ИТОГИ

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 26(482)

ЧЕТВЕРГ
19 ДЕКАБРЯ 2019

16+

www.avant-partner.ru

3 КОГДА ВСТУПИТ В СИЛУ «ПИВНОЙ ЗАКОН»

4 ЧЕМ ЖИВЁТ ЭНЕРГЕТИКА КУЗБАССА

14 ЧЕМУ УЧАТ В ШКОЛЕ ЭКСПОРТА

АКТУАЛЬНО

УГОЛЬ НАПРАВЛЯЮТ НА ВОСТОК ПО МАКСИМУМУ

Очередное совещание по вопросам перевозок угля железнодорожным транспортом, прошедшее в Кемерове 9 декабря, отметилось дискуссией вокруг политики развития восточного направления транспортировки угля. Но её главным итогом стало обоюдное стремление развивать это направление. Угольщики только на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона видят сегодня приемлемые цены на свою продукцию, которые позволяют получать прибыль, и за счёт неё покрывать убытки поставок в западном направлении.

Губернатор Кузбасса **Сергей Цивилев**, начиная совещание, сразу заявил, что ситуация «больше осложнилась» не только падением цен на энергетический уголь на мировом рынке, но «по другим обстоятельствам: атлантический рынок сворачивает потребление угля, в то же время возрастает потребление угля в АТР». В прошлом году на заседании в Кемерове комиссии по вопросам стратегии развития ТЭК и экологической безопасности, которое прошло под председательством Президента Российской Федерации **Владимира Путина**, «было определено развивать восточный полигон РЖД и заключено соглашение о долгосрочном железнодорожном тарифе по принципу инфляция минус». Затем компания РЖД обратилась к угольщикам с предложением увеличить стоимость перевозок с 1 января 2019 года, и получила согласие большинства угольщиков после долгих колебаний на рост тарифа выше инфляции с одной единственной целью – развивать восточный полигон. Но по итогам первого полугодия 2019 года поставки в этом направлении упали, а тариф вырос, отметил губернатор.

Цена на уголь начала своё падение ещё в начале нынешнего года, «и если бы РЖД обеспечили оговоренный прирост в 3% в первой половине года, ситуация у угольщиков была бы другая, вопрос – очень серьёзный, у нас будут очень серьёзные социальные последствия, у нас будет очень плохой бюджет в следующем году», пояснил Сергей Цивилев. По его мнению, «работа с РЖД в этом году была крайне неэффективна, будут последствия, которые коснутся каждого жителя Кузбасса, будут огромные потери в бюджете, огромные инвестиции, которые были запланированы в этом году и в следующем году для развития отрасли, будут пересмотрены угольщиками большей частью не из-за кризиса, а из-за ограничения пропускной способности железных дорог именно в восточном направлении».

Заместитель губернатора **Андрей Панов**, подводя итоги исполнения протокола предыдущего совещания, отметил, что в ноябре ОАО «РЖД» представило правительству страны предложения по пересмотру параметров своей инвестпрограммы на период 2020-2022гг. с сокращением вложений в развитие Восточного полигона на 161 млрд рублей из-за «недостаточной оснащенности строительных подрядных организаций, длительности процедур проектирования» и др. Эти предложения, по его оценке, «создают риск не достижения целевых показателей по вывозу грузов по срокам, регионам формирования грузопотоков и объёмам».

Заместитель гендиректора ОАО «РЖД» **Александр Шило** напомнил в ответ, что положения протокола предыдущего совещания выполняются или выполнены, «и всё, о чём договариваемся, мы выполняем, и готовы дальше рассматривать возможности увеличить вывоз угля из Кузбасса». Подводя итоги работы по отгрузке угля из Кузбасса за 11 месяцев 2019 года, он сообщил, что при незначительном – на 1,4 млн тонн – общем снижении, поставки на экспорт выросли на 1,9% и составили 193,2 млн тонн, в том числе, 136,4 млн из Кузбасса (+1,4%). По его данным, снижение экспортных железнодорожных поставок угля произошло на южном направлении на 9%, до 24 млн тонн всего и до 15,7 млн кузбасского угля (-20,4%), и это произошло в основном за счёт украинского направления. Тогда как в порты она выросла на 35% с начала года. На северо-западном направлении при небольшом снижении поставок на 1,7%, до 79,9 млн тонн, через порты они выросли на 4,3% до 49,7 млн тонн. Отгрузка из Кузбасса в этом направлении выросла на 6% по сравнению с 11 месяцами прошлого года и составила 71,8 млн тонн (46,3 млн через порты). Главное же, как подчеркнул Александр Шило, увечились поставки в восточном направлении: «действительно в первом полугодии они снизились на 2%, но в последние 3 месяца резко выросли на 15,4%». В итоге, за 11 месяцев они выросли на 9%, до 89,2 млн тонн (из Кузбасса – на 3,9%, до 48,9 млн тонн).

В одной из кузбасских компаний, крупном угольном экспортере, согласны с тем, что рынок АТР сегодня выступает единственным источником доходов для угольщиков, и из прибыли экспортных поставок в восточном направлении приходится покрывать убытки отгрузки в Европу. Поэтому угольщики максимально заинтересованы в расширении Восточного полигона РЖД.

Егор Николаев

СОБЫТИЕ

«МОЙ БИЗНЕС. КУЗБАСС»: ДОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ

13 декабря в Кузбасском технопарке собралось более 400 предпринимателей – сразу на нескольких площадках проходил Кузбасский экономический конгресс, кроме того предпринимателям и представителям муниципалитетов области был презентован центр оказания услуг «Мой бизнес. Кузбасс» и в завершении были подведены итоги проекта «Популяризация предпринимательства».

