете отражали сложное экономическое положение региона, вызванное угольным кризисом, и, соответственно, нехватку средств в доходной части.

ПРИРОСТ БЕЗВОЗМЕЗДНЫХ ПОСТУПЛЕНИЙ

В течение лета нынешнего года исполнение областного бюджета сталкивалось с нехваткой доходов, поэтому увеличивались и дефицит, и государственный долг Кузбасса (см. диаграмму). 23 сентября областное Законодательное собрание внесло изменения в региональный закон об

областном бюджете на 2025 и на плановый период 2026 и 2027 гг., согласно которым доходы областного бюджета на текущий год были увеличены на 4,8 млрд рублей, а расходы – на 5,8 млрд. Таким образом, по новой версии расходы на 2025 год были установлены в сумме 257,2 млрд рублей, доходы – 234,5 млрд рублей, а дефицит – 22,7 млрд рублей. Впрочем, прирост в до-

ходной части бюджета обеспечили не собственные доходы региона, а безвозмездные поступления.

Представившая депутатам соответствующий законопроект первый заместитель министра финансов Кузбасса Надежда Скроботова сообщила, что внесение изменений вызвано необходимостью перераспределить средства бюджета на более важные направления, чтобы регион мог выполнить все взятые на себя социально значимые расходные обязательства. По 22 государственным программам расходы были увеличены на 2025 год на 4,9 млрд рублей, на реализацию непрограммных направлений – на 854,2 млн рублей. Больше всего, 2,7 млрд рублей, дополнительных ассигнований получила программа «Развитие системы образования Кузбасса», главным образом – на учреждения образования и бесплатный проезд отдельным категориям обучающихся. На программу «Жилищная и социальная инфраструктура Кузбасса» дополнительно выделили 1,3 млрд рублей на переселение граждан из аварийного жилья и на строительство коммунальной инфраструктуры.

К этому времени областное правительство уже утвердило 11 сентября соответствующую региональную программу «Переселение граждан из многоквартирных домов», признанных

после 1 января 2017 года аварийными и подлежащими сносу или реконструкции на 2025-2026 годы». По ней планируется переселить 338 семей и расселить около 15,9 тыс. кв. метров аварийного жилого фонда. Общее финансирование по программе составляет 1,34 млрд рублей, в том числе, 682 млн из областного бюджета и 657 млн рублей средств «Фонда развития территорий». На 1 января текущего года общая площадь аварийного жилья в Кузбассе составляла 824,8 тыс. кв. метров, из которых 744,6 тыс. кв. метров в аварийных многоквартирных домах, признанных таковыми после 1 января 2017 года. В первоочередном порядке расселению по программе подлежат граждане из аварийных многоквартирных домов, в отношении которых выявлены риски обрушения, приняты решения судов на основании требований надзорных органов о незамедлительном выселении и которые расположены на территориях опорных населенных пунктов. Для их переселения планируется строительство и приобретение жилых помещений. В случае если размер возмещения за изымаемое жилое помещение ниже стоимости планируемого к предоставлению жилья, собственник будет обязан оплатить разницу за счёт собственных средств.

Помимо указанных двух программ дополнительное финансирование по принятой 23 сентября версии закона об областном бюджете получили также программы «Социальная поддержка населения» (548 млн рублей на дополнительную поддержку отдельных категорий семей), «Государственная поддержка АПК» (472 млн на возмещение части затрат на обязательную маркировку молочной продукции), «Развитие жилищно-коммунального и дорожного комплекса» (260 млн рублей на возмещение выпадающих доходов по поставкам угля населению), «Развитие здравоохранения» (196 млн, в основном на лекарственное обеспечение и капремонт больниц) и «Развитие туризма Кузбасса» (184,5 млн рублей для создания модульных средств размещения).

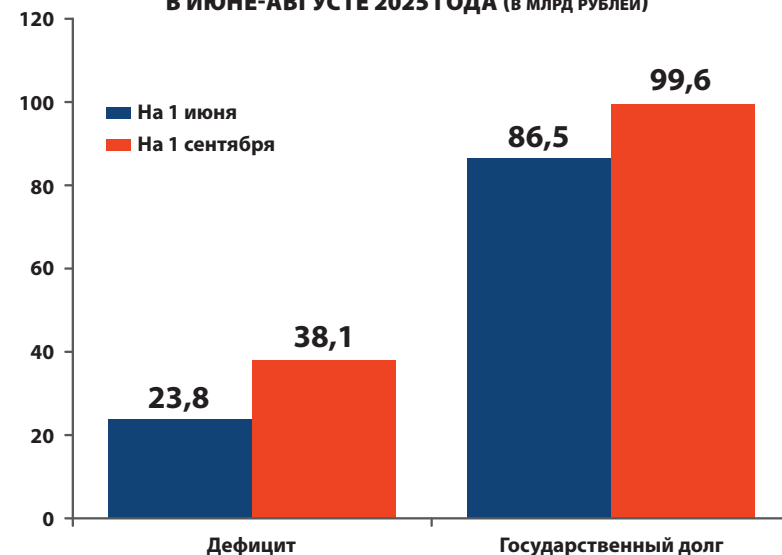
СЕМЕЙНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО В ЗАКОНЕ

29 октября Законодательное собрание Кузбасса добавило в областной закон «О развитии малого и среднего предпринимательства» статью 8-1 «Поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства, являющихся семейными предприятиями», чем закрепило в правовом смысле по-

нятие «семейное предпринимательство». Статьей признаются семейными предприятиями субъекты, соответствующие одному из следующих условий: один из членов (или несколько членов) семьи владеет (владеют) не менее чем половиной в уставном капитале предприятия, а другой член выступает единоличным исполнительным органом этого предприятия; не менее половины членов производственного кооператива или крестьянского (фермерского) хозяйства, или работников ИП являются членами одной семьи. Сведения о них вносятся в реестр семейных предприятий, и органы госвласти и местного самоуправления Кузбасса оказывают им поддержку, сказано в новой статье областного закона.

Субъектом законодательной инициативы в принятии дополнения в закон «О развитии малого и среднего предпринимательства» выступил губернатор Кузбасса Илья Середюк с целью поддержки семейных бизнесов в регионе. Президент Кузбасской торгово-промышленной палаты Татьяна Алексеева, комментируя это событие, отметила, что работа по подготовке этой законодательной инициативы была проведена в ТПП, в которой в последние три-четыре года обсуждались различные принципы и подходы к

РОСТ ДЕФИЦИТА ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА И ГОСДОЛГА КУЗБАССА В ИЮНЕ-АВГУСТЕ 2025 ГОДА (в млрд рублей)



Источник: Министерство финансов Кузбасса

ТОМЬ
River Plaza Hotel
★★★★★

Время исполнения желаний!

СПЕЦИАЛЬНЫЕ НОВОГОДНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ
2026

ВОШЕБНАЯ НОЧЬ В ОТЕЛЕ
ТРЕТЬЯ НОЧЬ В ПОДАРОК

8 800 600 0545 **TOMRIVERPLAZA.RU**
Кемерово | Притомская Набережная, 7

областному законопроекту с привлечением самих семейных компаний. По её словам, «впервые в регионе семейный бизнес получает правовой статус – это открывает путь к укреплению устойчивости таких компаний, их росту, а также к целевым мерам поддержки», сказано в сообщении палаты.

О другом важном решении в сфере предпринимательства губернатор Кузбасса Илья Середюк объявил в ходе прямой линии 26 ноября. Отвечая на вопрос «Авант-ПАРТНЕРА» о развитии в регионе малого и среднего предпринимательства и о том, нельзя ли создать на областном уровне совет по развитию предпринимательства, он отметил, что «нам очень важен диалог с предпринимателями» и согласился с предложением создания совета. «Давайте в декабре такую работу проведём, тем более мы очень часто говорим о диверсификации экономики, а здесь у нас опора только на малый и средний бизнес, поэтому предложение по созданию совета принимается», заявил он. По его словам, «очень важно, чтобы в него входили не функционеры, не чиновники, а активные представители бизнеса, которых у нас очень много».

НОВЫЕ ЛЬГОТЫ

Как и в прошлом году продуктивным в плане принятия экономических решений стало заседание областного парламента в конце ноября. На нём, в частности, были приняты изменения в региональное налоговое законодательство, которое касалось учреждений здравоохранения Кузбасса, налогоплательщиков, применяющих патентную и упрощенную системы налогообложения, а также иностранных граждан, работающих на территории региона по патенту. Все законопроекты в этом случае представлял первый заместитель председателя областного правительства – министр финансов Кузбасса Игорь Малахов.

В патентной системе налогообложения региональное законодательство было приведено в соответствие с федеральным, и из перечня видов деятельности по патентам были исключены услуги уличных патрулей, охранников, сторожей и вахтёров. Кроме того, с 1 января 2026 года предусмотрен новый порядок индексации размеров потенциального годового дохода индивидуального предпринимателя, исходя из которого рассчитывается стоимость патента, на федеральный коэффициент-дефлятор, учитывающий фактический уровень инфляции. Коэффициент-дефлятор ежегодно устанавливается Минэкономразвития РФ.

Для медицинских организаций с будущего года введена бессрочная льгота по налогу на имущество в отношении объектов недвижимости, введенных в эксплуатацию после 1 января 2021 года. Её необходимость вызвана тем, что в регионе были построены крупные новые объекты инфекционных больниц в Новокузнецке и Кемерове. Что создало базу для значительных налоговых расходов. Для применения льготы медицинская организация должна оказывать не менее 80% всего объёма медпомощи в стационарах и дневных стационарах пациентам с инфекционными заболеваниями, общая площадь объекта недвижимости превышает 2 000 кв. метров, а численность прикрепленного населения к этой больнице составляет не менее 12 тысяч человек. Льгота позволит на начальных этапах эксплуатации объекта недвижимости значительно снизить налоговую нагрузку по налогу на имущество организаций, пояснил Игорь Малахов.

Кроме того, до конца 2028 года продлены отдельные налоговые льготы. В частности, по налогу на имущество для организаций федеральной почтовой связи, пониженные ставки налога по упрощенной системе налогообложения (УСН) для социальных предприятий в сфере малого и среднего предпринимательства, пониженные ставки налога по УСН для организаций в области информационных технологий. При этом предусмотрено увеличение действующих минимальных ставок: с 5% до 9%, если объектом налогообложения являются доходы, уменьшенные на величину расходов, и с 1% до 3%, если объектом налогообложения являются доходы.

По данным, которые были обнародованы на заседании бюджетной комиссии Кузбасса в октябре, в 2024 году в регионе действовали 194 региональные налоговые льготы с общей налоговой поддержкой 2,2 млрд рублей. Из этой суммы налоговые расходы социальной категории составили 393,4 млн рублей, стимулирующей – более 1,5 млрд рублей, технической – 321,3 млн рублей. Наибольшая доля в структуре налоговых расходов региона приходится на льготы по налогу на прибыль организаций.

Также в региональное законодательство внесены изменения, направленные на регулирование налогообложения доходов иностранных граждан, работающих на территории Кузбасса на основании патента. В 2026 году стоимость патента для них вырастет с 7545 до 8428 рублей в месяц. Это позволит сохранить конкурентоспособность кузбассовцев на рынке труда среди спе-

циальностей, не требующих высокой квалификации. Дополнительные поступления в связи с этим составят 15 млн рублей, сообщил Игорь Малахов.

ШТРАФЫ И ЗАПРЕТ

Новые виды административной ответственности ввело Законодательное собрание Кузбасса на заседаниях 29 октября и 26 ноября внесением изменений в региональный закон «Об административных правонарушениях в Кемеровской области». В октябре была установлена административная ответственность за повреждение зелёных насаждений и самовольную вырубку деревьев и кустарников в населенных пунктах. Любая вырубка или повреждение зелёных насаждений запрещены только при наличии специального разрешения. Его выдаёт уполномоченный орган местного самоуправления. Штраф за повреждение зелёных насаждений для граждан был установлен в 1 тыс. рублей, для должностных лиц 5 тыс. и для юридических лиц 15 тыс. рублей.

Ещё одно наказание в виде штрафов было введено на сессии 26 ноября, согласно принятому законопроекту от городского совета народных депутатов Новокузнецка. Его представила областному парламенту председатель совета Александра Шелковникова, отметившая, что правилами благоустройства муниципалитетов Кузбасса установлены и правила использования средств индивидуальной мобильности (СИМ, электросамокаты, электроскейтборды, гироскутеры, сигвеи, моноколеса и др.) на территориях общего пользования. А размещение СИМ, в частности, электросамокатов, вне специально обозначенных мест создаёт опасные ситуации, мешает передвижению граждан и уборке территорий, нарушает внешний облик городов. И теперь за такие нарушения, за оставленные в неположенных местах СИМ будут штрафовать. Первое подобное правонарушение грозит пользователю штрафом в размере 2 тыс. рублей, а сервису проката – 40 тыс. рублей. При повторном нарушении штрафы увеличиваются – 5 тыс. и 100 тыс. рублей соответственно. Закон вступит в силу с 1 марта 2026 года.

Кроме того, на этой же сессии по инициативе прокурора Кузбасса Александра Блошкина депутаты приняли закон, ограничивающий продажу автомобильного бензина лицам не старше 18 лет, который также вступит в силу 1 марта 2026 года. Исключение сделано для лиц старше 16 лет, имеющих право на управление транспортными средствами категории «М» и подкатегории «А1». Запрет призван защищать здоро-

вья граждан, предотвращать несчастные случаи с детьми и снижать число дорожно-транспортных происшествий. Только за семь месяцев 2025 года в регионе произошло 171 ДТП с участием несовершеннолетних, что на 15,5% больше, чем годом ранее (148). При этом число пострадавших подростков выросло с 168 до 171. В 33 случаях за рулем были дети. В качестве наказания за продажу бензина несовершеннолетним предусмотрены предупреждение или штраф: для граждан 2500 рублей, для должностных лиц 15 тыс. рублей, а для юридических лиц – 35 тыс.

ПЕРВОЕ ЧТЕНИЕ

Проект регионального закона «Об областном бюджете на 2026 год и на плановый период 2027 и 2028 годов» областной парламента также 26 ноября рассмотрел и принял пока только в первом чтении. Законопроект предусматривает снижение доходов областной казны в 2026 году до 198,3 млрд рублей. Это на 15,4% ниже планового показателя по доходам в бюджете текущего года (234,5 млрд рублей). В то же время оценка реального исполнения областного бюджета предполагает получение всего 199,6 млрд рублей и в сравнении с этим показателем планируемые доходы в 2026 году практически не снижаются. Как сообщил, представляя проект закона, первый заместитель председателя областного правительства – министр финансов Кузбасса Игорь Малахов, расходы областного бюджета в 2026 году также запланировано снизить – на 13,5% против планового показателя текущего года, с 248,7 млрд рублей до 215,2 млрд. Если сравнивать планируемые показатели 2026 года с результатами прошлого года доходы сокращаются на 12,9% (были тогда 227,6 млрд рублей), а расходы уже на 27,8% (298,2 млрд рублей).

В качестве основной причины снижения доходной части бюджета в предстоящем году зам главы областного правительства назвал продолжающийся угольный кризис и, соответственно, ухудшение финансовых результатов работы угольных компаний, в результате чего против плана в 56,5 млрд рублей на текущий год поступления налога на прибыль предусмотрено сократить практически в два раза – до 28,7 млрд рублей (что соответствует оценке этих поступлений в 2025 году в 28,5 млрд). Он также отметил, что поступлений налога на доходы физических лиц в 2026 году будет меньше, чем предусмотрено проектом – не 79,3 млрд рублей, а 76,1 млрд, т. к. в день заседания поступил уточненный прогноз Федеральной налоговой службы по этому налогу. Планом на 2025 год предусматривалось получить в областной бюджет 77,2 млрд рублей с данного налога, а в соответствии с фактической оценкой исполнения бюджета – 73,9 млрд. В сравнении с ней в будущем году ожидается увеличение данной статьи доходов на 3% (см. также ИТОГИ). Дефицит областного бюджета в 2026 году планируется в 16,9 млрд рублей, или 10% от собственных доходов региона, сообщил министр финансов Кузбасса.

В расходной части планируемого бюджета на 2026 год он отметил, что на будущий год уже запланировано выделить 3,26 млрд рублей на строительство детского сада и школы, на продолжение строительства трёх школ и капремонт 11 школ, детского сада и Кузбасского колледжа архитектуры и строительства в Новокузнецке, 2 млрд рублей на строительство пяти и капремонт трех больниц, 1,8 млрд – на строительство инженерной инфраструктуры в зоне реновации в областном центре. Еще 212 млн рублей планируется направить на строительство и ремонт объектов физкультуры и спорта, а 505 млн – на строительство двух и ремонт шести домов культуры, а также театра для детей и молодежи в Кемерове. На обслуживание госдолга в 2026 году предусмотрено направить 10,6 млрд рублей. ■



ПАО «КЕМЕРОВОХЛЕБ»: ТРИУМФАЛЬНОЕ ШЕСТВИЕ К ВЕРШИНАМ ХЛЕБОПЕКАРНОГО ИСКУССТВА

Успешное выступление на ключевых отраслевых мероприятиях вновь подтвердило мастерство команды «КемеровоХлеб». Полученные награды стали ярким свидетельством неуклонного следования высоким стандартам производства и приверженности традиционным методам хлебопечения. Эти достижения укрепляют репутацию компании как лидера в отечественном хлебопечении и подтверждают её важную роль в развитии хлебопекарной отрасли нашей страны.

УСПЕХИ НА «СИБИРСКОЙ ПРОДОВОЛЬСТВЕННОЙ НЕДЕЛЕ»

С 19 по 21 ноября 2025 года ПАО «КемеровоХлеб» блистало на выставке «Сибирская продовольственная неделя» в Новосибирске. Предприятие приняло участие в трёх престижных конкурсах, представив свою продукцию на суд профессионального жюри и посетителей.

Впечатляющие результаты не заставили себя ждать. Компания завоевала:

- Большую золотую медаль в конкурсе «Золотая медаль. Батон нарезной» за традиционный ароматный батон
- Малую золотую медаль в конкурсе «Народный выбор. Батон нарезной»
- Большую золотую медаль в номинации «Праздничный хлеб»

ВСЕРОССИЙСКОЕ ПРИЗНАНИЕ

С 24 по 27 ноября 2025 года ПАО «КемеровоХлеб» представил свои достижения на XVI Всероссийском смотре хлеба и хлебобулочных изделий «Инновации и традиции» в Москве.

Высокие награды были присуждены:

- Диплом I степени и золотая медаль за хлеб «Кузнецкий» и батон «Новый»
- Диплом II степени и серебряная медаль за хлеб «На здоровье» с семенами подсолнечника

Успехи ПАО «КемеровоХлеб» на ведущих отраслевых площадках подчеркивают высокий уровень профессиональной компетенции коллектива и неизменное внимание к качеству производимой продукции. Стремление сохранять лучшие традиции и одновременно внедрять инновационные технологии позволяет компании уверенно удерживать лидирующие позиции и оставаться примером для подражания среди коллег по отрасли.

Именно такой хлеб уже ждёт вас на полках магазинов вашего города!



ИЗ КУЗБАССКОГО МИНИСТЕРСТВА В РОССИЙСКОЕ

Кадровые перемены в конце 2025 года отметились вторым в этом году переходом кузбасского министра на работу на федеральный уровень, штатными избраниями глав муниципалитетов и новыми назначениями в администрации областного правительства. В результате чего была закрыта одна из ранее образовавшихся свободных вакансий. Впрочем, одна из них – министра культуры и национальной политики – так и осталась незакрытой на начало декабря.

НОВЫЕ ТЕ ЖЕ ГЛАВЫ

Два новых главы муниципалитетов Кузбасса были избраны в конце августа и в начале ноября, соответственно. В обоих случаях предсказуемо на выборах победили уже руководившие этими территориями руководители. 26 августа на заседании совета народных депутатов Междуреченского муниципального округа исполнявший с июля этого года обязанности главы округа Павел Камбалин был избран главой на пять лет, 6 ноября на аналогичном заседании местных депутатов главой Таштагольского округа – Андрей Орлов.



Павел Камбалин
возраст – 39 лет, он уроженец Новокузнецка, и по данным губернатора Кузбасса, «10 лет посвятил муниципальной службе в администрации Новокузнецка, хорошо знает специфику городского хозяйства, проходил обучение в РАНХиГС в составе региональной команды Кузбасса по развитию инвестиционного климата». До перехода на работу в администрацию Междуреченска работал заместителем главы Новокузнецка, а ещё раньше начальником управления экономического развития, промышленности и инвестиций администрации Новокузнецка.

В первом случае на должность главы Междуреченска претендовали также директор муниципального казенного учреждения «Центр социальной помощи семье и детям» Ирина Гавар и атаман городского казачьего общества «Станица Междуреченская» Александр Тригуб. На церемонии вступления в должность Павла Камбалина в начале сентября губернатор Кузбасса Илья Середюк заявил, что в Междуреченске «прежде всего необходимо навести порядок в сфере ЖКХ, очень много обращений, замечаний жителей в сфере жилищно-коммунального хозяйства...», нужно развивать туристический потенциал, чтобы сюда стремились не только лыжники и сноубордисты, но и семьи, желающие отдохнуть на природе и зимой, и летом». Помимо этого, по его словам, в задачи развития города входят строительство социальных объектов и инфраструктуры, озеленение, благоустройство, создание комфортных условий для жизни людей.

Главу Таштагольского округа пришлось выбирать в связи с реорганизацией муниципалитета из района в округ. Выборы главы прошли 6 ноября на сессии совета народных депутатов Таштагольского округа. Депутатам представили свои программы развития территории ее действующий глава Андрей Орлов, глава Мундыбаша Наталья Покатилова, президент ассоциации шорского народа «Шория» Никита Шулбаев. Предварительно все кандидаты защитили свои программы на региональном уровне перед отборочной комиссией, в которую входили эксперты из правительства Кузбасса, представители общественности округа. После оценки программ всех кандидатов, депутаты единогласно поддержали Андрея Орлова, который вновь стал главой муниципалитета. 21 ноября он принёс присягу на верность Конституции России, Уставам Кузбасса и Таштагольского муниципального округа и официально вступил в должность.



избран на пост главы района.

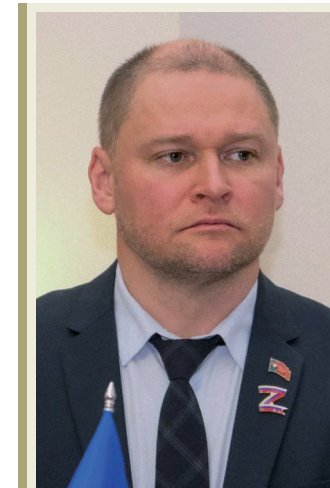
Андрей Орлов
родился в Таштаголе в 1972 году. После окончания Таштагольского горного техникума по специальности «Подземная разработка месторождений» в течение 12 лет работал на Таштагольском руднике. Затем окончил Кузбасский государственный университет по специальности «Менеджер». В 2004 году пришёл работать в администрацию Таштагола, где прошёл путь от специалиста отдела ЖКХ до заместителя главы города. В 2017 году перешёл в администрацию района вначале заместителем главы, затем – в 2022 году

РАНЕЕ «НАЗНАЧЕННЫЙ» МИНИСТР

25 августа губернатор Кузбасса Илья Середюк назначил на должность министра транспорта Кузбасса 42-летнего Константина Лопатенко, который более восьми лет отработал в сфере транспорта и ранее возглавлял «Управление единого заказчика транспортных услуг» администрации города Кемерово. В качестве первоочередных задач вновь назначенному чиновнику губернатор обозначил: «В части общественного транспорта – укомплектование водительского состава, регулярность выполнения рейсов, обновление подвижного состава, обеспечение безопасности перевозок

и наших пассажиров», а также «модернизация инфраструктуры электротранспорта». В направлении авиаперевозок – это «сохранение и расширение географии полётов, запуск дополнительных авиамаршрутов, стабилизация роста стоимости авиабилетов и строительство нового аэропорта в Шерегеше». Глава региона подчеркнул, что особое внимание нужно обратить на железнодорожный транспорт.

Сергей Рубан, работавший с 2019 года начальником департамента транспорта и связи Кемеровской области, а затем министром транспорта, уволился по собственному желанию 1 июля этого года. Интересно, что за месяц до фактического назначения Константина Лопатенко «назначили» министром транспорта Кузбасса в СМИ. Что удивило губернатора Кузбасса и о чем он сделал пост в своем телеграм-канале. Но через месяц объявленное «назначение» стало реальностью. С занятием должности министра транспорта была закрыта предпоследняя вакансия министра правительства Кузбасса. Их с марта 2025 года образовалось четыре, и на начало декабря оставалась свободной должность министра культуры и национальной политики, а 1 декабря появилась ещё одна (см. ниже).



Константин Лопатенко
трудоуловую деятельность начал в областных управлениях Федерального агентства кадастра объектов недвижимости, Федеральной службы по надзору в сфере природопользования, Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору, а также в территориальном управлении Федерального государственного имущества. Затем более восьми лет проработал в сфере транспорта, а перед своим последним назначением руководил управлением единого заказчика транспортных услуг администрации Кемерово.

Нужно также отметить и кадровую рокировку в отношении департамента информационной политики администрации областного правительства, которая произошла в начале сентября. Сначала стало известно, что Екатерина Дубкова, которая была руководителем департамента с 2021 года, возглавила вновь созданное управление по координации работы с ветеранами, участниками специальной военной операции и членами их семей. Новым начальником департамента информационной политики через несколько дней стал бывший до этого руководителем Центра управления регионом Евгений Романов.

НА ФЕДЕРАЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

Самой крупной в уходящем году отставкой стал, конечно, уход с должности заместителя областного правительства по агропромышленному комплексу – министра сельского хозяйства Кузбасса Андрея Ариткулова. Он сам объявил о своей отставке вечером 1 декабря в своём телеграм-канале, сообщив, что оставляет «пост в связи с переходом на другое место работы». Отставник подчеркнул, что с 2018 года агропромышленный комплекс Кузбасса «сделал большой рывок вперед», сельхозтоваропроизводители региона получали всестороннюю помощь, «удалось вернуть в оборот почти 200 тысяч гектаров залежных земель, увеличить посевную площадь, собрать рекордный урожай зерна, реализовать несколько крупных инвестиционных проектов в животноводстве и заложить прочный фундамент для последующего динамичного развития отрасли».

Отставка с переходом на работу на федеральный уровень стала второй для членов правительства Кузбасса в этом году. В апреле ушёл с должности министр угольной промышленности региона Олег Токарев. При этом сразу же стало известно, что он приглашён возглавить федеральное государственное учреждение по вопросам реорганизации и ликвидации нерентабельных шахт и разрезов «ГУРШ». Однако процесс назначения несколько затянулся и директором учреждения Олег Токарев стал 22 мая 2025 года. В то время как Андрей Ариткулов уже 2 декабря получил своё новое назначение главой департамента растениеводства, механизации, химизации и защиты растений Министерства сельского хозяйства России.



Андрей Ариткулов
родился 19 декабря 1974 года в посёлке Промышленная Промышленновского района, в 2000 году окончил Новосибирский государственный аграрный университет по специальности «Бухгалтерский учёт и аудит». Карьеру начинал специалистом финансового отдела ООО «ЗапСиб-Трансервис», в 2002-2005гг. работал в межрайонной инспекции Федеральной налоговой службы по крупнейшим налогоплательщикам по Кемеровской области, в 2005-2018гг. занимал руководящие должности в коммерческих

предприятиях Иркутской и Кемеровской областей. В сентябре 2018 года был назначен первым заместителем начальника областного департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, а в декабре того же – начальником департамента, который с образованием правительства Кузбасса стал министерством сельского хозяйства. В декабре прошлого года, сохранив должность министра сельского хозяйства, Андрей Ариткулов был назначен также заместителем председателя облправительства по АПК.

«СУЭК-КУЗБАСС» ВОЗГЛАВИЛ БЕЛОВЧАНИН

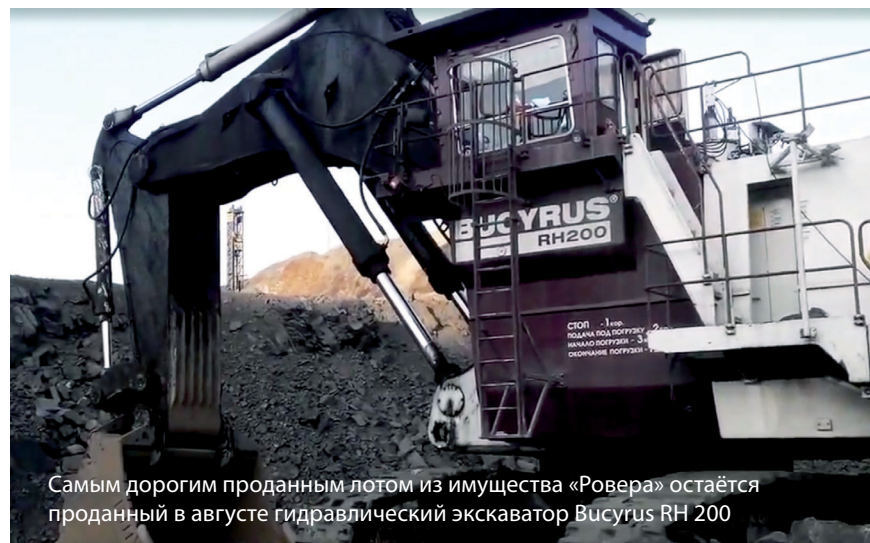
В начале октября новый руководитель возглавил ленинск-кузнецкое АО «СУЭК-Кузбасс». Им стал карьерный угольщик, уроженец Белова Виктор Климов, перед назначением возглавлявший шахтоуправление им. Рубана в составе компании. Предыдущие три года гендиректором «СУЭК-Кузбасс» был Михаил Лупий. ■



правление имени А.Д. Рубана.

Виктор Климов
родился в 1969 году в Белове, окончил Кузбасский государственный технический университет по специальности «Подземная разработка месторождений полезных ископаемых». В 1987 году начал свою трудовую деятельность горнорабочим на шахте «Октябрьская», с 1998 года работал на шахте «Полысаевская», где прошёл все ступени профессионального роста, вплоть до директора. С 2016 года занимал руководящие должности на предприятиях АО «СУЭК-Кузбасс», в 2018-2024гг. возглавлял шахтоуп-

МЕДЛЕННАЯ РАСПРОДАЖА ЗА НЕДОРОГО



Самым дорогим проданным лотом из имущества «Ровера» остаётся проданный в августе гидравлический экскаватор Viscyrus RH 200

«ПОБЕДУ» – ГОРОДУ, «ОЛИМП» – ЗАСТРОЙЩИКУ

В сентябре по результатам торгов были заключены две сделки по покупке имущества обанкроченного ООО «Юргинский машиностроительный завод» (Юрмаш). Недействующий спорткомплекс «Олимп» купило юргинское ООО «Специализированный застройщик «Стройпроект», а дом культуры «Победа» – комитет по управлению муниципальным имуществом (КУМИ) города Юрга. В первом случае цена покупки составила 23,3 млн рублей при стартовой цене 51,68 млн, во втором – 17,3 млн рублей при стартовой цене в 49,4 млн. В состав «Олимпа» входят земельный участок площадью 36,07 тыс. кв. метров на пр. Победы и ул. Краматорская в Юрге, расположенный на нём спорткомплекс «Олимп» (1 очередь) площадью 2,28 тыс. кв. метров, теплотрасса, водопровод и канализация, спортплощадка, ограждение, ливневая канализация, воздушная ЛЭП. Спорткомплекс на момент продажи не действовал. Весь проданный объект расположен в непосредственной близости к ЖК «Альпийский парк» по проспекту Победы, который строит и уже частично отстроила компания «Стройпроект». Покупку «Олимпа» в ней отказались комментировать.

И ДК, и «Олимп» продавались с 23 июня путём публичного предложения со снижением цены, но первый на закрытых торгах, а спорткомплекс – на открытых. В приобретение КУМИ Юрги помимо собственно дома культуры площадью 2,65 тыс. кв. метров вошли также земельный участок площадью

2,02 тыс. кв. метров (с ДК был в залоге у ВЭФ.РФ) и 11 единиц движимого имущества (два комплекта мягкой мебели, комплект театральных кресел «Джулия», труба, туба, люстра, механика сцены и звукотехнический комплекс с постановочным освещением, сценическая одежда и др.).

В то же время третья в этом году попытка продать имущественный комплекс завода вновь ничего не дала. Хотя последняя продажа проходила уже со снижением цены через закрытое публичное предложение. С 23 июня по 8 сентября 2025 года по стартовой цене в 2,45 млрд рублей (в начале года на первых торгах она была 2,73 млрд) вплоть до 14 июля, а затем со снижением каждые четыре рабочих дня на 5% стартовой цены вплоть до цены отсечения в 50% от стартовой, то есть, до 1,23 млрд. В начале октября на сайте единого реестра сведений о банкротствах конкурсный управляющий Юрмаша Артемий Кузнецов сообщил, что торги были признаны не состоявшимися, т. к. на них не поступило ни одной заявки. Затем на собрании кредиторов Юрмаша в конце октября было принято новое положение о торгах, и в середине ноября конкурсный управляющий завода объявил о проведении повторных торгов путём закрытого публичного предложения по продаже имущественного комплекса, в том числе, «ограниченно оборотоспособного имущества стратегического предприятия, предназначенного для выполнения работ по государственному оборонному заказу и обеспечения федеральных государственных нужд

В условиях серьёзного кризиса, в котором кузбасская экономика пребывала на протяжении всего уходящего года, сделок с местными активами было мало, и почти все они касались имущества банкротов. Наиболее значимые активы – угольная компания «Ровер» и Юргинский машиностроительный завод. Их имущественные комплексы не продали, а трижды выставляли на торги (в случае Юрмаша) – но покупателей так и не нашлось, несмотря на снижение цены. Прочие активы банкротов тоже продавались медленно и с большим дисконтом – порой буквально «за копейки».

в области обороноспособности и безопасности» и объектов коммунальной инфраструктуры.

В продаваемый имущественный комплекс Юрмаша включено 18,7 тыс. позиций товарно-материальных ценностей, 20,13 тыс. позиций запасов, 558 объектов недвижимости, включая производственные цеха и другие объекты завода, 422 единицы движимого имущества, права аренды на 13 земельных участков, девять объектов незавершенного строительства, ТЭЦ и теплосетевые объекты, оборудование, неработающая гостиница «Сибирь» на 2,16 тыс. кв. метров, общежитие на 2 тыс. кв. метров, квартиры и подземные паркинги в Юрге, тепличный комплекс, расположенный рядом с площадкой бывшего завода «Дормаш», и многое другое. Часть находится в залоге у ВЭБ.РФ, часть свободна от обременений. Начало подачи заявок на последние было назначено на 17 ноября 2025 года, окончание – на 12 февраля 2026 года. При отсутствии заявок в этот период по начальной цене в 1,227 млрд рублей цена продажи имущественного комплекса будет снижаться каждые четыре рабочих дня на 5% от стартовой вплоть до 50% от начальной цены. По условиям закрытого публичного предложения покупатель обязан обеспечить сохранение целевого назначения имущественного комплекса и имущества мобилизационного назначения должника, выполнять его договоры по государственному оборонзаказу, предоставлять коммунальные услуги по регулируемым тарифам.

Юргинский машиностроительный завод был признан несостоятельным в сентябре 2020 года, вскоре прекратил работу, уволив персонал, но в 2022 году её возобновила «дочка» завода – ООО «Промышленная компания «Юргинский машиностроительный завод». В марте нынешнего года 100% долей в этой компании купило московское ООО «Девелопленд» за 16,85 млн рублей. А в мае юргинский предприниматель Валерий Искуснов за 3,67 млн рублей приобрёл из имущества Юрмаша насосно-фильтровальную станцию в центре Юрги. Таким образом, в этом году удалось продать имущества завода на 61,1 млн рублей.

В РАЗУКОМПЛЕКТОВАННОМ ВИДЕ

В конце октября конкурсный управляющий обанкроченного ООО «Ровер» (зарегистрировано в Республике Алтай, вело добычу в Кемеровском муниципальном округе) Максим Филипповский подвёл итоги торгов по продаже имущества банкротства, объявленных в начале июня этого года. В октябре на них впервые за три года распродажи были проданы объекты недвижимости должника, правда, не относящиеся к производственному комплексу. В частности, лот №139 при стартовой цене 23,35 млн рублей за 3,57 млн приобрёл Олег Красавцев из Челябинска. В составе лота несколько станков, две линии электропередачи, ангары, железнодорожный тупик с угольным складом, различные здания, трансформаторы, земельный участок в 1,14 га к югу от посёлка Разведчик Кемеровского округа и др. В лоте №141 – три здания в Березовском общей площадью 936 кв метров с участком в 0,91 га и с ограждением из железобетонных плит (АБК ООО «Ровер»). При стартовой цене 3,35 млн рублей его за 1,4 млн приобрёл Денис Сидоров из Топок.

В то же время главный объект имущества «Ровера», имущественный комплекс (лот №137), включающий различные здания, дороги, трубопроводы, линии электропередачи, трансформаторные подстанции, административно-бытовой комбинат, скважины водоснабжения, две лицензии на недра, машины и оборудование, вновь не был продан. На него заявок не поступило, как и в июле. Стартовая цена за него составляла 3,627 млрд рублей. Также не нашлось желающих приобрести лоты №138 и 140 с недвижимостью должника. В первый со стартовой ценой 91,7 млн рублей включены помимо металлообрабатывающих станков, ёмкостей, АЗС и склада ГСМ, комплекс из семи зданий по одному адресу в

Березовском общей площадью 7,36 тыс. кв. метров на земельном участке в 4,14 га. В составе лота №140 со стартовой ценой 72,5 млн рублей – земельный участок площадью 29,85 га около железнодорожной станции Латыши с разрешенным использованием «для добычи каменного угля подземным способом», сооружения, два ангара общей площадью 3,3 тыс. кв. метров, вентиляторы, подстанция, две ЛЭП и др. на площадке закрытой шахты «Южная» в северной части Березовского.

Во всех остальных случаях осенью 2025 года из конкурсной массы «Ровера», как и ранее продавалось различное движимое имущество – карьерные самосвалы, автомобили различного назначения, экскаваторы, трактора, краны, оборудование промышленности (металлообрабатывающие станки, подъёмники, прессы и др.). Много реализовывалось в разукomплектованном виде, поэтому по весьма невысокой цене. Как, например, два карьерных самосвала БелАЗ-7548А грузоподъёмностью 42 тонны в конце ноября были проданы за 55,1 тыс. рублей и 60,8 тыс., соответственно, а автобус ГАЗ 32213 – всего за 5,7 тыс. рублей. В результате, пока самым дорогим проданным лотом из имущества «Ровера» остаётся проданный в августе гидравлический экскаватор Viscyrus RH 200. Санкт-петербургское АО «Полиспаст» (среди видов деятельности – строительство портовых и гидротехнических сооружений) приобрело его за 41,5 млн рублей при стартовой цене 45,88 млн. ООО «Ровер» было признано несостоятельным в ноябре 2021 года, а продажи его имущества начались в декабре 2022 года.

Надо сказать, что продажи имущества и другого угольного банкрота, кемеровского ООО «Разрез «Трудармейский Южный» (вело добычу угля в 2017-2020гг. в Прокопьевском муниципальном округе) проходили по очень невысоким ценам. Например, одно модульное здание на промышленной площадке разреза в октябре было продано за 166 тыс. рублей (при стартовой цене 259,3 тыс. рублей), ещё два – за 40 тыс. рублей каждое (при стартовой цене 45 тыс.) и за 33 тыс. рублей (31,9 тыс.), две мачты освещения – за 10 тыс. рублей каждая (44,3 тыс. и 40,6 тыс. рублей) и металлическая ферма за 10 тыс. (при стартовой цене 44,2 тыс. рублей). А самым дорогим объектом оказалась высоковольтная линия на 10 кВ, которую удалось продать за 807 тыс. рублей при начальной цене 1,23 млн. В результате, за всё указанное имущество бывшего разреза было получено всего 1,08 млн рублей, а перво-

начально в ноябре 2024 года оно выставлялось на первые торги по общей стартовой цене 19,6 млн рублей. Таким образом, итоговый дисконт на этой распродаже составил 94%.