На мероприятии работали три площадки – «Франчайзинг: как зарабатывать и не прогореть», «Instagram: как создавать бренд, управлять рекламой и получать клиентов» и «Презентация услуг центра «Мой бизнес. Кузбасс» и мер государственной поддержки предпринимательства в регионе».

Продолжение на стр. 7-10

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

НОВОКУЗНЕЦКУ – ЭЛЕКТРОЗАПРАВКИ...

Власти Новокузнецка намерены построить в городе станции зарядки электромобилей совместно с «Россети Сибирь», сообщает пресс-служба Кузбасского филиала ПАО «МРСК Сибири» («Россети Сибирь»). После совещания в горадминистрации со специалистами компании глава города **Сергей Кузнецов** заявил, что «к реализации программы по установке заправочных станций для электромобилей мы приступим совместно с компанией «Россети Сибирь» уже в ближайшее время». По его словам, сначала запланировано «установить три заправочные станции, которые будут располагаться преимущественно у торговых центров и во дворах жилых микрорайонов», в дальнейшем «зарядную инфраструктуру города планируется расширить до 20 станций, в том числе, «быстрых» зарядных станций». Как отметил советник генерального директора дочерней компании «Россети» – ПАО «Федеральный испытательный центр» **Армен Сафарян**, до 2024 года в планах «Россетей» реализовать несколько проектов по развитию зарядной инфраструктуры для электромобилей, в том числе «Энергия города», в который войдут Кемерово и Новокузнецк.

...ГОРНОЙ ШОРИИ – СЭС...

А губернатор Кузбасса **Сергей Цивилев** после совещания со своим первым заместителем **Вячеславом Телегиным** и главой Таштагольского района **Владимиром Макутой** объявил о планах вместо централизованных поселковых электростанций или поставки электроэнергии по ЛЭП установить индивидуальные солнечные электростанции (СЭС), на каждое домовое хозяйство. Бюджетные затраты при этом оцениваются в 50 млн рублей. Таким образом предполагается электрифицировать более 200 подворий в 38 отдаленных шорских поселках. Как сообщает пресс-служба обладминистрации, с учётом особенностей ландшафта и протяжённости территории такой вариант дешевле, а СЭС уже зарекомендовали себя хорошо в этой местности. Уже есть опыт их использования в горношорском поселке Эльбеза, где работает такая станция, правда одна, на весь населенный пункт. Индивидуальная солнечная электростанция с аккумуляторным блоком в состоянии обеспечить 2,5-3 кВт электроэнергии круглосуточно.Тогда как для прокладки ЛЭП только в 11 самых крупных поселков требуется 435 млн рублей. Программа электрификации отдаленных поселков Таштагольского района будет финансироваться из областного и местного бюджетов, её планируется реализовать в августе 2020 года.

...«СИБЦЕМУ» – ДВА ЦЕМЗАВОДА

АО «Холдинговая компания «Сибирский цемент» планирует в 2020 году консолидировать в своём составе два новых актива – АО «Ангарскцемент» (Иркутская область) и АО «Искитимцемент» (Новосибирская область). Об этом сообщил на пресс-конференции 11 декабря вице-президент холдинга по инвестиционному развитию **Александр Черепанов**. По его данным, холдинг обратился в Федеральную антимонопольную службу (ФАС) с ходатайствами на получение права управлять указанными активами, «и в первом полугодии 2020 года договоры на исполнение «Сибцемом» функций единоличного исполнительного органа управления на этих предприятиях заключим», и они будут под управлением холдинга, как и другие его предприятия. Он также добавил, что «Сибцем» «обратился в антимонопольный орган об увеличении доли владения в указанных активах до 100%», и для «Искитимцемента» уже получил положительное решение с предписанием о соблюдении определенных условий». Аналогично будет сделано и в отношении «Ангарскцемента». Вице-президент холдинга пояснил также, что к обращениям «Сибцема» о получении контроля в АО «Ангарскцемент» и АО «Искитимцемент» была приложена техническая политика холдинга, как ссылка на намерение довести состояние дел в консолидируемых активах до уровня, который характерен для других заводов. Александр Черепанов отметил, что в новые активы придется инвестировать, в том числе, для повышения конкурентоспособности и улучшения их экологического состояния. 16 декабря Федеральная антимонопольная служба объявила, что разрешила Сибцему довести до контрольной в 51% долю в «Ангарскцементе».

СГК УВЕЛИЧИТ РЕМОНТЫ ТЕПЛОСЕТЕЙ НОВОКУЗНЕЦКА

ООО «Сибирская генерирующая компания» (СГК) в 2020 году увеличит объём ремонтной программы на тепловых сетях Новокузнецка на 15% по сравнению с 2019 годом, сообщает отдел по связям с общественностью Кузбасского филиала СГК. Основной акцент будет сделан на замену потенциально аварийных участков. На проведение ремонтов теплосетей в городе компания направит 156 млн рублей. В ходе подготовки к следующему отопительному сезону в разных районах Новокузнецка планируется заменить в общей сложности 9 км трубопроводов разного диаметра против 8 км, отремонтированных в уходящем году. Два участка 640 метров и 216 метров будут капитально отремонтированы в Новоильинском районе, еще два 536 и 418 метров – в Центральном. В 2017 году СГК арендовала у муниципалитета 318 километров теплотрасс, износ которых, в среднем, составляет 80%. В уходящем году на ремонты теплосетей в Новокузнецке компания направила 153 млн рублей.