НАЦИОНАЛИЗАЦИЯ КДВ

Ещё одну «сделку» с кузбасскими (и не только активами) произвело уже государство. Тверской районный суд Москвы 1 октября рассмотрел иск заместителя генерального прокурора России к томскому предпринимателю Денису Штенгелову, его супруге и его отцу о признании их «экстремистским объединением» и удовлетворил его. Одновременно суд обратил в доход государства активы бизнесмена. Как следует из карточки дела на сайте суда, по делу было проведено всего два судебных заседания 23 сентября и 1 октября, и на втором рассмотрение было завершено.

Всего в списке активов Дениса Штенгелова и его семьи – объединенные в «КДВ-Групп» (головной холдинг – АО «КДВ») 14 пакетов акций различных компаний, включая две в Кузбассе (новокузнецкое АО «Кузбасский пищевкомбинат» с выручкой в 2024 году 3,86 млрд рублей и ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» с отсутствующей выручкой), а также 46 долей в различных ООО, включая 13 в кузбасских. Среди них крупнейшими выступают ООО «КДВ-Яшкино» с выручкой в прошлом году 26 млрд рублей (это крупнейшее предприятие пищевой отрасли региона, вся выручка которой в 2024 году составляла 79 млрд рублей), ООО «ПТФ Инская», 5 млрд, ООО «Боровково», 2,7 млрд рублей, ООО «КДВ Яшкинская мельница», 2,3 млрд, ООО «КДВ-Агро», 1,42 млрд, ООО «КДВ Яшкинские теплицы», 1,2 млрд рублей, ООО «Яшкинская птицефабрика», 1,1 млрд.

Самую большую выручку, 65,8 млрд рублей, получило в прошлом году кемеровское ООО «Восток-ВЭД», но оно занимается экспортом всей продукции группы, не только с кузбасских предприятий. В прошлом году КДВ, согласно сообщению группы, экспортировала 208 тыс. тонн кондитерской продукции из 700 тыс. тонн всего российского кондитерского экспорта на 536 млн долларов. Стоит напомнить, что первым пищевым производством будущей «КДВ Групп» стал в конце 90-х гг. прошлого века Яшкинский пищевкомбинат (ныне ООО «КДВ Яшкино»), по местоположению которого и был создан ведущий бренд группы. Пока в системе управления группы никаких изменений после национализации не произошло, головное АО «КДВ» возглавляет тот же руководитель, что и ранее. ■



УНИКАЛЬНЫЙ БЕЛАЗ

Наряду с карьерными самосвалами компания «БЕЛАЗ» производит спецтехнику редких профессий – машины для металлургических предприятий. Среди них – шлаковозы для сталелитейных цехов, которые собираются штучно и только по индивидуальному заказу.

Новейшая модель специализированной машины БЕЛАЗ-79221 грузоподъемностью 80 тонн с механизмом для захвата и кантования чаши объемом 11 м³ предназначена для оперативной перевозки отходов литейного производства – раскаленного жидкого шлака. Как лава из жерла вулкана раскаленный шлак перетекает из плавильной печи в чашу спецмашины. Затем горячая субстанция аккуратно перевозится на шлаковозе в места складирования. Такой работой машины в циклическом режиме обеспечивается непрерывность производственного процесса литейных цехов.

80-тонный шлаковоз БЕЛАЗ обладает поистине уникальными сверхспособностями. Железный исполин рассчитан на надежную работу в тяжелейших условиях повышенной запыленности и при высочайших температурах, свойственных сталелитейному производству. Его груз не просто горячий, а суперраскаленный и может достигать порой +1200 °С!

Важнейший функционал обновленной модели шлаковоза БЕЛАЗ-79221, выгодно отличающий её от предшественников, – это способность механизма кантования перевернуть чашу полностью на 180 градусов, что позволяет выгружать застывший шлак цельным

слитком и хранить чашу вверх дном для облегчения технологического процесса. Все дело в том, что для достижения максимальной безопасности эксплуатации машины недопустимо, чтобы в её чаше собирались атмосферные осадки.

В основе конструкции шлаковоза – шарнирно-сочлененная рама. Передняя полурама выполняет роль тягача – здесь размещен двигатель, коробка передач и ведущий мост. На задней полураме располагается кабина оператора, а также механизм подъема и разгрузки чаши.

БЕЛАЗ-79221 оснащён дизельным двигателем номинальной мощностью 353 кВт (480 л.с.) с современным элек-

ДЛЯ ПЕРЕВОЗКИ РАСКАЛЕННОГО ШЛАКА

тронным блоком управления, надёжной гидромеханической трансмиссией и маслоохлаждаемыми тормозами. На шлаковозе по желанию заказчика предусмотрен дополнительный топливный бак, и общий объём двух топливных емкостей теперь составляет 760 литров.

В усовершенствованном шлаковозе доработана передняя полурама, она стала универсальной, чтобы была возможность компоновать её как с новым типом задней полурамы, так и с задней полурамой предыдущей модели, в случае её заказа потребителем. Для увеличения ресурса работы усилено опорно-поворотное устройство машины, увеличен угол складывания полурам. Существенно облегчен доступ к гидравлической системе, размещенной в новой модели на задней полураме, и тем самым повышена ремонтпригодность гидравлики, ведь любые нюансы теперь будут видны с уровня земли.

В новинке также предусмотрена и еще одна полезная опция – система снятия чаши при неработающем двигателе шлаковоза. Позволяет это сделать дублирующий привод руля, работающий от аккумуляторов либо от электросети. Эта опция важна при проведении ремонтных работ.

Шлаковоз БЕЛАЗ-79221 маневрен, перемещается плавно, предотвращая риск расплескивания горячего шлака. Максимальная скорость машины с полной нагрузкой не должна превышать 16 км/ч. Маловато, скажете вы, но быстрее с таким опасным огнедышащим грузом по правилам техники безопасности двигаться просто нельзя.

Одноместная кабина, оборудованная двухпостовым рабочим местом, герметична, эргономична и комфортабельна для оператора. Безопасность обеспечена с помощью экрана и широкого защитного козырька над кабиной.

В базовую комплектацию оборудования новой модели шлаковоза входят

система пожаротушения моторного отсека с дистанционным включением, система централизованной смазки, круговой видеобзор, кондиционер и отопитель кабины.

Шлаковоз БЕЛАЗ-79221 завершил заводские испытания, проверку прошли кинематика рабочего оборудования и все системы машины, подтверждена её грузоподъемность и соответствие требованиям безопасности.

Спецтехника с таким полезным функционалом уже отправлена заказчику – одному из крупных металлургических предприятий Среднего Урала, на новой производственной линии которого шлаковозу предстоит работать.

Узнавай новости первым!



По материалам журнала «BELAZ GLOBAL»



ИЛЬЯ СЕРЕДЮК: «НАША ПОЛИТИКА ПОЗВОЛИЛА СТАБИЛИЗИРОВАТЬ СИТУАЦИЮ В УГЛЕПРОМЕ»

Несомненно уходящий год был одним из самых сложных в экономическом развитии Кузбасса. Регион страдает от серьёзного кризиса в угольной промышленности, предотвратить который не представлялось возможным. О том, что удалось сделать в кузбасской экономике, несмотря на проблемы главной отрасли, какие крупные инвестиционные проекты реализовать и какие основы для дальнейшего развития заложить, мы попросили рассказать губернатора Кузбасса Илью СЕРЕДЮКА.

– Илья Владимирович, как бы Вы оценили общие итоги работы кузбасской экономики в уходящем году? Какие отрасли и сферы деятельности Вы бы отметили особо?

– Экономическая ситуация в Кузбассе в 2025 году остаётся сложной. Цены на уголь на мировом рынке упали, санкционное давление на Россию усилилось, возникли трудности с экспортными поставками угля. Всё это влияет на объёмы его добычи. Ожидается, что объём промышленного производства упадёт на 6%. Но не все отрасли показывают спад. Так, объём сельскохозяйственного производства в этом году увеличится на 2,4%. При этом рост растениеводства составит 9,1%. Валовой сбор зерна составляет 1514,2 тыс. тонн, в весе после доработки. Это почти на

400 тыс. тонн больше, чем в прошлом году при средней урожайности 29,3 ц/га, на 36% выше прошлогодней. Выросла также урожайность овощей открытого грунта, до 357,1 ц/га, что также на 36% выше прошлогодней. Валовой сбор овощей составил 21,9 тысячи тонн против 20,8 тыс. тонн в 2024 году, картофеля – 173,8 тыс. тонн против 132,6 тыс. тонн. Производство молока увеличилось на 3,4%, мяса птицы – на 9,2%. Предприятия пищевой и перерабатывающей промышленности выпустили продукции на 53,4 миллиарда рублей. Это на 6,1% больше, чем год назад. Налоги предприятий АПК Кузбасса увеличились на 4,3%.

Туристическая сфера также способствует развитию неугольной экономики. Наш регион – в числе лидеров по

горнолыжному, промышленному и событийному туризму. У нас работают 19 горнолыжных комплексов, но самый крупный из них, главная точка притяжения любителей активного отдыха – СТК «Шерегеш». Он уже известен многим не только в России, но и за рубежом. Важным направлением развития отрасли стали индустриальный и событийный виды туризма. Сегодня 85 промышленных предприятий региона проводят экскурсии, ежегодно в Кузбассе проходит более 10 крупных фестивалей, которые собирают тысячи людей. Например, «Динотерра», «ПРОГЕШ», «Небофест», «День сибирского купечества» и «Шерегешфест». В 2024 году в бюджет от туризма поступило более 3 млрд рублей обязательных платежей, на 30% больше, чем в 2023 году.

– Как бы оценили инвестиционную активность в регионе в уходящем году? Насколько активность в неугольной части кузбасской экономики соответствует траектории ухода от угольной зависимости?

– За первое полугодие 2025 года инвесторы направили в экономику Кузбасса 164,4 млрд рублей, из которых более 30% пришлось на Кемерово и Новокузнецк. Прежде всего, это инвестиции в обрабатывающую промышленность, транспорт и логистику. В лидерах также угольные муниципалитеты – Новокузнецкий, Ленинск-Кузнецкий, Прокопьевский, Кемеровский, Междуреченский муниципальные округа. А лидером по росту инвестиций в первом полугодии стал город Белово, в который вложения увеличились в 1,8 раза. Это произошло благодаря реализации проектов сервисного кластера – запуска второй очереди крупнейшего в России Центра технической поддержки БЕЛАЗ и мультибрендового центра «Белорусские машины», и строительству сервисного центра «КАМАЗ».

Среди отраслей экономики наибольший рост инвестиций наблюдается в сфере добычи нефти и газа – в 23 раза. Это результат реализации проекта по добыче метана из угольных пластов.

Рост инвестиций в развитие гостиничных услуг и общественного питания составил 210%. Драйвером роста здесь выступает горнолыжный курорт «Шерегеш».

Среди обрабатывающих отраслей лидерами по росту инвестиций выступают производство резины и пластмассы с приростом в 210%, одежды (+177%), машин и оборудования (+174%).

– Какие инвестиционные проекты 2025 года Вы бы отметили? Какое значение они имеют для региона?

– Таких проектов немало. Прежде всего, в промышленной сфере – основе нашей экономики.

Среди наиболее крупных – завершение реконструкции комплекса коксовых батарей на АО «Евраз ЗСМК». Здесь выполнено техническое перевооружение объектов коксортировки, систем тушения кокса, установлено новое оборудование на биохимической установке и в отделении очистки коксового газа. Мощность производства увеличилась до 750 тысяч тонн кокса в год. Инвестиции составили более 20 млрд рублей.

На Новокузнецком алюминиевом заводе запущена в работу «сухая» газоочистка – пятая по счёту. Всего их будет шесть. Природоохранная программа этого предприятия предусматривает

перевод всех шести корпусов электролизного производства на экологически эффективные технологии. Установка очищает отходящие газы электролизного производства и возвращает во вторичный оборот в виде обогащенного сырья. Природоохранная программа НКАЗа включена в федеральный проект «Чистый воздух» национального проекта «Экология», реализуемого с 2019 года. За это время в модернизацию завода инвестировано свыше 6 млрд рублей собственных средств. Снижение выбросов загрязняющих веществ в атмосферу составило 2,5 тыс. тонн от уровня 2017 года.

Летом на площадке инженерно-конструкторского центра КАО «Азот» завершено строительство нового производственного корпуса. Инвестиции составили более 1 млрд рублей. Сейчас инженерно-конструкторский центр практически полностью закрывает потребности «Азота» в деталях для импортных агрегатов. Параллельно ведётся освоение производства сложного химического оборудования для всей группы компаний. Планируется, что в будущем центр станет высокотехнологичным заводом по выпуску оборудования и металлоконструкций не только для химической, но и для других отраслей промышленности. Это серьёзный шаг на пути обеспечения технологической независимости. Компания «Азот-2» – резидент особой экономической зоны промышленно-производственного типа «Кузбасс» – запустила установку по производству жидкой углекислоты мощностью 50 тысяч тонн в год. Инвестиции составили около 900 млн рублей. Важна экологическая составляющая проекта – жидкую углекислоту будут вырабатывать из углекислого газа, который получается на «Азоте» при производстве аммиака. По сути, из выбросов будут получать полезный продукт, востребованный в пищевой промышленности, в медицине, в сельском хозяйстве и других сферах.

Второй резидент этой же особой экономической зоны – ООО «ГРАС» – открыл производство гранулированного сульфата аммония мощностью 250 тысяч тонн в год. Это одно из необходимых удобрений при выращивании сельскохозяйственных культур.

Большим событием 2025 года стало открытие второй очереди крупнейшего в России Центра технической поддержки БЕЛАЗ и мультибрендового центра «Белорусские машины», о которых я сказал выше. Общий объём инвестиций составил более 1,2 млрд рублей. Первая очередь Центра была запущена в 2020 году и включает в себя логистический корпус и производственный ком-

плекс №1. Здесь производится ремонт электрического оборудования, ведутся сварочные работы и механическая обработка деталей. С открытием второй очереди объём площадей Центра увеличился почти в полтора раза. Теперь здесь располагается производственный комплекс №2 для ремонта узлов, агрегатов и двигателей внутреннего сгорания, а также административно-бытовой комплекс с современной химической лабораторией, медицинским пунктом, столовой, учебным классом и конференц-залом с новейшим мультимедийным оборудованием.

– А помимо привычной для нас тяжёлой индустрии?

– Значимый для Кузбасса проект – новый терминал Международного аэропорта имени Б.В. Волинова в Новокузнецке, который мы открыли в феврале этого года. Инвестиции в него составили более 10 млрд рублей. Теперь аэропорт может принимать в два раза больше пассажиров – до 580 в час. За год терминал сможет обслуживать до 2 миллионов человек. Почти половина багажа в зимний сезон – это лыжи и сноуборды, поэтому здесь создана единственная в России система автоматической загрузки горнолыжного снаряжения и другого негабаритного оборудования.

Активно реализуется крупнейший проект комплексного развития территории в России (по площади строительства и объёмам инвестиций) – «Шермонт» в горнолыжном курорте «Шерегеш». Работы ведёт компания «УГМК-Застройщик». Проект предусматривает постройку апартаментов на 7500 номеров с соответствующей инфраструктурой – термальными бассейнами, парковками, магазинами и ресторанами. В нынешний зимний сезон открывается первый объект – пятизвёздочный отель на 290 номеров с ресторанами на 534 человека. А в сентябре 2025 года заложили фундамент уже для третьего отеля на 179 номеров и ресторана на 230 мест.

Компания «Родная земля» ведёт строительство современной молочной фермы. Это будет крупное производство, включающее 26 объектов: коровники, телятники, родильное отделение, молочную кухню и др. После выхода на проектную мощность объём производства молока здесь составит 28,1 тыс. тонн в год.

В Новокузнецке в этом году открыт семейный аквапарк с бассейнами круглогодичной эксплуатации. Общий объём инвестиций, направленный резидентом территории опережающего развития ООО

«Городской курорт Новокузнецк», составляет более 400 млн рублей. Гостям уже доступны многочисленные оздоровительные процедуры. Для льготных категорий новокузнецчан и гостей города, в том числе детей, студентов, многодетных семей, пенсионеров, людей с ограниченными возможностями здоровья и др., предоставляются скидки.

В начале ноября в Кемеровском округе открыли высокотехнологичный логистический комплекс для торговых сетей «Пятерочка» и «Чижик» общей стоимостью более 4,2 млрд рублей. Удобное расположение обеспечит централизованное и быстрое поступление товаров от местных производителей в распределительный центр, а затем – в точки продаж. С открытием этого логистического хаба на прилавках магазинов региона станет больше свежих и качественных натуральных продуктов от наших фермеров. Это только наиболее крупные инвестиционные проекты, реализация которых говорит о том, что экономика региона развивается в разных направлениях.

– Кризис в российской угольной отрасли развивался постепенно со второй половины 2023 года и в прошлом году, и в нынешнем привёл к заметному сокращению доходов областного бюджета. На Ваш взгляд, был ли этот кризис неизбежен? Или хотя бы можно было подготовиться к нему и смягчить его последствия? Как?

– Развитие кризиса в угольной отрасли представляет собой сложный процесс, обусловленный рядом объективных обстоятельств: снизился спрос на уголь в других странах, упали цены на него, выросла стоимость добычи, против нашей страны ввели санкции. Мы внимательно следили за ситуацией и предпринимали шаги для минимизации негативных последствий.

Постоянное взаимодействие с профильными ведомствами, включая Министерство энергетики Российской Федерации, позволило нам реагировать на изменения рыночной конъюнктуры и адаптироваться к новым условиям. Уже в 2023 году мы начали обсуждать с Минэнерго меры поддержки отрасли на федеральном уровне. Эти усилия привели к созданию подкомиссии под руководством министра финансов РФ Антона Германовича Силуанова, задачей которой является разработка и реализация комплекса мер поддержки угольных компаний. Благодаря этому механизму удалось сократить негативное влияние кризиса на доходы регионального бюджета и на функционирование отрасли.

Следует признать, что полное предотвращение кризиса было невозможно. Тем не менее, наши действия позволили значительно смягчить его последствия и минимизировать ущерб для экономики региона. Так, по предварительным данным, объём добычи угля в Кузбассе в этом году составит 188 млн

тонн, что подтверждает правильность выбранного курса действий. Это всего на 5% ниже, чем в прошлом году, тогда как в начале нынешнего года ожидали куда большего падения, на 25%. Таким образом, несмотря на трудности, наша политика позволила стабилизировать ситуацию и заложить основу для дальнейшего развития угледобывающей промышленности.

– Что, по Вашему мнению, должны делать федеральные и региональные власти для преодоления общей и трудовой негативной демографии? Она характерна не только для Кузбасса (отток трудоспособного населения, рождаемость ниже смертности), но и для многих других сибирских и российских регионов.

– В Кузбассе ведётся масштабная работа по улучшению демографической ситуации. Она затрагивает практически все направления экономики и социальной сферы. Главная задача – создать условия для того, чтобы люди хотели жить в нашем регионе, создавать здесь семьи, рожать и воспитывать детей. Разработана и принята региональная программа по повышению рождаемости, которая включает укрепление репродуктивного здоровья, поддержку семей с детьми, создание условий для успешного совмещения воспитания детей и получения образования, профессиональной реализации, формирование семейно-ориентированной ин-



Школа №16 г. Белово

фраструктуры и оказание поддержки семьям в улучшении жилищных условий. Кроме того, программа предусматривает укрепление института семьи, в том числе многопоколенной, защиту, сохранение и продвижение в обществе традиционных российских духовно-нравственных и семейных ценностей, семейного образа жизни.

На уровне Российской Федерации разработано «демографическое меню», которое состоит из 11 мероприятий для субъектов РФ с суммарным коэффициентом рождаемости ниже средне-российского (в их число вошёл и Кузбасс). В нашу региональную программу включены пять мероприятий из этого «демографического меню»: создание в женских консультациях служб, которые будут оказывать помощь в подготовке семьи к рождению ребенка, патронаж в решении жизненных ситуаций с привлечением всех инструментов поддержки семьи; бесплатный подготовительный этап программы ЭКО, который включает необходимые генетические и гормональные исследования, дополнительные обследования, не предусмотренные системой обязательного медицинского страхования; компенсация не менее 50% стоимости обучения в организациях среднего и высшего профессионального образования одного из детей многодетной семьи. Кроме того, предусмотрены единовременная выплата в размере не менее 100

тыс. рублей при постановке на учёт по беременности женщине, обучающейся по очной форме, создание пунктов проката предметов первой необходимости для новорожденных (коляски, кровати, пеленальные столики и др.) для студенческих, многодетных семей, одиноких матерей, других льготных категорий семей.

– А какие медицинские мероприятия предусмотрены в данном случае?

– Для сохранения репродуктивного здоровья кузбассовцев проводятся медицинские профилактические осмотры подростков в возрасте 15-17 лет. Функционируют 14 кабинетов детской и подростковой гинекологии. В июне 2024 года стартовала диспансеризация репродуктивного здоровья мужчин и женщин в возрасте 18-49 лет. Для этого проведено обучение врачей-урологов, врачей-хирургов, врачей-акушеров-гинекологов, работающих в амбулаторно-поликлинических подразделениях. На базе Кузбасской областной детской клинической больницы им. Ю.А. Атаманова функционирует школа будущих родителей. В 2025 году её посетили более 800 человек. В государственных медицинских организациях Кузбасса функционируют два центра и 39 кабинетов медико-социальной поддержки беременных женщин, которые попали в трудную жизненную ситуацию.

Консультативная помощь оказывается специалистами – психологами, социальными работниками, юристами, врачами-акушерами-гинекологами.

В рамках регионального проекта «Охрана материнства и детства» продолжается работа по модернизации и оснащению перинатальных центров и родильных домов, где оказывают медицинскую помощь женщинам и новорожденным даже в самых сложных ситуациях. Для этого есть все возможности – высокопрофессиональные специалисты и оборудование экспертного класса для лечения женщин и выхаживания даже недоношенных малышей, рождённых с патологиями. Создаются новые женские консультации в сельской местности, поселках городского типа, отдалённых территориях. Например, в 2026 году запланировано открытие модульной женской консультации в Яшкинском муниципальном округе. Ежегодно увеличиваем количество квот на проведение ЭКО. В этом году запланировано 1508 таких процедур против 1377 проведенных в 2024 году.

Хочу ещё раз повторить, что решение демографической проблемы не ограничивается теми мерами, которые здесь перечислены. По сути, вся наша работа направлена на создание комфортных условий для жизни в регионе. Есть такая поговорка: «Человек ищет, где лучше». И мы намерены сделать так, чтобы лучше было у нас в Кузбассе! ■

Открытие сервисного центра «КАМАЗ»



ВКЛАД В БУДУЩЕЕ

Создание комфортных условий в городах своего присутствия – одно из ключевых направлений работы Новой Горной Управляющей Компании. Наряду с добычей и переработкой угля в Кузбассе, компания системно поддерживает здравоохранение, спорт, образование и благоустройство в Новокузнецке, Междуреченске и Мысках – там, где живут и работают почти 6000 её сотрудников и их семьи. В этом материале – о самых значимых проектах этого года в рамках благотворительной программы «Новая Горная. Импульс развития территорий».

ПОМОГАЕМ ВОСПИТАТЬ БУДУЩИХ ИНЖЕНЕРОВ

Чтобы пробудить у детей интерес к точным наукам, нужны три составляющие: современное оборудование, увлечённые педагоги и удобное пространство для занятий. Всё это теперь есть у школьного «Кванториума» в Новокузнецке. Новая Горная УК поддержала развитие детского технопарка на базе лицея № 76, выделив 15 млн рублей на оснащение образовательной площадки и благоустройство школьного двора.



РН-метр покажет школьникам, какие напитки действительно полезны для организма

В «Кванториуме» дооснастили физическую, химическую и биологическую лаборатории, а также коворкинг-зону. Это значительно расширило возможности технопарка: теперь более 1000 детей бесплатно занимаются на современном оборудовании. Ученики проводят эксперименты, работают над проектами, участвуют в исследованиях и пробуют себя в разных профессиях.

СОВРЕМЕННАЯ ЛАБОРАТОРИЯ В СИБГИУ

Студенты, которые уже выбрали техническую специальность, благодаря поддержке Новой Горной УК смогут получить качественную практическую подготовку. В Сибирском государственном индустриальном университете (СибГИУ) в Новокузнецке при участии компании открыли современную лабораторию «Электроснабжение горного производства». На её создание направили 2,5 млн рублей.

Лаборатория создана на базе кафедры открытых горных работ и электромеханики для подготовки будущих инженеров по электрификации и автоматизации горных производств. Приобретённое оборудование полностью имитирует производственные процессы на горнодобывающих предприятиях.

«Мы учли все ключевые требования к подготовке специалистов в области электроснабжения. Это сложная и ответственная профессия, и обучение даётся студентам непросто. Мы постарались сделать процесс максимально понятным и интересным, чтобы выпускники приходили на производство с отточенными навыками, которые смогут сразу применить в работе», – рассказала Татьяна Горлатова, директор по персоналу Новой Горной УК.



В новой лаборатории «Электроснабжение горного производства» в СибГИУ смогут обучаться около 100 студентов ежемесячно

Ежемесячно в новой лаборатории смогут заниматься до 100 студентов. Здесь они будут отрабатывать практические навыки: собирать электрические схемы, настраивать системы защиты и управлять макетами подстанций.

ВЕРНУТЬ ЗРЕНИЕ

В Междуреченске теперь можно получить высококвалифицированную помощь по лечению катаракты, не выезжая в другие города. К 70-летию юбилею города Новая Горная УК подарила местной больнице офтальмологический микроскоп PRIMA OPH Labomed стоимостью 2,7 млн рублей.

С начала года на этом оборудовании проводят операции по удалению катаракты. Несколько раз в месяц в многопрофильной больнице оперирует врач-офтальмолог из Новокузнецка Антон Владимирович Потехин.

«Новое оборудование надёжное и качественное. Мы работаем по современной методике: по сравнению со старым методом, который требовал большого разреза, срок восстановления пациентов сокращается в несколько раз», – отметил врач-офтальмолог Антон Потехин.

Хирургическое удаление мутного хрусталика с установкой искусственного импланта – единственный эффективный



Новый микроскоп предназначен для выполнения практически всего спектра офтальмологических операций

способ лечения катаракты. Офтальмологический микроскоп позволяет проводить вмешательства с ювелирной точностью и детально оценивать состояние сетчатки, сосудов и зрительного нерва. Благодаря новому оборудованию зрение уже восстановили 120 жителей Междуреченска.

ЧИСТАЯ ВОДА ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ УСТЬ-АСКАРЛЫ

Жители посёлка Усть-Аскарлы в Новокузнецком муниципальном округе наконец-то получили доступ к чистой питьевой воде. Новая Горная УК направила 2,4 млн рублей на закупку и установку системы водоочистки. К централизованному водоснабжению в поселении подключены 62 дома, где проживает 112 человек.

«Посёлок долгое время не имел доступа к качественной питьевой воде. Количество домов растёт, здесь живут люди разных возрастов, и всем была необходима чистая вода. Для нас важно, что установка фильтров повысит качество жизни сельчан и делает их быт комфортнее», – пояснила Ксения Подлесных, руководитель АХД Новой Горной УК.



Благодаря установке очистных фильтров жители Усть-Аскарлы обеспечили чистой питьевой водой

Фильтры очищают воду из скважины в несколько этапов. Производительность системы – до 10 кубометров воды в час, что полностью удовлетворяет потребности населения. Срок службы основного оборудования превышает 15 лет.

БЛАГОУСТРОЙСТВО МЕЖДУРЕЧЕНСКА

В Междуреченске в этом году при поддержке компании благоустроили двор, прилегающий к лицей № 20, и отремонтировали дорогу в районе Чебал-Су. На эти работы направили более 14 млн рублей.



Новая Горная УК помогла отремонтировать двор дома на проспекте Строителей, 61, в Междуреченске

Лицей № 20 – одно из ведущих образовательных учреждений города. После капитального ремонта здания и благоустройства школьной территории двор соседнего жилого дома, через который дети шли к центральному входу, выглядел особенно контрастно и давно нуждался в обновлении. Администрация Междуреченска обратилась за помощью к Новой Горной УК.

Строители заменили асфальтобетонное покрытие во дворе, обустроили пешеходную зону вдоль крылец и отмостку дома. Для удобства школьников выложили плиткой две диагональные дорожки от тротуара ко входу на территорию лицея.

«Спасибо Новой Горной, что откликается на наши просьбы. Ремонт двора на проспекте Строителей, 61 – это и благоустройство жилого пространства, и одновременно развитие территории лицея № 20», – отметил Павел Камбалин, глава Междуреченского муниципального округа.

Кроме того, компания помогла улучшить состояние городской дороги в сторону разреза АО «Междуречье» в районе Чебал-Су. Асфальтовое покрытие заменили на площади 4700 кв. метров, выполнив полную замену полотна и ямочный ремонт.

КАЖДОЕ ДОБРОЕ ДЕЛО – С ЗАБОТОЙ О ЛЮДЯХ

В Мысках близится к завершению ещё один значимый проект – после ремонта готовится к открытию спортивный комплекс «Энергетик». На внутреннее обновление здания Новая Горная УК выделила 10 млн рублей.

Также при поддержке компании в школе № 16 посёлка Ортон отремонтировали систему отопления, в междуреченской школе № 4 обновили кровлю, а во Дворце культуры «Распадский» заменили потолочное перекрытие в фойе 2 этажа.

В Новой Горной УК работает около 6 000 человек, большинство из которых живут в Кузбассе. Для компании важно создавать достойные условия жизни для сотрудников и их семей, обеспечивать детям качественное образование и развивающую среду. Благотворительная программа «Новая Горная. Импульс развития территорий» была создана в 2022 году и за это время помогла реализовать более 30 социально значимых проектов.



АНДРЕЙ БЕДНАРСКИЙ: «МЫ МОДЕРНИЗИРУЕМ ИНФРАСТРУКТУРУ И РАЗВИВАЕМ БИОМЕТРИЧЕСКИЕ ПЛАТЕЖИ»

О том, как завершает уходящий год кузбасское подразделение крупнейшего российского банка и крупнейшего инвестора в технологические разработки и инфраструктуру, мы попросили рассказать управляющего Кемеровским отделением Сбербанка Андрея БЕДНАРСКОГО.

– Андрей Евгеньевич, по федеральным новостям мы видим, что Сбер демонстрирует рост доходов, прибыли и числа клиентов, а также активно внедряет технологические новинки. Какими были итоги года для Сбера в Кузбассе?

– Прежде всего, я бы отметил масштабную модернизацию банковской инфраструктуры в регионе. В уходящем году мы капитально отремонтировали 11 офисов общей площадью 5,4 тыс. кв. метров, провели текущий ремонт в 16 отделениях и переформатировали ещё 12 офисов площадью 3,4 тыс. кв. метров. Также мы обновили автопарк для инкассации, закупив 13 новых автомобилей.

Что касается платёжных технологий, то Сбер стал лидером среди мировых эквайеров по версии Nilson Report. Благодаря многолетним инвестициям в разработки и инфраструктуру Россия вышла в лидеры мирового платёжного рынка. В Кузбассе 60% наших терминалов поддерживают биометрическую оплату. Мы также вернули клиентам возможность оплаты с помощью iPhone, разработав для этого технологию «Вжух» на базе Bluetooth.

Для бизнеса предлагаем эксклюзивный продукт – «POS-систему по подписке». Это комплексное решение для организации рабочего места кассира: аренда оборудования, полная техническая поддержка, а также его регистрация в «Честном знаке», ЕГАИС, налоговой и ОФД.

– То есть Сбер помогает и партнёрам по бизнесу?

– Именно так. Мы предоставляем клиентам все возможности для оплаты – какими бы передовыми они ни были. Можно платить улыбкой, картой, телефоном, QR-кодом, а вскоре – и ладонью. Бизнес выбирает нас не только за возможность принимать платежи, но и за полный спектр услуг по поддержке и отчётности.

– Какие ещё проекты в регионе вы бы отметили?



– Мы активно работаем со сферой образования. Только в этом году выдали около 12 тыс. банковских карт студентам-первокурсникам кузбасских ВУЗов и ССУЗов. Эти карты – прекрасная возможность для укрепления основ финансовой грамотности и навыков управления личным бюджетом, полученных, в том числе, и на мероприятиях по финансовой грамотности, организованных совместно с властями региона, которых было проведено для жителей Кузбасса в этом году уже более 300.

Кроме того, в кузбасских школах реализуется проект «Классная карта». Это многофункциональный инструмент: он служит пропуском в школу, банковской картой и позволяет родителям контролировать питание детей. Через мобильное приложение можно заказывать ребёнку еду, отслеживать баланс и ограничивать покупку вредных продуктов. Проект укрепляет безопасность школы и помогает детям формировать здоровые финансовые привычки.

– Расскажите о проекте «СберИнвестиции». Как он реализуется в Кузбассе?

– «СберИнвестиции» – это образовательный проект, направленный на обучение студентов основам инвестирования. В нём участвуют семь ВУЗов Кузбасса. Программа включает теоретическую часть – лекции и семинары от экспертов – и практику с использованием симуляторов и тренингов. Это позволяет студентам не только получить знания, но и отработать навыки управления капиталом. Пилотные проекты уже показали высокий интерес со стороны студентов и преподавателей.

– Регистрация бизнеса в последние годы стала проще, есть сеть МФЦ, есть госуслуги. Но это все равно хождение по инстанциям, ворох бумаг. Какие решения для упрощения этого процесса предпринимателям предлагает Сбер?

– Ещё в 2023 году Сбер провозгласил стратегию перехода к человекоцентричной компании. Под этим мы понимаем в первую очередь содействие человеку в реализации его устремлений, идей, достижения мечты. Своей задачей мы видим поиск максимально удобных и выгодных решений для человека, в том числе для делового человека – предпринимателя. Ведь любой бизнес – это прежде всего люди.

Сегодня у бизнеса есть большой запрос на регистрации компаний в онлайн. Сбер безусловно понимает этот тренд. Максимально упрощая процесс, мы добавили функцию по регистрации ИП в мобильное приложение СберБанк

Онлайн для физических лиц. Для этого достаточно в поиске, в том числе с использованием голосового ассистента ввести регистрация бизнеса и далее следовать простой инструкции. Также выполнена интеграция с порталом Госуслуг, в котором необходимо будет подписать уже сформированные документы электронной подписью.

Для тех, кто не готов полностью уйти в онлайн, но и тратить время на самостоятельную регистрацию также не готов, остается наш сервис РБидОС. Он позволяет зарегистрировать ИП или ООО с одним учредителем. Для осуществления процедуры достаточно прийти в отделение банка один раз, после чего регистрация пройдет в течение трех рабочих дней. Расчётный счёт при оформлении бизнеса открывается дистанционно. Доступно выездное открытие счёта – заявка подается на сайте банка и осуществляется выезд менеджера для открытия счёта в офисе клиента.

– Регистрация – это начало пути. А как обеспечить успешный старт для своего дела, какие сервисы-помощники существуют?

– Мы видим потребность клиента в индивидуальном подходе и стараемся персонализировать наше предложение. Поэтому Сбер уходит от стандартной линейки пакетов услуг, одинаковой для всех и запустил подписку – «СберБизнесПрайм». Подписка позволяет подобрать нужные конкретному клиенту опции и экономить, так как Прайм выгоднее большинства прежних тарифов.

Также мы видим потребность рынка в качественной аналитике для развития бизнеса. Сбер обладает самой большой базой данных в стране, развивает технологии искусственного интеллекта. Это позволяет предоставлять клиентам лучшую аналитику, и решения для бизнеса.

В Сбере есть набор отраслевых решений. Это встроенные в СберБизнес специализированные под отрасли цифровые сервисы автоматизации бизнес-процессов, аналитики бизнес-метрик, персональные рекомендации и предложения по развитию бизнеса. Сбер помогает решать ключевые проблемы на старте, мы создаем инструменты для комфортного ведения бизнеса.

– А где ещё применяются ИИ-технологии Сбера?

– Примеров тут может быть масса. Так, на рынке E-commerce – это составление Unit-экономики бизнеса с учетом себестоимости, затрат на комиссии, единое окно управления продажами без переключения тысячи вкладок. Главный тренд – экономия времени на рутинных операционных процессах.

Сбер помогает решать ключевые проблемы на старте бизнеса: выбор ниши/товара для продажи, продвижение, создание фото, продающих текстов, создание сайта. Помогаем решать регулярные задачи продавцов: мониторинг продаж, работа с заказами, доходы-расходы, контроль сотрудников, работа с отзывами и вопросами, контроль цен на всех площадках.

Сбер помогает развивать бизнес клиента с помощью Online D2C – каналы продаж, нефинансовые сервисы для работы через интернет-магазин (создание сайтов, платёжные модули, Check out-Юкассы, BNPL)

Всего в настоящее время клиентам Сбера доступно бесплатно восемь отраслевых решений для таких направлений бизнеса как розничная и оптовая торговля, селлеры, транспорт, сфера услуг, кафе и рестораны, недвижимость, сфера ЖКХ.

– В ноябре Сбер провёл в Новокузнецке фестиваль для предпринимателей – Бизнес-Фест. Как Вы оцениваете его итоги?

– Бизнес-Фест проводится с 2023 года, и в этом году мы впервые организовали его в Кузбассе. Фестиваль создан для предпринимателей: вдохновиться, познакомиться с новыми людьми, получить инструменты для работы и узнать об опыте коллег. Отклик предпринимательского сообщества на наше приглашение был очень заметным, мероприятие посетили немногим меньше 2000 человек. Это отличная возможность найти инвесторов и партнёров, так, во время выступления одного из спикеров организовалось сообщество предпринимателей бьюти-сферы Новокузнецка, был проведён разбор бизнес-кейса, получены ответы на десяток прикладных вопросов, гость фестиваля получил партнёрское предложение от самого эксперта – и всё это за 40 минут. КПД Феста – что-то уникальное, в 2026 году мы обязательно проведём его в Кузбассе снова. Хочу поблагодарить предпринимателей, посетивших мероприятие, а также Администрации региона и Новокузнецка за помощь в организации и проведении фестиваля.

Поздравляю всех читателей с наступающим Новым годом! Желаю нашим клиентам, партнёрам и всем кузбассовцам процветания, новых достижений и финансового благополучия. Пусть в следующем году реализуются самые смелые бизнес-идеи, а технологии Сбера помогут сделать их осуществление ещё проще и эффективнее. Здоровья, счастья и благополучия вам и вашим близким! ■

ИТОГИ ГОДА: В ПОИСКАХ УЛУЧШЕНИЯ

Уходящий год был одним из самых сложных для экономики Кузбасса. Главная отрасль региона, угольная, почти всё время снижала добычу, за ней сокращалось и промышленное производство в целом. Удачный, благодаря высокому урожаю, сельскохозяйственный год, конечно, не мог компенсировать потери в остальной экономике региона – его агропромышленный комплекс не слишком велик по числу занятых, выплаченным налогам и объёму экспорта. Помимо снижения физического объёма угледобычи, как и в прошлом году, продолжала работать с убытками. В результате, только за восемь месяцев этого года они вышли на исторически рекордный уровень, превысили показатели за аналогичный период в четыре с половиной раза, а убытки всей экономики Кузбасса сравнялись с их объёмом за весь прошлый год. Поскольку налог на прибыль выступает одним из двух главных источников пополнения областного бюджета, его доходы в течение года сокращались, а по результатам января-октября оказались на 15% ниже, чем годом ранее. А ведь в прошлом году они уже снизились из-за убытков угольщиков.

САМЫЙ ЖЁСТКИЙ КРИЗИС

В интервью в майском этого года выпуске «А-П-Р» председатель областного правительства Андрей Панов, назвал нынешний кризис в российском углепроме «идеальным штормом», отметив, что раньше кризисы разной степени тяжести, падения цен и изменения спроса на внешних рынках тоже случались, но «сопровождались ростом добычи угля» в России и в Кузбассе. Но сейчас «впервые происходит наоборот, и добыча сокращается», что связано с западными антироссийскими санкциями. Они, по его словам, «нарушили складывавшиеся десятилетиями транспортно-логистические цепочки и финансовые связи». При этом пострадали и сами европейцы, и российские производители, ведь у них на несколько лет вперед разрабатывалась «стратегия развития, в соответствии с которой они планируют добывать определенное количество угля, расписывались доходы, расходы, социальные обязательства. А тут в кратчайшие сроки «схлопнулись» большие рынки.

В конце сентября на пресс-конференции по итогам первого года работы после избрания губернатором Кузбасса Илья Середюк назвал этот первый год «напряжённым» из-за различных проблем, самой большой из которых стало состояние экономики региона, а в основе всего лежит угольный кризис. По его данным, из 151 предприятия кузбасского углепрома 30 на тот момент были в «красной» зоне, из которых 18 приостановили добычу, но готовы возобновить её в случае

повышения цен на уголь и выхода из убытков. И этот расклад сохранился и в конце ноября, когда во время прямой линии Илья Середюк сообщил, что 75% всех угольных предприятий региона работают «с отрицательной рентабельностью, с убытками, и финансируют свою деятельность» не только за счёт продажи угля, но «и за счёт других активов», т. к. многие угольные предприятия являются частью холдингов с другими направлениями деятельности.

Причинами угольного кризиса, по словам губернатора, также выступают санкции Запада, падение цен на уголь на мировом рынке, логистические проблемы с вывозом кузбасского угля в восточном направлении и неблагоприятная курсовая разница. Сегодняшний кризис в угольной отрасли России «опытные люди, кто уже сталкивался не с одним кризисом, называют самым жёстким, самым тяжёлым периодом, который они встречали», отметил Илья Середюк на пресс-конференции в сентябре. При этом угольный кризис отражается на работе всех отраслей экономики региона, ведь на одного занятого в углепроме приходится до трёх занятых в смежных отраслях – в подрядных организациях, в оказании услуг, в машиностроении и др.

Сходные с губернатором оценки ситуации в экономике Кузбасса высказал также в сентябре в своём телеграм-канале Андрей Панов, по словам которого «угольный кризис продолжается уже не первый год, и на данный момент нет сигналов о его завершении, как минимум, в ближайший

период». И по его словам, «всем необходимо осознать, что предприятия, регион и его жители находятся теперь в новой реальности – в условиях тяжёлого угольного кризиса».

ОБЩЕЕ СНИЖЕНИЕ

На фоне падения добычи угля промышленное производство в регионе в целом снизилось почти на 6% за 10 месяцев текущего года по сравнению с показателями 2024 года (см. таблицу 1). И снижение производства идёт по всем ключевым направлениям. Всё это влияет на наполнение бюджета: в этом году прибыль кузбасских компаний сократилась в 1,5 раза, а по добывающим, которые формируют свыше 35% доходов консолидированного бюджета, – в 4,8 раза. Областной бюджет уже недополучил более 12 млрд рублей доходов, а, по оценке ФНС, получит по итогам всего 2025 года на 32 млрд рублей меньше, чем утверждено законом об областном бюджете, сообщил Илья Середюк в сентябре. «Мы обращаемся за помощью к правительству страны, и в январе получили от него 5 млрд рублей, которых не хватало на выплату зарплаты бюджетникам, но у правительства 89 регионов...», сообщил он. Одной из мер решения проблемы бюджетного дефицита стала экономия на расходах, которая включила в себя снижение трат на оплату труда и отказ от некоторых проектов. Среди таких он упомянул приостановленное строительство инфекционной больницы в Кемерове.

26 ноября на сессии Законодательного собрания Кузбасса был рассмотрен в первом чтении проект регионального закона «Об областном бюджете на 2026 год и на плановый период 2027 и 2028 годов», который отчетливо отразил сложившуюся ситуацию в экономике региона, и особенно, в её финансах. Одобренным законопроектом запланировано в будущем году снижение доходов областной казны до 198,3

В январе-сентябре текущего года сальдированный финансовый результат организаций Кузбасса составил 148,1 млрд рублей убытка против 1,36 млрд убытка годом ранее. По сравнению с показателями первых восьми месяцев убыток увеличился почти на 18 млрд рублей. Основную часть этого увеличения обеспечила самая убыточная отрасль экономики региона, добыча угля. Ее предприятия получили за январь-сентябрь 2025 года 157,2 млрд рублей, на 14,7 млрд больше, чем месяцем ранее, и на 86% больше убытка первых девяти месяцев 2024 года. Тогда они уже были рекордными, но на тот момент – около 84,7 млрд рублей. По данным Кемеровостата, убытки в обрабатывающих отраслях составили за январь-сентябрь почти 7 млрд рублей против 24 млрд сальдированной прибыли год назад. Больше всего убытков было получено за девять месяцев 2025 года в производстве кокса и нефтепродуктов, 19,3 млрд рублей, в металлургии, 2,7 млрд, в производстве и передаче электроэнергии, 2,6 млрд рублей, в электромашиностроении, 540 млн, в транспортировке и хранении – 462 млн рублей. Все эти отрасли за исключением нефтепереработки годом ранее были прибыльны. Самые большие прибыли за девять месяцев 2025 года получили оптовая и розничная торговля (6,5 млрд рублей), химия (5,6 млрд), строительство (4,8 млрд рублей), производство стройматериалов (2,4 млрд) и готовых металлоизделий (2,3 млрд рублей), а также пищевая индустрия (2 млрд). Всего убыточные организации получили за девять месяцев 2025 года 230,4 млрд рублей убытков, что на 32,3% больше убытка января-сентября 2024 года.

млрд рублей, что на 15,4% ниже планового показателя по доходам в бюджете текущего года (234,5 млрд рублей), и сокращение расходов на 13,5% против планового показателя текущего года – с 248,7 млрд рублей до 215,2 млрд. В то же время оценка реального исполнения областного бюджета предполагает получение в 2025 году всего 199,6 млрд рублей. Таким образом, в сравнении с этим показателем планируемые доходы в 2026 год снижаются на 0,7%. ■■■

Уважаемые коллеги, партнёры, друзья! От лица крупнейшего в России провайдера цифровых услуг и решений поздравляю вас с наступающим Новым годом!

Начало нового года – это всегда новая глава в нашей жизни, с новыми планами, горизонтами, целями. Для того, чтобы путь к ним был легче, мы предлагаем вам наше эффективное решение для успешного ведения бизнеса – Нейрошлюз.

Нейрошлюз – единая платформа для создания индивидуальных ИИ-решений. Она объединяет 27 готовых решений, позволяет развивать, настраивать и использовать ИИ-сервисы для выполнения любых задач, например умного поиска по документам, генерации контента, пересказа конференций, генерации идей и изображений и тд.

Благодаря конструктору шаблонов можно настроить нейросеть для пошагового выполнения необходимых задач, встроенные чат-боты обеспечивают мобильность и доступность ИИ-решений, а адаптированные крупнейшие языковые модели помогут создать ассистентов для разных целей. Кроме этого, вы можете расширить функционал платформы и подключить внешние сервисы и нейросети и обучить модели для конкретных функций.

Нейрошлюз предлагает множество преимуществ, среди которых стоит выделить:

- **универсальность:** широкий спектр инструментов в одном месте для разных видов деятельности;
- **персонализацию:** адаптацию ИИ-решений под индивидуальные задачи и потребности бизнеса;
- **эффективность:** значительную экономию времени и ресурсов благодаря автоматизации рутинных процессов.

Нейрошлюз – это платформа, открывающая новые возможности для бизнеса, позволяющая автоматизировать рутинные задачи и создавать инновационные решения с использованием искусственного интеллекта. С её помощью компании могут существенно повысить свою продуктивность и адаптироваться к вызовам современного рынка.

Пусть Новый год принесёт вам
здоровье, счастье, процветание!



Жикин Сергей Петрович,
заместитель директора – директор по работе с корпоративным и государственным сегментом Кемеровского филиала ПАО «Ростелеком»



Ростелеком для бизнеса
г. Кемерово, ул. Красноармейская, д. 99
8 800 200 16 61

Таблица 1: ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИКИ И ОБЛАСТНОГО БЮДЖЕТА КУЗБАССА В 2025 ГОДУ

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Индекс промышленного производства Кузбасса (в % к аналогичному периоду 2024)	97,5	93,4	93,3	95,5	92,7	93	88,2	92,1	99,3	97,2
Доходы областного бюджета (в млрд рублей)	14,2	12,6	19	19,1	14,8	11,4	22,7	14,6	14,9	19,1
Доходы областного бюджета (в % к аналогичному периоду 2024)	66,3	58,8	109,7	266,3	50,5	69	99,7	78,4	104,1	86,9
Государственный долг (в млрд рублей)	74,44	83,54	83,54	88,54	86,54	96,95	99,97	99,65	108,26	107,4

Источник: Министерство финансов Кузбасса, Кемеровостат

Как сообщил первый заместитель председателя областного правительства – министр финансов Кузбасса Игорь Малахов, представляя законопроект, основной причиной снижения доходной части бюджета в предстоящем году выступает продолжающийся угольный кризис и, соответственно, ухудшение финансовых результатов работы угольных компаний, в результате чего против плана в 56,5 млрд рублей на текущий год поступления налога на прибыль предусмотрено сократить практически в два раза – до 28,7 млрд рублей (что соответствует оценке этих поступлений в 2025 году в 28,5 млрд). По его данным, и поступления налога на доходы физических лиц будут меньше, чем предусмотрено проектом в 2026 году: не 79,3 млрд рублей, а на 76,1 млрд, в соответствии с самым последним прогнозом Федеральной налоговой службы. Планом на 2025 год предусматривалось получить в областной бюджет 77,2 млрд рублей с данного налога, а в соответствии с фактической оценкой исполнения бюджета – 73,9 млрд. Он также отметил, что в связи с предоставлением государственной поддержки угольным компаниям на 2026 год планируется и снижение поступлений налога на добычу полезных ископаемых на 36,1% по сравнению с планом 2025 года – до 5,6 млрд рублей. В то же время в сравнении с оценкой этих поступлений на текущий год сокращение составит всего 0,5 млрд рублей, или 8%.

ПОДДЕРЖКА И МЕСЯЧНЫЙ ПОДЪЁМ

Что касается углепрома, то после принятия в конце мая решения об оказании угольщикам федеральной поддержки её получили 16 предприятий угольной промышленности Кузбасса, еще по 12 кузбасским предприятиям решения о поддержке готовились, сообщил в конце сентября губернатор. Поддержка включает отсрочку по уплате налогов без начисления пени и штрафов, компенсацию части логистических затрат при отгрузке угля на дальние расстояния и др. По итогам нынешнего года, по оценке Ильи Середюка, добыча угля в Кузбассе может снизиться на 5%, хотя изначально на этот год «прогноз был очень пессимистичный, исходя из плана предприятия, минус 25% добычи к уровню 2024 года». Пока, по его словам, «удалось сохранить падение добычи на минимальных значениях».

Губернатор постоянно напоминал в своих публичных выступлениях, что Кузбасс является единственным угольным регионом России, у которого есть соглашение с ОАО «РЖД» о гарантированном объёме вывоза угля на восток. Раньше таких регионов было шесть. Задача на следующий год, и позиция Кузбасса уже доведена до Минэнерго, Минтранса и РЖД, заключить соглашение на 2026 год с объёмами не меньше текущего года, которые составляют 54,1 млн тонн, и «угольщики готовы подписаться на увеличение поставок еще на 5 млн тонн», сообщил он на пресс-конференции в сентябре. Однако в ноябре представители РЖД заявили, что компания не будет продлевать соглашение с Кузбассом на вывоз угля в восточном направлении на 2026 год. Но губернатор на прямой линии 26 ноября отреагировал на это спокойно, отметив, что соглашение на этот год выполняется, а на следующий год обсуждается, при этом Кузбасс увеличит отгрузку угля в

восточном направлении до 60 млн тонн, и «по этому поводу идёт диалог». По словам Ильи Середюка, «нельзя сказать, что РЖД приветствуют такое соглашение, но нужно понимать и Кузбасс, которому оно нужно». «На 2026 год мы не делаем глобально-оптимистичный прогноз и фиксируем, что надо отталкиваться от сегодняшней ситуации в поисках возможностей её улучшения», отметил он в конце ноября. В одной из таких возможностей выступает расширение поставок угля на рынки восточного направления – Китая, Индии, Кореи и стран Юго-Восточной Азии.

Эти заявления губернатора прозвучали уже после того, как впервые в этом году месячная добыча угля в Кузбассе выросла к уровням прошлого года или осталась на них. Это произошло в сентябре и в октябре. И судя по данным внешней торговли стран-партнёров России, как раз за счёт увеличения поставок и цен на российский уголь, в первую очередь, коксующийся, на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона. В частности, Корея увеличила импорт угля из России в сентябре до 2,9 млн тонн, что в 1,8 раза больше импорта в сентябре 2024 года, а еще раньше она заметно увеличила импорт в августе. Поставки во Вьетнам выросли в октябре в три раза по сравнению с октябрём 2024 года, составив 0,57 млн тонн, а за январь-октябрь они увеличились на 17%, до 5,6 млн тонн. Несмотря на частые сетования в СМИ на сложности в расчётах с Индией, поставки в её адрес за девять месяцев только выросли: на 11%, до 21,2 млн тонн. За девять месяцев текущего года на 11% сократил импорт российского угля Китай, а это более 7 млн тонн. Но на общих итогах это не отразилось, по данным специализированного издания CoalHub, за январь-сентябрь 2025 года морской экспорт угля из России вырос на 3,5% к уровню прошлого года, или на 4,4 млн тонн, и составил 128,6 млн тонн на фоне сокращения поставок от таких ведущих экспортёров, как Колумбия (на 21,5%), Индонезия и США (на 9,6%), Австралия (на 2,2%) и Канада (на 1,4%).

В результате по итогам 10 месяцев 2025 года и Кузбасс увеличил экспорт угля на 1,5% – до 85,2 млн тонн. Хотя добыча уже за весь этот период, конечно, снизилась с учётом сокращений в предыдущие месяцы (см. таблицу 2). Но уже снижение отгрузки за 10 месяцев было всего 2,5% против 3,7% сокращения в добыче, а на экспорт отгрузка выросла. Годом ранее она составляла 83,9 млн тонн. Прирост обеспечил как раз октябрь, ещё месяцем ранее было снижение экспорта год к году на 0,7%. При этом поставка в восточном направлении составила 44,7 млн тонн, на 0,04% выше уровня 2024 года, и в соответствии с графиком соглашения с ОАО «РЖД».

ЗАМЕЧЕНА АДАПТАЦИЯ

Некоторую адаптацию экономики Кузбасса к кризису заметил Центробанк в октябрьском выпуске доклада «Региональная экономика: комментарии ГУ» (подготовлен в том числе на базе мониторинга более 15 тысяч предприятий по всей стране, включая 180 кузбасских), сообщив, что «экономика региона адаптируется – углепром стабилизируется, бизнес ищет резервы, цифровая сфера растёт». По поводу угольной отрасли регулятор отметил предоставление господдержки

угольщикам региона, замедление падения добычи и рост экспорта угля в августе на 5% по сравнению с июлем, признавая при этом сокращение поставок на внутренний рынок из-за слабого спроса со стороны металлургов. В то же время «остаются системные ограничения – логистика, мировые цены и затраты на экспорт». По словам управляющего отделением Банка России по Кемеровской области Сергея Драницы, «снижение добычи угля закономерно отражает ситуацию на мировом рынке, вместе с тем структурная перестройка промышленности и развитие смежных направлений создают базу для будущего восстановления». На этом направлении он отметил, что открылась новая площадка по выпуску режущего инструмента для горнодобычи, строительства и дорожных работ с инвестициями более полумиллиарда рублей, часть из которых профинансировал федеральный Фонд развития промышленности, и такие «процессы помогают сбалансировать экономику и формируют условия для снижения инфляции в регионе».

Параллельно кузбасский бизнес сталкивается с ростом издержек и ограниченными возможностями повышать цены. Компании сферы общественного питания отмечали, что рынок «нащупал потолок» – дальнейшее подорожание ведёт к потере клиентов. Чтобы сохранить прибыль, предприниматели оптимизируют меню, внедряют автоматизацию и переходят в более доступный сегмент. Похожие процессы происходят в рознице и услугах: продажи одежды, бытовой техники, мебели и товаров для дома снижаются. Производители мебели признали сокращение спроса примерно на 30% по сравнению с прошлым годом. В целом в Сибири, по данным ЦБ, выпуск мебели летом 2025 года снизился на 20% из-за охлаждения рынка жилья и роста издержек. В то же время противоположную динамику продемонстрировала цифровая сфера: региональные IT-компании расширяли разработки, внедряли отечественные решения и автоматизацию процессов, в том числе, отвечая на спрос со стороны угольщиков.

В докладе было отмечено продолжение роста грузооборота в портах Дальнего Востока за счёт увеличения экспорта в страны Азии, рост продаж легковых машин в сентябре в большинстве макрорегионов за счёт скидок со стороны автодилеров в условиях значительных складских запасов, а также ожиданием увеличения утилизационного сбора. В то же время регулятор отметил снижение поступлений в региональные бюджеты налога на прибыль в Кузбассе из-за проблем в угольной отрасли, а также на Дальнем Востоке – в Якутии и на Сахалине из-за ухудшения финансового положения предприятия по добыче угля, алмазов и нефти. На этом фоне в январе-августе безвозмездные поступления из федерального бюджета в региональные выросли незначительно, всего на 0,8%, при этом наибольший прирост их наблюдался в бюджеты регионов Центральной России, Сибири и Дальнего Востока.

Пока неясно, укрепилась ли каким-то образом тенденции адаптации региональной экономики в оставшуюся часть 2025 года, и продолжился ли рост угольного экспорта из Кузбасса. В сентябре губернатор Илья Середюк признавал, что проблема с экономикой может усугубиться, если угольный кризис продлится длительное время: «ситуация остаётся сложной, что является для нас серьёзным вызовом, работать нужно взвешено». В прогнозе социально-экономического развития Кузбасса на 2026 год и на плановый период 2027 и 2028 годов от областного минэкономразвития базовый сценарий предусматривает в следующем году небольшой, на 0,8% к уровню 2025 года, рост в обрабатывающей промышленности региона, падение на 0,6% в добыче, снижение инвестиций на 2% и реальных денежных доходов населения на 0,5%. То есть, по сути, пока ожидается сохранение нынешнего кризисного положения в экономике региона. ■

С НОВЫМ
2026
ГОДОМ!



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

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

Уважаемые коллеги
и партнёры!
Дорогие друзья!

Новогоднее счастье
к нам в окна стучится!

Чудо в Новом году
непрерывно случится!

Мы желаем вам мира,
удачи, достатка!

Будет праздник весёлым,
шампанское сладким!

Мы сплотимся все вместе,
ведь вместе мы - сила!

В свете Нового года
сияет Россия!

Под Её тёплым кровом
живём вместе мы!

Пусть все будут здоровы!
Всем прекрасной зимы!

Пусть придёт хороводом
в нашу жизнь волшебство!

Всем счастливого года!
И всех с Рождеством!

ООО «Торговый дом горно-проходческих машин»
г. Москва, м. о. Ярославский, ш. Ярославское, д. 146, к. 2, пом. 1/5
+7 (499) 283-90-35, +7 (495) 411-61-24, +7-926-228-25-44, alex_bogd@mail.ru

ООО «Сервисный центр горно-проходческих машин»
654006, г. Новокузнецк, ул. Производственная, 10/1
+7(3843) 32-85-22, scentr2002@mail.ru

Таблица 2: ПОКАЗАТЕЛИ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ КУЗБАССА В 2025 ГОДУ

	Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь
Добыча угля (в млн тонн)	17	16,6	16,8	16,1	15,3	14,7	13,8	15	15,5	16,8
Добыча угля (в % к аналогичному периоду 2024)	99	95,4	91,3	93,6	89	93,6	89,6	99,3	106,2	100
Индекс производства в добыче угля (в % к аналогичному периоду 2024)	101,2	99,4	97,3	99,2	91,7	96,9	90,8	97,6	105,2	н.д.

Источник: Минуглепром Кузбасса, Кемеровостат



ЧЕТЫРЁХЛЕТКА НА ТОМЬ-УСИНСКОЙ ГРЭС: УСПЕШНОЕ ЗАВЕРШЕНИЕ ДВУХ ПРОЕКТОВ

Два крупнейших инвестиционных проекта «Кузбассэнерго» на Томь-Усинской ГРЭС (входит в Сибирскую генерирующую компанию) успешно завершены – построена частично обратная система водоснабжения в составе трёх градирен, циркуляционной насосной станции, водозаборного ковша, системы каналов и подстанции, а также реконструирован золоотвал №2 с увеличением его ёмкости. Оба объекта имеют огромное значение и для станции, и для региона.

Проекты предусмотрены правительственной программой по модернизации генерирующих объектов (ДПМ-2) на Томь-Усинской ГРЭС, самой большой в Кузбассе по установленной электрической мощности, 1345,4 МВт. И вместе с модернизацией трёх ее энергоблоков и для их нужд по программе в течение пяти лет (2021-2025гг.) было запланировано увеличить емкость золоотвала и обустроить частично обратное водоснабжение. Станция забирала из Томи по 160 тыс. кубометров воды в час на охлаждение оборудования с последующим возвратом в реку – это около 1 млрд кубометров в год. Такая схема оказывала определённые тепловое воздействие на реку, а также предусматривала значительные платежи за водопользование.

Строительство вместе с модернизацией энергоблоков комплекса трёх водоохлаждающих башен с обустройством частично обратного водоснабжения стало самым очевидным и эффективным средством решения этих

проблем. А поскольку предполагалось, что модернизированные энергоблоки станции будут стабильно загружены, им также потребовалось гарантированное место для складирования золошлаковых отходов, что обусловило необходимость реконструкции золоотвала №2.

КАК ВСЁ НАЧИНАЛОСЬ

В начале 2021 года было объявлено о параметрах и сроках реализации этих проектов, которые разработала в 2021 году компания «УралТЭП». Градирни Томь-Усинской ГРЭС получили расчетный объём гидравлической нагрузки 32 тысячи кубометров в час. Это означало, что с их постройкой забор воды из Томи сократится почти вдвое – с 160 тыс. кубометров в час до 70 тыс. В качестве места размещения градирен была выбрана площадка в 20,8 га рядом с пересечением подводящего канала №1 и отводящего канала №2, по которому использованная вода выходит с ГРЭС. При выборе были учтены границы охранных зон ЛЭП и водоохранной зоны

Томи. Вместе с градирнями был предусмотрен дополнительный канал для поступления воды от охлаждающих башен до подводящих каналов. Пуск для всего комплекса был запланирован на 2025 год, и этот срок был полностью соблюден.

Проект наращивания третьего яруса северной секции золоотвала №2 Томь-Усинской ГРЭС предусматривал строительство дополнительного яруса ограждающей дамбы на высоту 3 метра по всей протяженности северной секции в 4,5 км. Это обеспечивало дополнительную емкость в 4 млн кубометров, достаточную для стабильной работы модернизированных энергоблоков №7, 6, 9 и 8 в течение 15 лет. И также с завершением работ во второй половине 2025 года.

В октябре 2021 года оба проекта получили одобрение Главгосэкспертизы. Проектную документацию новой системы водоснабжения с результатами инженерных изысканий изучили 23 эксперта главного управления ФАУ

«Главгосэкспертиза России», проект по модернизации золоотвала – 12 специалистов учреждения. В обоих случаях соответствие предоставленных данных требованиям технических регламентов было подтверждено и выданы положительные заключения. К этому моменту на Томь-Усинской ГРЭС уже началась модернизация энергоблока №7, одного из трех, под которые запланировали новую систему водоснабжения и расширение золоотвала. В качестве подрядчика для проектных и строительных-монтажных работ по итогам конкурса было выбрано ООО «Каскад».

ВРЕМЯ ПУСКОВ

К февралю 2024 года на строительстве новой системы водоснабжения была построена первая градирня, каркас второй башни и частично фундамент третьей. В августе того же года работы на градирне №1 вошли в финальную стадию, и ее начали готовить к вводу в эксплуатацию. На второй башне были завершены монтаж каркаса, обшивки и циркуляционных насосов, началась установка регулирующих жалюзи, электродвигателей, подготовка к монтажу оросителей и каплеуловителей. На градирне №3 готовилось возведение каркаса сооружения. И вот в начале нынешнего года основная часть проекта по строительству новой системы водоснабжения была выполнена. В конце января были полностью

возведены первая и вторая башни и насосная циркуляционная станция. Они успешно прошли 72-часовые испытания, подтвердив корректность работы наносного оборудования, технологической схемы забора воды из чаши, очистки, подачи ее на градирни, полной работоспособности построенной системы охлаждения. Испытания двух градирен и циркуляционной насосной станции, в части задействованной для подачи на них воды, прошли штатно, без сбоев.

Пусконаладочные работы продолжались в части наладки контрольно-измерительных приборов и системы управления оборудованием градирни №3. Чтобы с пуском всех трёх градирен, управлять потоками воды, работой насосов мог один оператор с пульта управления на циркуляционной станции. К этому моменту персонал уже начал обучение и подготовку к этой работе. Поскольку обратная схема технического водоснабжения потребовала новой системы учета водопользования, запустили её согласование в Федеральном агентстве водных ресурсов. А основные работы сосредоточились на градирне №3, завершении сборки каркаса башни. В июле, когда первые две градирни уже были пущены в эксплуатацию, третья прошла комплексные испытания, подтвердив полное соответствие своих параметров техническим требованиям.

ПРОЧНЫЙ И НАДЕЖНЫЙ

Осенью нынешнего года проекты по реконструкции золоотвала и строительству новой системы водоснабжения на Томь-Усинской ГРЭС подошли к своему финалу. Работы на золоотвале №2 шли поэтапно и параллельно с модернизацией энергоблоков – №№ 7, 6, 9 и 8. Для наращивания его ёмкости нужно было поднять гребень на протяжении 4,5 км на 3 метра вверх. Для этого использовались разные материалы: золошлаковые материалы (ЗШМ), суглинок и горные породы. С помощью ЗШМ выполнили качественное горизонтальное выравнивание для дальнейшего формирования гребня золоотвала, дамбы с шириной у основания в 12,6 метров, а на вершине – 6 метров. Для формирования основного тела отвала использовали суглинок, пластичный материал, который хорошо укладывается, трамбуется и обладает гидроизоляционными свойствами. Обваловку дамбы выполнили из породы – крупнофракционной горной массы, образующейся при добыче угля. Этот материал доставляли с расположенной рядом со станцией углеобогатительной фабрики ЦОФ «Сибирь». Именно порода делает дамбу прочной и надёжно удерживает золошлаки в чаше золоотвала. В результате новый ярус золоотвала получился цельным и надежным. ▶▶



Вместе с тем процесс наращивания дамбы – это не только отсыпка материалов. Чтобы тело дамбы было монолитным и устойчивым к давлению, каждый слой тщательно распределялся бульдозерной техникой, экскаваторами, а затем уплотнялся катками. Работы по наращиванию дамбы проводились в теплое время года, с апреля по ноябрь, чтобы не допустить смерзания суглинка, качественно его уложить и уплотнить. В октябре 2025 года гребень был полностью выполнен, поднят вверх на 3 метра на протяжении всех 4,5 километров северной части золоотвала. Одновременно была обустроена дренажная канава глубиной 1,5 метра вдоль наружной части дамбы для сбора дренажной воды, которая образуется под чашей золоотвала. Канава сооружена под уклоном, чтобы вода стекала к насосу, расположенному в самой нижней точке. Он возвращает ее обратно в чашу.

Кроме того, на золоотвале были обновлены колодцы осветленной воды. В эти колодцы вода поступает

после того, как она освободилась от осевших шлаков. Такая отстоянная, или осветленная, вода через колодец и проложенные от него трубы возвращается обратно на станцию, чтобы вновь быть использованной для транспортировки золошлаков на золоотвал. В ноябре все работы на золоотвале были полностью завершены. Расширение северной части золоотвала позволит дополнительно складировать более 4 млн кубометров золошлаковых отходов. При стандартном среднегодовом выходе золошлаковых материалов – это на 15 лет работы Томь-Усинской ГРЭС.

ФИНАЛЬНАЯ БАШНЯ

И также в ноябре Томь-Усинская ГРЭС получила разрешение на ввод в эксплуатацию градирни №3. Что означает полное завершение проекта по строительству частично оборотной системы водоснабжения станции в намеченный срок. Для получения разрешения на ввод градирня про-

шла комиссионную проверку специалистами инспекции государственного строительного надзора Кузбасса, по итогам которой был составлен акт. Госстройнадзор Кузбасса оценил также готовность к вводу в эксплуатацию остальных объектов: центральной циркуляционной наносной станции, водоводов и каналов, задействованных в работе градирни №3. А также соответствие проекту благоустройства территории – с подъездными путями, стоянками для транспорта, электрическими сетями, ограждением, контрольно-пропускным пунктом.

Вместе с градирнями №1 и №2, введенными в эксплуатацию в начале 2025 года, проект по строительству частично оборотной системы водоснабжения Томь-Усинской ГРЭС перешел в статус законченного. На его реализацию потребовалось четыре года – с июля 2021 до октября 2025 года. С вводом в постоянную эксплуатацию градирен на Томь-Усинской ГРЭС изменился учет объема воды, используемой для производственных нужд. Современные счетчики-расходомеры обеспечивают точный мониторинг объема циркулирующей воды, что позволяет контролировать объем забора воды, а сам забор сокращается почти в два раза, снижая экологическую нагрузку на главную водную артерию Кузбасса, реку Томь.

По словам генерального директора АО «Кузбассэнерго» Виктора Лариошкина, программа ДПМ-2 на Томь-Усинской ГРЭС в Мысках на 2021-2026 гг. – это «важная тема». Ведь она предусматривает модернизацию семи котлоагрегатов, замену четырех генераторов общей мощностью 800 МВт, капитальный ремонт четырех турбоагрегатов, а также строительство комплекса градирен и реконструкцию золоотвала. Два модернизированных блока (№7 и №6) уже отработали более года, в этом году завершается модернизация энергоблока №9, и в конце следующего года планируется модернизировать блок №8. Под обновленные блоки золоотвал №2 прошел реконструкцию, после которой стал «современным, соответствующим всем экологическим требованиям с четкой работой оборотной воды», и он «обеспечит до 30 лет бесперебойной работы станции». Пуск частично оборотной системы водоснабжения на Томь-Усинской ГРЭС, по словам Виктора Лариошкина, означает завершение крупнейшего четырехлетнего проекта, сокращение водных платежей и экологического воздействия: «меньше воды забираем из реки, значит, меньше теплового воздействия на Томь, и меньше расходов на воду». ■



Дорогие кузбассовцы! Уважаемые партнёры!

От имени выставочной компании «Кузбасская ярмарка»,
Союза предпринимателей Новокузнецка
и себя лично сердечно поздравляю вас

с Новым годом и Рождеством!

Новый год – точка отсчёта новых дел и свершений,
время, когда мы верим в исполнение желаний.

Пусть каждый ваш день будет наполнен светом,
добром и спокойствием.

Желаю, чтобы новый 2026 год открыл перед вами
блестящие перспективы, а рядом всегда были близкие
и родные люди, хорошие друзья и надёжные партнёры.

**Будем рады видеть вас в числе участников
и гостей наших выставочных проектов.**

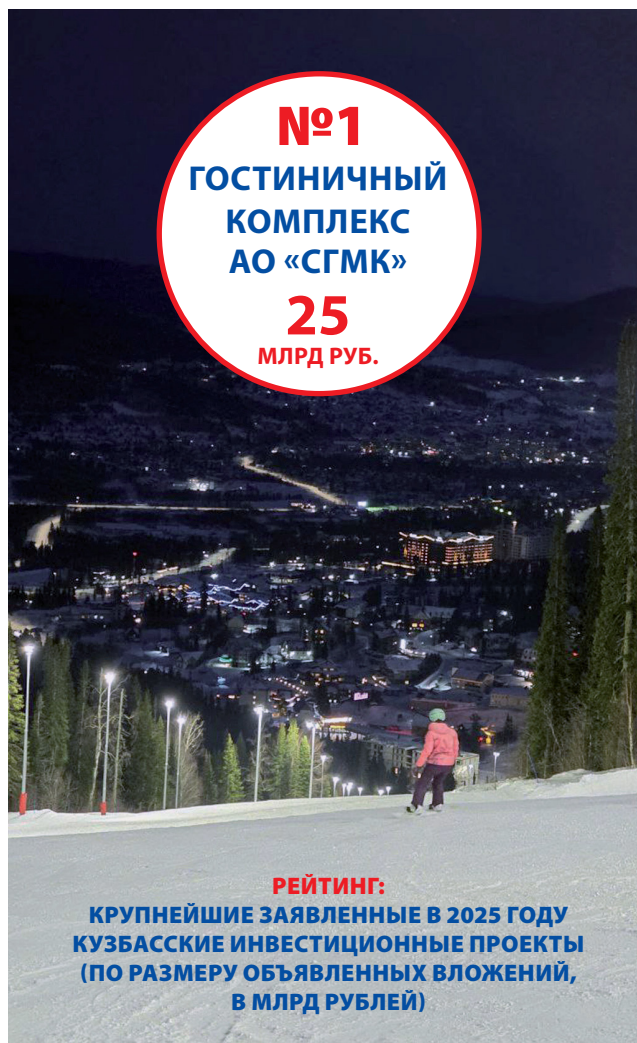
С праздником!

генеральный директор
ВК «Кузбасская ярмарка»,
Президент Союза
предпринимателей Новокузнецка

В.В. Табачников



Традиционная структура экономики Кузбасса на протяжении многих лет задавала вектор инвестиционной активности в регионе. Инвестиции шли, да и в заметной мере продолжают идти, в главные отрасли региона – в угледобычу, в тяжёлую обрабатывающую промышленность и в обслуживающие их транспорт и энергетику. На них в прошлом году пришлось три четверти всех инвестиций в основной капитал в Кузбассе. И хотя доля угольной отрасли в условиях её нынешнего глубокого кризиса несколько снизилась с максимума в 46% в 2023 году, по итогам первого полугодия 2025 года она по-прежнему самая большая среди отраслей (см. Схему1). И сохраняет заметный отрыв от других направлений инвестирования (см. Схему2). Тем не менее, новых производственных проектов кузбасские угольщики практически не объявляют, и если реализуют, делают это в максимальной тишине. Это связано с жёсткими западными санкциями, под которыми находятся практически все компании. Привлекать внимание и подставлять под санкции новые производства в таких условиях не резон. К тому же отрасль находится в глубоком кризисе, компаниям приходится тратить средства не на инвестиции, а на поддержание производства. Добыча угля в Кузбассе снижается, и добавлять дополнительные мощности в таких условиях не имеет особого смысла. разве только для замещения выработанных запасов.



РЕЙТИНГ:
КРУПНЕЙШИЕ ЗАЯВЛЕННЫЕ В 2025 ГОДУ
КУЗБАССКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ
(ПО РАЗМЕРУ ОБЪЯВЛЕННЫХ ВЛОЖЕНИЙ,
В МЛРД РУБЛЕЙ)

№1
ГОСТИНИЧНЫЙ
КОМПЛЕКС
АО «СГМК»
25
МЛРД РУБ.

РАЗНЫЕ и НЕ УГОЛЬНЫЕ

ДОЛЯ И МЕСТО

В прошлом году значительная доля (20%, или 75,3 млрд рублей) в инвестициях в основной капитал в Кузбассе пришлась на отрасль «транспортировка и хранение». Из известных проектов, которые реализовывались в том числе в прошлом году, стоит отметить складской комплекс в Юрге компании Wildberries с заявленной в 2023 году стоимостью 7,6 млрд рублей, логопарка заявленной также в 2023 году стоимостью 11 млрд рублей и запущенного 6 ноября распределительного центра ритейлера X5 стоимостью 4,2 млрд рублей (оба располагаются около села Ягуново под Кемеровом). И, конечно, традиционно крупнейшим инвестором в свою железнодорожную сеть в Кузбассе остаётся компания «РЖД», вложившая в прошлом году в обновление путей, станций, оборудования и локомотивов более 17 млрд рублей. Обрабатывающая промышленность Кузбасса в целом получила в прошлом году 13,8% от всех региональных инвестиций в основной капитал, главным образом, в традиционные для региона отрасли тяжёлой индустрии: в нефтепереработку 4,5%, в металлургию 4,3%, в химию – 2%. Кроме того, 3% было инвестировано в недвижимость, по 2,5% – в образование, здравоохранение и в торговлю.

Отметился прошлый год и двукратным, с 1,8 млрд рублей в 2023 году до 3,5 млрд, ростом инвестиций в отрасль «деятельность гостиниц и общественного питания», которую уже много лет власти региона считают особенно перспективной

и одной из альтернатив добыче угля в развитии. Инвестиции прошлого года стали также самыми большими для отрасли с 2017 года, и набранный темп роста, похоже, сохраняется и в этом году – в первом полугодии отрасль уже получила 2,8 млрд рублей инвестиций. И судя по объявленным в этом году и ранее проектам, получит ещё. Но пока вложения в туристическую отрасль в целом не так велики ни по абсолютной величине, ни по доле в общих капиталовложениях в экономику Кузбасса. Даже если принять, что какие-то инвестиции в недвижимость и в «деятельность в области спорта» сделаны именно для обслуживания туристов.

Однако в этом году самые крупные из заявленных в этом году инвестиционных проектов сосредоточены именно в Шерегеше в туристической сфере или в объектах, строящихся для неё (см. таблицу). На долю вложений в них приходится более половины общей суммы заявленных инвестиций 2025 года. Крупные промышленные проекты заявлены к реализации в Топкинском муниципальном округе, очевидно, в расчёте на льготы особой экономической зоны «Кузбасс», а также в Прокопьевске и в Кемерове, самый большой инвестпроект в образовании – в Новокузнецке. Областной центр традиционно отмечен также вложениями в городское благоустройство, как и положено столице региона, а на границе с ним заявлен очередной проект промышленного парка. Белово вновь подтвердило статус сосредоточения новых сервисных центров.

МАСЛО И СЖИЖЕННЫЙ ГАЗ

Традиционно самое большое число новых инвестиционных проектов и на самые большие вложения объявляется в последние годы в июне на Петербургском международном экономическом форуме. На нём власти Кузбасса, как и многих других российских регионов, проводят переговоры с инвесторами, обсуждают возможности реализации новых проектов и подписывают об этом конкретные соглашения. В 2025 году их было подписано на 50 млрд рублей, из которых 90% пришлось на три крупнейших проекта – гостиничного комплекса в Шерегеше, завода сжиженного газа в Прокопьевске и маслоэкстракционного завода в Топкинском муниципальном округе.

Уже в первый день работы XXVIII Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) делегация Кузбасса подписала несколько соглашений о реализации в регионе новых инвестпроектов – с компанией «Кузбасс ТракЦентр» о строительстве комплекса сервисного обслуживания техники марки «КамАЗ» в Белове стоимостью 650 млн рублей с созданием 50 новых рабочих мест, с управляющей компанией «Экоимпульс» о создании в Кемеровском округе индустриального парка «Новый» стоимостью 650 млн рублей с дополнительным привлечением частных инвестиций от резидентов 10 млрд рублей (607 новых рабочих мест). Губернатор Кузбасса Илья Середюк также сообщил о планах кемеровского ООО «КГМ Групп» построить производство импортозамещающего оборудования для добывающих предприятий с инвестициями 2 млрд рублей и созданием 250 новых рабочих мест и кемеровского ООО «Авиамашина» – инвестировать 1 млрд рублей в создание научно-производственного центра беспилотных технологий для применения в гражданском и военном секторе с созданием 200 новых рабочих мест.

Обе компании связаны с друг с другом по учредителям и руководителю. В октябре министерство экономического развития Кузбасса сообщило о компании «Авиамашина» как о резиденте Кузбасского технопарка, который разработал беспилотный авиационный комплекс АМ-1 «УРСА». Комплекс «прошёл успешные испытания на полигоне Минобороны РФ». Заявленное в июне создание на базе «Авиамашин» «Кузбасского центра беспилотных технологий», согласно сообщению, призвано «объединить компетенции в создании коптеров, систем РЭБ и связи для формирования в регионе полного цикла разработки и производства беспилотных систем».