КИТАЮ НУЖНО БОЛЬШЕ УГЛЯ

Китай импортировал в ноябре 2019 года 20,78 млн тонн угля, что на 8,5% больше, чем в ноябре прошлого года – 19,15 млн тонн, сообщает агентство Reuters. При этом в сравнении с октябрем импорт упал на 19% с 25,69 млн тонн в связи с ограничениями в портах страны. Снижение связано также с тем, что угольщики из Индонезии снизили поставки в Китай из-за падения прибыльности. Тем не менее, в целом за 11 месяцев 2019 года Китай импортировал 299,3 млн тонн угля, уже превысив импорт за весь прошлый год – 281,2 млн тонн. На китайской зимней угольной ярмарке в начале декабря цены поставок импортного энегетического угля по долгосрочным контрактам составили 535 юаней (76 долларов) за тонну. За 9 месяцев 2019 года экспорт угля из Кузбасса в КНР вырос на две трети составив 8,4 млн тонн против 5,06 млн годом ранее. Стоимость поставок при этом выросла на 57%, до 693 млн долларов.

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

РАЗНЫЕ ОТВЕТСТВЕННОСТИ УГОЛЬЩИКОВ

Новокузнецкий районный суд приступил к рассмотрению уголовного дела трёх руководителей угольного разреза ООО «Энергоуголь» по обвинениям в незаконном предпринимательстве, сопряжённом с извлечением дохода в особо крупном размере, и в незаконной рубке леса в особо крупном размере группой лиц по предварительному сговору. А в дело о взыскании субсидиарной ответственности в 168 млн рублей с бывших руководителей АО «Землеустроитель» кемеровский арбитраж привлекает ещё одного менеджера.

Факт незаконной добычи угля на разрезе в Новокузнецком районе выявили сотрудники отдела экономической безопасности и противодействия коррупции (ОЭБ и ПК) Кузбасского линейного управления МВД России. Как сказано в сообщении пресс-службы управления на транспорте МВД РФ по СФО, они установили, что уголь, экспортируемый по железной дороге, добывался за границей лицензионного горного отвода. Уже на месте транспортные полицейские выявили 19 га нелегальной выработки с нарушением лицензионных границ на 550 метров.

«Следствие установило учредителя, директора и главного маркшейдера разреза, которые вступили в преступный сговор с целью незаконного обогащения». В период с марта 2016 года по декабрь 2017 года на разрезе было незаконно добыто 239 тысяч тонн угля, вред, причиненный государству, составил более 629 млн рублей. Доход руководителей разреза от незаконной предпринимательской деятельности превысил 307,7 миллионов рублей. Следствие также установило, что при проведении вскрышных работ незаконной вырубке подверглись деревья на площади 3,66 га, что причинило 1,95 млн рублей ущерба.

Подельникам было предъявлено обвинение в преступлениях, предусмотренных ч 2 ст 171 УК РФ («осуществление предпринимательской деятельности без лицензии, сопряженное с извлечением дохода в особо крупном размере») и ч. 3 ст. 260 УК («незаконная рубка лесных насаждений, совершенная в особо крупном размере группой лиц по предварительному сговору»). Санкции указанных статьей предусматривают наказание лишением свободы на срок от 4 до 7 лет.

Как следует из карточки дела на сайте Новокузнецкого районного суда, подсудимыми по указанным статьям УК РФ выступают **Игорь Данилко**, который ранее работал директором кемеровского ООО «Энергоуголь» (ныне в конкурсном производстве, лицензия на недра перешла новому ООО «Энергоуголь»), директор нового кемеровского ООО «Энергоуголь» **Андрей Бычков** и главный маркшейдер предприятия **Алексей Трещейко**. Лицензия на участок Подгорный в Новокузнецком районе первоначально была выдана в 2005 году ныне обанкроченному ООО «Энергоуголь», которое в 2011 году запустило разрез проектной мощностью 700 тыс. тонн угля. В 2016 году лицензия была переоформлена на новое ООО с таким же названием. Согласно официальной статистике, в 2018 году «Энергоуголь» отчитался о добыче 502 тыс. тонн угля. Рассмотрение этого дела суд начал в конце ноября, как сообщают новокузнецкие СМИ, подсудимые не признают своей вины.

Тем временем, арбитражный суд Кемеровской области, рассматривая иск конкурсного управляющего новокузнецкого АО «Землеустроитель» **Андрея Кольчурина**, удовлетворил его ходатайство и привлек в качестве солидарного ответчика по иску о взыскании 167,95 млн рублей еще одного гендиректора предприятия **Евгения Гречуху**. Ранее ответчиком выступал бывший руководитель должника **Александр Путинцев**.

Убытки с «Землеустроителя» взыскиваются в связи с тем, что в 2014 году это предприятие (тогда ЗАО «ЦОФ «Шедрухинское», первая углеобогатительная фабрика холдинга «ТопПром») «осуществило незаконное размещение отходов углеобогащения: минеральных шламов в объеме 17,9 тыс. тонн и породы углеобогащения в объеме 143,4 тыс. тонн на самовольно занятом участке земель сельскохозяйственного назначения». За это Новокузнецкий райсуд в октябре 2014 года взыскал с «Шедрухинской» вред в 167,95 млн рублей. Эти средства не были выплачены, а в ноябре 2017 уже реорганизованная в АО «Землеустроитель» ЗАО «ЦОФ «Шедрухинская», ликвидируемое по решению учредителей, было признана банкротом. Все активы из него перед этим были выведены.

В ходе рассмотрения иска к Александру Путинцеву последний заявил, что решение о размещении отходов «было принято учредителем должника **Николаем Королевым**» в связи с тем, что в 2014 году у должника отсутствовали свободные площади для размещения отходов, а остановка производственной деятельности могла повлечь еще большие убытки». Ответчик сослался также на то, что «с момента назначения на должность нового директора Евгения Гречухи (24 апреля 2015 года – «А-П») ЗАО «ЦОФ «Шедрухинская» в его лице должно было обратиться с иском к предыдущему руководителю о взыскании убытков». И заявил в итоге, о необходимости привлечь в качестве соответчиков Николая Королева и Евгения Гречуху. Аналогичное ходатайство заявил конкурсный управляющий.

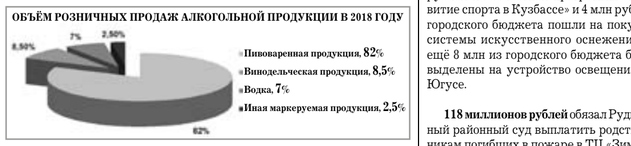
По данным Евгения Гречухи, еще в 2015 году был разработан план восстановительных работ на загрязненном участке, на исполнение решения суда о взыскании убытков была получена отсрочка до 1 ноября 2016 года, но план так и не был реализован. Почему, он не пояснил, т.к. в апреле 2016 года уволился с фабрики. Следующее заседание по этому спору пройдёт в конце января 2021 года.

Антон Старожилов

Приглашаем на медосмотры!
Медицинское учреждение
КЛИНИКА ООО «АВРОРА»
предлагает услуги по проведению периодических/ предварительных медицинских осмотров
ВСЕ ДЛЯ МЕДОСМОТРА НА МЕСТЕ:
флюорография; анализы; все специалисты, включая психиатра, нарколога; тестирование на наркотики; отдельно для организаций предлагаем психиатрическое освидетельствование комиссией их трёх психиатров.
Лицензия на осуществление медицинской деятельности №ЛО-42-01-005353 от 06.02.2018г.
Выписка из Прейскуранта на медицинские услуги ООО «АВРОРА»
✓Медицинская справка на вождение – **1000,00 руб.**
✓Медицинская справка на оружие – **1000,00 руб.**
✓Проведение **предварительного или периодического** медицинского осмотра **мужчины**, (включено все, в т.ч. включая психиатра и психиатра-нарколога и флюорограмму) – **1500,00 руб.**
✓Проведение **предварительного или периодического** медицинского осмотра **женщины до 40 лет и женщины после 40 лет** (включено все, в т.ч. включая психиатра и психиатра-нарколога и флюорограмму) – **1800,00 руб.**
✓Отдельно психиатр или нарколог или флюорограмма – **490,00 руб.**
Внимание для организаций» можем провести медосмотр в субботу!
Регистратура: для индивидуального медосмотра **+7 (3842) 33-33-44 • klinikaavrora.ru • г. Кемерово, Дзержинского, 5Б**
Договора с организациями **+7 903-907-4177** директор, профессор Зотов Евгений Александрович, **profzotov@yandex.ru**

ПРОДАЖЕ ПИВА В МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ ДАЛИ ОТСРОЧКУ В ПОЛГОДА

Парламент Кузбасса на сессии 11 декабря принял новую версию так называемого регионального «пивного» закона, которым введено ещё одно ограничение на реализацию пива на розлив в любых торговых объектах в многоквартирных домах. Однако вступит закон в силу с отсрочкой в полгода. Другим важным решением заксобрания стало рассмотрение во втором чтении областного бюджета на 2020 год. В окончательной версии выросли все его компоненты, в первую очередь расходы, на 11,8 млрд рублей, и планируемый дефицит, на 3,7 млрд.



Заместитель губернатора по инвестициям, инновациям и предпринимательству **Алексей Крупин**, представляя проект закона «О внесении изменений в статьи 1 и 3-1 Закона Кемеровской области «О некоторых вопросах в сфере государственного регулирования розничной продажи алкогольной продукции и о признании утратившими силу некоторых законодательных актов», отметил весьма широкое распространение сети реализации пива, на долю которого приходится 82% розничных продаж алкоголя в регионе. По его словам, принятых в феврале текущего года мер по ограничению этой продажи оказалось недостаточно. В связи с этим и вводится запрет на реализацию пива на розлив в любых торговых точках в многоквартирных домах. Он также сообщил, что в ходе обсуждение законопроекта была разработана дорожная карта направленная на саморегулирование пивного рынка и на обеспечение правопорядка в торговых объектах и на прилегающих территориях.