По итогам встречи на ПМЭФ в июне с генеральным директором АО «Криогаз» Владимиром Смеловым губернатор заявил, что данная компания помимо уже развернутого строительства комплекса сжижения природного газа в Топкинском округе годовой мощностью 90 тыс. тонн СПГ с созданием 71 новых рабочих мест, планирует также «аналогичный комплекс в Прокопьевске мощностью 96 тыс. тонн сжиженного газа в год» и стоимостью 10,8 млрд рублей. Топкинский проект планируется завершить в 2029 году, строительство завода в Прокопьевске – начать в 2027 году с пуском первой очереди на следующий год.

Другим крупным проектом в этом же муниципалитете будет маслоэкстракционный завод по переработке рапса, соглашение о строительстве которого было подписано на ПМЭФ с ООО «Кемеровский комбинат растительных масел». Как пояснил по этому поводу губернатор Кузбасса, «инвесторов заинтересовал преференциальный налоговый режим, который действует на территории особых экономических зон, поэтому они планируют построить комбинат глубокой переработки масличных культур мощностью 2,15 тыс. тонн в сутки на территории ОЭЗ в Топкинском округе с вложением около 9 млрд рублей и созданием 440 новых рабочих мест». И в конце июля ООО «Кемеровский комбинат растительных масел» получило статус резидента ОЭЗ промышленно-производственного типа «Кузбасс» с основными видами планируемой продукции рапсовое масло и шрот. ■■■



Ирина Трефилова,
Генеральный директор МКК ГОСФОНД ППКО

2025: В ДИАЛОГЕ, В ДЕЛЕ, В РАЗВИТИИ

За нашими плечами остается еще один год. Каждому из нас он принёс новый опыт, положительные эмоции и оставил добрые воспоминания.

Государственный фонд поддержки предпринимательства Кузбасса завершает 2025 год с чувством уверенности в выбранном направлении. В центре внимания по-прежнему остаётся предприниматель: с его задачами, рисками, планами на развитие.

За 2025 год Фонд предоставил более 200 микрозаймов на сумму свыше 500 млн руб., 4 инвестиционных займа на сумму 39 млн руб., а также выдал более 45 поручительств на сумму свыше 350 млн руб., обеспечив получение предпринимателями региона финансирования более 1,2 млрд руб.

В текущем году работа Фонда строилась с учётом актуальных условий рынка. Были подписаны новые соглашения о сотрудничестве с крупными банками, разработана программа поддержки для участников специальной военной операции и членов их семей, продолжен приём заявок через цифровую платформу МСП. РФ. Традиционно сохранены меры поддержки для начинающих предпринимателей – одной из приоритетных категорий для Фонда на протяжении многих лет.

«Важно не просто предоставлять бизнесу финансовые инструменты, а оставаться рядом, когда это действительно нужно. Мы стремимся оставаться надёжной опорой для предпринимателей Кузбасса, особенно в моменты, когда внешняя среда меняется. Стабильность и своевременная поддержка – наша ключевая задача», – отмечает **генеральный директор Фонда Ирина Трефилова**.

В 2026 году Фонд отметит своё 30-летие – за этими цифрами стоит большой путь, множество решений и сотни успешных бизнес-историй. И именно с этим опытом команда Фонда продолжает идти вперёд – к новым идеям, проектам и людям, которые ищут поддержку в развитии своего дела.

Уважаемые предприниматели и партнёры!

Сердечно поздравляю Вас

с Наступающим Новым годом и Рождеством!

Пусть в 2026 году у каждого будет опора, энергия для новых шагов и смелость в реализации задуманного.

Желаю Вам всегда развиваться и двигаться в выбранном направлении!

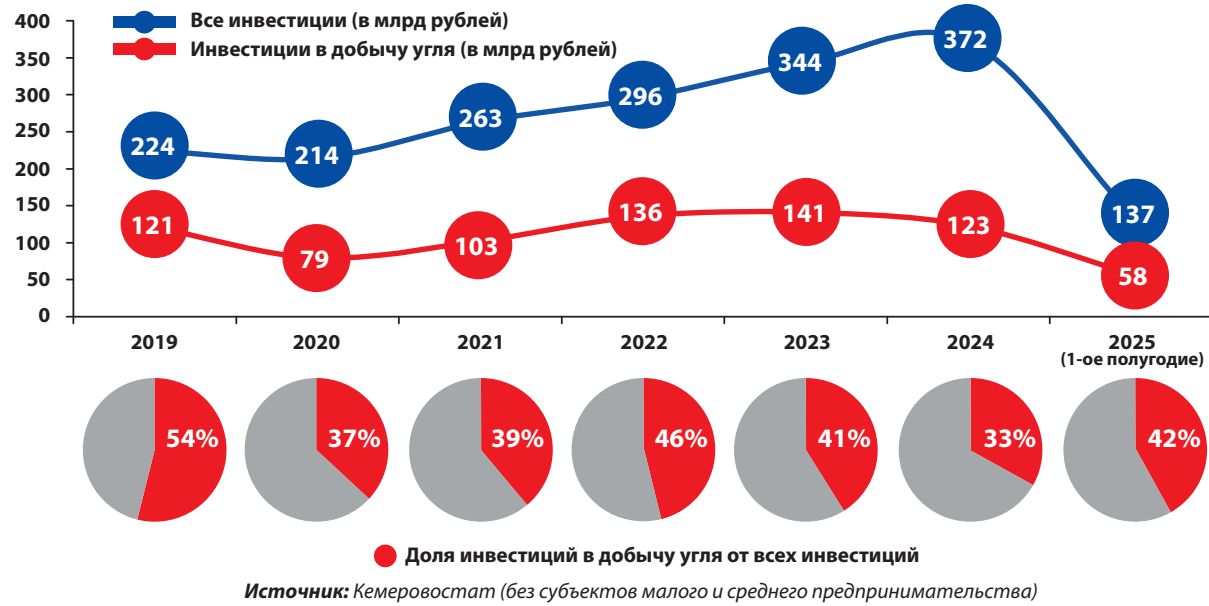


г. Кемерово, ул. Красная, 4
8 (3842) 900-335, 900-336, 900-339
г. Новокузнецк, ул. Кутузова, 17а, офис 606
8 (3843) 20-06-08



fond42.ru

СХЕМА1: «ДИНАМИКА ДОЛИ ДОБЫЧИ УГЛЯ В ИНВЕСТИЦИЯХ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В КУЗБАССЕ В 2019-2025гг.»

**ШЕРЕГЕШУ НУЖНО БОЛЬШЕ**

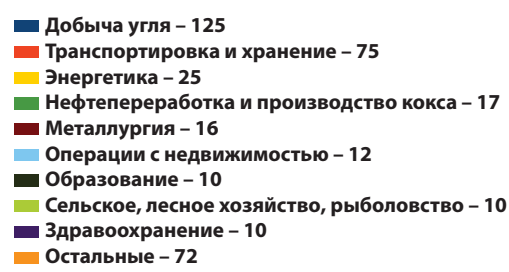
Самым крупным объявленным в этом году на ПМЭФ инвестиционным проектом стал гостиничный, инвестор в котором выступило новокузнецкое АО «Сибирская горно-металлургическая компания». С его генеральным директором Денисом Краевым Илья Середюк подписал соглашение о строительстве в СТК «Шерегеш» многофункционального гостиничного комплекса стоимостью 25 млрд рублей и с созданием не менее 500 рабочих мест. Как пояснил после подписания Денис Краев, реализацию проекта компания готова начать уже в 2026 году, проектом предусмотрено обеспечить доступность и комфорт для людей разного достатка, настроить отдых под индивидуальные предпочтения. Архитектура комплекса выполнена в концепции современной альпийской деревни. Проектом предусмотрены высокогорный ресторан и вращающаяся лаундж-башня с обзором на 360 градусов. Общая вместимость комплекса – более 1,5 тысячи человек.

Ещё два крупных проекта в Шерегеше получили в октябре одобрение совета по инвестиционной и инновационной деятельности при губернаторе Кузбасса для включения в число проектов особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Горная Шория». Один из них – от ООО «Каскад Восток» – предусматривает 1,6 млрд рублей инвестиций в строительство горнолыжной арены «Каскад 2.0» в составе 8-местной гондольной канатной дороги «Центральная», горнолыжных трасс протяженностью 10 км, а также горнолыжного комплекса «Аврора» в секторе В с 8-10 км трасс. А в секторе Е ООО «КД Юг» вложит 676 млн рублей в строитель-

ство шестиместной кресельной канатной дороги «Юг» протяженностью почти 2 км с созданием 51 нового рабочего места. Проект позволит связать существующие объекты сектора Е с сектором Ф. И уже в конце октября ФАУ «Главгосэкспертиза России» сообщило о выдаче положительного заключения на проектную документацию гондольной канатной дороги «Центральная» на 74 кабины протяженностью 2251 метр. Как отметил губернатор Кузбасса Илья Середюк, «статус резидентов ТОР и ОЭЗ даст инвесторам, прежде всего, льготы на уплату налогов и аренду земельных участков, особенно в первые годы работы компаний», предоставив «время «развернуться» и выйти на стабильную работу проектов».

Не менее важными для развития СТК «Шерегеш» выступают инвестиционные проекты в сфере инженерного обеспечения курорта. Самым большим таким в этом году стало стартовавшее в марте строительство автомобильной дороги – подъезда к первой очереди туристического центра города-курорта «Новый Шерегеш» с примыканием к автодороге «Кузедеево – Мундыбаш – Таштагол». Подрядчик на неё был определен с предложением выполнить работы по стартовой цене в 5,07 млрд рублей, им стало кемеровское АО «Кемеровоспецстрой», которое было единственным претендентом. Новая автодорога должна быть построена в две полосы шириной 3 метра каждая (плюс обочины шириной 2 метра) протяженностью 6,65 км с асфальтобетонным покрытием. Помимо неё в заказ входит переустройство участка существующей автодороги «Кузедеево – Мундыбаш – Таштагол» протяженностью 0,535 км. Работы должны быть выполнены в

СХЕМА2: «СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В КУЗБАССЕ В 2024 ГОДУ (в млрд рублей)»



Источник: Кемеровостат

2025-2028гг. А сам «Новый Шерегеш» предусматривает строительство гостиниц, горнолыжных трасс и инфраструктуры отдыха с первыми пусками в 2027 году.

Кроме того, в этом году пытались запустить строительство теплоснабжения объектов сектора «В» СТК «Шерегеш» с техническим перевооружением центральной котельной поселка Шерегеш. В июле и в начале октября аукционы по проекту проводились со стартовой ценой в 1,364 млрд рублей. Затем торги были назначены на 17 октября с ценой в 1,23 млрд рублей, но во всех трёх случаях заявок подано не было. Проект предусматривает строительство в течение года двухтрубной тепломагистрали протяженностью 5416 метров от котельной поселка до сектора «В» и двух подкачивающих насосных станций. Новая теплосеть должна обеспечивать подачу 30 Гкал/час тепла для обеспечения гостиниц, которые строят компании «Гледен Инвест» и «Космос Отель Шерегеш». Эти компании ранее объявляли о планах строительства в Шерегеше 300 тыс. кв. метров и 191 тыс. кв. метров гостиничных площадей с сопутствующей инфраструктурой, соответственно.

ГОРОДСКОЕ РАЗВИТИЕ

В апреле управление городского развития Кемерово разыграло на аукционе строительство «набережной реки Большая Камышная Кемерово (участок № 5) с благоустройством территории, прилегающей к музейному и театральном-образовательному комплексу. Этап 1: Благоустройство набережной» объявило управление городского развития администрации Кемерово. Подрядчиком по стартовой цене торгов в 702,9 млн рублей стала компания «Кемеровоспецстрой», которая ранее уже выполнила аналогичные работы на других участках набережной Искитимки. На пятом участке, согласно аукционной документации, нужно выполнить до конца 2028 года устройство подпорных стен из габионных конструкций и дорожной одежды, обустройство и обстановку дороги, устройство искусственных сооружений, системы оповещения и видеонаблюдения, наружного электроосвещения, электроснабжения, сетей связи и сетей ливневой канализации, наружных сетей водоснабжения и канализации, озеленение, земляные и другие работы.

В начале сентября АНО «Мемориальный Комплекс Защитнику Отечества» выбрало подрядчика на подготовку площадки для размещения скульптурной композиции Александра Невского на участке на перекрестке улиц Соборная и Красноармейская площадью 23,5 тыс. кв. метров у спуска к Красноармейскому мосту. Из нее 22,7 тыс. составляет площадь благоустройства, включая 8,05 тыс. кв. метров дорожек и площадок и 14,7 тыс. кв. метров озеленения. Высота планируемого памятника указана в 19,48 метра. Срок работ установлен с момента заключения контракта по 15 декабря 2025 года. На площадке предусмотрены подключение электроснабжения, установка освещения, видеонаблюдения, установка скамеек и туалетов. Начальная цена работ, согласно конкурсной документацией, установлена заказчиком в 392,32 млн рублей. Подрядчиком вновь стала компания «Кемеровоспецстрой», которая уже вела обустройства нового парка на правом берегу Искитимки, ниже площадки для памятника. Этот проект относится уже к категории не самых крупных, а «других» (см ниже), но стоит в том же ряду, что и обустройство участка №5 набережной Искитимки и других подобных работ в этом участке Кемерово, уже выполненных ранее и которые еще предстоит выполнить.

А в Новокузнецке в начале июля началось строительство школы № 9 на 1100 мест в Куйбышевском районе, также важной для городского развития. Аукцион на выполнение работ прошёл в середине апреля, победителем было признано кемеровское ООО «СДС-Строй» с предложением на 1 рубль



Уважаемые коллеги и партнёры! Дорогие Кузбассовцы!

В эти праздничные дни примите самые теплые пожелания счастья, здоровья и благополучия вам и вашим близким.

Уходящий год был трудным, но каждому из нас он запомнился не только сложностями, но и достижениями.

Пусть наступающий год станет новым счастливым периодом в вашей жизни и работе, воплотит ваши добрые замыслы, осуществит ваши идеи, станет годом новых побед и приятных открытий.

С Новым 2026 годом!

С уважением, Морозов Станислав Евгеньевич
Генеральный директор ООО «Кузбасс Дизель Сервис»

KDS | Кузбасс
Дизель
Сервис



8 (3842) 900-950
kds142@yandex.ru

кдс42.рф



меньше стартовой цены – 4,821 млрд рублей. По словам Ильи Середюка, «школу здесь давно ждут, рядом строится новый жилой комплекс, сюда переедут семьи с детьми». Всего в регионе по региональной программе «Моя новая школа» обновляют четыре объекта, по федеральной госпрограмме «Развитие образования» ведется капремонт 11 школ. Школа в Куйбышевском районе строится в рамках нацпроекта «Молодежь и дети», регионального проекта «Все лучшее детям» и госпрограммы Кемеровской области «Развитие системы образования Кузбасса».

ДРУГИЕ ПРОЕКТЫ

Из интересных и значимых по своему проектам, которые были объявлены в этом году, но не вошли в список крупнейших по размеру вложений можно отметить центр протезирования в Кемерове на 1 тыс. кв. метров площади, строительство которого началось в марте этого года. Он будет фактически в составе уже строящегося с 2023 года Кузбасского реабилитационного центра, соединен с ним теплым переходом. Как отметила на церемонии закладки первой сваи статс-секретарь – заместитель Министра обороны РФ, председатель фонда «Защитники Отечества» Анна Цивилева, проект реализуется совместно с АО «Цито» «Ростеха», центр «будет оснащен самым современным оборудованием для производства бионических протезов, которые позволят максимально восстанавливать утраченный функционал», и будет «работать в связке с реабилитационным центром, это позволит вернуться к активной жизни участникам СВО и многим людям, имеющим инвалидность». Мощность центра – 700 изделий в год.

По словам губернатора Ильи Середюка, «в одном месте ветераны СВО смогут пройти реабилитацию и сразу подобрать современный протез, предусмотрена комплексная непрерывная реабилитация с использованием протезов нижних и верхних конечностей, в том числе с микропроцессорным управлением, а также спортивных протезов». В качестве инвестора строительство центра протезирования профинансирует один из основателей АО «Холдинговая компания «Сибирский

деловой союз» Михаил Федяев. Как уточнили в пресс-службе холдинга, инвестиции составят около 250 млн рублей.

Аналогичную сумму составляет бюджет инвестпроекта кемеровской корпорации «АСИ» «Технологическое перевооружение и модернизация производства вагонных весов», заявку на льготное кредитование которого в июне одобрил экспертный совет Фонда развития промышленности Кузбасса. Финансовая поддержка фонда составит 100 млн рублей льготного займа под 5% годовых на срок 60 месяцев при общем бюджете проекта более 250 млн рублей. Реализация проекта позволит повысить качество и снизить себестоимость серийно выпускаемой продукции, сообщил в июне телеграм-канал ФРП Кузбасса.

И также в июне глава Прокопьевска Максим Шкарабейников сообщил о строительстве в городе двухуровневого модульного бассейна с техническими помещениями для обслуживания бассейна и шестидорожковой чашей. «Подобные сооружения уже успешно работают в Донецке, а теперь современный бассейн появится и в Прокопьевске», – написал он в своем телеграм-канале, добавив, что «строительство идет в рамках реализации региональной программы «Развитие физкультуры и спорта», а общая сумма инвестиций превышает 400 млн рублей». В июле началась подготовка плиты фундамента бассейна, и Максим Шкарабейников сообщил об «11 длинномеров, которые доставили в город необходимое оборудование» для дальнейших работ и о том, что их планируется завершить к концу текущего года.

В июле новокузнецкий аэропорт начал реконструкцию взлётно-посадочной полосы за свой счёт (полоса находится в федеральной собственности – «А-П-Р») «Это наш вклад в надёжность и безопасность полетов. Мы рассчитываем на господдержку в дальнейшем, но уже сейчас делаем необходимое для поддержания требуемых эксплуатационных характеристик ИВПП», – сообщил управляющий директор аэропорта Новокузнецк Кирилл Ермаков, отметив, что инвестиции в проект составили 170 млн рублей. На полосе были нарезаны швы расширения и сжатия, устранены трещины,

частично заменено покрытие на современные материалы, устойчивые к сибирским перепадам температур. В работах, завершённых уже в сентябре текущего года, было задействовано более 20 единиц спецтехники.

И в октябре Главное управление Федеральной службы исполнения наказаний по Кемеровской области провело аукцион на проведение строительно-монтажных работ по строительству котельной и реконструкции сетей в исправительной колонии ФКУ ИК-43 в Ягуновском микрорайоне Кемерово (ул. Баха, 3А). На торги со стартовой ценой 345,82 млн рублей была подана одна заявка от новосибирского ООО «Завод модульных котельных «Энергия», аукционная комиссия, как указано в итоговом протоколе, признала её соответствующей извещению о закупке и приняла решение о заключении с заявителем контракта по стартовой цене аукциона. Согласно аукционной документации, исполнитель должен направить на закупку оборудования, включая водогрейный котёл мощностью 2000 кВт под газовое или жидкое топливо, 55,4 млн рублей, на строительно-монтажные работы – 290,5 млн. Срок исполнения контракта – не позднее 15 октября 2026 года. Финансирование – федеральный бюджет.

БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

В сентябре было объявлено, что власти Кузбасса и компания «Газпром» готовят новую программу газификации региона на предстоящую пятилетку. Она предусматривает расширение поставок природного газа для нужд нескольких муниципалитетов региона, горнолыжного курорта Шерегеш и резидентов особой экономической зоны «Кузбасс» в областном центре и Топкинском округе. На реализацию задуманного потребуется 50 млрд рублей инвестиций, а от «Газпрома», как инвестора, потребуется расширение поставок газа через строительство новых трубопроводов.

На совещании по реализации программы газификации Кузбасса 15 сентября губернатор Илья Середюк заявил, что «у региона и «Газпрома» подписана программа газификации, предусматривающая привлечение порядка 50 млрд инвестиций», за счет чего планируется газифицировать «Прокопьевск, Шерегеш, ОЭЗ «Кузбасс» и ряд населенных пунктов в Топкинском, Кемеровском и Новокузнецком муниципальных округах». При этом «Газпром» будет прокладывать сети и обеспечивать поставку газа, а власти будут отвечать за готовность потребителей», – сказал губернатор.

Министр промышленности и торговли Кузбасса Алексей Гришин сообщил «А-П-Р», что для обеспечения природным газом указанных территорий готовится проект программы газификации Кузбасса на предстоящие пять лет, 2026-2030гг. По проекту предусмотрено увеличение потребления природного газа в регионе на 410 млн кубометров, а для газоснабжения Шерегеша ПАО «Газпром» рассматривает вопрос включения в программу строительство межпоселкового трубопровода от ГРС-1 в Новокузнецке годовой пропускной способностью 500 млн кубометров газа. Объявленный объём планируемых инвестиций, по данным министра, указан со стороны самого «Газпрома», итоговые инвестиции будут согласованы после утверждения программы. Заявленные вложения означают, что реализация программы будет одним из крупнейших инвестпроектов в регионе.

Ранее уже прорабатывались два варианта трубопроводной газификации СТК Шерегеш – газопровода-отвода от магистрального газопровода «Парабель-Кузбасс» до поселка Каз протяженностью в 105 км, а затем межпоселкового газопровода 79,9 км с размещением газораспределительной станции (ГРС) вблизи Каза, и трубопровода до Таштагола в 153,3 км с размещением рядом с ним ГРС и межпоселкового газопровода протяженностью 29,6 км. Оба варианта оценивались тогда в 20 млрд рублей затрат. ■

РЕЙТИНГ: КРУПНЕЙШИЕ ЗАЯВЛЕННЫЕ В 2025 ГОДУ КУЗБАССКИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ (ПО РАЗМЕРУ ОБЪЯВЛЕННЫХ ВЛОЖЕНИЙ, В МЛРД РУБЛЕЙ)

№	Наименование	Местоположение	Инвестор/заказчик	Вложения
1	Гостиничный комплекс	Шерегеш	АО «СГМК»	25
2	Завод СПГ	Прокопьевск	АО «Криогаз»	10,8
3	Завод растительного масла	Топкинский МО	ООО «Кемеровский комбинат растительных масел»	9
4	Автомобильная дорога к «Новому Шерегешу»	Таштагольский МО	Таштагольский МО	5,07
5	Средняя школа №9	Новокузнецк	Федеральный бюджет/ Минстрой Кузбасса	4,82
6	Производство горной техники/ Центр беспилотных технологий	Кемерово	ООО «КГМ Групп»/ ООО «Авиамашина»	3
7	Горнолыжная арена «Каскад 2.0»	Шерегеш	ООО «Каскад восток»	1,6
8	Теплоснабжение новых объектов СТК «Шерегеш»	Шерегеш	Таштагольский МО	1,23
9	Набережная Искитимки (участок №5)	Кемерово	Кемеровский городской округ	0,7
10	Кресельная канатная дорога	Шерегеш	ООО «КД Юг»	0,68
10	Сервисный центр «КамАЗ»	Белово	ООО «Кузбасс тракцентр»	0,65
10	Индустриальный парк «Новый»	Кемеровский МО	ООО «УК «Экоимпульс»	0,65

Источник: правительство Кузбасса, ЕИС Закупки

ООО «СибНьюТэк» – Ваш надежный поставщик качественного импортного и отечественного оборудования

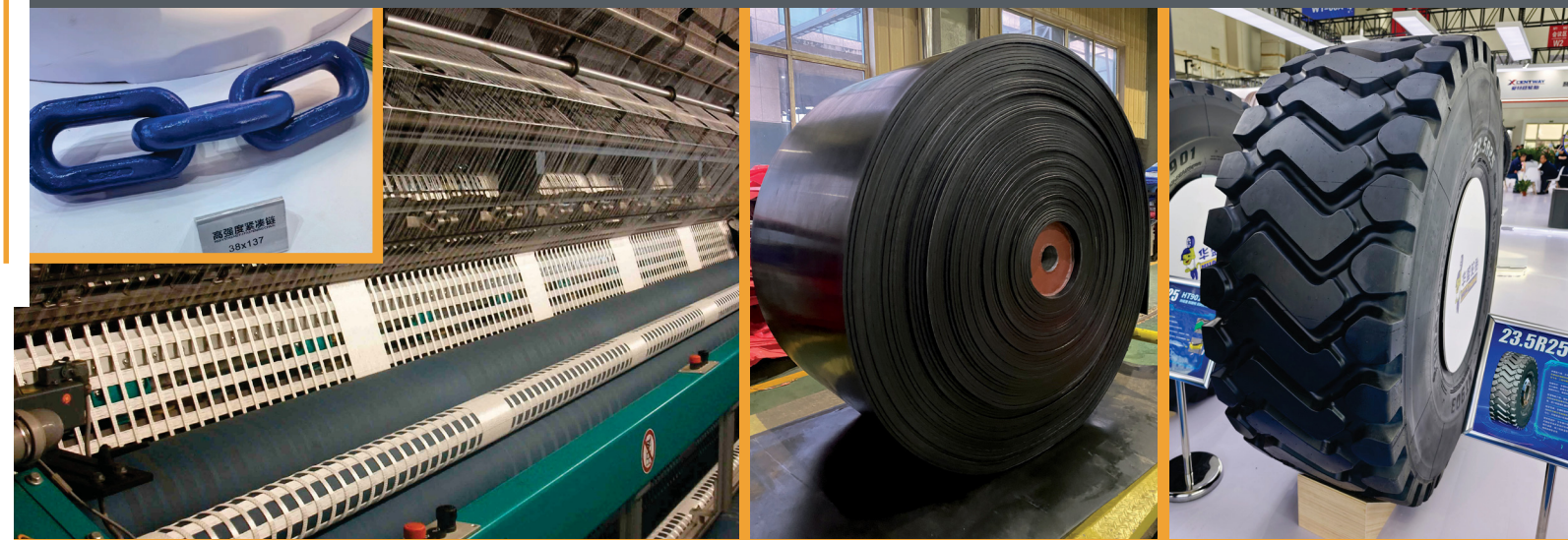
СибНьюТэк

- Сверхпрочная полимерная шахтная сетка
- Тканый геотекстиль, контейнеры для обезвоживания
- Конвейерная лента
- Шины для грузовой, строительной и карьерной техники
- Цепи и звенья для конвейера
- Любое оборудование из Китая под заказ



sibnewtech.ru
snt.ru@mail.ru
г. Новокузнецк
+7 905 965 77 33

С наступающим Новым 2026 годом! Счастья, мира и благополучия!



АЛЬФА-БАНК:

«БУДУЩЕЕ ЗА ИНТЕГРИРОВАННЫМИ РЕШЕНИЯМИ, ГДЕ В ЦЕНТРЕ – ПОТРЕБНОСТИ КЛИЕНТА»

«Авант-ПАРТНЕР» поговорил с управляющим Альфа-Банка в Кемеровской области – Кузбассе **Сергеем ГОРБУНОВЫМ** о том, как видит один из крупнейших частных банков страны развитие отрасли, и что делает, чтобы отвечать на вызовы времени, оставаясь лидером по многим направлениям в своей сфере.

– **Сергей Сергеевич, как бы Вы охарактеризовали 2025 год для Альфа-Банка?**

– 2025 год для Альфа-Банка стал годом масштабной цифровой трансформации и расширения возможностей. Мы сделали ставку на передовые технологии, искусственный интеллект, кибербезопасность и финансовую свободу, став надёжным цифровым партнёром, способным решать повседневные задачи клиентов. Запущены новые цифровые сервисы, банк вновь подтвердил свой статус лидера финансового сектора, получив ряд престижных признаний. Наиболее значимым стало присвоение наивысшего кредитного рейтинга AAA по национальной шкале от крупнейшего рейтингового агентства Китая – показатель, который подчёркивает финансовую устойчивость банка и его способность привлекать капиталы на международных рынках. Кроме того, банк был отмечен в нескольких отраслевых рейтингах как лучший цифровой партнёр, а также получил награды за инновационные решения в области искусственного интеллекта и кибербезопасности. Эти достижения подтверждают стратегический фокус Альфа-Банка на технологическом развитии и укреплении доверия клиентов, делая его надёжным финансовым партнёром для бизнеса по всей России.

Особое внимание мы уделяем региональным инициативам и социально значимым проектам. В Кузбассе, например, мы поддержали Дни защиты детей, детские фестивали, Дни города, Дни шахтёра, новогодние праздники и ряд бизнес мероприятий. Банк тесно взаимодействует с разными клиентскими сегментами: для пенсионеров и молодёжи организуются занятия по финансовой грамотности, например, совместно с Министерством финансов проводятся уроки в школах, где сотрудники обучают детей банковским операциям и методам защиты от мошенничества. В октябре при поддержке Министерства экономического развития был запущен первый поток нового проекта «Серебряный старт». Альфа-Банк также присоединился к этой инициативе, был подготовлен собственный курс обучения для начинающих предпринимателей пожилого возраста.

– **Какие потребности клиента сегодня для вас в приоритете? И что делает Альфа-Банк, чтобы их реализовать?**

– Простота, удобство, выгода, свобода... И Альфа-Банк постоянно совершенствует свои продукты и запускает различные инициативы, чтобы покрывать эти потребности.

Например, в 2025 году у нас была запущена акция, позволяющая раз в полгода пропустить платёж по кредитной карте без просрочек и штрафов, что позволяет не паниковать в случае форс-мажора, что очень важно в сегодняшней ситуации.



Мы активно развиваем Daily banking, решая ежедневные задачи клиентов по управлению финансами и технологичные платёжные инструменты, которые становятся частью жизни. Например, сверхтонкие платёжные стикеры, которые можно наклеить на заднюю поверхность смартфона, и оплачивать им покупки, не снимая чехол. Кстати, ориентируясь на современные потребности – встраивать технологичные инструменты в повседневную жизнь, которая неотъемлемо связана с различными брендами, мы запускаем коллаборацию с популярными брендами. Например, лимитированные платёжные стикеры со «Спартаком», дизайн карты, созданный совместно с амбассадором бренда – музыкантом и продюсером Бастой или лимитированная коллекция карт, созданных совместно со streetwear-дизайнером Марком Родовским, основателем бренда Marcelo Miracles.

Альфа-Банк и Авито запустили стратегическое партнёрство: держатели карт банка получают кэшбэк 10% за покупки с «Авито Доставкой».

Мы хотим, чтобы сотрудничество с нами приносило клиенту не только дополнительную выгоду, но и позитивные эмоции.

– **Позитивные эмоции – замечательно, но банк, всё равно выбирают, в первую очередь, руководствуясь критерием – выгода. Накопления и инвестиции – сегодня, пожалуй, один из главных вопросов. Что здесь может предложить Альфа-Банк?**

– В накопительных программах очень важно доверие. И, думаю, что всеми годами своей работы мы это доверие заслужили. Конечно, мы стремимся, чтобы людям было проще копить деньги и управлять своими сбережениями – мы чутко реагируем на рыночные изменения и запускаем выгодные акции.

Что касается инвестиций, то отмечу, что Приложение Альфа-Инвестиции заняло лидирующую позицию в рейтинге Markwebb Digital среди инвестиционных сервисов. Это сравнительное исследование цифрового клиентского опыта в приложениях брокеров. Всего было исследовано 12 приложений ключевых игроков рынка по более чем 600 критериям. Кроме того, Альфа-Инвестиции признаны лидером в номинации «Лучший брокер для рге-IPO сделок и альтернативных инвестиций» по итогам анализа рге-IPO рынка и роли брокеров в размещениях 2024 года экспертным составом компании Preqvеса, входящей в информационную систему Cbonds.

Мы делаем инвестиции доступными и понятными, предлагая лучший сервис.

– **Что можно сказать о работе банка с малым и микробизнесом? Какие потребности таких клиентов удовлетворяет банк?**

– В малом и микробизнесе большая потребность в обучении, общении с экспертами, эмоциональной поддержке. Альфа-Конфа проходит в рамках комплексной поддержки предпринимателей Альфа-Банка. Это масштабный нетворкинг для предпринимателей, где участники в неформальной обстановке общаются и обмениваются опытом с топ-менеджерами банка и популярными спикерами. В третьем сезоне проект вышел на новый уровень: изменилась не только тематика, но и техническое сопровождение – ещё больше световых эффектов и элементов шоу.

В 2025 году Альфа-Конфа прошла в 60 городах, в том числе в Кемерове и Новокузнецке. Основная тема мероприятия – ценности бизнеса. Более 5000 предпринимателей Кузбасса приняли активное участие в мероприятиях.

– **А если говорить о среднем и крупном бизнесе?**

– Мы содействуем развитию российских компаний в сложных условиях, помогая сохранять их уникальность и наращивать потенциал. Поддерживаем проекты на всех этапах – от зарождения идеи до достижения результата, способствуя росту бизнеса и укреплению отраслей экономики.

В рамках такой поддержки в этом году мы провели в Москве масштабный экономический форум – Альфа-Саммит, посвящённый стратегическим вопросам экономики, финансовых рынков и предпринимательства. Форум стал площадкой для диалога между государственными структурами, бизнесом и экспертным сообществом в нем приняли участие и кузбасские предприниматели. Планируем масштабировать в следующем году этот формат в регионы.

– **Альфа-Банк всегда выделялся своими private banking (Alfa Only, А-Клуб) и Премиальными сервисами. Произошли ли какие-то изменения за последнее время?**

– Только связанные с очередными признаниями лидерства Альфа-Банка в премиальном сегменте, новыми акциями и возможностями. Так клиентам премиального сервиса Alfa Only, а также А-Клуба – private banking Альфа-Банка в этом году стали доступны дополнительные возможности в ресто-

ранах, с которыми Альфа-Банк развивает партнёрство. На Лукойл Арене открылся Alfa Only Lounge с просторной зоной для отдыха, тёплой трибуной на 150 мест, панорамным видом на поле и рестораном высокой кухни от ресторатора Аркадия Новикова. Мы видим активный запрос клиентов на комфортный сервис, продуманный в каждой детали – и отвечаем на него.

А то, что мы двигаемся в правильном направлении, подтверждают наши клиенты, так сервис Альфа-Банка – Alfa Only – признан лучшим брендом premium banking по мнению клиентов в ходе исследования Frank RG «Premium Banking 2025», в котором было проанкетировано более 5 000 клиентов банков.

– **Продолжая разговор о лидерстве и признании... Альфа-Банк уже не первый год – лучший работодатель в стране, по экспертной оценке, Forbes, РБК, HeadHunte. По Вашему мнению, как и за счёт чего это удаётся?**

– Уже не первый год в Альфа-Банке идёт системная работа по нескольким направлениям. Людям нравится быть частью большой прогрессивной компании, применяющей новейшие технологии. И точно также как в клиентском опыте мы стараемся максимально использовать новейшие технологии в HR-процессах – начиная от подбора сотрудников до использования ИИ как рекомендательного сервиса для руководителей. И, конечно, если ты хочешь, чтобы у тебя работали лучшие, то должен инвестировать и в систему оплаты труда, и в развитие, и в обучение, и пр. и пр. Что банк и делает.

Одна из больших стратегических инициатив банка – это работа с вузами и студентами. Альфа-Будущее – образовательная платформа Альфа-Банка, охватывающая более 3 млн студентов и 300 вузов по России – это гранты и стипендии, всероссийские хакатоны, бесплатные магистратуры и стажировки, кафедры и международные школы. В этом году стартовала стипендиальная программа для студентов, было получено более 44 000 заявок со всей страны, из них 3 000 лучших студентов получили стипендии, в их числе и 15 студентов из кузбасских вузов. Мы также запустили грантовую программу для преподавателей – по 250 000 рублей на реализацию образовательных инициатив и в декабре уже наградили трёх преподавателей из Кузбасса.

В Кузбассе у нас заключены партнёрские соглашения с Кемеровским государственным университетом, Кузбасским государственным техническим университетом и Сибирским государственным индустриальным университетом в Новокузнецке. На протяжении нескольких лет мы активно участвуем в студенческих проектах, проводим лекции, организуем экскурсии в наши отделения и предоставляем стажировки.

Мы работаем со всеми участниками образовательного процесса. Такой охват позволяет строить целостную экосистему – от первых шагов в обучении профессии до карьерного роста. И давать молодым людям понимание, что Альфа-Банк вполне может стать для них частью жизни.

В целом 2025 год подтвердил статус Альфа-Банка как лидера финансового сектора, сочетая цифровую трансформацию, расширение возможностей для клиентов и мировое признание. Стратегический фокус на передовых технологиях и партнёрстве с бизнесом делает банк надёжным финансовым партнёром, способным отвечать на самые актуальные запросы рынка. Уверен, что в 2026 году Альфа-Банк продолжит укреплять свои позиции, расширяя цифровую экосистему и предлагая клиентам региона ещё более персонализированные финансовые продукты. Планируется дальнейшее активное участие в проектах, направленных на устойчивое развитие Кузбасса. ■

**ЖК «МОНЕ»**

(Реализации проекта КРТ в зоне реновации заискитимской части областного центра, «Микрорайон 6/2», ноябрь 2025)

КЛЮЧЕВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА

Строительная отрасль является одним из ключевых драйверов экономики, и именно поэтому она требует особого внимания, тем более в сложные времена. Эта мысль стала центральной на Межрегиональном строительном форуме «СтроимСибирь-2035», который прошёл в сентябре. Представители отрасли, власти, эксперты на трёх дискуссионных площадках обсуждали важнейшие направления развития строительной отрасли Кузбасса – комплексное развитие территорий, индивидуальное жилищное строительство и развитие спортивно-туристического комплекса «Шерегеш». В рамках этих направлений, а также для льготных групп населения, идёт сегодня практически всё жилищное строительство в регионе. И по ним будет развиваться дальше.

ПАДЕНИЕ И ВОССТАНОВЛЕНИЕ

Продажи по договорам долевого участия (ДДУ) в России в 2024 году упали ниже уровня 2022 года, но в текущем году ожидается медленное восстановление активности рынка, отметил на форуме «СтроимСибирь» руководитель проектов ЕРЗ.РФ Александр Савостьянов. И действительно, по информации пресс-службы управления Росреестра по Кемеровской области, спрос на строящееся жильё в регионе начал расти: в октябре этого года застройщики подали в областное управление Росреестра 419 электронных заявлений на регистрацию заключённых договоров долевого участия (ДДУ) в строительстве. Это на 25% больше по сравнению с сентябрем (336 заявлений).

В целом, по данным ЕРЗ. РФ, Кузбасс имеет показатели лучше среднероссийских, например, по такому как «вывод новых проектов и реализация». По данным Кемеровостата, за январь-сентябрь этого года в Кузбассе введено 554 тыс. кв. метров общей площади жилых помещений. Этот показатель ниже аналогичного периода прошлого года на 5,8%, тогда было введено 588,1 тыс. кв. метров. В то же время в третьем квартале ввод нового жилья заметно, на 18%, вырос, и составил 240,1 тыс. кв. метров. А наибольший объём в этом году пришёлся на сентябрь – 108,1 тыс. кв. метров (+31% год к году). «Мы видим, что корректировка произошла по выводу новых объектов в сторону уменьшения в 2025 году. Здесь практически полное

соответствие продажам по ДДУ. Это говорит о том, что Кемеровская область не вносит свой вклад в перепроизводство и возможный будущий кризис», – прокомментировал Александр Савостьянов.

При этом, по его словам, Кемеровская область строит современные жилые комплексы, которые соответствуют ожиданиям потребителей: «Если смотреть на оценку жилых комплексов в стране и в Кемеровской области, то Кузбасс имеет среднюю оценку выше общероссийского уровня». В частности, регион опережает по показателю «дом без машин», но потенциал роста есть в категориях: «помещение или холл для гостей в большинстве подъездов», «высота нежилого первого этажа от 3,5

**Александр Савостьянов:**

«Если смотреть на оценку жилых комплексов в стране и в Кемеровской области, то Кузбасс имеет среднюю оценку выше общероссийского уровня»

метров», «мощение пешеходных путей», «лифт в паркинг», «гармоничный перепад секций» и «водоём в шаговой доступности». Повышение уровня комфорта жилья, в том числе, отражается на его стоимости.

ПРОБЛЕМЫ СЕБЕСТОИМОСТИ

Тем временем существенное влияние на состояние рынка оказывает рост затрат строителей. По данным генерального директора ГК «Атмосфера» Сергея Клепикова, с 2023 года себестоимость квартир выросла практически в полтора раза, и это не предел роста, ожидается, что к 2030 году стоимость квадратного метра в среднем по рынку будет составлять порядка 200 тыс. рублей. Рост цен на жильё в России в 2027 году прогнозирует и ДОМ.РФ: специалисты ожидают, что он будет в два раза выше инфляции – на уровне 10-15% в связи со снижением ставки ЦБ и падением ввода новых проектов.