Зам губернатора добавил, что по просьбе уполномоченного по защите прав предпринимателей по Кемеровской области **Елены Латышенко** выступала за такую отсрочку после обсуждения проекта закона ещё в сентябре. Тогда на встрече губернатора Кузбасса **Сергея Цивилева** с предпринимателями она сообщала, что представители отрасли на фоне грядущей «второй волны более жёстких ограничений объединились и выработали совместную позицию», и попросили годовую отсрочку вступления закона. Губернатор тогда ответил, что она возможна при условии, что будет выработана дорожная карта, план определённых мероприятий, и он будет контролироваться в промежуточные сроки

Другим важным решением сессии 11 декабря стало принятие областного бюджета на 2020 год. В сравнении с версией первого чтения 14 ноября он пополнился и в доходной части, и по расходам, и в дефиците. Почти вся прибавка в расходной части пришлась на программы развития, включая, дорожное строительство, реконструкцию котельных и тепловых сетей и т.п. Представляя его проект во втором чтении, председатель комитета собрания по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов **Сергей Ващенко** сообщил, что доходная часть бюджета увеличилась за счет «существенного увеличения безвозмездных поступлений» на 8,8 млрд рублей из уже утвержденного федерального бюджета. Тогда как поступления по налогу на прибыль в части собственных доходов региона запланировано снизить ещё на 1 млрд рублей в соответствие с уточненным прогнозом налоговой службы.

В расходной части областного бюджета по сравнению с первым чтением на 2020 год на 2,8 млрд рублей (до 13,57 млрд) увеличиваются ассигнования на государственную региональную программу «Жилищная и социальная инфраструктура», в том числе, на ремонт образовательных учреждений – на 569 млн, на объекты здравоохранения – на 401 млн, на физкультурные и спортивные объекты – на 573 млн.

На программу «Жилищно-коммунальный и дорожный комплекс, энергосбережение и повышение энергоэффективности» расходы увеличены на 1,1 млрд рублей, до 13,6 млрд, в том числе, на 407 млн рублей на строительство и реконструкцию котельных и тепловых сетей, на автодороги – на 876 млн, на программу «Чистая вода» – на 108 млн рублей. Самое крупное увеличение в сравнении с проектом первого чтения предусмотрено в расходах на программу развития транспорта, оно составит 1,9 млрд рублей, до 4,6 млрд. Почти все эти дополнительные расходы – 1,8 млрд рублей, пойдут на приобретение нового общественного транспорта.

Игорь Лавренков

ЦЕНА ВОПРОСА

90 миллионов рублей было вложено в модернизацию горнолыжного комплекса в Междуреченске, в том числе, 78 млн рублей из областной программы «Развитие спорта в Кузбассе» и 4 млн рублей городского бюджета пошли на покупку системы искусственного оснежения, и ещё 8 млн из городского бюджета были выделены на устройство освещения на Югусе.

118 миллионов рублей обязал Рудничный районный суд выплатить родственникам погибших в пожаре в ТЦ «Зимняя вишня» 26 марта 2018 года в соответствие с решениями 10, 11 и 12 декабря 2019 года. Эти компенсации по 30 искам потерпевших взысканы с владельца зданий «Зимней вишни» ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат». Иски напрямую не связаны с уголовным делом, сказано в сообщении Общественного центра помощи пострадавшим в «Зимней вишне». И на рассмотрении находятся ещё несколько дел. Обязанность собственника здания выплачивать пострадавшим определённые фиксированные суммы компенсаций помимо и сверх возмещения материального и морального вреда установлена Градостроительным кодексом России. Размер таких компенсаций – от 1 млн (в случае вреда здоровью) до 3 млн рублей (в случае смерти). «Факт нарушения требований безопасности при эксплуатации здания был установлен экспертизами в рамках уголовного дела, и это является достаточным основанием для добровольной выплаты. Мы предлагали решить дело миром, но не получили ответа. Поэтому люди вынуждены были проходить через все эти неприятные судебные процедуры», – пояснил координатор Общественного центра **Дмитрий Малинин.**

«СИБИРСКИЙ ЦЕМЕНТ»: КУРС НА МОДЕРНИЗАЦИЮ

ЛИДЕР

В уходящем году «Сибирский цемент» рассчитывает на умеренный рост производства в условиях, когда потребление цемента на сибирском рынке невысоко, а предприятия загружены лишь наполовину. В таких обстоятельствах холдинг проводит модернизацию заводов, улучшает их экологические показатели, расширяет ассортимент.

Масштабные инвестпроекты в 2019-м реализованы на Красноярском цементном заводе

В 2019-м «Сибцем» увеличит производство цемента на 3% к уровню прошлого года – до 3,2 млн тонн. «Топкинский цемент» выпустит на 5% больше продукции, чем в 2018-м (2,2 млн тонн), «ТимлюйЦемент» – на 16% (374,5 тыс. тонн). На «Красноярском цементе» прогнозируют снижение объёмов изготовленной продукции на 11%, до 609 тыс. тонн, что связано с завершением работ по подготовке Универсиады. Компания «Сибирский бетон» отгрузит на сибирские стройки около 271 тыс. кубометров смесей (+28%).

В текущем году «Сибцем» участвовал в реализации таких крупных и значимых проектов, как строительство третьего участка автомагистрали Кемерово – Ленинск-Кузнецкий, первой очереди Президентского кадетского училища в Кузбассе, транспортного хаба в Красноярске, ледового дворца в Улан-Удэ. Также компания поставляла продукцию для освоения нефтегазовых месторождений на Ямале и в Красноярском крае.

Главный же итог уходящего года – крупные инвестиции в реконструкцию производства и его экологическую модернизацию. Как сообщил на пресс-конференции 10 декабря вице-президент по инвестиционному развитию АО «ХК «Сибцем» **Александр Черепанов**, за 15 лет, что работает холдинг, в техперевооружение предприятий вложено более 18 млрд руб. Основные направления инвестиционной деятельности – модернизация заводов, автоматизация технологических процессов, обновление транспортных средств и спецтехники, развитие собственной логистики, повышение уровня экологической безопасности.

В 2019-м на техническое перевооружение предприятий направлен 1 млрд руб. Кроме того, по лизинговым схемам приобретены объекты на общую сумму 2 млрд. В частности, парк подвижного состава функционирующей в составе холдинга компании «КузбассТрансЦемент» пополнили 346 хопперцементовозов, 145 крытых вагонов и 90 думпкаров общей стоимостью 1,8 млрд руб. На проведение экологических мероприятий выделено около 270 млн руб., на замену спецтехники – 280 млн, на техническое перевооружение и автоматизацию производства – 650 млн.

По словам исполнительного вице-президента холдинга **Сергея Шепталина**, в этом году затраты на переоснащение «Топкинского цемента» равны 395,6 млн руб. Обновлён парк автомобильной и спецтехники завода, модернизирована печь обжига № 3 постройки 1970 года. На ней была переоснащена система газоочистки, установлен современный электрофильтр швейцарской фирмы ELEX, что позволило сократить выбросы печи на 89%, а уровень очистки отходящих газов довести до 99,9%.

На модернизацию «Красноярского цемента» направлено 450 млн руб. На предприятии возведена единая для всех трёх печей обжига дымовая труба высотой 130 метров (старые были высотой 80 метров). Это обеспечит лучшее рассеивание газообразных веществ и сократит воздействие на атмосферу вблизи предприятия, улучшит экологическую ситуацию в городе. В строительство объекта в 2018–2019 гг. вложено 309 млн руб.

В 2019-2020 гг. на «Красноярском цементе» реализуют ещё один масштабный инвестпроект стоимостью 2,2 млрд руб. В настоящее время на заводе монтируют новую мельницу замкнутого цикла помола с сепаратором производительностью 100 тонн в час. Таким образом, предприятие сможет удовлетворить потребности строителей в тонкомолотом высокомарочном цементе, отметил Александр Черепанов. По его оценке, спрос на такую продукцию растёт: ещё недавно её доля на рынке составляла только 40%, остальное приходилось на марки среднего и нижнего уровня. Теперь это соотношение выглядит как 70 на 30. Поэтому важно не упустить момент. Той же цели отвечает и постоянная работа «Сибцема» по расширению ассортимента – сегодня компания выпускает 20 видов цемента, 30 номенклатур бетонов и растворов, свыше 40 наименований хризотилцементных изделий.

На Тимлюйском цемзаводе в 2019-м завершена модернизация системы электроснабжения в цехе «Горный», начатая в сентябре прошлого года. Она обошлась в 40 млн руб. 16 млн пошло на переоснащение системы оборотного водоснабжения. В общей сложности на проведение мероприятий инвестпрограммы-2019 потребовалось более 71 млн руб.

Как пояснил Сергей Шепталин, ещё 1,4 млрд руб. составили расходы компании на техническое обслуживание оборудования и ремонты. Используя пока невысокий, не более 55%, уровень загрузки мощностей, «Сибирский цемент» стремится провести необходимую модернизацию, подготовить к возможному росту спроса и свои заводы, и систему транспортировки.

ЭЛЕКТРОСИЛА
ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ, ТУРИСТОВ И ИНВЕСТОРОВ

День энергетика-2019 стал финальной точкой отсчёта к предстоящему 100-летнему юбилею плана ГОЭЛРО, который Россия отпразднует ровно через год, в декабре 2020 года. ГОЭЛРО послужил первым шагом к созданию мощнейшей российской энергосистемы, а электроэнергетика, согласно этому долгосрочному плану, должна была стать локомотивом развития экономики. Такие позиции отрасль достигла практически сразу и удерживает их на протяжении всего века. Первый заместитель губернатора Кузбасса ***Вячеслав ТЕЛЕГИН*** *рассказал «Авант-ПАРТНЕРу», чем живёт в предъюбилейный год энергетика Кузбасса.*

– Вячеслав Николаевич, какие итоги работы энергетики Кузбасса в 2019 году Вы хотели бы отметить? Что из этого Вы бы отнесли к успехам и достижениям?

– По традиции энергетики подводят итоги года к своему профессиональному празднику. И нынешний год для отрасли был успешным и стабильным. Одно из подтверждение этому – паспорта готовности к зиме. Их получили все электростанции, кроме Юргинской ТЭЦ, и почти все электросетевые предприятий, кроме АО «Электросеть» Междуреченска, ООО «ОЭСК» Прокопьевска, ООО «Горэлектросеть» Новокузнецка. В 2018 году не получивших паспорта энергопредприятий было 11. Все четыре будут находится на особом контроле администрации области в течение зимы, и при возникновении мельчайшей проблемы каждую будем решать в ручном режиме.

Общий объём вложений в энергетику Кузбасса превысил за год 11 млрд рублей (это на уровне 2018 года). На эти средства предприятия активно выполняли ремонтную и инвестиционную кампании. В том числе построили и отремонтировали более 400 км линий электропередачи.

Кузбасский филиал «Россети Сибирь» реализовал масштабные проекты по повышению надёжности электроснабжения потребителей юга и центра Кузбасса. Прежде всего, впервые реконструировал сразу пять подстанций 110 киловольт за год («Орджоникидзевская», «Сидоровская», «Шахтовая», «Красный брод», «Заречная»), заменив на них по одному силовому трансформатору на более мощные. На это направлено более 350 млн рублей. Проект по реконструкции будет продолжен, это обеспечит возможность подключения новых потребителей, развития электросетевого комплекса.