В затратах на строительство значительная доля приходится на строительные материалы. «Это зависит от объекта, но в среднем по России доля затрат на приобретение строительных материалов доходит до 58%, а по некоторым позициям она составляет около 70%. Иначе, каждый второй рубль уходит на приобретение материалов», – рассказал директор компании «МСТ» Никита Орлов, отметив, что наиболее интенсивный рост цен на стройматериалы был в 2021-2022 годах. Также на стоимость квадратного метра дополнительно влияет ввоз материалов. «Несмотря на то, что в регионе работает бо-



По данным Сергея Клепикова, с 2023 года себестоимость квартир выросла практически в полтора раза, и это не предел роста

лее 200 предприятий стройиндустрии, мы часто сталкиваемся с поставками из других регионов и стран», – продолжил Никита Орлов (интервью с ним читайте на стр.). По его словам, использование импортных материалов влечёт увеличение стоимости, срыв сроков, падение качества и зависимость от внешних факторов.

Тепла и уюта вам в ваших домах!

ISOPROF
НЕГОРЮЧАЯ ТЕПЛОЗВУКОИЗОЛЯЦИЯ

ООО «КЕМЕРОВСКИЙ ЗАВОД ТЕПЛОЗВУКОИЗОЛЯЦИИ» – производство и дистрибуция широкой линейки теплоизоляционных материалов, соответствующих международным стандартам. Под брендом **ISOPROF** Вы найдете все необходимые для современного безопасного строительства материалы, которые обеспечат тепло и тишину в Вашем доме. Теплоизоляция **ISOPROF** негорюча и удобна при монтаже. Это отечественный продукт с высокими конкурентными возможностями, выгодной ценой и независимостью от внешнеэкономических факторов.

Кемеровская область - Кузбасс, г. Кемерово, ул. Кировская, 7
+7 (3842) 45-87-37 • office.gt@grk-nvkz.ru • <https://isoprof.su>

факторов. В то время как сотрудничество с местными производителями позволило бы сэкономить на логистике 30-40%.

Из локальных стройматериалов базовым для местных застройщиков выступает в первую очередь цемент. В Сибири, по информации директора по маркетингу АО «ХК «Сибцем» Андрея Рубцова, цементная отрасль представлена девятью заводами общей мощностью 11,7 млн тонн в год. «В прошлом году эти предприятия произвели 7,1 млн тонн, а потребление в Сибири составило 6,8 млн тонн. Соответственно, потенциал достаточно серьёзный, загрузка мощностей всего 60%», – сказал он, отметив, что общероссийский показатель по потреблению составляет 65,4%. В целом в России в прошлом году цемент производили 58 предприятий. Общая мощность этих производителей оценивается в 99,2 млн тонн, а в прошлом году ими произведено 64,9 млн тонн. Однако даже этот материал некоторые компании импортируют. По словам Андрея Рубцова, в прошлом году импорт цемента в Россию составил 3,7 млн тонн (+8,9% к уровню прошлого года), в 2025 году объём импорта ожидается не менее 4 млн тонн.

В этом году профицит цементных мощностей в Кузбассе только вырос, а загрузка снизилась. За январь-октябрь 2025 года ООО «Топкинский цемент» («дочернее» общество АО «Холдинговая компания «Сибирский цемент») произвело и реализовало 1,6 млн тонн продукции, что на 18% меньше, чем за 10 месяцев 2024 года. Падение вызвано в первую очередь снижением строительной активности в регионах Сибири, сообщила пресс-служба «Топкинского цемента». «В связи со сниженным рыночным спросом на стройматериалы, сложностями в железнодорожной логистике и с учетом влияния других внешних факторов, производственные мощности предприятия в 2025 году, по предварительным оценкам, будут загружены менее чем на 50%, – прокомментировал промежуточные итоги уходящего года управляющий директор ООО «Топкинский цемент» Алексей Оспельников.

Андрей Рубцов отметил, что по промежуточным данным госстатистики за январь-июль 2025 года рост был отмечен только в производстве деревянных окон (на 11%) и фанеры (на 0,5%), тогда как производство по остальным 29 позициям строительных материалов ушло в минус на 10-20%. Цементная промышленность, по его оценке, находится в ситуации «идеального шторма», когда негативные факторы накладываются и усиливают друг друга. К рискам от-

расли он отнес высокую ставку ЦБ РФ, снижение объёмов строительства, импорт, высокую сезонность потребления цемента, рост себестоимости и регуляторное давление. В такие кризисные моменты, как отметил Никита Орлов, важно, чтобы было встречное движение между заказчиками и производителями. Ведь использование местных материалов не только даёт экономию по логистике, но высокую скорость доставки, качество и адаптацию к климату, а также поддержку экономики – новые рабочие места и налоги.



По мнению **Никиты Орлова**, сотрудничество с местными производителями позволило бы сэкономить на логистике 30-40%

В ОТВЕТ НА ПОДРОЖАНИЕ

Такое подорожание не могло не сказаться на расходах потребителей. Как следует из рейтинга РИА «Новости», Кемеровская область занимает 18-ое место среди регионов страны по доле ипотечных платежей в семейном доходе: в средней чистой (за вычетом НДФЛ) зарплате двух работающих этот платеж составляет 46,1% при его фактическом размере 65,3 тыс. рублей и средней величине ипотечного кредита 3,7 млн рублей. Тем не менее, число заемщиков в регионе растёт. По данным пресс-службы управления Росреестра по Кемеровской области, только в октябре текущего года в управление поступило 921 заявление на регистрацию «банковской» ипотеки, что на четверть больше, чем в сентябре 2025 года (было 733 заявления), и почти на треть больше, чем в октябре 2024 года (702).

Вместе с этим кузбассовцы в этом году пользовались льготами по программе «Обеспечение доступным и комфортным жильём и коммунальными услугами граждан РФ», по которой 81 семья возместила часть расходов на покупку собственного жилья. По

данным пресс-службы администрации облправительства, субсидия одобрена ещё 11 семьям, сейчас они занимаются оформлением документов и подбором жилья. Выплаты по программе составляют 30% от средней рыночной стоимости жилья для пар без детей, 35% – для семей с одним ребенком или больше, а также для неполных семей с детьми. И со следующего года появятся новые льготные возможности. 26 ноября на прямой линии губернатор Кузбасса Илья Середюк сообщил, что Фонд жилищного строительства Кузбасса возобновит жилищное кредитование по минимальной ставке. «В Кузбассе была хорошая практика, когда работникам бюджетной сферы выдавались микрозаймы – кредиты на срок до 20 лет под совершенно небольшой процент. Но в силу изменения законодательства такая возможность исчезла. Совет Федерации поддержал нашу инициативу по выдаче льготных займов на жилье людям, которые нуждаются в поддержке. В следующем году начнётся выдача льготных кредитов на строительство или приобретение жилья сроком на 20 лет с процентной ставкой от 0 до 5% годовых», – сообщил он.

КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ

Главным вектором развития жилищного строительства по всей стране сегодня выступает комплексное развитие территории (КРТ), когда застройщик на торгах получает право строительства жилья на каком-то земельном участке, но обязан делать это комплексно и на определенных условиях. На 1 сентября 2025 года доля КРТ в жилом строительстве составляла 15,2%, но к 2030 году её планируется довести до 97%, рассказала в ходе своего выступления на круглом столе форума «КРТ: возможности для территории и бизнеса, проблемы реализации, будущее проектов» начальник главного управления архитектуры и градостроительства Кузбасса, главный архитектор Кемеровской области – Кузбасса Татьяна Ярополова (интервью с ней читайте на стр.). В Кузбассе тоже придерживаются данного подхода, и очень последовательно. По её оценке, федеральные власти прислушиваются к региональной практике, идут навстречу – «и наши письма, письма, они всё равно находят отклики в виде изменения текущего законодательства».

Сегодня в Кузбассе реализуется 27 проектов КРТ (см. таблицу), при этом самой крупной и значимой площадкой для них выступает зона реновации искимитской части областного центра. Здесь на 540 га планируется построить в две очереди 23 микрорайона на

КУЗБАССКИЕ ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

Населенный пункт	Расположение	Название ЖК/микрорайона	Статус	Площадь, га	Год окончания строительства	Застройщик
Кемерово	В границах улиц Соборная – Гагарина – Искитимская набережная – Сибиряков-Гвардейцев	Микрорайон 12А/2	Реализация	21,05	2033	ООО «Специализированный застройщик «Фонд РЖС»
Кемерово	В границах улиц Соборная – Гагарина – Искитимская набережная – Спортивная – Енисейская – Луговая.	Микрорайон 12А/1	Реализация	11,46	2033	ООО «Специализированный застройщик «Промстрой-Центр»
Кемерово	В границах бул. Пионерский – улицы Гагарина – 9 Января – Сибиряков-Гвардейцев	Микрорайон 11/2	Реализация	24,05	2033	ООО Специализированный застройщик «Програнд»
Кемерово	В границах улиц Тухачевского – Гагарина – Мирная – Сибиряков-Гвардейцев	Микрорайон 6/2	Реализация	2,68	2033	ООО Специализированный застройщик «СД Прогресс»
Кемерово	В границах улиц Тухачевского – Сибиряков-Гвардейцев – Мирная – Заузелкова	Микрорайон 58В	Реализация	3,4	2033	ООО «Специализированный Застройщик «Центр-К»
Кемерово	В границах улиц Сибиряков-Гвардейцев – Каменская – Смольная	Микрорайон 58Б	Реализация	8,9	2035	ООО «Специализированный застройщик «Практика Развитие»
Кемерово	В границах Спортивная – бул. Пионерский – Гагарина – Новосибирская – Луговая – Суховская	Микрорайон 11/1	Реализация	15,88	2034	ООО «Специализированный застройщик «Практика Развитие»
Кемерово	В границах улиц Спортивная – Кирчанова – Кавалерийская – Луговая – Сибирская – Гагарина – бульв. Пионерский	Микрорайон 12/1	Реализация	11,02	2034	ООО Специализированный застройщик «Парковый»
Кемерово	В границах улиц Дружбы – продление ул. Веры Волошиной в юго-восточном направлении от пересечения с ул. Дружбы – юго-восточнее пересечения ул. Дружбы и ул. Юрия Двужильного	Микрорайон 14А	Реализация	80	2045	–
Кемерово	Восточнее просп. Притомский, 26	–	Реализация	25,04	2040	ООО Специализированный застройщик «Город талантов»
Кемерово	–	Микрорайон 65	Реализация	24,3	2040	–
Кемерово	Юго-западнее жилого дома № 50 по ул. Терешковой	–	Реализация	3,99	2039	ООО «Специализированный Застройщик «СДС-Финанс»
Новокузнецк	Куйбышевский район, улица Макеевская	–	Реализация	9,29	2031	ООО «Специализированный Застройщик «Центр-К»
Новокузнецк	Заводский район, улица Клименко	Озерный-2	Реализация	12,5	2031	ООО Специализированный застройщик «Новый квартал»
Новокузнецк	Микрорайон 6-Б в Новоильинском районе	–	Реализация	17,54	2039	ООО «Специализированный застройщик «СД Флагман»
Новокузнецк	Центральный район, улица Запорожская	Левобережный	Реализация	18,83	2034	ООО «Специализированный застройщик «СД Семейный парк»
Юрга	В границах 4-ого микрорайона, по улице Фестивальная	–	Реализация	3,68	2029	ООО «Специализированный застройщик «Стройпроспект»
СТК «Шерегеш»	Сектор F	Апарт-комплекс «Шермонт»	Реализация	427,47	2042	ООО «Специализированный застройщик «УГМК-Застройщик»
СТК «Шерегеш»	Сектор F	Спортивно-туристический комплекс «Алтын Шор»	Реализация	54,2	2043	ООО «Специализированный застройщик «Провинция», дочернее предприятие ООО «СДС-Строй»
пгт Шерегеш	Первая линия Кедровой улицы вблизи от горнолыжного центра	ЖК «Кедровый»	Реализация	1,78	2032	ООО «СЗ «Арт-Этюд»
пгт Шерегеш	Улица Гагарина.	Парк-квартал «Шория-Град»	Реализация	7,92	2027	ООО «СДС-Строй»
Таштагол	–	–	Реализация	1,71	2027	АО «ЕВРАЗ Объединённый Западно-Сибирский металлургический комбинат»
пгт Яя	ул. Карьер, 2к	–	Реализация	3,25	2033	ООО «Делай дом»
пгт Яя	В границах улиц Авиационная – Болотная – Новый городок – Гвардейская	Микрорайон «Новый городок»	Реализация	7,4	2035	–

Источник: Главное управление архитектуры и градостроительства Кузбасса, ГИС Торги

3,5 млн кв. метров жилой застройки, а также различные объекты социальной и инженерной инфраструктуры. В последнем случае основные объекты с 2023 года уже построены, и заказано строительство напорно-самотечного коллектора для всей зоны. Пока не все её участки получили свои застройщиков, но есть и такие, на которых строительство уже началось. Как сообщил директор по инвестиционным проектам новосибирской SD Group (Новосибирск) Алексей Петровичев, в Кузбассе у группы заключены три соглашения о реализации проектов КРТ – один в Кемерове (МОНЕ), два – в Новокузнецке. Отметив множество положительных моментов, который даёт инструмент КРТ для застройщика, а также поддержку и понимание местных властей, которая компания получает в процессе реализации, он выделил и трудности с выкупом земельных участков. И они носят системный характер, а значит решать их нужно также системно, внося поправки в действующую нормативно-правовую базу. В частности, он упомянул и проблему «последнего собственника», и разрыв в оценке выкупной стоимости недвижимости для расселения между независимой и судебной экспертизой, и сохранения иммунитета единственного жилья для собственника.

Заместитель генерального директора кемеровского СЗ «Проград» Елена Ивкина отметила, что первый опыт выкупов компания получила при застройке в областном центре ЖК «Московский», где выкупила более 100 земельных участков и перенесла 180 гаражей в другие кооперативы. Сегодня на этой площадке в 11 га построено 9 жилых домов на 72,5 тыс. кв. метров. В заискитимской части Кемерова застройщик получил право на застройку ещё 24 га в микрорайоне, где запланировано построить более 270 тыс. кв. метров жилья, более 11 тыс. кв. метров коммерческой недвижимости, паркинги, школу, два детсада, объект дополнительного образования и поликлинику. На сегодняшний день компания потратила уже более 220 млн рублей на выкуп участков в этом месте. Елена Васильевна отметила, такие правовые сложности, с которыми приходится сталкиваться компании, реализующей проект КРТ, как определении существенных условий договора до разработки документации, отсутствие типовых регламентов оценки и механизмов продления договора КРТ при наличии непредвиденных обстоятельств. Решение этих вопросов помогло бы более эффективному использованию механизма КРТ, и было бы выгодно всем.

ПОПУЛЯРНОЕ ИНДИВИДУАЛЬНОЕ

Индивидуальное жилищное строительство набирает свою популярность. Но даже сейчас, согласно статистике компании «Этажи», доля сделок с загородной недвижимостью в России, включая ИЖС, составляет порядка 20%. «Отдельно по Кемерову в 2024 году доля рынка застройки вместе с ИЖС



Алексей Петровичев заметил, что многие трудности, с которыми сталкивается компания-застройщик при реализации проектов КРТ, носят системный характер, а значит решать их нужно также системно, внося поправки в действующую нормативно-правовую базу

достигала 40-45%, сейчас это 20-22%, но мы прогнозируем рост на 2026 год», – рассказал руководитель загородного направления компании «Этажи» Евгений Коротов. Развитие рынка закономерно влечёт за собой появление новых вопросов. С 1 марта 2025 года вступил в силу 186-й федеральный закон, регулирующий механизм строительства жилых домов по договорам строительного подряда с применением счетов эскроу, обеспечивающих защиту средств граждан-заказчиков строительства. По данным портала стрим.дом.рф, а также исследований АО «ДОМ.РФ» и ВЦИОМ, в августе текущего года количество договоров подряда с эскроу составило 9,6 тысяч. «У нас в целом в месяц по Сибирскому региональному центру заключается более 30 договоров с подрядчиками», – прокомментировала руководитель подразделения «Малый и средний бизнес» Сибирского регионального центра Банка Дом.РФ Алла Лакшина.

Однако по статистике, представленной компанией «Этажи», пик входящего потока клиентов по загородной недвижимости до введения системы эскроу

был значительно выше, чем сейчас. «Но хочу подчеркнуть, что с 2025 года, особенно за последние 3-4 месяца, динамика начинает показывать рост. Люди уже смирились, поняли, что рынок изменился, и как раньше уже не будет», – отметил Евгений Коротов. Провал в статистике можно объяснить непониманием подрядчиков, как вести работы, учитывая, что денежные средства находятся на счетах эскроу, и получить их траншами теперь невозможно. По мнению Аллы Лакшиной, есть два варианта работы с этим законом: строить за счёт собственных средств или воспользоваться кредитной линией.

Взаимодействие застройщиков индивидуального жилья с банками тоже имеет определённые нюансы. Своим опытом аккредитации в банках поделился директор ПК «Атлант» Алексей Гуртовой, отметив, что частыми причинами отклонения проектов являются неправильно указанные параметры площади дома, неуказанные названия комнат и несоответствие требованиям к фотореалистичности рендеров. Чтобы избежать этих и других трудностей, по его словам, необходимо хорошо знать 186-й федеральный закон. Как рассказала Алла Лакшина, Банк Дом.РФ активно работает над решением проблем масштабирования ИЖС с использованием эскроу-счетов, например, внедряя возможность увеличения лимита по ВКЛ в 1,5 раза выше для действующих клиентов. Однако «доля сделок с ипотекой в загородной недвижимости остаётся низкой, всего 38%», – отметил руководитель загородного направления компании «Этажи».

Активность участников форума подчёркивает важность обсуждаемых вопросов, однако на первом плане стоит задача нахождения подходящего участка для строительства. Заместитель начальника Главного управления архитектуры и градостроительства Кузбасса Елена Шинкаренко сообщила, что для выбора участка рекомендуется использовать портал «Национальная система пространственных данных», который включает в себя сервис «Земля для стройки». Этот ресурс содержит перечень свободных земельных участков, которые могут быть использованы в качестве строительных площадок. В настоящее время на платформе представлено 380 земельных участков и территорий для индивидуального жилищного строительства (ИЖС) в регионе. Кроме того, начальник отдела предоставления земельных участков комитета по управлению госуществом Кузбасса Оксана Панькова отметила, что граждане также могут выбрать земельный участок через сервис «Земля просто».

НА КУРОРТЕ

Наряду с комплексным развитием территорий и индивидуальным жилищным строительством ключевым направлением строительства в регионе является курортное строительство. Как рассказал 24 сентября на заседании «круглого стола» «Шерегеш: путь к курорту мирового уровня» директор АНО «Дирекция курорта «Шерегеш» Алексей Стоянов: «Сегодня СТК «Шерегеш» – это 93 гостиницы, 515 гостевых домов в «сером» секторе бизнеса с 5 тыс. мест размещения, 72 ресторана и кафе, 23 канатные дороги, 34 трассы и 20 открытых бассейнов, и 300 собственников». Позже, в начале октября, министр туризма Кузбасса Елена Латышенко сообщила, что в горнолыжном сезоне 2025-2026гг. номерной фонд Шерегеша увеличится на 415 номеров за счёт трёх пусков новых объектов. В частности, будут введены в строй в секторе F первый апарт-комплекс «Шермонт», в секторе А – ресторан «Сыроварня» сети Аркадия Новикова с гостиницей на верхнем этаже, и в посёлке Шерегеш – четырёхзвёздочный отель «Унзас-парк».

И в начале декабря компания «УГМК-Застройщик» объявила о получении разрешения на ввод в эксплуатацию своего первого пятизвёздочного отеля «Шермонт», 11-этажного комплекса на 290 номеров различных категорий. Как сообщили в пресс-службе ООО «УГМК-Застройщик», разрешение на ввод в эксплуатацию означает, что строительство выполнено в полном объёме в соответствии с разрешением на строительство и проектной документацией, а объект соответствует строительным нормам и санитарным правилам. «В настоящее время на площадке первого отеля работают порядка 300 человек, каждый из которых трудится над финальной подготовкой номеров и общественных зон, заканчиваем отделочные работы и приближаемся к запуску тестового режима работы отеля», – пояснил генеральный директор компании «УГМК-Застройщик» Евгений Мордовин. По его словам, «торжественное открытие запланировано на апрель будущего года». Как уточнили в пресс-службе компании, техническое открытие первого отеля и начало работы в тестовом режиме запланировано на январь будущего года.

В планах до 2035 года направить на развитие курорта более 200 млрд рублей совместных инвестиций власти и бизнеса, напомнил Алексей Стоянов. В настоящий момент в Шерегеше, по его данным, реализуют свои инвестиционные проекты такие компании, как ООО «УГМК-Застройщик», АО ХК «СДС», «ХП Корпорация развития курортной зоны

Шерегеш», ООО «Космос Отель Групп», ООО «ОК «Сибшхострой», ООО «Долина Азаса», ООО «Инфинити Капитал», АО «СГМК» и ООО «Каскад Восток». Усилия инвесторов и властей должны привести к созданию к 2035 году 13,5 тыс. новых рабочих мест, увеличению протяжённости трасс – с 61 км до 345 км, а туристического потока с 1,3 млн человек в 2022 году до 3,4 млн человек.



Алексей Стоянов:
«В планах до 2035 года направить на развитие курорта более 200 млрд рублей совместных инвестиций власти и бизнеса»

«Мы все понимаем, что инвестор будет работать только тогда, когда созданы соответствующие условия. Очень нуждаемся в газе. Мы уже работаем с «Газпромом» и уверены, что это будет реализовано. Также есть необходимость в электроснабжении. Мы понимаем, что нужно отвести дополнительные линии. Это потребует значительных затрат, и без решения этого вопроса дальнейшее развитие не будет возможным», – отметил директор АНО «Дирекция курорта «Шерегеш». Он также добавил, что на курорте идут работы и по решению проблем теплоснабжения, коммунальной инфраструктуры и дорожного строительства, а также строительства аэропорта.

ПЕРЕМНЫ ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВА

Сохранить устойчивые позиции хотя бы по некоторым показателям регион смог благодаря изменениям, случившимся в градостроительстве в последние годы. По словам начальника Главного управления архитектуры и градостроительства Кузбасса Татьяны Ярополовой, за последние пять лет была сформирована адаптивная нормативно-правовая база, приобретён опыт преодоления кризисов и

появился качественный набор цифровых инструментов. «Законодатель на федеральном уровне автоматически продлил разрешения на строительство и градпланы. Всё, что создавало основу для стройки, чтобы строительный процесс не останавливался. Параллельно с этим шёл процесс реформирования строительной отрасли. Выдачу разрешений на строительство мы сократили с семи до пяти рабочих дней. Установили случаи, когда документация по планировке территории совсем не нужна для линейных объектов определённой категории – что в принципе само по себе уже упрощало инвестиционный цикл и строительный процесс», – пояснила она.

По оценке Татьяны Ярополовой, Кузбасс оперативно реагировал на все изменения федерального законодательства, а также активно принимал участие в проекте «Сквозной инвестиционный поток». Регион выдвинул два предложения по внесению изменений в федеральное законодательство, одно из которых было принято. «25 июля 2025 года вступили в силу изменения закона, которые конкретно мы выработали, относительно того, что при заключении договора аренды с торгов застройщику сразу выдаётся градостроительный план земельного участка. Минус одна процедура, минус 15 дней. Это наше личное авторство», – рассказала начальник Главного управления архитектуры и градостроительства Кузбасса. Также она дополнила, что теперь застройщик может получить все услуги через государственную информационную систему обеспечения градостроительной деятельности.

Данные изменения можно считать цифровизацией в градостроительстве. Следующий этап, по мнению Татьяны Ярополовой, это цифровая трансформация. Второе предложение Кузбасса в рамках «Сквозного инвестиционного потока» относилось к этому процессу: «было предложено ввести проектную документацию машиночитаемый формат с интеграцией вопросов соблюдения технического регламента». Это позволило бы некому программному продукту непредвзято проверять все технические регламенты, которые, по сути, обеспечивают безопасность объектов. «Мы стараемся быть в федеральной повестки и даже чуть-чуть её формировать. В связи с этим предполагаю, что Кузбасс очень неплохо смотрится на фоне остальных субъектов РФ», – подытожила начальник Главного управления архитектуры и градостроительства Кузбасса Татьяна Ярополова. ■

«СТОЛИЧНЫЙ»: ПРЕМИАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС, ЗАДАЮЩИЙ НОВЫЕ СТАНДАРТЫ

Уходящий год оставил яркую страницу в истории строительного рынка Кузбасса. Пока в зоне реновации областной столицы начинали оживать первые крупные проекты, а на территорию региона заходили новые застройщики, настоящий прорыв в понимании качества жилья совершил местный лидер – Специализированный Застройщик «Проград», более двух десятилетий формирующий лицо кузбасской недвижимости. В начале июля он представил свой долгожданный флагман – жилой комплекс бизнес-класса «Столичный». «Мы очень долго и тщательно готовили этот комплекс. Решили создать по-настоящему современный, продуманный до деталей проект бизнес-класса в Кузбассе. «Столичный» – новая точка роста для города», – подчеркнул генеральный директор «Проград» Андрей Калинин.

АРХИТЕКТУРНАЯ НОВИЗНА

Комплекс представляет ансамбль из пяти односекционных высотных домов. Два 25-этажных и три 28-этажных дома открывают панорамные виды на реку Томь и динамичный городской силуэт, превращая каждое окно в собственную картину. Проект впечатляет масштабом: 65 тыс. кв. метров изящного жилого пространства, 1 242 квартиры с широким выбором планировок. Только в первом корпусе предусмотрено 17 вариантов – от стильных евроформатов с кухней-гостиной до эксклюзивных квартир с просторными террасами. Высота потолков на типовых этажах – внушительные 2,85 метра – создаёт ощущение воздуха, света и столичного масштаба. А для тех, кто мечтает о действительно просторном жилье, застройщик предусмотрел возможность объединения соседних квартир – редкая опция для региона. Каждая квартира передаётся владельцам

в предчистовом формате White Box – холсте для создания индивидуального интерьера. Уже выполнены аккуратная стяжка пола с шумоизоляцией, качественная гипсовая штукатурка стен, современная разводка электрики и скрытое горизонтальное отопление в полу.

Одной из по-настоящему знаковых черт «Столичного» стало новаторское для Кемерово архитектурное решение – стилобат, придающий комплексу столичную масштабность уже с первого этажа. Это не просто конструктивный элемент, а символ продуманной городской среды, в которой тщательно разделены приватность и динамика жизни мегаполиса. На кровле стилобата площадью почти 4,5 га появится закрытая дворовая территория – настоящий островок безопасности. Здесь разместятся современные детские развивающие комплексы, зоны отдыха и спортивные площадки, создающие атмосферу



гармонии для семей и ценителей здорового образа жизни. В стилобате и под ним предусмотрен удобный паркинг с круглосуточным видеонаблюдением. Внутри стилобатовой части также разместится коммерческая инфраструктура: магазины, сервисы и услуги, позволяющие жителям решать ежедневные задачи, не покидая комфортного пространства комплекса.

Такое многоуровневое зонирование воплощает главный принцип «Столичного» – абсолютную приватность и тишину для жителей. Посторонним здесь просто нет пути: доступ во внутренний двор, паркинг и лобби возможен только по единому ключу доступа, что создаёт надёжный защитный периметр для резидентов и их детей. Круглосуточное видеонаблюдение охватывает входные группы, дворовые пространства и подземный паркинг, а узнать, кто звонит в домофон, можно в одно касание – через

удобное мобильное приложение. На территории комплекса будет работать круглосуточный пост системы мониторинга, обеспечивающий оперативный контроль и спокойствие жителей. Дополнит атмосферу высоких стандартов стильный ресепшн с консьерж-сервисом – ещё один признак настоящего бизнес-класса. Консьержи помогут решить широкий спектр бытовых задач: от коммуникации с клининговыми и курьерскими службами до контроля соблюдения «режима тишины».

Для разработки этого комплекса Специализированный Застройщик «Проград» обратился к ведущим проектировщикам и архитекторам Екатеринбурга, в частности к компании «Аспа», а также перенимал опыт компании «УГМК-Застройщик», являющейся сегодня лидером по строительству жилья бизнес-класса по потребительским качествам в СФО.

ОСОБЕННОСТИ НАПОЛНЕНИЯ

Одним из ключевых и по-настоящему уникальных элементов создания среды бизнес-класса в «Столичном» станет открытие премиального фитнес-клуба международного уровня. «Мы подписали соглашение с компанией World Class – абсолютным лидером России и одним из мировых законодателей фитнес-индустрии. В Кемерове будет реализован грандиозный проект: фитнес-клуб площадью пять тыс. кв. метров, который войдёт в число крупнейших в стране. В комплексе появится бассейн на пять дорожек по 25 метров длиной, а также отдельные бассейны для детей и грудничкового плавания», – отметил председатель совета директоров компании «Проград» Евгений Мордовин. Фитнес-клуб станет центром энергии, здоровья и статуса – не только для резидентов «Столичного». Каждый желающий сможет посетить его, просто оформив абонемент.



Кроме того, в рамках сотрудничества с World Class для жителей «Столичного» появится особенная опция – продуманная и невероятно удобная «продлёнка». «Вы сможете оставить ребёнка в клубе: там ему помогут сделать уроки, проведут тренировку, а после он спокойно вернётся домой через стилобат или закрытый паркинг», – отметил генеральный директор «Програда» Андрей Калинин.

Привлекать внимание горожан будет уже сам облик «Столичного». Здесь уют соседствует с передовыми строительными технологиями, создавая гармонию, в которой хочется жить. Лаконичная архитектура, панорамное остекление, светлые оттенки и строгие линии формируют стиль, наполненный энергией, динамикой и ощущением нового времени. С наступлением вечера комплекс меняет свой образ: вместо деловой сдержанности на фасадах вспыхивают мягкие, сверкающие огни. «Столичный» превращается в яркий архитектурный маяк Центрального района. Расположение комплекса только усиливает его статус. В пешей

доступности – детские сады, школа, торговые центры, ледовый дворец «Кузбасс» и современный спорткомплекс «Кузбасс-Арена». А из окон башен открываются по-настоящему впечатляющие виды: спокойная гладь Томи, Красное озеро, динамичная Московская площадь – панорама, которая каждый день вдохновляет.

Первый корпус «Столичного», по словам генерального директора компании «Проград» Андрея Калинина, планируется сдать уже в 2027 году. И к этому моменту стоимость квартир неизбежно будет расти – ведь интерес к проекту стабильно увеличивается. Поэтому тем, кто действительно хочет прикоснуться к новому уровню комфорта, стоит задуматься о покупке уже сейчас. Чтобы процесс стал максимально лёгким и приятным, специалисты центра продаж подберут оптимальную программу кредитования и оформят заявку на ипотеку в банк. Быстро, профессионально и – что особенно важно – абсолютно бесплатно. «Столичный» делает шаг в будущее, и у вас есть шанс войти в него в числе первых.



ПРО
ГРАНД

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ЗАСТРОЙЩИК

+7 (3842) 78-07-67

t.me/progrand_kemerovo

vk.com/progrand_kemerovo

progrand.ru/projects/zhk_stolichnyi



Кемеровская компания «МСТ» известна далеко за пределами региона. Сухими строительными смесями, которые она производит пользуются от Дальнего Востока до центральной части России, а также в ближнем и дальнем зарубежье. «Авант-ПАРТНЕР» поговорил с директором компании – Никитой ОРЛОВЫМ, как он видит развитие строительной индустрии в Кузбассе и о взаимодействии участников строительного рынка.



НИКИТА ОРЛОВ: «ЭФФЕКТИВНОЕ ПАРТНЁРСТВО УЧАСТНИКОВ СТРОИТЕЛЬНОГО ПРОЦЕССА ВЫГОДНО ВСЕМ»

– Никита Владимирович, на прошедшем в сентябре форуме «СтройСибирь-2035» Вы говорили о важности взаимодействия между заказчиками – застройщиками и подрядчиками, а также производителями строительных материалов для развития строительной отрасли. Можете перечислить, какой конкретно выигрыш получает каждая из сторон? А в целом – отрасль, регион?

– Действительно, эффективное партнёрство участников строительного процесса выгодно всем. Приведу конкретные плюсы для каждой стороны.

Строители получают более надёжное и экономичное снабжение проектов. Когда строитель работает в тесном контакте с локальными производителями, снижаются издержки на логистику и сокращаются сроки поставок материалов. Это особенно важно в Сибири, где большие расстояния влияют на стоимость. Кроме того, локальные производители могут адаптировать продукцию под требования конкретного проекта – например, предложить строительную смесь, оптимизированную под местные климатические условия и специфику стройки. В результате застройщик получает материал нужного качества «точно в срок» и по конкурентной цене.

Подрядчики выигрывают от стабильности и качества снабжения. Когда подрядная организация уверена, что на стройплощадку вовремя придут нужные объёмы цемента, кирпича, сухих смесей и т.д., работа идёт без простоев. Кроме того, производители часто проводят обучение и консультации – подсказывают, как правильно применять их материалы. Например, мы в «МСТ» не раз выезжали на объекты, помогали строителям освоить новую смесь или настроить оборудование. Такой диалог повышает профессиональный уровень подрядчиков и качество выполненных работ.

Производители стройматериалов получают прямую связь с рынком. Общась с застройщиками и строителями, мы лучше понимаем, какие материалы востребованы, какие характеристики улучшить. Эта обратная связь – бесценна. В нашей компании, к примеру, уже много лет работает аттестованная лаборатория, и инженеры постоянно собирают отзывы от строительных бригад и заказчиков. На основе этих данных мы дорабатываем рецептуры смесей, разрабатываем новые составы под конкретные запросы. В итоге производитель укрепляет позиции на рынке: так, наш бренд «Профикс» благодаря плотной работе со строителями занял около четверти рынка сухих смесей Кузбасса, при этом качество и ассортимент продукции постоянно растут.

Для отрасли и региона в целом синергия даёт мощный экономический эффект. Во-первых, больше денег остаётся внутри региона – строительные компании закупают материалы у местных фабрик, а те платят налоги здесь же. Во-вторых, растёт занятость: запуск новых производств создаёт новые рабочие места. В-третьих, повышается устойчивость отрасли: своя база стройматериалов снижает зависимость от внешних поставок. Добавлю, что благодаря сотрудничеству всех участников появляются инновации – вместе мы быстрее внедряем новые технологии, материалы, которые затем становятся достоянием всего строительного комплекса. В конечном счёте выигрывает потребитель и экономика региона: строятся качественные дома, объекты инфраструктуры, развиваются смежные отрасли.

– Насколько реально закрыть потребности застройщиков местными производителями или всё-таки у Кузбасса есть какая-то специализация в стройматериалах? Что кузбасские производители стройматериалов могут предложить рынку?

– Кузбасс исторически силён в производстве базовых стройматериалов, и сегодня местные предприятия могут покрыть значительную часть потребностей строителей. Если говорить о пред-

ложении для рынка, то перечень очень широкий. Кузбасские заводы сегодня предлагают полный цикл материалов для строительства: от цемента и нерудных материалов до кирпича, газобетона, сборных панелей, металлоконструкций, сухих смесей и утеплителей. Есть производство пластиковых окон и труб, собственные малые предприятия по лакокрасочной продукции и т.д.

Конечно, полного самодостаточного набора у региона нет – какая-нибудь эксклюзивная отделочная плитка или оборудование закупаются вне области. Но большая часть материалов может быть закуплена у местных производителей.

– Ваша компания специализируется на производстве сухих строительных смесей. Какую долю производимой продукции вы поставляете за пределы области? Анализировали ли вы местный рынок, и какой процент потребности местного рынка в сухих строительных смесях вы готовы закрыть?

– Научно-производственная компания «МСТ» начиналась как региональное производство, а сегодня, можно сказать, выросла до межрегионального и даже международного уровня. Значительная часть нашей продукции уходит за пределы Кузбасса. Мы поставляем сухие смеси по всей России – от Дальнего Востока до Центральной части России. Более того, уже несколько лет развиваем экспортное направление: материалы с брендом MST и «Профикс» идут в страны ближнего и дальнего зарубежья, такие как Казахстан, Киргизия, Индия, Колумбия и другие. По сути, на карте наших поставок вся Россия уже закрашена, и добавляются новые страны. Если говорить в процентах, то сейчас более половины объёма мы реализуем вне пределов Кузбасса.

Мы внимательно изучали ёмкость местного рынка сухих смесей. По нашим оценкам, потребности строителей Кемеровской области составляют порядка 40-50 тысяч тонн таких материалов в год. Мы фактически можем полностью закрыть спрос местного рынка и иметь серьёзный ресурс для поставок в другие регионы. Разумеется, на практике рынок распределён между несколькими игроками, конкуренция присутствует. Но с технологической точки зрения мы готовы покрыть практически 100% потребностей Кузбасса в сухих строительных смесях при необходимости.

Важно не только количество, но и ассортимент. Мы способны удовлетворить локальный спрос как на обычные смеси (штукатурки, кладоч-

ные, плиточные клеи, наливные полы и т.д.), так и на специализированные продукты – например, материалы для ремонта мостов, гидроизоляции или усиления бетонных конструкций. Наша лаборатория разрабатывает рецептуры под запросы местных строителей, поэтому даже уникальные задачи – будь то восстановление шахтной крепи или реставрация сложного ж/б сооружения – мы закрываем своими составами. Это наше конкурентное преимущество. Таким образом, локальный рынок мы не просто насытим объёмом, но и предложим более адаптированные, «сибирские» по характеристикам смеси, сделанные с учётом специфики регионального климата и требований строителей. Если говорить языком цифр, то сейчас мы оцениваем нашу долю на кузбасском рынке примерно в 20-25%. Однако мы всегда за здоровую конкуренцию – она стимулирует развитие отрасли в целом и помогает поддерживать высокие стандарты во всех сегментах. Мы уверены, что сможем значительно увеличить обеспечение местных строителей – вплоть до полного покрытия потребностей – и тем самым сократить зависимость кузбасских застройщиков от привозных смесей.

– Как вы видите движение заказчиков и производителей друг к другу? Кто должен и может выступать инициатором, организатором этого движения? И вообще, что нужно сделать, чтобы региональные материалы закладывались в сметы, проекты объектов, которые строятся на территории региона? Есть ли подобный опыт в этом у других регионов?

– На мой взгляд, встречное движение уже началось – и инициаторами могут выступать как сами бизнесы, так и власти, и отраслевые сообщества. В идеале это взаимная инициатива. Производителям материалов выгодно предлагать свои решения строителям, а строителям – интересно узнать о локальных альтернативах импорту.

В Кузбассе мы стараемся действовать проактивно. Наша компания «МСТ» стала инициатором и организатором нового ежегодного отраслевого форума «СтройФест», который прошёл впервые прошлым летом в Кемерове. Мы задумали его именно как площадку, где производители, подрядчики и девелоперы встречаются напрямую. На «СтройФесте» местные заводы стройматериалов показали свои новинки, строители поделились практическими кейсами, а застройщики рассказали, какие материалы хотят видеть в своих

проектах. То есть, мы сами, как бизнес, сделали шаг навстречу – организовали диалог. И мероприятие получилось успешным: более 100 экспертов из разных регионов приехали, прошли мастер-классы, круглые столы. Мы планируем проводить «СтройФест» ежегодно, потому что видим отдачу – после него сразу несколько проектных организаций обратились к нам, чтобы заложить наши смеси в свои сметы и проекты.

Однако опираться только на энтузиазм бизнеса недостаточно. Роль организатора должны брать на себя и отраслевые объединения, и власти.

Что нужно сделать, чтобы наши, кузбасские материалы закладывались в проекты? Во-первых, информировать всех участников строительства о преимуществах местной продукции. Тут помогают выставки и форумы – например, на форуме «СтройСибирь-2035» обсуждался технологический суверенитет регионов в строительной индустрии. Во-вторых, нужна работа на стадии проектирования: мы уже сейчас налаживаем контакты с проектными институтами, предлагаем включать наши решения в типовые проекты. Если в сметных нормативных базах (ФГИС ЦС и т.п.) будут присутствовать региональные материалы с актуальными ценами, то проектировщикам будет проще их закладывать.