Также сейчас компания завершает первый этап инновационного проекта «Цифровой РЭС» в Топкинском районе. Он предполагает реконструкцию распределительных сетей с установкой на отпайках потребительских линий электропередачи реклоузеров (устройств для секционирования и резервирования электроснабжения), которые позволяют автоматически и без выезда персонала выводить из работы участок линии, где произошло повреждение. Кроме того, энергетики установили в восьми населённых пунктах района интеллектуальные приборы учёта у потребителей – около 1,5 тыс. «умных» счётчиков, смонтировали автоматизированную систему учёта электроэнергии на подстанциях. Электросчётчики нового поколения удалённо позволяют по защищенным каналам передавать данные на сервер компании. Так как связь на территории района не везде устойчива, для надёжного прохождения сигнала энергетики используют усиленные антенны. На модернизацию направлено более 30 миллионов рублей. Таким образом, почти у 80% потребителей учёт будет полностью автоматизирован. Это даст возможность не только повысить качество и точность учёта, но и автоматически выявлять очаги потерь электроэнергии, обеспечивать интеллектуальное управление энергопотреблением. По расчётам специалистов, потери снизятся до уровня технических. Это позволит экономить до 10 миллионов рублей в год.

– Какие показатели свидетельствуют об успехах энергетиков? Реализованные инвестиционные проекты?

– Из года в год наши энергетики доказывают свои успехи, занимая лидирующие позиции в рейтингах. В прошлом году «Кузбасская энергосетевая компания» и «Северо-Кузбасская энергетическая компания» вошли в число лучших в рейтинге энергоэффективности Минэнерго России. КЭНК заняло 3-е место, а СКЭК – 18-е.

В этом году в этом же рейтинге кузбасский филиал «Россети Сибирь» показал отличные результаты, став первым среди российских крупных сетевых компаний по снижению потерь электроэнергии. Кроме того, оснащённость точек учёта интеллектуальными приборами учёта дала возможность филиалу войти в тройку лидеров – уже по уровню автоматизации. Выполнение работ по внедрению АИИС КУЭ в годовом объёме 73 млн рублей позволит филиалу к концу 2019-го достичь автоматизации на уровне 59%, что обеспечит дальнейшую положительную динамику по снижению потерь. А сэкономленное – направить на дальнейшее повышение надёжности и качества электроснабжения предприятий и жителей Кузбасса, внедрение передовых цифровых технологий.

Наша генерация выполнила ещё одну амбициозную задачу, став участниками ДПМ-2 – государственной инвестиционной программы по модернизации оборудования тепловых электростанций. Для Кузбасса возможность войти в программу – ключ к решению проблемы вынужденных генераторов, электростанций и отдельных блоков, которые не являются конкурентными на рынке электроэнергии, но при этом не подлежат к закрытию, поскольку являются единственными источникам тепла для населённых пунктов. И вот спустя пять лет после окончания масштабной реконструкции, нового строительства генерирующего оборудования в рамках ДПМ кузбасский филиал «Сибирской генерирующей компании» вновь представил проекты дальнейшей модернизации объектов. В частности, Томь-Усинская ГРЭС включена в итоговый перечень проектов модернизации генерирующих объектов России на 2022-2024 годы. Документ подписал председатель правительства РФ Дмитрий Медведев. Проект предусматривает на Томь-Усинской ГРЭС модернизацию энергоблока №7 установленной электрической мощностью 200 МВт, а также строительство дополнительного оборудования для обеспечения в перспективе выдачи тепловой мощности потребителям. Вместе со строительными организациями компания также активно участвует в областной программе жилищного строительства, подключает к централизованному теплоснабжению новые учреждения социальной сферы. Одним из важнейших и значимых объектов, который получил тепло от Кемеровской ГРЭС, стало Президентское кадетское училище. Для этого под землей проложили полкилометра труб диаметром 250 мм, реконструировал участок тепломагистрали под новой кольцевой авторазвязкой. Тепловая нагрузка училища составляет 10,7 Гкал в час (это как семь трёхподъездных десятиэтажек).

Энергосистема Кузбасса помогает развитию всех отраслей Кузбасса, включая строительство, дорожный комплекс, транспорт и связь, туризм, сферу гостеприимства. Готовность популярного в стране горнолыжного курорта Шерегеш к встрече туристов невозможна без бесперебойного и качественного энергоснабжения. С этим успешно справляется ООО «Кузбасская энергосетевая компания». Компания не задержала выполнение ни одного из 500 договоров на технологическое присоединение. Кроме того, все энергообъекты горы Зеленая переведены на автоматизированный способ управления. И при возникновении аварийной ситуации электроснабжение будет восстановлено дистанционно через оперативно-диспетчерскую службу. Каждый год «КЭнК» вводит к новому горнолыжному сезону в Шерегеше новый энергообъект. 16 ноября – в день старта горнолыжного сезона 2019-2020 годов заработала подстанция 35/6 кВ «Снежная». Она обеспечит электричеством жителей частного сектора Шерегеша и потребителей развивающейся инфраструктуры курорта. Подстанцию построили в тайге в кратчайшие сроки. В 2018 году провели проектно-изыскательские работы, в 2019 году – строительно-монтажные. Доставка материалов, оборудования и спецтехники на стройку осложнялась отсутствием подъездных путей. При этом перепад высот на земельном участке под строительство превышал 7 м, что привело к большому объёму земляных и планировочных работ.