Опыт других регионов, безусловно, есть. Во многих регионах проводятся специализированные строительные ярмарки, где местные производители заключают соглашения со строителями на поставку материалов на год вперёд – фактически выстраивается кластер по принципу «свой для своих».

Я вижу, что заказчики и производители в Кузбассе постепенно становятся партнёрами, а не просто покупателями и продавцами. Мы движемся навстречу друг другу, потому что у всех общая цель – развитие региональной строительной отрасли. И чем крепче связь между нами, тем больше шансов, что в проектах новых жилых комплексов, школ, больниц будут гордо значиться кузбасские материалы – качественные, проверенные и выгодные для экономики Кузбасса.



г. Кемерово, ул. Грузовая, 18.

8-800-350-97-93

(для звонков по России, бесплатный)

info@mst.ru.com, profiks.ru, mst.ru.com

ТАТЬЯНА ЯРОПОЛОВА:

«КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ ЗАЙСКИТИМСКОЙ ЧАСТИ КЕМЕРОВА ПРИВЕЛО В РЕГИОН НОВЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ»

Ключевым вектором городского развития не только в Кузбассе, но и по всей стране стало комплексное развитие территорий (КРТ). Как отметила на строительном форуме «СтроимСибирь-2035» в сентябре начальник Главного управления архитектуры и градостроительства Кузбасса Татьяна ЯРОПОЛОВА, к 2030 году фактическое значение доли КРТ в жилищном строительстве планируется довести до 97% с нынешних 15,2%. В связи с планируемым развитием этого механизма и очевидным, уже имеющимся интересом, мы попросили Татьяну Алексеевну поделиться нюансами комплексного развития территорий Кузбасса.



– В своём выступлении в сентябре вы упомянули о 27 проектах КРТ в Кузбассе. Что это за проекты и в каких городах они находятся?

– Зонай концентрации кузбасских проектов КРТ является город Кемерово. Так сложилось, что он гармонично и раньше остальных территорий начал работать с данным механизмом, и сегодня мы видим уже возводящиеся дома, в частности, на пересечении улиц Тухачевского и Сибиряков-Гвардейцев. Вторым по объёму территории комплексного развития, вероятно, является Шерегеш в составе Таштагольского муниципального округа. Там преимущественно реализуются проекты незастроенной территории, направленные на создание туристской инфраструктуры. Также значительное число проектов КРТ реализуется и запланировано в «южной» столице региона. Например, подготавливается мастер-план микрорайона «Водный» в Новокузнецке, где важно проработать вопрос транспортной доступности и вместе с новым объектом не создать дополнительных пробок. Это будет грандиозный комплекс на берегу реки с прекрасными видами и с рекреационной зоной.

Тенденции строительства новых городов внутри существующих с современными и комфортными объектами наблюдается в крупных населенных пунктах. У нас интенсивно развиваются два центра городских агломераций – Кемерово и Новокузнецк. В агломерацию входят территории в часовой транспортной доступности. Это вполне нормальное явление, мы наблюдаем трудовую миграцию из Березовского, Белова и Ленинск-Кузнецкого. Тем не менее, остальные муниципальные образования также требуют комплексного развития, хоть и не в таких масштабах. На этапе реализации проекты КРТ уже осуществляются в Юрге и Таштаголе.

– Часто можно услышать утверждение, что механизм КРТ способствует увеличению градостроительного потенциала города. Что под этим подразумевается?

– Под градостроительным потенциалом понимаются выданные градостроительные планы земельных участков на строительство многоквартирных домов и домов блокированной застройки на земельных участках, подлежащих для этого вида строительства. Грубо говоря, каждая территория, в лице органов местного самоуправления, определяет перспективы развития с точки зрения транспортной доступности, наличия инженерной инфраструктуры или возможности ее развития, объектов социальной сферы, развития жилищного строительства и т.д. Исходя из этих перспектив, по сути, определяется градостроительный потенциал на 10-20 лет вперед. Ранее существовали институты, которые разрабатывали генеральный план города, который не менялся десятилетиями. Сейчас генеральный план стал более пластичным документом, в него могут вноситься изменения при открытии новых перспектив. Например, инвестор хочет построить предприятие на территории, определенной под сельское хозяйство, но давно не использующейся. В таком случае принимается решение об изменении функциональной зоны с учетом социально-экономического и экологического баланса. По такой же логике и открываются перспективы новых жилых районов, а именно в оборот вовлекаются неэффективно используемые территории, таким образом, увеличивается градостроительный потенциал.

– Что же в таком случае КРТ?

– А комплексное развитие территории в этом случае – просто механизм развития территории с учётом потребностей всех заинтересованных лиц. Раньше была точечная застройка, во дворах возникали так называемые «свечки», и никто не думал, в какой детский сад и школу должны пойти проживающие в них дети. КРТ же учитывает эти аспекты, автоматически повышая уровень комфортности проживания в новом микрорайоне. Это более осознанная оценка территории с точки зрения обеспечения прав людей на комфортное проживание с соблюдением всех градостроительных норм и требований. Ведь до начала реализации проекта прорабатывается мастер-план территории, учитывающий буквально все: перспективы развития, инженерный каркас, транспортный каркас, социальные объекты, а также иные объекты для развлечений и прочего досуга, обще-

ственные пространства. Такой подход относительно новый, поэтому на уровне федерации только разрабатывается общее понимание данного документа. Однако в Кузбассе у нас сложилось единое представление о том, что должен включать в себя мастер-план.

– Кто отвечает за разработку всех этих документов? Какая роль отводится Главному управлению архитектуры и градостроительства?

– Документация по планировке территории (ДТП) разрабатывается лицом, заключившим договор о комплексном развитии, и утверждается муниципальным образованием. При принятии документации по планировке территории Главное управление никакой роли не играет. На уровне субъекта Российской Федерации подлежат согласованию только границы территории КРТ жилой застройки. Однако Главное управление выступает в качестве контролирующего органа, исполняя функцию по контролю за соблюдением законодательства о градостроительной деятельности. С 2020 года был введен мораторий, и в течение пяти лет мы проводили внеплановые проверки только в случаях обращения прокуратуры. Сейчас плановые проверки вернулись. Соответственно, все эти документы, соблюдение процедур их принятия будем проверять, и в случае выявления нарушений принимать меры в рамках полномочий.

– В продолжение обсуждения аспектов КРТ: какая положительная динамика уже наблюдается в связи с применением этого механизма?

– Продолжительное время в Кузбассе было порядка четырех топовых застройщиков, в то время как в других регионах это число доходило до 20. Комплексное развитие Зайскитимской части Кемерово привело в регион новых застройщиков. Связано это с обеспечением территории коммуникациями, которые подвели к новым площадкам. Стоимость технического присоединения также ложится на квадратный метр: одно дело – наличие ресурсов и возможность подключения через 50 метров, а другое – если ближайшая сеть в нескольких километрах от строительной площадки. Таким образом, снижается нагрузка на застройщиков, а в конечном итоге – на потребителя, который будет покупать квадратный метр.

При реализации комплексной оценки будущей территории микрорайонов КРТ также учитываются и потребности жителей в общественных пространствах. Например, вдоль реки Искитимка мастер-планом предусматривается про-

гулочная набережная. Кузбассовцы достойны комфортных условий, которые не заканчиваются подъездной дверью. Долгое время самыми комфортными районами в Кемерове считались «Кедровка» и «Лесная поляна», поскольку там в 15-минутной доступности можно получить всё – поликлинику, школу, детский сад, дом творчества и магазины. Теперь концепция «15-минутного города» будет реализована и в новых микрорайонах Зайскитимской части областной столицы.

– Среди преимуществ КРТ сами застройщики отмечают возможность корректировки положения объектов внутри своей территории. Это действительно так? Какие ещё преимущества Вы можете выделить?

– Внесение изменений в документацию по планировке территории действительно возможно. Если раньше, до появления механизма комплексного развития территории, тебе давали конкретный земельный участок, и ты только на нём «упражнялся», то сейчас тебе предоставляют территорию под освоение. Ты утверждаешь документацию по планировке территории, в которую можешь вносить изменения. Набор объектов будет тот же, который лег в решение о КРТ, а их местоположение может варьироваться с учётом рельефа и иных факторов. Это вполне нормально, потому что проработка мастер-плана не настолько детальная, а вот уже документация по планировке территории базируется на инженерных изысканиях.

К преимуществам застройщиков я бы также отнесла гарантированные объёмы работы на ближайшие 10, 15 или 20 лет в зависимости от сроков реализации комплексного развития территории. Это позволяет, как мне кажется, строить долгосрочные финансовые планы и иметь определенную стабильность. То есть не нужно каждый день отторговывать какую-то площадку – она уже есть. Можно спокойно платить аренду и планировать будущие объекты капитального строительства с определенной гарантией маржинальности. Для сотрудников компании-застройщика это социальная гарантия, поскольку они знают, что есть задел на ближайшее время. Человек понимает, что точно будет обеспечен работой и может безбоязненно взять тот же кредит или ипотеку.

– В своём выступлении на форуме вы говорили и о недостатках этого механизма, среди которых был риск социально-экономического вытеснения. Что это такое? Кто может ощутить этот риск? ▮▮▮

– С таким риском может столкнуться застройщик, если население выступит против. Например, компания получила застроенную территорию и с каждым собственником земельного участка ей приходится договариваться о покупке. Вот здесь и кроется риск – человек может отказаться от продажи. Механизм решения есть, придётся обращаться в суд, на что может уйти несколько лет... Максимум эта история затягивается на два-три года. Здесь законодатель исходил из принципа добросовестности сторон: застройщик и житель должны подходить к решению вопроса порядочно. Однако встречаются случаи, когда люди пытаются извлечь личную выгоду, целенаправленно завышая стоимость своего объекта. Они неадекватно оценивают ситуацию и думают: раз дом будут сносить, то попрошу за него 20 млн рублей, хотя его рыночная стоимость – пять. Эта проблематика неоднократно выносилась на федеральный уровень.

– Такие случаи объективно влекут за собой задержки в строительстве. Кроме этого, какие еще причины могут способствовать отставанию от сроков? И может ли застройщик увеличить срок реализации проекта комплексного развития территории?

– Выкуп участков однозначно влияет на сроки реализации, однако задержки также связаны с общероссийской экономической ситуацией. У нас высокая ключевая ставка и отсутствие льготных ипотек на федеральном уровне, вследствие чего падает потребительский спрос и снижаются

темпы строительства. Мы понимаем, что если у человека потребности сводятся к оплате ЖКХ, покупке одежды для детей и обеспечению их питанием, то он не будет думать о приобретении нового комфортного жилья. Однако менять срок реализации проекта КРТ нельзя. Исходя из норм действующего законодательства, пересматривать условия договора путём заключения дополнительных соглашений возможно только в случае, если эти условия не были предметом определения начальной цены торгов. Это исключительный случай. Кроме того, есть ограничения антимонопольного законодательства, которые гласят: «если бы срок реализации был не 15 лет, а 20, то появились бы и другие игроки». Единственное, что в данной ситуации возможно, – это скорректировать срок реализации определенных мероприятий. Например, осуществить первый этап не за два года, а за три, но полностью весь проект должен быть завершён в течение установленного срока.

– Что лежит в основе экономической эффективности проектов КРТ? Что такое «обеспечение минимальной доходности проекта для всех основных стейкхолдеров»? Как и кем рассчитывается такая доходность?

– Часто экономическая эффективность проекта просчитывается только в случае необходимости получения инфраструктурного кредита для строительства коммуникаций к участкам. Она выступает в качестве обоснования: «есть территория, которая потенциаль-

но может генерировать больше налогов и создавать при этом комфортную среду для людей, чем сейчас». Существуют специальные формулы, позволяющие рассчитать рентабельность территории. Многие привыкли думать, что «государство всем должно», хотя субъект является полноправным участником рынка. Объясню на примере КРТ Заикитимской части Кемерово. У нас есть застроенная индивидуальным жильем территория в центре города, которая приносит только налог на землю и налог на имущество, немного налога на прибыль за счёт небольших объектов коммерции. Теперь представим, что мы на этой территории построим жилой комплекс. В таком случае мы уже получаем земельный налог, имущественный налог с каждой квартиры и налог на прибыль организации, ведь первый этаж дома всегда отведён под коммерческую недвижимость. Таким образом, используя территорию эффективно, мы получаем больше поступлений в бюджет.

Также стейкхолдером является застройщик. Он заходит на площадку с сетями, строит объект и получает свою норму маржинальности. И опять же платит налоги с прибыли. Потребитель, в свою очередь, помимо комфортабельного жилья, ощущает экологический эффект в виде отсутствия коптящих печей и эффект доступности, когда всё необходимое находится в 15 минутах ходьбы. Все эти эффекты указываются в мастер-плане территории. И мне кажется, что стоит использовать эту практику в обязательном порядке и производить все расчеты ещё на этапе принятия решения по территории. ■



«ФСК СТРОЙСИБ-42»: НОВЫЙ УРОВЕНЬ КАЧЕСТВА СОЦИАЛЬНОГО ЖИЛЬЯ

Строительство социальных домов – тема важная, но слишком часто предсказуемая. Обычно это проект «минимально достаточный»: лишь бы уложиться в норматив, выполнить программу и не выйти за бюджет. Архитектура – сдержанная, планировки – компромиссные, а качество воспринимается почти как неизбежная жертва. Но время меняется. И одним из тех объектов, которые буквально перезагружают представление о доступном жилье, стал дом по улице Ворошилова, 36а, в Кемерове – новостройка ООО «ФСК СтройСиб-42», введённая в эксплуатацию в ноябре 2024 года. Этот дом – пример того, что социальное жильё может быть современным, технологичным, визуально выразительным и по-настоящему удобным для жизни. ■►

**КРАСОТА, КОМФОРТ
И БЕЗОПАСНОСТЬ**

Первое, что заставляет обернуться, – фасад. Он не просто аккуратный: он яркий, живой, собранный из цветных блоков, которые скорее ассоциируются с новыми кварталами комфорт-класса, чем с бюджетным строительством. Дом сразу же ломает привычные стереотипы о социальных метрах. Жительница дома Ирина Гугова рассказывает, что почти все знакомые удивляются, когда узнают, что дом социальный, особенно отмечая яркую и притягательную цветовую гамму.

Входные группы – это ещё одна точка качественного отличия. Широкие проходы, удобные уклоны, подъемники, продуманная логистика движения маломобильных граждан – дом открыто демонстрирует уважение к человеку и внимательность к деталям. Общие зоны выдержаны в спокойных, продуманных оттенках, а визуальная чистота материалов создаёт ощущение порядка, присутствующее домам более высокой ценовой категории. Отдельным достоинством являются безопасные зоны для маломобильных жильцов. Это полноценные защищённые помещения с вентиляцией, связью и возможностью подать сигнал на пульт, а не просто отметка в проекте ради соответствия требованиям.

К тому же архитектура предусматривает, что с шестого этажа каждая квартира получает полноценный балкон, который является не только зоной отдыха, но и соответствует нормам вторых путей эвакуации. Такой микс удовольствия и функциональности в рамках соцпроекта – редкость. «Мне очень нравится балкон, я с большим удовольствием обустроила его под себя, создала дополнительное уютное пространство и всё лето провела там», – продолжает Ирина Гугова. И действительно: уже по одному только ощущению пространства видно, что архитекторы и проектировщики изначально ставили цель сделать жильё приятным, а не «просто соответствующим нормам».

Кстати, акцент на комфорте сделан не только в местах общего пользования, но и внутри квартир. Дом не давит узкими коридорами и странными скошенными комнатами. Планировки логичны и удобны: светлые комнаты, понятная структура, пространство, которое легко зонировать. Чувствуется, что проект создавался под людей, которым в нём жить. «Ещё на этапе строительства я с большим интересом наблюдала за процессом. В один из дней на стройке я встретила руководителя компании, который очень любезно провёл меня внутрь и рассказал, где будет моя квартира. Очень хорошо помню



Вячеслав Горлач, генеральный директор ООО «ФСК СтройСиб-42»

этот день», – делится жительница дома Ирина Гугова. Так свет, открытость, отсутствие «съеденной» площади – всё это делает квартиру не объектом социальной программы, а реальным, полноценным домом.

ЗА СЧЁТ ОПТИМИЗАЦИИ

Можно сказать, что дом стал тем самым редким примером, когда из ограничений рождается качество. Когда бюджет не режет возможности, а задаёт вектор. Когда застройщик не экономит на человеке, а экономит на технологии

– и выигрывает в результате. Проектировщик Евгений Береснев вспоминает, что задача стояла жёсткая: уложиться в норматив по цене квадратного метра, но сделать дом, в котором люди будут чувствовать себя жильцами полноценного современного городского жилого комплекса. «Мы не экономим на материалах, мы выиграли за счёт технологий», – подчёркивает он. И это ключевая мысль, из которой и вырос весь проект.

Строительная система, использованная при возведении дома, – результат многолетней переработки старой,

ещё «девяносто седьмой» серии панелей. Разработка её велась в период кризисных годов: нужно было полностью переизобрести привычную схему монтажа, упростить процессы, ускорить цикл и снизить себестоимость без потерь качества. Как отмечает Евгений Береснев, для кого-то кризис – это проблема, а для кого-то – возможность. Именно эта инженерная работа проявилась в сегодняшнем доме по улице Ворошилова, 36а. «У нас нет технологических тормозов, монтаж быстрый, без лишних операций. Сократили трудозатраты, убрали всё, что утяжеляло стройку и тянуло стоимость вверх. А как известно, чем быстрее строишь, тем дешевле», – объясняет проектировщик.

Среди ключевых строительных решений – отказ от массивных машинных отделений на крыше, оптимизация подвалов и фундаментов, рациональная структура лестничных клеток, использование конструктивов, сокращающих количество операций на площадке. Каждый из этих шагов в отдельности выглядит небольшим, но вместе они дают мощный эффект – тот самый, который позволяет строить дома выше классом, не выходя за рамки бюджета. Да ещё и в весьма оперативные сроки, что также немаловажно для социальных категорий граждан.

Генеральный директор компании-застройщика ООО «ФСК СтройСиб-42» Вячеслав Горлач подводит итог очень точно: «Это новый уровень качества социального жилья». Пример того, каким может быть социальное жильё, если к нему относиться так же серьёзно, как к коммерческим проектам. Также это сигнал для рынка: социальное жильё может и должно быть другим. И, возможно, именно такие примеры в ближайшие годы станут нормой. От себя и всей команды ООО «ФСК СтройСиб-42» Вячеслав Горлач поздравляет кузбассовцев и партнёров с наступающим Новым годом. «Желаем вам тепла, благополучия и только приятных событий в новом доме и в новом году», – выделяет он. ■



ООО «ФСК СтройСиб-42» – это команда профессионалов, сочетающих в себе богатый практический опыт и творческий потенциал, работающих давно и успешно в строительной отрасли Кемерово и Кузбасса.

Вот уже более 23 лет компания, как застройщик, вносит значительный вклад в осуществление областной программы строительства социального жилья, специализируясь на строительстве современных жилых домов, отвечающих самым высоким требованиям качества исполнения. Только с 2021 по 2025 год ООО «ФСК СтройСиб-42» ввело 30 тыс. квадратных метров жилья (микрорайон «Северная звезда», микрорайон № 74 на Верхнем бульваре, д. Береговая Кемеровского муниципального округа). В основе успешного бизнеса ООО «ФСК СтройСиб-42» лежит многолетний опыт и высокий уровень качества выполнения строительных работ, неукоснительное соблюдение договорных обязательств, включая сроки строительства, применение передовых технологий производства строительных работ. Компания создаёт новый уровень качества социального жилья в Кузбассе. Ярким примером того является введённый в эксплуатацию в ноябре 2024 года 15-ти этажный 101-квартирный жилой дом по ул. Ворошилова, 36а в Кемерове.



ФСК СТРОЙСИБ-42
застройщик города Кемерово

АКТУАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СИСТЕМЕ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ



Директор ООО «Научно – практический центр по ценообразованию и экспертизам Сибири»
Анна Владимировна Сергеевкова

Основным значимым событием в области ценообразования на сегодняшний день является поэтапный переход всей строительной отрасли (всех регионов) на составление сметной документации ресурсно-индексным методом (РИМ) в сметно-нормативной базе ФСНБ-2022 (вступила в силу с 25.02.2023 по приказу Минстроя России от 27.12.2022 № 1133/пр, утверждена приказом 1046/пр от 30.12.21). Нормативная база ФСНБ-2022 (РИМ) введена в Кемеровской области с 25.02.2024 года.

Напомним, что в базе ФСНБ-2022 единичные расценки (ФЕР) отсутствуют, вместо них есть государственные элементные сметные нормы (ГЭСН), то есть готовой стоимости в рублях на определенный вид работ, как это было в ФЕР (ТЕР) в базе ФСНБ-2022 уже нет. Кроме ГЭСН, в состав базы ФСНБ-2022 входят сборники сметных цен на материалы, изделия, конструкции и оборудование, применяемые в строительстве (ФСБЦ) и сметные цены на эксплуатацию машин и механизмов (ФСЭМ), сформированные в уровне цен по состоянию на 01.01.2022 г. для базового и единственного региона – Московской области.

Для того чтобы можно было разрабатывать сметную документацию ресурсно-индексным методом необходимо располагать данными о текущей стоимости основных строительных ресурсов, а там, где этих данных нет – применять индексы пересчета. Для этого создана федеральная государственная информационная система ценообразования в строительстве (ФГИС ЦС). Теперь там размещены текущие цены и индексы пересчета, которые необходимо использовать при составлении сметной документации для объектов по каждому региону.

На декабрь 2025 года к нормативной базе ФСНБ-2022 выпущено уже 16 изменений и дополнений. Последний приказ (№ 696/пр от 12.11.2025 – 16-ое изменение) вступил в действие с 25.11.2025г.

Минстрой России ежеквартально вносит изменения и дополнения в нормативную базу ФСНБ-2022 и также ежеквартально публикует информацию о текущих ценах и индексах в ФГИС для пересчета в текущий уровень.

Наряду с текущими ценами и индексами для РИМ, Минстрой России продолжает выпускать ежеквартальные индексы изменения сметной стоимости для базисно-индексного метода (БИМ). Это необходимо для объектов, проектно-сметная документация по которым разрабатывалась базисно-индексным методом (техническое задание до 25.02.2024).

Нормативные базы ФСНБ-2020 с изменениями 1-9 и ТЕР-2001 в ред. 2014 с изм. 1-3 также внесены в федеральный реестр сметных нормативов и продолжают действовать.

ООО «НЦЦЭ Сибири» ежемесячно публикует в бюллетене «Цены в строительстве» для всех участников инвестиционно-строительного процесса индексы изменения сметной

стоимости на СМР, по статьям затрат, по видам работ. Эта работа будет выполняться и в дальнейшем.

В нормативно-методических документах за последнее время также внесено достаточно изменений:

1. В классификатор строительных ресурсов внесено за последний год четыре изменения. Последнее изменение от 17.11.2025г. по приказу Минстроя от 12.11.2025 №702/пр.

2. В текущем году выпущены укрупненные нормативы (НЦС) в уровне цен на 01.01.2025г.

3. В Приказ Минстроя России от 04.08.2020 № 421/пр «Методика определения сметной стоимости строительства, реконструкции, капитального ремонта, сноса объектов капитального строительства, работ по сохранению объектов культурного наследия (памятников истории и культуры) народов Российской Федерации на территории Российской Федерации» внесено уже 3 изменения. Последнее изменение приказ Минстроя России от 23.01.2025 № 30/пр действует с 25.03.2025 года. В ближайшее время готовятся четвертые изменения в методику 421/пр (выпущен проект).

4. 12 сентября опубликован Приказ Минстроя России от 21.03.2025 № 170/пр «О внесении изменений в Методику определения дополнительных затрат при производстве работ в зимнее время, утвержденную приказом Министерства строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации от 25 мая 2021 г. № 325/пр» (Зарегистрирован 11.09.2025 № 83519).

Рассмотрим некоторые показатели за 2025 год:

По данным Кемеровостат средняя цена 1м² на рынке жилья в Кемеровской области в 3 квартале 2025 года общей площади квартир составила:

- на первичном рынке 124 658 руб. (рост 7,25 % с начала года);
- на вторичном рынке 93 853руб. (рост 2,10 % с начала года).

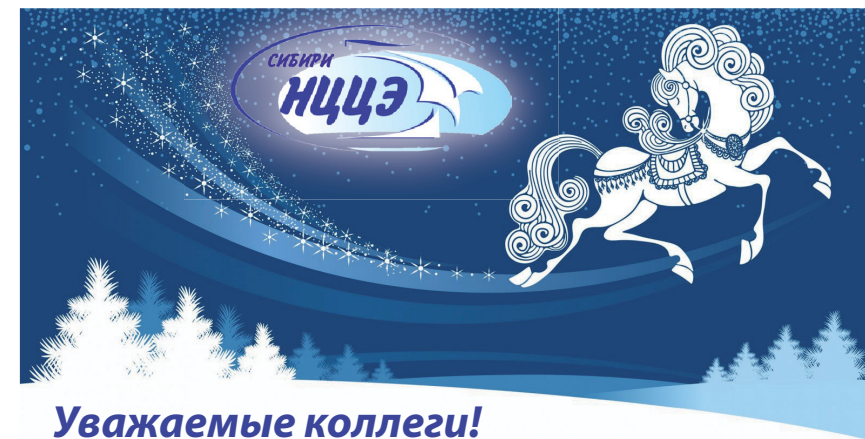
Ежемесячно ООО «НЦЦЭ Сибири» отслеживает стоимость ресурсов используемых в строительстве. На основе мониторинга Центр проводит анализ отдельных показателей стоимости строительной продукции:

- в среднем по Кемеровской области за 9 мес. 2025 год рост цен на материалы составил 10,6%;
- рост оплаты труда за 2025 год составил 6,6%, расчетный уровень оплаты труда на 01.11.2025 – 80 736 руб.;
- стоимость эксплуатации машин и механизмов выросла на 3,7%.

За 2025 год рост цен на материалы составил:

- кирпич керамический (полупорный) 2,5%;
- изделия Ж/Б (сваи, плиты балконные, перемычки, плиты опорные) 5-8%;
- песок 5,7%;
- бетоны (товарный, тяжелый, мелкозернистый) 2,9-10%.

В текущие годы сметное ценообразование в строительстве часто является предметом критики. Заказчик строит за бюджетные или внебюджетные средства и обвиняет строителей, что строят дорого и долго. Подрядчик, который уважает свою репутацию, строит в соот-



**Уважаемые коллеги!
С наступающим 2026 Новым годом!**

Желаем вам крепкого здоровья, сил и энергии для плодотворной и слаженной работы, благополучия и уверенности в реализации новых проектов!

ветствии с рабочей документацией, соблюдает строительные нормы и технологию, применяет сертифицированные материалы, и тогда строительный объект будет соответствовать требованиям пожарной, экологической, эксплуатационной безопасности и т.д.

Гражданский кодекс РФ определяет к договору подряда. Контролирующий орган (прокуратура, налоговые органы, следственные комитеты) проверяют этот документ. И чтобы не было проблем у заказчика и подрядчика, проектно-сметная документация должна быть составлена и проверена согласно всем требованиям нормативной документации, даже если финансирование работ осуществляется не из бюджета.

ООО «НЦЦЭ Сибири» выполняет экспертизу сметной документации на протяжении многих лет и является специализированной организацией по проведению негосударственной экспертизы на территории Кемеровской области – Кузбасса, имеет **свидетельство об Аккредитации на право проведения негосударственной экспертизы проектной документации № RA.RU.612430**, выданное Федеральной службой по аккредитации (г. Москва).

За время работы накоплен огромный опыт в составлении и проверке сметной документации по различным базам и методам расчета (ФЕР, ТЕР, ФСНБ-2022). Мы проверяем и составляем сметную документацию по объектам: жилые дома, объекты образования, культуры, благоустройство, дороги, мосты, инженерные сети, объекты некапитального строительства и т.п.

В Центр обращаются заказчики и подрядчики, которым **важно** в самые **кратчайшие сроки проверить правильность** составления сметной документации или **разработать сметы в соответствии с действующими нормами**.

Совместно с АНО «МЦДО» ООО «НЦЦЭ Сибири» также проводит семинары, вебинары, курсы повышения квалификации, обучение программному комплексу ПК РИК.

Основные направления деятельности и активная профессиональная позиция Центра были и остаются неизменными. Мы дорожим давними партнерскими отношениями с большинством строительных организаций и всегда готовы к установлению партнерства с новыми участниками инвестиционного процесса.

Общество с ограниченной ответственностью
«Научно-практический центр по ценообразованию и экспертизам Сибири»



Кемерово, пр-т Кузнецкий, 18, 2 этаж
отдел продаж: **8 (3842) 34-85-21**, приёмная: **8 (3842) 34-86-01**
Email: rcs42@mail.ru, сайт: sibirccz.ru

- **Негосударственная экспертиза проектов**
- **Негосударственная экспертиза сметной документации**
- **Разработка сметной документации**
- **Судебная экспертиза**
- **Сметные программы**
- **Учебная деятельность**





**СЕДЬМОЕ
НЕБО**
жилой комплекс

ТВОЙ ЛУЧШИЙ ВИД ИЗ ОКНА НА СЕДЬМОМ НЕБЕ

Утро. Кажется, будто весь город сделал шаг назад и оставил вам немного тишины. Солнце поднимается мягко, почти бережно, и первый луч ложится в комнату тёплый, спокойный, словно приглашая дышать глубже.

Вы открываете окно, и вместе со свежим воздухом комнату наполняет то редкое ощущение спокойствия и умиротворения, которое трудно купить и невозможно подделать.

Вид из окна здесь не просто панорама. Он работает как кнопка «пауза» в ритме дня. Город остаётся внизу, а выше открывается пространство, где вы просто остаетесь собой. Где взгляд уходит дальше, к линии горизонта, к природе, к свету, который настраивает на тихое утро, а вечером помогает отпустить всё лишнее.

Такие моменты делают жизнь мягче.

Они снижают шум внутри, возвращают равновесие и создают тот самый внутренний дом, который важен не меньше стен и планировок.

Для кого-то это просто вид.

Для вас – ежедневный способ чувствовать жизнь спокойнее.

ДЛЯ ТЕХ, КТО ХОЧЕТ ЖИТЬ ПО-НАСТОЯЩЕМУ УДОБНО

«Седьмое небо» задуман как пространство, где каждый день складывается легко. Здесь будет комфортно тем, кто ценит домашнюю тишину, зелёные дворы без машин и возможность решать бытовые задачи одним шагом из дома.

Семьи с детьми найдут здесь всё необходимое совсем рядом: собственный детский сад, удобные маршруты, закрытую территорию без посторон-

них, спокойные дворы и безопасную инфраструктуру.

Удалённые специалисты оценят тихий район, чистый воздух, современные коворкинги, а также быстрый выезд к основным городским проспектам. Ваш рабочий день начинается дома, но может продолжиться в городе.

Те, кто ищет вдохновляющее пространство, смогут выбрать квартиры с панорамными видами на город, реку и природные линии. Такие пейзажи за-

дают настроение: утром помогают проснуться, а вечером почувствовать, что день прожит не зря.

АРХИТЕКТУРА И ДВОРЫ, В КОТОРЫХ ЛЕГКО ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ ДОМА

Проект планируется с идеей спокойствия и безопасности. Дворы будут полностью закрыты от машин и посторонних, на территории смогут находиться только жители комплекса. Это редкость

среди современных проектов, которая делает пространство по-настоящему домашним.

Для автомобилей будет предусмотрена большая подземная парковка, поэтому весь наземный уровень займут зелёные маршруты, аллеи, тихие зоны отдыха и игровые пространства. Здесь можно будет гулять в любое время и не думать о шумном городе.

Архитектура планируется так, чтобы в квартирах было много света: широкие окна, панорамы на две части города, продуманная этажность и грамотная ориентация домов. Видовые квартиры позволят увидеть и динамику городских линий, и природную тишину – выбор зависит только от будущих жильцов.

САДИК, ШКОЛА И ВСЁ НУЖНОЕ – ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РЯДОМ

Одно из ключевых преимуществ «Седьмого неба» это инфраструктура, которая станет продолжением территории.

Здесь появится собственный детский сад, до которого можно будет идти пешком, не переходя дороги. Пока ребёнок занят, родитель сможет спуститься в спортзал, поработать в коворкинге или зайти в салон красоты, ведь всё это будет находиться прямо на территории комплекса.

Чуть дальше планируется своя школа, и путь к ней пройдёт внутри закрытого пространства. Это означает полное отсутствие оживлённых дорог и лишних рисков.

Комплекс станет настоящим домашним районом, где всё находится на расстоянии нескольких минут, что удобно, быстро и безопасно.

КЛЮЧ42
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК



ПРЕМИИ

ООО СЗ «Ключ-42» второй год подряд получает премию «Надёжный застройщик России».

Вручение награды состоялось в Санкт-Петербурге, в рамках Всероссийского саммита застройщиков и производителей строительных ресурсов, который прошёл в Официальной резиденции Президента России – Константиновском дворце в Стрельне.

Золотой знак «Надёжный застройщик России» вручается строительным компаниям с 2014 года за высочайшее достижение в области соблюдения законных прав и интересов участников долевого строительства по результатам гражданского и государственного контроля по итогам года и в настоящее время по праву является одной из наиболее известных и авторитетных наград в сфере жилищного строительства России. Результаты независимой экспертизы подтвердили, что права и интересы покупателей ООО СЗ «Ключ-42» максимально защищены в рамках действующего законодательства. Все строящиеся объекты компании получили высочайшие баллы надёжности.

ЧИСТЫЙ ВОЗДУХ И ВЫГОДНОЕ РАСПОЛОЖЕНИЕ

Проект будет строиться в удалении от промышленных зон, воздух здесь заметно чище, чем в большинстве густонаселённых районов. Но при этом «Седьмое небо» остаётся одним из самых удобных по локации комплексов на карте Кемерово.

Дома будут выходить на красивые линии Комсомольского и Октябрьского проспектов, а вдоль края территории появится новый Восточный проспект. В перспективе он соединится мостом с другим берегом города – это откроет новые маршруты и значительно увеличит ценность района.

Для инвесторов это особенно важно: район активно растёт, вокруг формируется новый городской центр, и стоимость жилья будет только расти.

КТО СТРОИТ «СЕДЬМОЕ НЕБО»

Проект создаёт компания «Ключ-42», застройщик, которому доверяют. Их комплекс «7 Высот» стал примером продуманной городской среды, удобных планировок и качественного строительства.

Компания работает честно, открыто и внимательно относится к деталям. Дома сдаются вовремя, что подтверждают профессиональные награды: «Ключ-42» получает премию «Надёжный застройщик России» два года подряд.

«Седьмое небо» продолжит эту философию: это не просто стройка, а место, куда приятно возвращаться. Район, который создаётся с заботой. Пространство, в котором можно по-настоящему жить.

КЛЮЧ42
СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЙ ЗАСТРОЙЩИК



Центральный офис: г. Кемерово, ул. Мичурина, 13, офис 210. **Режим работы:** с 8:30-17:30 пн-пт.

Приемная: +7 (3842) 900-980 office@kd42.ru

Отдел маркетинга: marketing@kd42.ru

Отдел снабжения: snabzhenie@kd42.ru

Отдел продаж ООО СЗ «Ключ-42»: ул. Веры Волошиной, 40. **Режим работы:** с 10:00-19:00 пн-пт.

Отдел по работе с клиентами: +7(3842) 44-88-00

Застройщик ООО СЗ «КЛЮЧ-42», ИНН 4205396456. Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не является публичной офертой.



СТАБИЛЬНАЯ И РАСТУЩАЯ

Частная медицина в Кузбассе работает давно и сложилась в стабильную и растущую отрасль. С каждым годом увеличивается и число участников рынка, и его обороты. Только за последние три года число негосударственных медицинских организаций, включая ИП, имеющих лицензии на осуществление медицинской деятельности, по данным Единого реестра лицензий, выросло на 5%. На долю медицинских услуг приходится восьмая часть всех оказываемых в регионе услуг, в денежном выражении это, по данным госстатистики, около 23 млрд рублей за первые девять месяцев текущего года. По этому показателю отрасль уступает только коммунальным и бытовым услугам и находится на одном уровне с телекомом. Представители отрасли оценивают количество «игроков» в ней как достаточное и видят потенциал в росте качества услуг.

РОСТ КЛИНИК «У ДОМА»

На 1 ноября текущего года, в Кузбассе 1,1 тыс. негосударственных медицинских организаций, включая ИП, по данным Единого реестра лицензий, имеют действующие лицензии на осуществление медицинской деятельности. За последние три года их число увеличилось на 5%. По оценке заместителя директора сети клиник «Лео» Игната Горцева, рост обусловлен появлением небольших компаний: «Основная масса – это медицинские организации «у дома», работающие на небольшой район и по узкому профилю. Если говорить о средних и многопрофильных, то их не больше сотни на весь Кузбасс, а крупных, вклю-

чающих и амбулаторную помощь, и стационарную, всего порядка 15». По оценке медицинского директора клиники «Новамед» Евгения Вальцева, многопрофильных частных клиник в Кузбассе всего две: «Энергетик» в Кемерове и «Медика» в Новокузнецке. «Там огромные площади, в которых можно реализовать всё. «Красная горка» пытается организовать близкий к ним концепт, но площади у неё в разы меньше», – говорит он. В то же время министр здравоохранения Кузбасса Андрей Тарасов отмечает, что в регионе 28 частных медицинских организаций (33 объекта) имеют лицензии на оказание медицинской помощи в стационарных условиях.

Подавляющее большинство частных медицинских организаций (МО) оказывают узкий спектр услуг. По информации министерства здравоохранения Кузбасса, наиболее часто юридическими лицами (индивидуальными предпринимателями) лицензируются медицинские услуги по стоматологии – 479 (40%) объектов, по офтальмологии и медицинской оптике – 101 (14%), а также косметологические услуги – 83 (11%). Директор медицинского центра «Эмилия» Татьяна Эбауэр отмечает, что в Кемерове действительно много стоматологических клиник, которые продолжают открываться, однако «некоторые клиники закрываются, не»

В сфере медицинских услуг согласно общероссийского классификатора видов экономической деятельности выделяют «деятельность больничных организаций» и отдельно «стоматологическую практику». Поэтому подготовлено два рейтинга, и в случае, когда несколько предприятий действуют объединено, как единая сеть клиник, или группа медицинских компаний, такие объединения показаны отдельной строкой. В последнем случае нужно отметить группу компаний «Лео» из Прокопьевска, но чьи подразделения есть также в Тайге, Кемерове, Киселевске, Осинниках. Она включает в себя многопрофильные медцентры поликлинического типа, стационар, женские консультации, косметологическую клинику, центр реабилитации, подразделения анализов и диагностики, а также детскую поликлинику. Сети клиник есть и в стоматологии, причём, как в Новокузнецке, так и в Кемерове. Помимо клиник и медцентров, созданных именно медицинскими предпринимателями, в том числе, в альянсе с крупным инвесто-

ром (новокузнецкая клиника «Медика» – ООО «Гранд Медика» и ООО «Грандмедика»), на рынке присутствуют и ведомственные больницы. Железнодорожная и бывшая энергетиков (сохранившая старое наименование) в Кемерове. Есть также частное учреждение здравоохранения «РЖД-Медицина города Мариинска», также принадлежащее ОАО «РЖД». Но по выручке в 35 млн рублей в прошлом году оно не входит в десятку самых крупных клиник. Стоит также отметить, что в отличие от крупнейших стоматологий, которые сосредоточились почти все в кузбасских столицах, в деятельности больниц выделяется также Прокопьевск. Хотя на долю участников рейтинга из Кемерова и Новокузнецка три четверти всей выручки первой десятки за 2024 год. Если же оценивать место первых двух десятков, стоматологической и больницы, во всей отрасли медицинских услуг Кузбасса, то по итогам 2024 года на их долю пришлось 30% – из 25 млрд рублей 7,7 млрд.

РЕЙТИНГ: КРУПНЕЙШИЕ ЧАСТНЫЕ КЛИНИКИ КУЗБАССА (по выручке 2024г., млн руб.)

№	Местоположение	Организация	Учредители	Выручка	Активы
1	Новокузнецк	ООО «Гранд Медика», ООО «Грандмедика»	АО «Инрусинвест»	1472	2478
2	Прокопьевск/ Киселевск/ Тайга/Осинники/ Кемерово	ГК Лео	Валерий Кондауров, Екатерина Дербичева, Инна Ликстанова, Борис Путько и др.	1112,5	360,1
3	Кемерово	ЧУЗ «Больница «РЖД-Медицина» города Кемерово»	ОАО «РЖД»	827	552
4	Кемерово	АО «Клинический медцентр «Энергетик»	КАО «Азот»	539	474
5	Новокузнецк	ООО «Эксперт», ООО «МРТ Эксперт»	Аркадий Маркдорф, Любовь Воробьева, Виктория Лихачева, Инна Ликстанова, Алина Шарыпова, Екатерина Дербичева, Наталья Куличенко, Татьяна Руденко	491	198
6	Новокузнецк	ООО «МФЦ-Кузбасс»	Александр Падар	365	367
7	Кемерово	ООО «Офтальмологический центр «Хорошее зрение»	Василий Бочкарев, Василий Булгаков, Константин Касперский, Александр Скакун	203	48,1
8	Белово	ООО «Белстрой»	Татьяна и Александр Михайловы	129	69,3
9	Кемерово	ООО «Медицинская клиника «Новелла»	Наталья Николаева	95	24,8
10	Прокопьевск	ООО «Медицинский центр «Здравница»	Татьяна Габидулина	62,7	12,9

РЕЙТИНГ: КРУПНЕЙШИЕ ЧАСТНЫЕ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ КЛИНИКИ КУЗБАССА (по выручке 2024г., млн руб.)

№	Местоположение	Организация	Учредители	Выручка	Активы
1	Новокузнецк	Сеть клиник «Новодент»	Дмитрий Подъяпольский	657,3	239,8
2	Кемерово	Сеть клиник «Улыбка»	Сергей Третьяков	468,2	233,7
3	Кемерово	ООО «Новая стоматология»	Олег Евстратов	266	77,8
4	Новокузнецк	ООО «Детвора» ООО «Семейный стоматолог»	Николай Минаев, Татьяна Минаева	222,3	60,8
5	Новокузнецк	ООО «Евро-Мед»	Наталья Тинькова, Павел Максимов, Татьяна Маракулина, Ульяна Михеева	171	13,5
6	Кемерово	ООО «Добрый день»	Ольга Тучкова	156	23,6
7	Кемерово	ООО «Доктор Мешалкин»	Дмитрий Мешалкин	135	105
8	Кемерово	ООО Стоматологическая поликлиника «Аполлония»	Наталья Тюменцева, Нурия Чернышева	135	53,9
9	Новокузнецк	ООО «Стоматологическая клиника «Карат»	Павел Юдин	125	55,8
10	Прокопьевск	ООО «Дуцера»	Александр Кольчурин	112	54,1

Источник: Сервис Тестфирм

выдержав конкуренцию». По словам Игната Горцева, если говорить о насыщенности рынка с точки зрения количества участников, то он насыщен. Другое дело, если речь идёт о запросе потребителя на ту или иную медицинскую помощь: здесь есть где развиваться и расти. Поддерживает эту точку зрения генеральный директор ООО «Гранд Медика» – управляющей организации сети клиник «Медика» Михаил Малин: «В Кузбассе достаточное количество медцентров, другое дело, что они часто предлагают недостаточный уровень качества медицинской помощи, безопасности и сервиса».

Игнат Горцев считает, что проблема кроется в определении понятия «медицинская организация». «Медицинская организация с точки зрения закона – это любая организация, оказывающая медицинскую помощь. То есть одинаковый статус имеют кабинет, в котором просто берут кровь на анализ, и стационар на четыре этажа с тремя операционными», – объясняет замдиректора сети клиник «Лео», отмечая, что необходимо пересмотреть подход к определению этого понятия и сделать его более комплексным. Руководитель сети клиник «Медика» Михаил Малин думает, что пациенту самому стоит быть более ответственным и обращать внимание

на детали – есть ли в учреждении собственный врач-эпидемиолог, операционный блок с системой очистки воздуха и, например, элементарно одноразовый хирургический инструментарий, который потом, как делают некоторые недобросовестные клиники, повторно не пускают в работу! А, такие примеры есть, но «надзорные органы могут осуществить проверку только в случае жалобы пациента, и некоторые клиники этим пользуются».

Больше всего объектов частной медицины, по данным пресс-службы Минздрава Кузбасса, имеющих действующие лицензии на оказание медицинских услуг, сосредоточено в Кемерове – 410 и Новокузнецке – 335. Однако в небольших городах тоже есть представители многопрофильных центров. «В Прокопьевске есть частный хирургический стационар, есть частная клиника по реабилитации, которая занимается реабилитацией пациентов после инсультов. В Осинниках, несмотря на то, что это достаточно маленький город, есть две серьёзные клиники – «Фамилия» и «Леомед», – комментирует замдиректора сети клиник «Лео» Игнат Горцев. Отвечая на вопрос о распределении объектов частных медицинских организаций, Минздрав Кузбасса также отметил, что в Прокопьевске – 75 объ-

ектов, в Ленинске-Кузнецком – 62, в Белово – 49 и в Междуреченске – 37.

ВОПРОС ЦЕНЫ

Средний чек на посещение первичного приёма, по словам участников рынка, варьируется от 1600 до 2000 рублей, при этом в крупных городах он ниже, поскольку «за счёт конкуренции клиники не так вольны в ценообразовании». При этом, добавляет Михаил Малин, цена зависит от квалификации и опыта врача: «Есть специалисты с приёмом за полторы тысячи рублей, есть специалисты с приёмом за пять тысяч рублей». В среднем по России, согласно «Чек Индексу», средняя стоимость медуслуги в январе-октябре 2025 года составила 4200 рублей, прибавив 18% год к году.

Однако вопрос цены останавливает далеко не всех. По оценке медицинского директора клиники «Новамед» Евгения Вальцева, на сегодняшний день 70% населения Кузбасса может себе позволить услуги частных МО: «Ещё 30% населения просто не попало в жизненную ситуацию, когда им потребовались бы эти услуги. Не говорю про абсолютное здоровье. Просто тот уровень, который даёт государственная система здравоохранения, на 90% закрывает их потребности, и они просто не видят

смысла идти в частные клиники, даже если у них есть на это деньги». Михаил Малин же считает, что «половина населения может себе позволить частную медицину». Причём это люди разных возрастных групп: как молодежь, так и представители «взрослого» поколения – «более 50% посетителей нашей клиники старше 50 лет». Игнат Горцев, рассказывая о статистике посещений, отмечает, что «порядка 30-40% жителей городов нашего присутствия пользуются услугами». «Предполагаю, что с поправкой на другие частные клиники можно сказать, что около половины кузбассовцев так или иначе пользуются частной медициной. А если взять в учёт частные лаборатории, то цифра далеко за 70-80%, потому что с услугами частных лабораторий сталкивается практически каждый», – констатирует он.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА

Как отмечают представители кузбасской частной медицины, перечень услуг в частных и государственных медицинских организациях сегодня практически не отличается, а вот в объёме этих услуг разница чувствуется. «Например, если мы говорим про ЭКО, то большую часть объёмов в этой сфере в Кузбассе выполняют частные клиники. В плане магнитно-резонансной томографии и спиральной компьютерной томографии, пожалуй, показатель 50 на 50», – продолжает замдиректора сети клиник «Лео» Игнат Горцев. Он отмечает, что рынок врачебно-диагностических наблюдений не сильно заполнен частными организациями, а рынок скорой помощи в подавляющем большинстве остается за государством, вероятно, в силу специфики: «Пациенты не готовы вызывать платную скорую, ведь если ситуация дошла до того, что скорая необходима, то она приедет и бесплатно».

Также стоит сказать, что работа «по совместительству» стала обычной практикой. «Возьмём, например, хирурга, который совмещает работу в частном и государственном учреждениях. Скажу честно: пациенту не принципиально, куда идти, ведь хирург великолепно проведёт операцию в любом случае. Разница только в уровне сервиса, который, конечно, в частной организации будет выше. Однако в государственное учреждение пациент сможет попасть по ОМС», – рассказывает медицинский директор клиники «Новамед» Евгений Вальцев, отмечая, что в частной клинике у врача будет больше времени на приём, а в госучреждении есть определённое количество минут на это. Отметим, что в некоторые частные клиники кузбассовцы также могут попасть в

рамках программы ОМС. При этом, по данным пресс-службы минздрава Кузбасса, в частных клиниках не оказывается медицинская помощь по ОМС по профилю «фтизиатрия», пациентам с ВИЧ-инфекцией, а также по профилю «трансплантология».

По мнению директора медицинского центра «Эмилия» Татьяны Эбауэр, всё же главным конкурентным преимуществом частных медицинских организаций является сервис. «В силу финансовых возможностей мы в частной клинике можем использовать качественное оборудование и материалы, что, безусловно, важно при лечении пациента. Кроме того, мы постоянно работаем над улучшением сервисных продуктов. Например, у нас есть большая игровая комната для детей, а после профессиональной гигиены каждому пациенту мы дарим уходовый набор, в который входят индивидуально подобранная щётка и паста. Ни одна государственная клиника не будет тратить на это силы и средства. А для пациента это ценно, ведь элементарно ему не придётся тратить время на покупку новой щётки, которую обязательно необходимо заменить после процедуры», – говорит она.

Генеральный директор «Медики» считает, что сравнение частных медицинских организаций с государственными некорректно: «Нельзя проводить такую грань. Частная медицина ничем не должна отличаться от государственной медицины. «Частная» – это только форма собственности. С уверенностью могу сказать, что подходы владельцев и управленцев частного бизнеса ничем не отличаются от подходов руководителей государственных организаций. Все работают в одном правовом поле, на основании Ф3 №23, и стандартов оказания медицинской помощи. Есть же частные клиники, которые работают лучше госсектора, есть госсектор, который работает эффективнее частных клиник. Дело исключительно в человеке, как он относится к своей работе, к соблюдению общих принципов оказания медицинской помощи и стандартов безопасности».

ВНЕШНЯЯ И ВНУТРЕННЯЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Так или иначе, частные МО вынуждены конкурировать за пациента как между собой, так и с госучреждениями, и федеральными сетями. По оценке заместителя директора сети клиник «Лео» Игната Горцева, достаточно серьёзная конкуренция ощущается в крупных городах региона – Кемерове и Новокузнецке: «Здесь клиники «борются» за своего пациента, поэтому более ответ-

ственно относятся к своей репутации, нежели в небольших городах. Тщательнее отработывают отзывы клиентов, негатив, который может появиться в медийном пространстве». В небольших городах, по его словам, частные клиники конкурируют между собой не так серьёзно. «Конкуренция есть, например, у двух кардиологов, которые работают в разных клиниках. Но сами учреждения между собой не конкуренты. Напротив, если клиника понимает, что она какое-то направление не закрывает и не планирует закрывать его в ближайшее время, то налаживает контакты по взаимодействию с другими», – говорит он.

Медицинский директор клиники «Новамед» Евгений Вальцев, в свою очередь, считает, что в «столичных» клиниках региона чаще всего конкуренция идёт по двум направлениям: «Первое – это ценовая история. Есть медцентры, которые открыто демпингуют, и таким образом находят своих пациентов. Второе – это привлечение «звёздных» специалистов, профессоров, кафедралов. Знаю массу примеров по Кемерову и Новокузнецку, когда доктора наук полностью переключаются на работу в частном медцентре, и, соответственно, их имя привлекает пациентов». «Для себя мы выбрали другую стратегию. Мы не охватываем большой спектр медицины, у нас всего несколько направлений, но в каждом из направлений мы хотим быть экспертами. Мы хотим, чтобы пациент понимал каждое наше назначение, поэтому выстраиваем отношения на долгосрочной основе, без цели заработать здесь и сейчас. Например, гинеколог у нас принимает 45 минут, гастроэнтерологи – полчаса, а в других клиниках это 20-25 минут», – уточняет он.

Выстраивание качественных и доверительных отношений с пациентом – это принцип работы и медицинского центра «Эмилия». По мнению директора Татьяны Эбауэр, ненавязчивый сервис с объяснениями не приносит заработка здесь и сейчас, но помогает наблюдать за пациентом, вести его по жизни. «Тесное общение с пациентом стоит у нас на первом месте. Мы оцениваем полное состояние здоровья человека, ведь зубы растут в организме, и многие проблемы полости рта связаны именно с общим состоянием здоровья. Например, люди, страдающие сахарным диабетом, требуют особого подхода. Поэтому мы не просто стоматология, а медицинский центр, у нас в штате есть доктор-нутрициолог», – рассказывает она. При этом, выделяя, что сейчас на рынке Кемерова появляется много федеральных игроков, которые придерживаются совершенно другого



Наиболее часто юридическими лицами (индивидуальными предпринимателями) в Кузбассе лицензируются медицинские услуги по стоматологии – 479 (40%) объектов

подхода: «Там с пациентами общаются менеджеры, которые быстро оформляют кредит, передают пациента врачу, а тот выполняет процедуру, толком не общаясь с человеком».

По мнению же Игната Горцева, «в нашем регионе есть представители федеральных клиник, но пока они не оказывают сильного влияния на рынок», хотя в других регионах уже «наблюдается экспансия со стороны федералов». В определённой степени конкуренция есть не только внутри региона, но и между регионами. Например, продолжает заместитель директора сети клиник «Лео», в сравнении с Хакассией и Алтайским краем Кузбасс выигрывает по ряду направлений: «У нас хорошо представлены сосудистая хирургия, травматология, ортопедия, общая хирургия, ЭКО», и для получения услуг по данным направлениям пациенты приезжают из других регионов. А вот в сравнении Томской или Новосибирской областями, по его оценке, кузбасская частная медицина пока проигрывает: «Часть наших жителей едут туда, потому что там есть крупные НИИ, где работают профессора, кандидаты, доктора наук, у которых можно получить более качественную медицинскую помощь. Опять же, это происходит, когда здесь, в регионе, пациент не нашёл нужного специалиста, в особо сложных случаях. Чаще всего это неврология, кардиология, кардиохирургия, безусловно, онкология».

При этом он считает, что с точки зрения оснащения у нас «достаточно технологичные клиники», а пациент уезжает в другой регион к конкретному специалисту. Но вот в сравнении с московскими клиниками кузбасским есть куда расти: «Там уже давно частные клиники вышли на полный цикл оказания медицинской помощи, там можно даже говорить о частной системе здравоохранения», – продолжает он, отмечая, что в регионах всё-таки рынок медицинских услуг ещё несколько фрагментирован. «То есть частное здравоохранение предпочитает не идти в направления, заведомо связанные с высокими рисками: те же роды, онкология. Есть клиники, которые пытаются как-то в этих направлениях работать, но их не так много. В регионах частное здравоохранение пытается занять наиболее маргинальные ниши и работать в них», – подчёркивает заместитель директора сети клиник «Лео» Игнат Горцев.

БОРЬБА ЗА КАДРЫ

«Кадровый голод актуален для всего здравоохранения Кузбасса», – отмечают руководители частных клиник. Причём дефицит специалистов наблюдается не в отдельных областях, а практически

по всем направлениям – от терапевта до узких специалистов. Одной из ключевых причин столь острой нехватки врачей называют исторический провал в подготовке кадров. «Это проблема не нынешней власти и даже не тех людей, кто занимался здравоохранением в течение последних десяти-пятнадцати лет. Первоисточник – это 90-е, нулевые годы, когда наборы в медвузы были резко сокращены, практически в два раза, а те, кто всё же заканчивал, уходили из медицины», – рассказывает гендиректор сети клиник «Медика» Михаил Малин. Последствия именно этой кадровой ямы ощущаются до сих пор, потому что на первоначальную подготовку специалиста уходит от восьми до десяти лет, и даже в таком случае это будет молодой врач без достаточного опыта. Хорошим же врачом, по мнению Евгения Вальцева, является специалист, который отработал в системе от 7 до 14 лет, умеет слушать и слышать пациента.

Осложняет ситуацию и внутренняя миграция специалистов: врачи с хорошей квалификацией часто переезжают в более крупные города – Новосибирск, Москву, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Сочи. «За прошлый год мы двоих специалистов таким образом потеряли, они переехали и успешно продолжили карьеру там», – делится медицинский директор клиники «Новамед» Евгений Вальцев. В связи с этим на уровне региона врачей становится меньше, а нагрузка на оставшихся растёт. В том числе поэтому практика работы «по совместительству» стала рядовой и практически не вызывает вопросов. Однако некоторые работают по такой схеме из-за права выхода на досрочную пенсию, которое принадлежит только сотрудникам учреждений. «Частные клиники в эту категорию не попадают, потому что по гражданскому законодательству учреждение не может извлекать прибыль. Частные клиники чаще всего открываются в форме ООО, поэтому стаж не засчитывается», – рассказывает Игнат Горцев. При этом он отмечает, что молодые специалисты не стремятся к досрочной пенсии и смело идут работать в частных клиниках. Эта история больше про врачей, которые уже 20 лет отработали на государство и не готовы терять свое право при смене места работы.

Кадровый дефицит также связан с изменением отношения к профессии. Раньше пациенты обращались за помощью, а сейчас – за услугой. По словам Игната Горцева, «уважения стало меньше, авторитет профессии снизился». При этом медицинские организации всё чаще сталкиваются с судебными претензиями пациентов, даже при пра-

вильном лечении. Молодым специалистам крайне тяжело переживать подобные ситуации, ведь «судебные разбирательства могут длиться годы, а ты даже не виноват». Это подталкивает практически половину выпускников медицинских вузов к уходу в смежные профессии. «Многие, получив медицинское образование, уходят не в практическое здравоохранение, а в смежные сектора. Это медицинское представительство, какие-то высокомаржинальные отрасли, но не связанные с практической медициной, типа косметологии. Это проще, поскольку не нужна медицинская лицензия, которая накладывает определённые издержки, в том числе экономические», – говорит он.

Чтобы привлечь и удержать специалистов, частные клиники особенно вынуждены вкладываться в условия труда, оборудование и обучение. «Мы стараемся каждому врачу дать максимальные возможности как в диагностике, так и в лечении», – продолжает медицинский директор клиники «Новамед», отмечая, что бывают случаи, когда врач хочет оперировать, но у него нет такой возможности из-за отсутствия операционной. Данной политики придерживаются все собеседники – возвращают из молодых врачей высококвалифицированных специалистов. Кто-то берёт работать к себе ещё на этапе ординатуры, кто-то после неё и помогает в прохождении различных обучающих курсов. «Хорошее стоматологическое образование дорогое. Представляете, за два учебных дня молодому врачу 80 тыс. рублей заплатить? Конечно, мы помогаем. Клиника оплачивает, а потом доктор может рассчитаться в рассрочку или отработать у нас определённый срок», – делится директор медицинского центра «Эмилия» Татьяна Эбауэр.

Таким образом, несмотря на кадровые трудности, частная медицина Кузбасса стабильно растёт в количественном показателе. И в целом с этой точки зрения она является «достаточной», однако собеседники отмечают необходимость качественного роста индустрии. По мнению заместителя директора сети клиник «Лео» Игната Горцева, важна консолидация небольших участников рынка, поскольку она позволит расширить перечень предоставляемых услуг и повысить их качество. «Сосредоточение коллег в одном месте позволяет и обмениваться опытом, и обсуждать какой-то неординарный опыт на врачебной комиссии», – говорит он. Но комплексное решение проблемы пациента – это лишь шаг на пути к частной системе здравоохранения, которая охватила бы все проблемы пациентов от момента рождения до глубокой старости. ■

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

ТАТЬЯНА ЭБАУЭР: «МЫ ХОТИМ ПОМОЧЬ БУДУЩИМ МАМАМ РАСТИТЬ ЗДОРОВЫХ ДЕТЕЙ»

Медицинский центр «Эмилия» запускает Школу стоматологического здоровья для будущих мам. О том, что это такое и для чего она нужна «Авант-ПАРТНЕР» поговорил с учредителем и директором центра – Татьяной Эбауэр.

– Татьяна Андреевна, расскажите, пожалуйста, о новом проекте вашего медицинского центра – Школе стоматологического здоровья для будущих мам.

– Мы запустили этот проект, потому что заметили тревожную тенденцию: после родов у женщин часто ухудшается состояние зубов, а у детей возникают проблемы с молочными зубами. Это серьёзная проблема, которую нужно решать на этапе беременности.



– Почему именно сейчас возникла необходимость в такой школе?

– Дело в том, что временные (молочные) зубы у детей формируются ещё внутриутробно. Они должны служить ре-



бенку до смены на постоянные зубы, но практика показывает, что это происходит крайне редко. Большинство детей уже в 1,5-2 года сталкиваются с кариесом и его осложнениями – пульпитами и периодонтитами.

– Какие последствия могут быть у этой проблемы?

– Очень часто происходит раннее удаление временных зубов, что приводит к неправильному формированию челюстей и прикуса. Это серьёзная проблема, которая может повлиять на всю дальнейшую жизнь ребенка. Именно поэтому мы решили создать школу, где будем обучать будущих мам основам стоматологического здоровья.

– Расскажите подробнее о программе обучения.

– Обучение состоит из двух курсов. На первом курсе наши специалисты – врач-стоматолог-нутрициолог и врач-стоматолог семейной практики – расскажут о правильном питании во время беременности, о важности витаминов и микроэлементов для формирования зубов малыша, а также об уходе за полостью рта у беременных.

На втором курсе детский врач-стоматолог подробно рассмотрит развитие зубочелюстной системы у новорожденных, расскажет о возможных заболеваниях и их профилактике, а также поможет выбрать правильные средства ухода за полостью рта для мамы и малыша.

– Какова главная цель вашей школы?

– Наша главная цель – научить будущих мам быть здоровыми сами и растить здоровых детей. Мы хотим, чтобы родители были осведомлены о важности профилактики стоматологических заболеваний с самых ранних этапов развития ребенка.



Кемерово, Бульвар Строителей, д. 25 г
8 (3842) 33-86-96, 31-96-07

mc-emilia.ru
mc-emilia@rambler.ru
Мы есть в соц. сетях

Лицензия: Л041-01161-42/00315990 29.08.2017г.

35 ЛЕТ УЛЫБОК:

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР СЕТИ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК «УЛЫБКА» ТРЕТЬЯКОВ СЕРГЕЙ ПЕТРОВИЧ О ДОСТИЖЕНИЯХ 2025 ГОДА И ЮБИЛЕЙНЫХ МЕЧТАХ



В мире, где улыбка – это не просто эмоция, а настоящее искусство, Сеть стоматологических клиник «Улыбка» много лет дарит здоровье и уверенность жителям Кузбасса. В 2026 году «Улыбка» отметит 35-летний юбилей как символ стойкости и инноваций. Компания, начавшаяся с одной клиники в 1991 году, сегодня – лидер в стоматологии, с 4 филиалами и тысячами благодарных пациентов. На пороге юбилея мы поговорили с генеральным директором **Третьяковым Сергеем Петровичем** об итогах 2025 года, неизменных принципах и видении будущего. Это интервью – погружение в мир, где улыбка рождается из заботы и технологий.

ДОСТИЖЕНИЯ 2025: ОТ МИКРОСКОПОВ ДО ИИ

Сергей Петрович, с энтузиазмом в голосе, начинает с успехов уходящего года. «2025-й был годом обновлений и роста, – делится он. – Мы заменили пять микроскопов, отработавших по 7-10 лет, на самые современные модели в клиниках на ФПК, Радуге и Большевицкой. Это позволило повысить

точность диагностики и комфорта пациентов. Кроме того, для филиала на пр.Ленина, 60 мы приобрели второй аппарат профессиональной гигиены, что увеличило количество профилактических процедур. В сентябре к нам присоединилась врач-ортодонт, и теперь ортодонтический прием доступен во всех четырех клиниках – это значимый шаг для пациентов».

Но главное – внедрение искусственного интеллекта. «Мы используем ИИ для анализа рентгеновских изображений и налета в полости рта через специальные системы, – объясняет Сергей Петрович. – ИИ уже пришёл в стоматологию и помогает врачам предсказывать риски. Например, появилась технология для определения риска кариозного процесса – наша гордость 2025-го».

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ПРИНЦИПЫ: МИССИЯ, КОТОРАЯ НЕ СТАРЕЕТ

«Улыбка» эволюционировала от классической стоматологии к инновациям, но основа осталась неизменной. «Наши миссия, видение, принципы и ценности – это фундамент, – подчеркивает Сергей Петрович. – Мы ищем новые технологии и подходы, но суть в том, чтобы помогать людям становиться здоровыми, предотвращать болезни. Спустя десятилетия мы все также фокусируемся на предупреждении проблем. В мире, где пациенты часто приходят слишком поздно, мы напоминаем: здоровье зубов – это инвестиция в будущее».

ЛИЧНЫЙ ЭПИЗОД: ИСТОРИЯ, КОТОРАЯ ГРЕЕТ ДУШУ

Личный аспект добавляет тепла в разговор. «Один из самых дорогих моментов – выбор названия в 1991 году, – вспоминает Сергей Петрович. – «Улыбка» – самое стоматологическое название в мире. Оно пришло ко мне как озарение и стало краеугольным камнем: мы посвятили жизнь стоматологии, и это отражает нашу деятельность. Другой эпизод – остановка общественного транспорта в Кемерове с надписью «Стоматологическая клиника фирма Улыбка». Это символ нашего присутствия в городе. И, наконец, скульптурная композиция на набережной, созданная по нашему заказу, – напоминание о том, как мы делаем стоматологию частью городской культуры. Эти истории значат, что мы не просто лечим, а меняем мир к лучшему».

УСПЕХ И БУДУЩЕЕ: ЛЮДИ, СТРАТЕГИЯ И 150 ЛЕТ ВПЕРЕД

«Успех «Улыбки» у юбилейной отметки кроется в нескольких моментах, – рассуждает Сергей Петрович. – Во-



первых, стратегия: мы делаем услуги востребованными, потому что наши сотрудники знают и делают больше, чем конкуренты. Во-вторых, правильные люди на правильных позициях – специалисты, страстно вкладывающиеся в работу. Люди – наша главная ценность, без них нет предприятия. Мы объединены философией, где лидеры в каждом направлении – врачи, администраторы, финансисты – вкладывают душу. Страсть делать лучше, чем другие, – наше отличие».

Будущее видится светлым. «Я вижу компанию, работающую еще 100-150 лет, – делится директор. – Для этого нужны специалисты, которые поддержат и разовьют созданное. Что касается планов на ближайшее десятилетие – мы создадим отдельную детскую стоматологическую клинику, резко отличающуюся от всех существующих в городе

и области. Она станет центром инноваций, где дети будут приходить с радостью, а родители – с уверенностью».

СОВЕТЫ ОТ ЭКСПЕРТА: ЗДОРОВЬЕ КАК ПРИОРИТЕТ

Завершая интервью, Сергей Петрович даёт рекомендации, опираясь на 35-летний опыт. «Здоровье – самое ценное, дороже ничего нет, – говорит он. – Когда человек болен, его жизнь превращается в ад. Осознание приходит поздно, но люди часто не вкладывают в здоровье время, энергию и деньги. Не запускайте болезни – инвестируйте в профилактику для счастливой, полноценной жизни. Пациентам: цените здоровье, берегите его. Выбирайте врачей, которые предупреждают заболевания, сохраняют и укрепляют здоровье, а не только лечат. Врачебная клятва обязывает: предупреждение и укрепление – приоритет».

Интервью с Сергеем Петровичем – вдохновляющий взгляд на стоматологию как на искусство заботы о здоровье. «Улыбка» в 35 лет доказывает: успех в людях, инновациях и неизменных ценностях.

СЕТЬ СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ КЛИНИК УЛЫБКА

- пр-т Ленина, 60
- ул. Большевицкая, 2
- ул. Свободы, 3
- пр. Шахтеров, 72

+7 (384) 277-48-48

Лицензия: Л041-01161-42/00553687





ДОБРО НАДО ДЕЛАТЬ ГРОМКО

Два года назад в Кузбассе появился новый благотворительный фонд – «Поверь в счастье». Он сразу заявил о себе громкими проектами и заметным позиционированием. «Авант-ПАРТНЕР» поговорил с исполнительным директором – **Натальей Рюминой** о том, с какими целями создаются благотворительные фонды, какой сегодня портрет благотворителя и почему добро нужно делать громко.

– **Наталья Валериевна, давайте начнём сначала с момента организации фонда. Два года назад, когда вы начинали, многие благотворительные фонды как раз заговорили о сложностях со сбором денег, стали закрывать программы, проекты... А почему вам казалось, что у вас-то получится?**

– Во-первых, у нас сразу была команда, которая в благотворительности не новички. Мы знали и понимали, как нужно работать. Во-вторых, у нас уже были свои жизнеспособные проекты, например, авторская программа «Жди меня», которая направлена на оказание помощи семьям с детьми подразделений Росгвардии РФ, которые находятся в зоне СВО. Нас знали, с нами работали благотворители. Работают ведь, по большому счёту, с людьми.

Да, сейчас стало тяжелее собирать деньги на проекты. Да, в некоторых вопросах ещё год нам будет не очень комфортно существовать, потому что многие крупные электронные платформы,

типа «Сбердобро», размещают у себя фонды после трёх лет работы, после третьего отчёта. Но у нас уже есть два отчёта, поэтому третий у нас не за горами. Эти платформы, особенно в случаях адресной помощи детям, облегчают жизнь благотворительным фондам. Но мы считаем, что в любом случае надо просто качественно делать своё дело.

– **А можете описать портрет сегодняшнего типичного благотворителя? Как они появляются на проекте?**

– Разные проекты – разные благотворители, с разной подоплекой, с разной начинкой. Я, наверное, не открою никакой тайны рассказав, что когда Анна Евгеньевна Цивилева начинала свои проекты, у нас каждый первый был благотворителем. Сегодня далеко не так. При этом мы благодарны Анне Евгеньевне за то, что она показывала, как это надо делать. С каким упоением это надо делать. Она заражала своей энергией, искренностью. Было видно,

что человек не играет, а делает то, что ей нравится, благотворительностью занимается по велению души. Если ты заходишь в какой-то проект благотворительный, то если ты гореть не будешь, ничего не получится.

Я, конечно, понимаю про возможности, но считаю, что у нас очень много людей, у которых есть возможности делать – меньше или больше. Кто-то же благотворитель не деньгами, а другой помощью. Вот они выходят, работают вместе с нами. Они отдают своё время, свой труд.

Например, в проекте «Жди меня» у нас есть благотворительный волейбольный турнир детских команд имени Игоря Мурзина, заместителя командира СОБР «СИМВОЛ», погибшего при исполнении задания в феврале 2022, в зоне СВО. Нам дают бесплатно Арену на Притомском, Кузбасская волейбольная школа помогает сделать этот турнир на высоком уровне. Первый год, у нас было восемь команд, второй год – 11 команд, в том числе уже приехал Томск, то есть турнир разрастается.



При этом он благотворительный – собираются деньги за счёт оргвзноса, которые перечисляются в фонд на какого-нибудь ребёнка. То есть, с одной стороны, мы сохраняем память о человеке. И мы собираем и тех, кто растёт – вот патриотическое воспитание. Ну и с другой стороны, это – рейтинговые соревнования, в которых командам интересно участвовать. В общем, всем хорошо.

А если говорить про благотворителей, может быть, им интересно, допустим, участвовать в таком же соревновании, да, потому что они там вроде как в обойме рядом стояли. Кого-то абсолютно не тронет рассказ про больных детей. Он скажет, «дети болеют, болели и будут болеть». А другой погрузится в эту проблему не только деньгами, но и эмоционально. А кто-то даёт деньги на госпитальные ёлки. У нас есть программа, связанная с медоборудованием для детских больниц. Есть человек, который даёт именно на это. На разные больницы. На санатории, на многопрофильную больницу. Сейчас, в ноябре, приходит оборудование для пятого роддома. А кому-то интересно заниматься установкой детских площадок.

Очень часто за мотивацией человека, который даёт деньги на благотворительность, стоит какая-то своя история. Даже если мы возьмём крупные фонды, например, фонд Константина Хабенского. И очень часто успешные фонды строятся на личных историях. Они вырастают из своих потерь, из своей боли, из своих каких-то переживаний. А дальше – история продвижения фонда строится на личных связях, друзьях. И получается, сейчас все амбассадоры фонда Хабенского – это его друзья, это актёры. Это история, которая обогащается за счёт своего бэкграунда. И он её делает очень красиво, мы на неё смотрим, учимся.

И как мне сказал один мой хороший знакомый, что «очень многим людям не повезло, они мои друзья, и они не могут мне отказать». Я могу этим людям только вытереть слёзы...

– **У Вас тоже так – личная история и на личных связях?**

– В первую очередь. Мы живём там, где мы живём.

У нас бы не было этой всей истории с проектом «Жди меня», если бы я не была такой же девочкой, как те, что сегодня ждут своих мужей, но только не в 2022 году, а в 1995 году, когда был Грозный, когда была Чечня. Поэтому это всё равно идёт через твои переживания. И ты думаешь, а чем им помочь? И надо понимать, что их мужья не контрактники. Вся разница в том, что эти люди – специалисты высокого класса, которые едут и воюют за свою родину за зарплату. И нет там никаких бешеных денег.

– **А проекты, связанные с больницами? Какая здесь личная история?**



– У меня мама заслуженный врач Российской Федерации, папа – заслуженный хирург, бабушка, в Москве, заслуженный гинеколог СССР. Папа проработал 45 лет в Третьей городской клинической больнице в урологии, Валерий Макаров, его все прекрасно знают и любят. А мама Ольга Андреевна Макарова работала в Кемеровском кардиоцентре с его основания, и до сих пор, ей 80 лет, раз в неделю ведёт приемы в поликлинике.

Поэтому я выросла в больнице. Я знаю всё это изнутри.

– **Лидер благотворительного фонда, погруженный в проблему – это нормально, а как собирать команду? Можно выделить какие-нибудь такие качества, которые позволяют команде благотворительного фонда работать успешно?**

– Мне повезло, я пришла на готовую сильную команду. Мы сработались прекрасно, у нас не было никогда никаких недопониманий, поэтому, когда я уходила из предыдущего фонда, девочки ушли вместе со мной.

– **А почему Вы ушли?**

– Хотелось реализовывать свои программы, а здесь учредители»»»



– **Есть такое мнение, что благотворительность надо делать тихо. Вот сделал доброе дело и закопал в ямку...**

– Если сейчас открыть новостную колонку, то мы увидим – «убили, забили, переехали, перерезали, собаки сожрали, кошек разорвали...». Мы не даём людям надежды.

Когда мы были маленькими, мы читали книжку «Тимур и его команда» – это же благотворительность в чистом виде. И детям говорили, нужно быть такими, как Тимур.

У людей не забирали веру. Мы ради чего жили? Мы жили ради того, чтобы построить коммунизм, да? Что такое коммунизм? Это светлое будущее. Будущее должно быть светлым.

Добро не должно быть тихим, добро должно быть громким, оно должно быть громким как барабан, оно должно быть громким как горн. Мы должны рассказывать и показывать, что вот это добро. А у нас очень многие люди говорят, что добро должно быть тихим, оно должно быть скромным, там «из-под коряжки»... Пусть боится и тихим будет зло.

Или вот – мне говорят: «а мы адресно помогаем». Я говорю, здравствуйте, а как?

Ну, вот если болеет ребёнок, они дают деньги на то, что мама просит. Ребятка, ну это тоже так не делается! Очень часто, когда ситуация тяжёлая, мамы хватаются за каждую соломинку. Сколько мошенников на этом кормится! Чтобы отправить куда-то на лечение ребёнка, и это лечение ему помогло, а не навредило, должны быть эксперты, врачи с высокой квалификацией. У нас в фонде это хорошие эксперты, лучшие врачи многопрофильной больницы. Помощь должна быть профессиональной, потому что по-другому это не работает.

Сегодня, когда бюджеты и муниципальные, и федеральные на многом экономят, только фонды могут помочь тем же больницам, с каким-то оборудованием, с какими-то вопросами, потому что, а где больницы возьмут деньги? Они не могут принять просто от благотворителя, от частного лица, это коррупция. Поэтому фонды нужны.

А почему громко? Я всегда считала, что хорошие дела нужно делать громко. Это вот в носу ковыряться или ещё где-то нужно тихо, чтобы никто не видел. А хорошее нужно делать громко. И давать обязательно пример, показывать, что и как надо – вот так, ребята, тогда мы будем жить лучше, мы будем жить счастливее, мы просто будем жить.

– **Как Вы считаете, у нас благотворительных фондов достаточно?**

– Если кто-то что-то создаёт, если это частный фонд, значит, есть потребность человека, который его создаёт, что-то изменить. У него есть возможность, у него есть ресурсы решить какую-то проблему, которая возникла в обществе, и она висит над головой, даже если он будет козырьки монтиро-

вать у каждого подъезда за свой счёт, это будет хорошо, и неважно как это будет называться, пусть будет фонд «Козырёк». И пусть будет больше разных фондов, которые закрывают социальные проблемы. И, наверное, не только социальные, но и нравственные.

В году, наверное, 2015-м, у нас не было такой проблемы с бездомными собаками в городе.

Да, были в промзонах собаки, но это было всегда. А вот именно в городе у нас их не было. И нужно было в тот момент этим заниматься. И вот мы дожили до того, до чего мы дожили. Сейчас кричим: «ой, собаки». Ну, да. Я сама боюсь стаи. Я сама не пойду в стаю, потому что в стае есть вожак. И не знаю, что там за вожак. Вожак меня может съесть. Но это же делает и человек.

Мы сами создаём ситуацию, которую можно нивелировать, пока она не переросла в снежный ком. Нужно просто было делать, помогать тем девочкам, которые с этой проблемой боролись тогда. А они были не столь мощные, они и сейчас не столь мощные, поэтому нужно делать громко. В общем, чем громче, тем лучше, тем тебя больше человек услышит. А если они тебя услышат, и у них отзовётся, ты уже будешь не



один, с тобой будет ещё пять человек, потом 10 человек, а потом ещё будет 100 человек, а потом будет 200 человек, и ты не один будешь делать – с тобой будет ещё 200 человек.

– **У вас получается благотворительный фонд – это некоторое комьюнити, которое объединяет людей со схожими целями, которые собираются для того, чтобы сделать большие хорошие дела?**

– По большому счёту, да. Я всегда говорю о том, что мы просто ниточка, которая идёт от одного человека к другому. Это разные люди, которые через нас связаны, и когда это связано красиво, это получается очень красивая картина.

– **А основа?**

– Основа – это проекты. Основа – это ради чего. Вот «Жди меня», основа – это ребята, а мы – этот маленький мостик, который идёт от тех, кто хочет поучаствовать и помочь. Сейчас, в это тяжёлое время, когда много зла, много несправедливости, но, скажем честно, жизнь и так несправедлива, а сейчас ещё такое обострение. Очень важно эти кусочки добра соединять. И распространять. И показывать, что есть хорошие люди. Что вот это хорошо, вот это плохо. Это как волшебная мозаика. Когда вот мы берём в детстве и смотрим туда. И у нас вот эти вот узоры. Вот жизнь она такая, она, в принципе, красивая.

Всё плохое происходит и без нас. Но мы живём, и если мы будем относиться друг к другу с теплотой, давать вот эти капли добра, то ты можешь найти в самых невероятных проявлениях что-то такое доброе. Ты можешь найти добрых людей, поддержку, на которую ты просто не рассчитывал... И раз – тебя накрыла волна какого-то единения, потому что люди, что бы мы про себя не говорили – стоя. Со своими законами. Человек не может без социального окружения. И если вот это окружение тебя толкает вниз, ты будешь лететь вниз. Нужно выталкивать друг друга наверх.



РЕСТОРАННАЯ ИНДУСТРИЯ: НАКОРМИТЬ И СОХРАНИТЬ

В последние четыре года ресторанная индустрия Кузбасса росла очень быстро, как и в количественном, так и в качественном плане. Её представители отмечают заметное увеличение числа новых игроков на рынке, связывая это с развитием региона и ростом потребления его жителей. Однако в этом году отрасль столкнулась и с замедлением развития, и с ухудшением финансово-экономических показателей, и со снижением маржинальности. Участники рынка отмечают смещение приоритетов с роста на сохранение бизнеса. Как это произошло и чего ожидать от предстоящего года – разбирались вместе с кузбасскими предпринимателями.

ЗА ГОРОДСКИМ РАЗВИТИЕМ

В 2021 году губернатор Кузбасса Сергей Цивилев выступил с инициативой сделать Кемерово и Новокузнецк «городами-миллионниками». Подобные территории всегда выступают точками притяжения для жителей соседних городов и туристов. Как отмечает ресторатор Иван Печерский (владелец компании «Рестораны Ивана Печерского»), кузбассовцы активно выбирали соседний Новосибирск для выходного времяпрепровождения: «уезжали туда, чтобы сходить в оперу, в ресторан «Сыроварня» или «Горячий цех», да и просто погулять». Марина Черпинская, директор ресторана «Забой», отмечает впечатляющие изменения, произошедшие с Кемеровом за последние три года – «масштабные преобразования городской инфраструктуры, активное благоустройство и создание комфортной среды для жителей создали благоприятные условия для развития ресторанного бизнеса».

Электронный справочник 2ГИС на запрос «рестораны» в Кемерово выдаёт 68 результатов, в Новокузнецке – 64. По мнению ресторатора Ивана Печерского, логично, что вслед за появлением спортивных объектов на Притомском, новых набережных, пошла в рост и сфера общественного питания. «Вишенкой на торте» должны стать Мариинский театр и Русский музей, но уже сегодня в Кемерово можно интересно провести время и сходить в хороший ресторан», – говорит он. Только за последний год в об-

ластной столице открылось несколько крупных и известных за пределами Кузбасса заведений – «Горячий цех», «Мидийное место», «Сыроварня» и другие.

Значительное место на рынке Кемерово, по мнению директора РК «Лазурный берег» Акопа Симоняна, также занимают рестораны грузинской кухни, однако каждый из них находит своего гостя: «одни выигрывают за счёт локации, другие – благодаря комплиментам или маркетинговым «фишкам». Кроме того, по словам участников рынка, после ковида в регион пришёл формат «бистро», который быстро нашёл своего потребителя. «По моим ощущениям», – продолжает Иван Печерский, – «за три-четыре года современные рестораны будто удвоились в объёме». По оценкам эксперта, сегодня в регионе функционирует более 700 предприятий общественного питания, из которых около 100 представляют собой полноценные рестораны. Но есть и другие оценки ситуации в отрасли. Учредитель ООО «Большой ресторан» (кемеровский ресторан «Мюнхен») Виталий Луковец считает, что за последние два-три года число заведений сократилось на 10-15%.

Диверсификация экономики Кузбасса, в частности, развитие туризма также способствовала развитию общепита. Как отмечает Иван Печерский, крупные событийные мероприятия последних лет привлекали гостей, которые закономерно приносили прибыль местным заведениям. «После пандемии

мы активно взаимодействуем с властями и агентствами по туризму, участвуем в отраслевых форумах и фестивалях. Ключевыми трендами текущего года стали локальность и сибирская идентичность. Мы будем и дальше подчёркивать сибирскую идентичность нашего ресторана, поскольку это уникальное торговое предложение, отличающее нас от сетевых ресторанов», – отмечает Марина Черпинская. Особую роль играет развитие гастрономического туризма, так как многие путешественники при планировании маршрутов учитывают гастрономическую составляющую региона.

Размышляя о достаточности ресторанов, собеседники не пришли к единому мнению. Иван Печерский считает, что рост последних лет сильно «перегрел» рынок: «Я давно живу в Кемерово и хорошо ощущаю ёмкость рынка, она небольшая. Так же как и культура потребления еды вне дома, в сравнении с другими сибирскими городами, она невысокая». Марина Черпинская в свою очередь считает, что в Кемерово ещё есть место для новых игроков, особенно в сегменте концептуальных заведений: «Есть рестораны, в которые ходят каждый день пообедать, но сходить на ужин – это уже другой мотив посещения. Я уверена, что ещё есть возможность открывать новые интересные, необычные места». Например, по её мнению, «у нас точно не хватает русской кухни в хорошем ресторанном исполнении». При этом, по данным «А-П-Р»,

и такое заведение в ближайшее время может появиться в центральной части Кемерово, рядом с другим известным рестораном.

ВЛИЯНИЕ КРИЗИСА

Важным критерием в оценке «доступности» оказалось время. Рост ресторанной индустрии Кузбасса пришёлся на период экономических изменений как в Кузбассе, так и в стране. «Мы как регион очень сильно зависим от угольной отрасли. К ней добавилась строительная отрасль, являющаяся локомотивом экономики. Трудный период для ресторанного бизнеса был во время ковида, но даже тогда строительная отрасль не останавливалась, потому что была поддержка государства, льготные ипотеки работали. Сейчас же стройка замедляется, соответственно, и все смежные отрасли встают», – размышляет ресторатор Иван Печерский, подчёркивая, что при таких обстоятельствах посещение ресторанов уходит в конец списка приоритетов. «Если сравнивать с прошлым годом, то по моим ресторанам падение выручки составляет 20-25%», – констатирует он.

Падение экономических показателей в сравнении с 2024 годом отмечают и другие участники рынка. Например, учредитель ресторана «Мюнхен» Виталий Луковец говорит о падении посещаемости и среднего чека на уровне около 5-10% в летний период и о маржинальности заведения в районе 23-25%. По мнению директора ресторана «Забой», несмотря на снижение потока

гостей на 10-15%, отрасль демонстрирует устойчивость благодаря корректной ценовой политике. Учредитель бар-ресторана «Брассери Бельгия» Надежда Чернявская рассказывает, что заполняемость зала в разное время и в разные дни недели отличается, в среднем это 50-60%. Маржинальность она оценивает в 10-12%. Изменения в интенсивности посещения отмечает и Акоп Симонян: «Раньше мы уже со вторника вели активную работу, сейчас же до четверга функционируем в спокойном режиме». Однако, по его мнению, дело тут не только в экономической ситуации, но и в сезоне, сейчас он низкий.

Такая ситуация, по словам учредителя ресторана «Мюнхен», была ожидаема, однако не все успели вовремя внести изменения в затратную часть: «второй квартал дал хорошую просадку, тем самым затормозив развитие на целый год».

Помимо кризиса ключевых отраслей региона, на экономические показатели предприятий повлиял дефицит кадров. «За последние два года мы, наверное, почти в два раза обогнали реальную инфляцию. Вследствие чего, естественно, вырос фонд оплаты труда. В ресторане он сейчас, с учётом всех затрат на персонал – зарплата, питания, развоза сотрудников, налогов и больнично-отпускных выплат, доходит до 35-40%. То есть по сути из чека в тысячу рублей 400 сразу идёт в фонд оплаты. При этом цену в соответствии с инфляцией мы поднимать не успевали, да и так она уже довольно высо-

кая», – продолжает Иван Печерский. По его словам, все эти факторы повлияли на то, что в прошлом году нормальной стала считаться рентабельность ресторана по итогу месяца 5-7%. «В этом году я уже ощущаю ноль, и, честно говоря, были даже отрицательные месяцы. Поэтому смотрю сейчас в будущее с точки зрения сохранения, а не развития», – говорит он.

ПЕРЕЖИТЬ СЛОЖНЫЙ ПЕРИОД

К такой тактике приходят и другие участники рынка, ведь, ко всему прочему, много опасений вызывает предстоящий год. «Сейчас на государственном уровне рассматривают изменения в Налоговом кодексе, которые в том числе подразумевают увеличение НДС. Если закон примут, то многие закроются, ведь прибыли практически не будет. Мы сами, возможно, перейдём в формат бара или будем сдавать помещение в аренду. Со страхом смотрим в 2026 год», – говорит учредитель бар-ресторана «Брассери Бельгия» Надежда Чернявская. Причём, по словам Ивана Печерского, даже если изменения не затрагивают бизнес напрямую, они отразятся косвенно: «У нас множество поставщиков товаров и услуг попадут в эту историю. Это будет означать, что наша расходная часть взлетит автоматически».

По мнению собеседников, в следующем году будет борьба на рынке, которую не все игроки смогут пережить. Больше шансов у тех, кто уже имеет опыт прохождения кризисов и обладает крепкой поддержкой инвестора

Справка:

Ресторатор Иван Печерский начал свой карьерный путь в Кемерово в 2012 году. В ноябре этого года он открыл своё первое заведение «Караоке-бар Truffaldino»: «Я приехал сюда, посмотрел место и сразу возникли идеи: как будет выглядеть конфигурация зала в ресторане и что внизу можно сделать караоке». Чуть позже появился Grill Bar с акцентом на блюдах на гриле, задавший новые стандарты для кузбасского общепита. Следующий ресторан под названием «Чайхана 42» Печерский запустил в 2014 году. Это заведение предполагало азиатскую направленность в сегменте «премиум». По словам самого ресторатора, в то время в Кемерово существовали заведения с восточной кухней, но ниша именно премиум-сегмента была свободна. Все они оказались по-своему популярны. Некоторые продолжают работу до сих пор и остаются востребованными у кемеровчан. «Думаю, мои рестораны остаются популярными, и интерес к ним не ослаб, потому что для меня, по истечении этих лет, это главное и любимое дело», – заметил Иван Печерский. За 13 лет он открыл целый ряд успешных заведений различных направлений. На сегодняшний день сеть «Рестораны Ивана Печерского» включает в себя шесть локаций в Кемерово: караоке-бар Truffaldino, рестораны Grill-bar42, Port42 и «Горячий цех», а также кафе MC Magic Coffee и Vansdorf в аэропорту имени А. А. Леонова. Наиболее новое из них – «Горячий цех», открывший свои двери в текущем году. Это два этажа по-настоящему сочного мясного пространства, в котором знакомые блюда обретают новые вкусы благодаря технологии открытого огня: печи, гриля, вертела и smokers. В мае 2023 года Иван Печерский расширил территорию присутствия своих заведений, открыв ресторан «489-й» в парк-отеле «Сказка Алтая». Его кухня представляет собой сплетение европейских традиций, национальных секретов и уникальных сибирских рецептов. Сейчас же он ведёт работу над запуском новых заведений в туристическом сердце Кузбасса – Шерегеше, а именно в апарт-комплексе «Шермонт».



– «запасом прочности». Марина Черпинская, директор ресторана «Забой», размышляя о предстоящих вызовах, замечает, что «несмотря на ожидаемые сложности, мы, опираясь на богатый опыт преодоления кризисных периодов, уверены в собственных силах». По её мнению, преимущества ресторана базируются на надёжной маркетинговой стратегии и эффективной производственной системе. При этом ресторан планирует делать ставку на активное привлечение туристического потока, а также на создание событий для привлечения гостей, например, таких как гастро-бранчи с сомелье. Ещё одно направление – это коллаборация с другими брендами. Так, «сейчас у нас есть совместный проект с автомобильным брендом TANK», – делится она. При этом оптимизация бизнес-процессов остаётся важным резервом развития заведения.

Ставку на события делает и ресторанный комплекс «Лазурный берег»: «Мы отчётливо понимаем, что нужно быть уникальными, поэтому уже 10 лет успешно проводим новогодние мероприятия в формате гастрономических мюзиклов по мотивам известных сказок и произведений. В этом году будет

история по мотивам сказки «Анастасия». Также пробуем и другие форматы, например, недавно у нас была интересная коллаборация с Государственной филармонией Кузбасса. Камерный оркестр под руководством дирижера Дмитрия Ганина исполнил лучшие произведения известных композиторов». При этом, отмечает Акоп Симонян, гость стал более требовательным, его постоянно нужно удивлять. «Поэтому в низкий сезон мы работаем над улучшениями ресторана, придумываем новые проекты. На следующий год запланировано расширение первого этажа и кухни, чтобы нашим гостям было ещё более комфортно, интересно и вкусно проводить время у нас», – говорит он.

Иван Печерский считает, что оптимизации вряд ли получится избежать, ведь фонд оплаты труда занимает достаточную долю: «Будем смотреть, где можно работать эффективнее, сокращая, например, количество часов или позиций в меню, и работая над технологией приготовления. Прежде всего, планируется просматривать договоры с контрагентами, проверять маркетинг и хозяйственную часть». Кроме того, по его мнению, важно сохранять оптимизм и понимать природу этого кризиса.

«Я как лидер не имею права отпускать руки, ведь тогда это сделает и вся команда. Говорю ребятам, что в 2015-2016 годах мы уже это проходили, мы готовы и сможем снова. Правда, стоит понимать, что это несколько другой кризис, с ним столкнулись все. И здесь важно трезво смотреть на происходящее и давать честную холодную оценку», – выделяет Иван Печерский.

Резюмируя, можно сказать, что с 2021 года ресторанный индустрия Кузбасса серьёзно скакнула вверх как по количеству заведений, так и по их качеству. В областной столице появилось сразу несколько популярных франшиз, давно зарекомендовавших себя на рынке. Случись это в более стабильное время, вероятно, спрос ощущали бы все. Сейчас же практически все игроки отмечают снижение экономических показателей, связывая это с общеэкономической ситуацией, а в частности – с угольным кризисом. Предстоящий год, по их мнению, точно не подходит для открытия новых заведений, напротив, он сулит закрытие действующих. Так или иначе, собеседники нацелены на сохранение своих предприятий, опираясь на опыт прошлых лет и средства инвесторов. ■



Акоп Симонян,
Генеральный директор ресторана
«Лазурный берег»


ЛАЗУРНЫЙ БЕРЕГ
РЕСТОРАН АРМЯНСКОЙ
ДОМАШНЕЙ КУХНИ

Справка:

Уникальный ресторан армянской домашней кухни «Лазурный берег» начинает свою историю с 2005 года. Двадцать лет работы для каждого гостя, двадцать лет истории. Более 250 мероприятий в год проводит и организует команда ресторана – это свадебные торжества, семейные встречи, корпоративные мероприятия и бизнес-форумы с участниками из других стран. Ресторан располагается на первой береговой линии в уникальном и экологически чистом районе Кемеровской области, в деревне Сухово, что позволяет гостям насладиться природой и изысканными блюдами стран мира, в том числе и национальной кухней Армении. Многие блюда, которые есть в меню, это авторские блюда с многовековой историей, эти рецепты передавались из поколения в поколения.

«Лазурный берег» сейчас это, современный ресторанный комплекс с 6 банкетными залами от 20 до 250 человек, 3 из них работают круглогодично. Ресторан любим и уважаем гостями не только нашего региона, но и далеко за его пределами. Команда ресторана ежегодно получает заслуженные награды на выставках и конкурсах.

Кроме того, «Лазурный берег» на протяжении 10 лет стал местом слияния культуры и гастрономии. Ежегодно в канун нового года команда ресторана при участии приглашенных артистов со всего Кузбасса готовит для гостей Гастрономические и Интерактивные мюзиклы по мотивам известных произведений. В этом году это будет юбилейное, десятое шоу – за основу команда взяла всем известную сказку «Анастасия». Арт-группа ресторана погружает гостей в сказку, номера и атмосфера заставляет гостя «погрузиться» в историю, в сопровождении профессионального светового, пиротехнического шоу и аутентичной кухни ресторана. Это событие которое многие гости ждут весь год.

Ресторан «Лазурный берег» ищет и создает новые уникальные коллаборации. В этом году ресторан совместно с Государственной филармонией Кузбасса запустил проект гастрономической симфонии «Музыка Стихий». Артисты камерного оркестра под руководством дирижера Дмитрия Ивановича Ганина исполнили всем известные произведения мировых композиторов, а специальное разработанное меню стало идеальным украшением вечера. Симбиоз гастрономии и культуры зарождается в стенах ресторана, что является уникальным проектом для нашего города.



ИНВЕСТИЦИИ В СЕБЯ НАЧИНАЮТСЯ С ВОССТАНОВЛЕНИЯ

Villa Maralis – премиальный четырёхзвёздочный отель

Место, где бизнес-лидеры восстанавливают силы, принимают стратегические решения и находят вдохновение в атмосфере уединённой роскоши. Уникальные программы Winter Wellness и термальный бассейн – ваш инструмент продуктивности



Отель Villa MARALIS 4*
+7 (3842) 77-27-77
hotel@villamaralis.ru
villamaralis.ru

НЕ ПРОСТО СЧЕТ:

КАК КОМПЛЕКСНЫЙ БАНКОВСКИЙ ПРОДУКТ РЕШАЕТ ГЛАВНЫЕ БОЛИ ПРОДАВЦОВ НА WILDBERRIES И OZON

Азиатско-Тихоокеанский банк объединяет финансовые и бизнес-сервисы для продавцов на Wildberries и Ozon, помогая им экономить до 25% рекламного бюджета и автоматизировать рутину.

Рост российского рынка маркетплейсов открывает новые возможности и одновременно обостряет такие вызовы, как высокая конкуренция, сложности с настройкой рекламы, динамичное ценообразование и логистика. В ответ на запросы селлеров банки начали развивать нишевые продукты для e-commerce, однако ключевым трендом становится спрос на комплексные решения, где финансовые инструменты интегрированы с бизнес-сервисами.

Одним из таких решений стала линейка для продавцов от Азиатско-Тихоокеанского банка (АТБ). Еще в мае он представил расширенное предложение, которое включает не только расчетно-кассовое обслуживание (РКО), но и дополнительные сервисы для работы на маркетплейсах. За прошедшее с тех пор время оно было дополнено новыми инструментами для повышения продаж и эффективности рекламы.

ФИНАНСЫ И АНАЛИТИКА В ОДНОЙ СВЯЗКЕ

Базой предложения АТБ являются два пакетных тарифа РКО – «Старт» и «Смарт», разработанные с учетом потребностей онлайн-продавцов с разным уровнем оборотов и опыта. «Старт» идеален для тех, кто только начинает путь на Wildberries или Ozon. Он сразу включает в себя внешнюю аналитику по ключевым маркетплейсам. Это позволяет новичкам сразу видеть полную картину своих продаж, не переключаясь между разными сервисами и не платя за них отдельно.

«Смарт» рассчитан на более опытных селлеров. Базовый набор «Смарт» содержит инструменты для управления рекламными ставками и рекламой, которые позволяют автоматизировать один из самых затратных и сложных процессов, экономя до 25% рекламного бюджета за счет оптимизации и исключения «холостых» расходов. Но ключевое преимущество тарифа – возможность комбинировать сервисы из

широко перечня партнерских предложений и выбирать оптимальное их сочетание для наиболее эффективной организации бизнес-процессов.

Оба тарифа включают в себя льготные условия для предпринимателей: быстрые и бесплатные внутрибанковские и внешние платежи, а для ИП – бесплатные переводы выручки себе на карты с лимитом до 500 тыс. рублей от любых контрагентов и до 90% от выручки на маркетплейсах. Плюс дополнительные сервисы для бизнеса: валютные счета и кредитные продукты.

ПОДКЛЮЧИТЬ МОЖНО ТОЛЬКО НУЖНОЕ

Понимая, что потребности каждого селлера уникальны, АТБ пошел дальше пакетных предложений. Банк создал экосистему партнерских сервисов – клиенты выбирают только те, которые им действительно нужны, и платят лишь за то, чем пользуются. Среди них:

- управление ценой на OZON и Wildberries: автоматическое изменение цен в режиме 24/7 в зависимости от действий конкурентов и заданных правил;
- аудитор SKU: сервис для анализа эффективности товарных позиций и контроля остатков;
- автоответы на Wildberries: автоматизация обработки отзывов и вопросов покупателей;
- создание карточки товара с инфографикой – визуальное представление данных о товаре на маркетплейсах;

- Поиск товаров и поставщиков – организация поставок напрямую от производителя;
- Услуги по хранению, сборке и отправке заказов.

Выбор в пользу комплексного банковского решения – это не только вопрос экономии на комиссиях за РКО, но и возможность передать рутину надежному партнеру, который говорит с селлером на одном языке и понимает специфику работы на маркетплейсах. К тому же консолидация услуг в одном месте снижает операционные издержки и минимизирует риски.

Таким образом, современный банк перестает быть просто местом, где лежат деньги. Он предоставляет единое окно для управления всеми процессами: от выставления счета до анализа KPI и автоматизации рекламных кампаний. А в условиях растущей конкуренции на маркетплейсах такой подход становится не опцией, а насущной необходимостью.

- Кемерово, ул. Николая Островского, д. 23
- Новокузнецк, ул. Кирова, д. 103
- Ленинск-Кузнецкий, пр-т Кирова, д. 48
- Прокопьевск, ул. Шишкина, 9

8-800-775-80-80

t.me/atbbusiness • atb.su/business



Сервисы для селлеров

Гибкие решения для бизнеса



«Азиатско-Тихоокеанский Банк» (АО). Универсальная лицензия ЦБ РФ №1810. Реклама.

ЕЛЕНА РОМАНОВА: КАК РАБОТАЕТ «СИБИРСКАЯ КУРЬЕРСКАЯ СЛУЖБА»

«Сибирская курьерская служба» – кемеровская компания, которая выросла из маленького офиса до федерального игрока на очень конкурентном рынке. О том, как работает курьерская служба, какие секреты лежат в основе успешной логистики и почему компании предпочитают именно их услуги, мы поговорили с директором ООО «Сибирская курьерская служба» Еленой РОМАНОВОЙ.

– Елена Александровна, казалось бы, в эпоху цифровизации физическая доставка должна существенно уменьшаться количественно, почему, по Вашему мнению, она остаётся до сих пор незаменимой?

– Несмотря на стремительное развитие цифровых технологий, курьерская доставка продолжает играть ключевую роль в современном бизнесе по нескольким важным причинам.

Юридические документы требуют физического подтверждения. Многие договоры, соглашения и официальные бумаги до сих пор нуждаются в личной подписи и оригиналах, которые невозможно заменить электронными версиями.

Материальные ценности невозможно отправить в цифровом формате. Компании регулярно нуждаются в доставке образцов продукции, товаров, оборудования и других физических объектов.

Безопасность и надёжность остаются приоритетом. Физическая доставка с возможностью страхования отправок обеспечивает защиту важных документов и грузов, что критически важно для бизнеса.

Специфика бизнеса многих компаний требует доставки. Коммунальные службы, энергетические компании, операторы связи и страховые организации регулярно отправляют счета, документы и другие материалы, которые невозможно передать электронно. Кроме того, человеческий фактор остаётся важным элементом. Не все клиенты готовы или могут перейти на полностью электронный документооборот, особенно в регионах, где цифровизация развита не так активно.



Технологические ограничения не позволяют полностью отказаться от доставки. Существуют категории отправок, которые невозможно оцифровать без потери их ценности и функциональности.

Логистическая инфраструктура продолжает развиваться, интегрируя цифровые технологии в наш процесс. Современные компании используют электронные системы отслеживания, автоматизацию про-

цессов и другие инновации, делая доставку более эффективной.

Экономические факторы также играют роль. Для некоторых видов отправок доставка остаётся более выгодной и практичной, чем попытки их цифровизации.

Таким образом, это не просто необходимый элемент бизнес-процессов, но и активно развивающийся, адаптирующийся к новым условиям и интегрирующийся в современные

технологии для повышения эффективности и качества услуг.

– Ваша компания оказывает сегодня большой спектр услуг, для которых необходима почтовая лицензия. Как давно Вы её получили? На какие услуги она распространяется?

– Наша почтовая лицензия – это фундамент, который гарантирует нашу надёжность и соблюдение всех государственных стандартов. А на этом фундаменте мы построили гибкую логистическую компанию, которая способна доставить практически любой груз, который нужен бизнесу и частным лицам, обеспечивая ему скорость и безопасность. Впервые мы получили её в 2014 году, но лицензия выдаётся на 5 лет и её нужно подтверждать. Что мы и делаем в течение всего времени. По данной лицензии мы можем осуществлять приём, перевозку, обработку и доставку почтовых отправок, и в целом – оказание универсальных услуг почтовой связи.

– Только по Кузбассу?

– По всей территории Российской Федерации. От Калининграда до Владивостока – наши клиенты могут быть уверены, что их отправления дойдут в срок и в целостности.

– Сегодня на рынке работает множество компаний, предоставляющих курьерские услуги, а в чём ваше преимущество по сравнению другими службами доставки?

– У нас есть несколько ключевых преимуществ. Во-первых, мы предлагаем прозрачное отслеживание отправок – клиент всегда знает, где находится его груз. Во-вторых, наши цены не содержат скрытых надбавок. Мы считаем, что клиент должен знать точную стоимость услуги заранее. Наша цель – чтобы клиент мог точно рассчитать свои расходы заранее. И, конечно, у нас есть программа – предмет нашей интеллектуальной собственности и гордости. Она позволяет клиентам самостоятельно загружать в нее реестры писем, сама формирует и готовит к печати конверты, присваивает идентификационные номера письмам. При её помощи клиент может отследить статус письма.

– Кто ваши основные клиенты?

– В основном мы работаем с корпоративными клиентами. Среди них: крупные коммунальные службы; энергетические компании; операторы связи; страховые компании; администрации разных уровней и пр.

– А как насчёт страхования отправок?

– Страхование – важная часть нашей работы. Процесс оформления защиты очень прост и интегрирован непосредственно в этап отправки. Отправитель самостоятельно оценивает стоимость и оплачивает небольшую процент от заявленной суммы. Эта сумма добавляется к основному тарифу на доставку. Отправитель подтверждает свою оценку, и эта сумма фиксируется в транспортной накладной. С этого момента мы несем полную материальную ответственность за отправление в рамках заявленной суммы. В случае утраты или повреждения мы возмещаем документально подтвержденную стоимость.

– Какие способы доставки вы предлагаете?

– У нас три основных способа. Курьерская доставка «до двери» – идеально для срочных отправок, для бизнеса и для частных лиц, которые ценят время и комфорт. Курьер забирает отправление у отправителя и доставляет адресату по указанному адресу. Доставка в почтовые ящики –

отлично подходит для счетов и квитанций. И стандартная почтовая доставка.

– А сроки доставки?

– Сроки зависят от выбранного тарифа. Внутри города – в день приёма. Если это межрегиональная доставка, то здесь несколько тарифов: эконом – 5-7 рабочих дней; стандарт – 3-6 рабочих дней; экспресс-доставка – 1-2 рабочих дня. Доставка счетов-квитанций за 5-10 дней.

– Есть ли у вас специальные предложения для клиентов?

– Да, конечно. Мы предлагаем: корпоративные тарифы со значительными скидками; отсрочку платежа для надёжных партнёров; персонального менеджера для крупных клиентов; регулярные выезды курьера для забора отправок и пр.

И ещё раз хочу напомнить, что в эпоху цифровизации курьерская доставка остаётся одним из важнейших звеньев в цепи современного бизнеса. А «Сибирская курьерская служба» позволяет делать это звено надёжным и эффективным, при демократических ценах.

СКС
СИБИРСКАЯ КУРЬЕРСКАЯ СЛУЖБА

ДОСТАВКА ЖУРНАЛОВ ПО ЮРИДИЧЕСКИМ ЛИЦАМ
Альтернативная подписка на периодические издания

МЫ ПОМОЖЕМ В ПРИВЛЕЧЕНИИ ВАШИХ КЛИЕНТОВ

ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКА
Встреча корреспонденции на вокзалах, в аэропорту

ДОСТАВКА
Счетов, извещений, писем

ДОСТАВКА
Газет в почтовые ящики

ПРОВЕДЕНИЕ ПРОМОАКЦИЙ
Расклейка объявлений, афиш

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ПОЧТА

ЛИЦЕНЗИРОВАННЫЙ ПОЧТОВЫЙ ОПЕРАТОР
КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Кемерово,
ул. Рукавишниковая,
дом 12, офис 112

8(3842) 76-76-36,
8-904-375-82-76

e-mail: kemdm@bk.ru
реклама

Самый большой акватермальный семейный комплекс в Кузбассе!

ГОРОДСКОЙ КУРОРТ
В СЕРДЦЕ НОВОКУЗНЕЦКА

18 ПАРНЫХ
И ХАММАМОВ

9 БАССЕЙНОВ
И КУПЕЛЕЙ


 ТРЕНАЖЁРНЫЙ ЗАЛ
И АКВАФИТНЕС

 КОЛЛЕКТИВНЫЕ
ПАРЕНИЯ

 ДЕТСКИЕ ЗОНЫ
И АНИМАЦИИ

 ТЕРМАЛЬНЫЙ
УЛИЧНЫЙ БАССЕЙН
+35°C

Городской курорт Termoland — это портал в другое измерение, где вас ждет уникальная экосистема: теплый микроклимат, пальмы, лежаки, бассейны и купели, разнообразие парных и хаммамов. Здесь нет городского ритма, все проблемы остаются за пределами комплекса. Это тотальная смена декораций, которая позволит вашей психике «отключиться» от рутины и почувствовать себя на курорте, не выезжая за пределы города.

 г. Новокузнецк,
ул. ДОЗ 10А,
ТРЦ Планета,
1 уровень

 Пн-Вс 09.00-24.00

 +7 (3843) 34-90-52

termoland®
Новокузнецк





КАК СКАЗКА СТАНОВИТСЯ БЫЛЬЮ

НА БЕРЕГУ КАТУНИ

Осень по праву считается самым подходящим временем для уединения – туристов в этот период минимум, а природа словно замедляется, позволяя поймать внутренний баланс. «Если в разгар сезона мы встречаем гостей со всей страны, то в межсезонье чаще приезжают туристы из соседних регионов – Кузбасса, Алтайского края и Новосибирской области», – отмечают сотрудники парк-отеля «Сказка Алтая». Именно поэтому здесь создаётся почти камерная атмосфера, в которой каждый находит своё: прогулки вдоль Катунь, занятия на йога-террасе, тренировки в воркаут-зоне, расслабление в спа-комплексе или уютный вечер у костра. Команда парк-отеля заранее знакомит гостей с концепцией и режимом тишины после 22:00. И это действительно идеальный формат для семейного отдыха – спокойного, тёплого и по-настоящему качественного.

На территории «Сказки Алтая» – 42 номера, рассчитанные в общей сложности на 165 гостей. Вариантов размещения много: Стандарт, Стандарт+, Супериор, Супериор Дабл, Супериор+, Полулюкс, Люкс, Люкс с чаном-купелью и Шале. У каждого – свои преимущества: панорама на Катунь или сосновый бор, собственная купель, улучшенная комплектация или особая планировка. «Например, номера категории Супериор имеют функцию коннекта – их можно объединять в Фэмили Рум, Фэмили Рум+ или Фэмили Полулюкс. Это невероятно удобно для семей: днём пространство можно объединить для совместного отдыха, а вечером разъединить, превратив часть зоны в полноценную детскую», – рассказывает управляющий «Сказкой Алтая» Денис Гончаров.

Для семей в термальном комплексе «Сказки Алтая» предусмотрены особые преимущества – среди них удобный трёхчасовой тариф на посещение всех

Алтай – одно из тех мест, где природа сама задаёт ритм. Здесь горный воздух смешивается с прохладой рек и умиротворением озёр, создавая идеальное пространство для перезагрузки от городской суеты. Напитаться энергией сибирской природы можно в парк-отеле «Сказка Алтая» от «УГМК-Застройщик», расположенном прямо на берегу знаменитой бирюзовой Катунь. Осенью Катунь особенно хороша – её цвет становится насыщенным, глубоким, почти нереальным. Парадокс в том, что именно этот сезон привлекает меньше всего туристов. Хотя Республика Алтай давно известна своим летним отдыхом, остальные времена года способны удивить не меньше – просто они раскрываются спокойнее, тоньше и гораздо более искренне.

SPA-зон. Гости могут выбрать комфортный ритм отдыха и попробовать разные виды бань. В комплексе два хаммама с мягкой температурой 40 °С и влажностью около 80% – один общий и один предназначенный для индивидуальных массажных программ. Есть баня «Алтай» с температурой 60 °С и влажностью 40% – это традиционное пространство, наполненное ароматами хвои, шалфея и полыни. А тем, кто любит жар посерьёзнее, подойдёт баня «Гималаи»: сухой воздух с температурой около 80 °С и влажностью всего 10%. Здесь атмосфера насыщена микроэлементами гималайской соли – она помогает очистить дыхательные пути, улучшить состояние кожи и мягко поддержать иммунитет.

Открытые бассейны – одна из главных фишек «Сказки Алтая». И самое приятное: они уже включены в стоимость тарифа. Технический директор парк-отеля Виктор Горчаков отмечает, что на всём Алтае крайне мало термальных комплек-

сов с открытыми зимними бассейнами – а здесь их сразу несколько. Гости могут воспользоваться большим подогреваемым бассейном с комфортной температурой около 34 °С, тёплым детским бассейном – 36 °С и джакузи – 37 °С. Рядом расположена купель с регулируемой температурой: зимой вода держится на уровне 17-18 °С, а летом её охлаждают до 11 °С. В этом году появился и большой летний бассейн, рассчитанный на взрослых и подростков от 14 лет – идеально для спокойного, качественного отдыха. Если же хочется провести время вдвоём, ребёнка можно оставить в детской комнате – за безопасность можно не переживать. Пока он занят играми и анимацией, взрослые могут расслабиться в баре на территории комплекса или отправиться на SPA-процедуры.

Второе сильное преимущество «Сказки Алтая» – ресторан «489-й». В духе общей концепции отеля он не стремится удивлять экзотикой или экспериментами. Наоборот – здесь делают ставку на знакомые, понятные, «домашние» блюда. «Мы решили отказаться от сложной локальной кухни и собрать меню из привычных позиций. И эта стратегия себя оправдала: гости благодарят за то, что у нас можно поесть любимые салаты, супы и десерты. Особенно важно это во время длительного отдыха», – отмечает управляющий партнёр парк-отеля Иван Печерский. Ресторан одновременно принимает до 160 гостей – и это не только постояльцы. Сюда часто заходят и путешественники «с дороги». «На территории отеля есть зарядная станция для электромобилей. Пока ваш автомобиль пополняет запас энергии, вы можете заглянуть в ресторан на сытный завтрак или неспешный обед», – добавляет технический директор Виктор Горчаков.

Ресторан «489-й» – это ещё и полноценная площадка для проведения мероприятий: свадеб, дней рождения, корпоративов и любых других торжеств. На территории «Сказки Алтая» предусмотрено сразу четыре пространства для таких случаев: сам ресторан с прилегающей верандой, конференц-

зал на 54 человека, видовая терраса на 40 посадочных мест и уютная костровая зона. К календарным праздникам парк-отель готовит особые программы для гостей. Например, прошедшим летом здесь работал детский аниматор, который регулярно проводил развлечения и мини-мероприятия для маленьких отдыхающих. Атмосфера получилась по-семейному тёплой – именно такой, какой и задумывалась «Сказка Алтая».

ПОЗНАТЬ АЛТАЙ

Отдых в межсезонье – это не только уют внутри отеля. Осенью здесь меньше туристов, и Алтай раскрывается без спешки и суеты. Экскурсию можно забронировать как самостоятельно, так и через «Сказку Алтая». Во втором случае всё ещё проще: достаточно подойти на ресепшен. Администраторы расскажут о программах партнёра – турфирмы «На высоте» – и помогут оформить бронь. В назначенный день за вами заедут прямо к дверям отеля. Маршрутов – на любой вкус. Классика – знакомство с красотами Чуйского тракта, вдоль которого, на 489-м километре, и расположена «Сказка Алтая». Можно отправиться в северные районы республики – например, к величественному Телецкому озеру. Хочется эмоций посильнее? В вашем распоряжении – квадроциклы, а при большом желании даже полёт на вертолёте. Здесь действительно есть всё, что способно порадовать душу и насытить впечатлениями.

По-настоящему Алтай раскрывается в путешествии на машине – здесь за каждым поворотом открывается новый пейзаж, и хочется останавливаться каждые пять минут. Если хотите увидеть природу во всей её многогранности, лучший способ – отправиться в дорогу на четырёх колёсах. И это тоже легко организовать через «Сказку Алтая». С ноября парк-отель запустил собственный каршеринг. Сейчас в автопарке – три надёжных автомобиля, идеально подходящих для горных маршрутов. Заселились, взяли машину – и можно сразу мчаться на «Алтайский Марс» или куда угодно, без лишних посредников

и хлопот. Нужен комфорт и минимум организационных забот? В «Сказке Алтая» можно также оформить трансфер – будь то поездка к туристическому месту без гида или встреча в аэропорту.

УДВОИТЬ АТМОСФЕРУ СКАЗКИ

Зимой центр притяжения на Алтае – это, конечно, горнолыжный курорт «Манжерок». До него всего 15 минут от «Сказки Алтая» – удобно. Курорт открылся в 2023 году и буквально перезапустил зимний сезон в регионе. Сегодня здесь – шесть канатных дорог: гондольные, кресельные, ленточные. И целых 50 километров трасс – от мягкой зелёной до серьёзной чёрной. Хочется семейного отдыха? Для маленьких райдеров на «Манжероке» есть отдельный детский склон с траволатором и тюбинговые трассы – чтобы каждый нашёл свой формат зимнего драйва. Иван Печерский говорит, что старт сезона – особенный момент для всей команды «Сказки Алтая»: «Мы готовимся встречать горнолыжников. У нас есть трансфер – он поможет доставить оборудование. А на территории отеля мы организовали удобную зону для хранения лыж и сноубордов». И приятный бонус: гостям парк-отеля предусмотрена скидка на ски-пасс. Так что зима в «Сказке Алтая» обещает быть не только красивой, но и максимально комфортной.

А получить настоящую зимнюю магию на Алтае проще всего, если совместить два удовольствия – катание и встречу Нового года. Представьте: главный праздник сезона прямо в сердце «Сказки». Парк-отель подготовил трёхдневную программу, которая укутывает теплом, наполняет дом уютом и возвращает то самое детское чувство чуда. По словам Дениса Гончарова, кульминация наступит, конечно, в новогоднюю ночь: «Праздничный ужин в ресторане, ведущий, живые музыканты, детские аниматоры и яркий сюрприз – будет всё!». Бронирование уже идёт в хорошем темпе. Если мечтаете встретить Новый год в атмосфере уюта, горного воздуха и искреннего счастья – самое время выбрать «Сказку Алтая». ■





**БОЛЬШОЙ
ПРАЗНИК**

САЛЮТЫ
ФОНТАНЫ

ФАЕРЫ

РИМСКИЕ
СВЕЧИ

ПЕТАРДЫ

ХЛОПУШКИ

РАКЕТЫ

И МНОГОЕ
ДРУГОЕ

ЕЖЕГОДНАЯ

АКЦИЯ

2 по цене 1

**КУПИ
ДВА
ТОВАРА,
ЗАПЛАТИ
ЗА ОДИН!**

Кемерово

ул. Щетинкина, 1 ☎ 75-55-24
пр. Шахтеров 115/1 ☎ 66-05-42

Анжеро-Судженск

ул. Желябова, 28
ТЦСити, 3 этаж

интернет-магазин

www.kemerovo.pironet.ru
www.kemerovo.bolshoy.ru



GRILL·BAR⁴²

RESTAURANT

МЕСТО ДЛЯ ВАШИХ СОБЫТИЙ!

Мы создаём идеальные условия для:

КОРПОРАТИВНЫХ СОБЫТИЙ

- банкеты
- тимбилдинги
- деловые ужины

ЧАСТНЫХ ПРАЗДНИКОВ

- дни рождения
- свадьбы
- юбилеи
- выпускные

ДЕЛОВЫХ ВСТРЕЧ

- переговоры
- презентации
- конференции

Почему выбирают нас?

- ✓ Просторные и уютные залы под любой формат
- ✓ Уникальная кухня и качественные ингредиенты
- ✓ Безупречный сервис и индивидуальный подход



Основной зал – до 160 гостей



Большой VIP-зал – до 40 гостей



Малый VIP-зал – до 12 гостей

Бронируйте идеальное пространство для вашего события уже сегодня!

+7 (951) 609-81-11 Вячеслав (управляющий ресторана)

Проспект Ленина, 90/2, grill-bar42.ru



ГАЗПРОМБАНК | МСБ

Безлимитные переводы с ИП на свой счет



gazprombank.ru

Открытие счета для бизнеса 0 ₽ в рамках тарифных планов для юр.лиц – некредитных организаций, инд. предпринимателей и физлиц, занимающихся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой Малого и среднего бизнеса (МСБ). Безлимитные переводы с ИП на свой счет физлица в Газпромбанке без комиссии действуют по тарифу «ВЭД». Подробнее на gazprombank.ru/business. Информация на 01.11.2025. **Банк ГПБ (АО)**. Лицензия Банка России № 354.