В рамках мер господдержки инвесторам, планирующим реализовать в Юрге новые проекты, и создания территории опережающего социально-экономического развития «КЭнК» строит подстанцию 110/10 кВ «Ресурсная» с проектной мощностью 16 тыс. кВт и ЛЭП 110 кВ протяжённостью 2,2 км.

– Какие проблемы отрасли ещё остались? Какие в связи с этим есть планы компаний и областного руководства на 2020 год и ближайшую перспективу?

– Особых проблем как таковых нет. Самое главное – продолжение качественной модернизации оборудования, ввод в эксплуатацию новых мощностей, внедрение экологически чистых и энергосберегающих технологий, рост энергоэффективности. Ключ к выполнению этих задач, а значит, к надёжной работе отрасли – слаженная и профессиональная работа целой армии энергетиков. Вместе мы создаём возможности для развития экономики региона, комфортные условия для жизни кузбассовцев.

«КУЗБАССКАЯ ЭНЕРГОСЕТЕВАЯ КОМПАНИЯ»:
СТАБИЛЬНОСТЬ И НАДЁЖНОСТЬ!

Развитие экономики Кемеровской области и комфортные условия проживания жителей региона возможны только при условии бесперебойной поставки электроэнергии. Во многом благодаря надёжной работе ООО «Кузбасская энергосетевая компания» потребители могут быть уверены в стабильности их энергоснабжения. В канун Дня энергетика «Авант-ПАРТНЕР» встретился с ***Петром Ивановичем КУРУЧЕМ****, генеральным директором ООО «КЭнК», который рассказал о результатах работы крупнейшей территориальной сетевой компании Кузбасса в текущем году.*

– Петр Иванович, заканчивается 2019 год, а значит можно уже подводить его итоги. С Вашей точки зрения, каким он стал для Кузбасской энергосетевой компании?

– Наша основная задача – надёжное и качественное энергоснабжение потребителей. Её успешное решение достигается планомерной реализацией программ эффективного использования ремонтного фонда и инвестиционного развития нашей компании. Так, в этом году выполнен значительный объём работ по ремонту, реконструкции воздушных и кабельных линий электропередачи. Было установлено более 20 тысяч железобетонных стоек, смонтировано более 700 км линии электропередачи 0,4/6/10/35 кВ. Наши сотрудники расчистили от деревьев и кустарников 946 км трасс воздушных линий электропередачи, кроме того, при помощи установок «Мульчер» было расчищено 92 га просек (50 км трассы) в пределах их охранных зон. В 2019 году проведено техническое освидетельствование более 5 тысяч единиц электрооборудования. К работе в зимних условиях подготовлен автотранспорт и спецтехника, резервные источники электроснабжения. На 100% укомплектован аварийный запас оборудования. Все это позволило обеспечить стабильность и надежность поставок электроэнергии нашим потребителям. По итогам проведенного Министерством энергетики Российской Федерации мониторинга готовности электросетевых компаний к осенне-зимнему периоду 2019/2020 гг. на основании решения Минэнерго России (приказ №1225 от 15.11.2019) ООО «Кузбасская энергосетевая компания» получило паспорт готовности к отопительному сезону 2019/2020. Это очень важная оценка нашей деятельности, а значит, уходящий год можно признать успешным.

– Петр Иванович, а можно озвучить цифры, чтобы даже люди «далёкие» от электроэнергетики могли оценить масштабы деятельности Вашей компании в настоящее время?

– На данный момент к электрическим сетям ООО «КЭнК» подключено более 200 тысяч точек учёта потребителей частного сектора, 9 тысяч многоквартирных домов, 33 тысячи точек учета у потребителей юридических лиц. Для этого нами обслуживается 15 тысяч километров сетей – от Тисула до Таштагола, 4500 трансформаторных подстанций, в том числе 26 подстанций 110 и 35кВ. В состав компании входит 25 филиалов, а численность сотрудников превышает 4,7 тысяч человек.

– Действительно, показатели впечатляют. А есть ли у Вас реализованные в текущем году проекты, которые можно было выделить особо?

– Да. Я бы отметил ввод в эксплуатацию подстанции «Снежная» 35/6 кВ в Шерегеше. Произошло это, 16 ноября, в день старта сезона на самом большом в Сибири горнолыжном курорте. Благодаря этому объекту будет осуществляться электроснабжение частного сектора поселка, а также потребителей инфраструктуры нового сектора «Б» спортивно-туристического комплекса «Шерегеш»: подъёмников, гостевых домов и т.д. Хочу отметить, что наша компания уже много лет вносит значительный вклад в развитие центра туризма в Горной Шории. Например, в прошлом году нами была введена в эксплуатацию ПС 35/6 кВ «Ключевая». Подстанция стала снабжать электроэнергией 4 тысячи индивидуальных жилых владений в Таштагольском районе. Именно поэтому, на открытие «Снежной», было приятно услышать от губернатора Кузбасса Сергея Евгеньевича Цивилева слова о том, что электроснабжение района осуществляется на высоком уровне, что мы работаем на опережение, тем самым не сдерживаются темпы развития горнолыжного курорта.

– В преддверии Дня энергетика, чтобы Вы хотели пожелать своим коллегам!

– Дорогие друзья! Уважаемые ветераны отрасли! Примите искренние поздравления с профессиональным праздником – Днём энергетика и наступающим новым 2020 годом! Желаю всем крепкого здоровья и счастья, благополучия, энергии, оптимизма! Пусть трудовые будни приносят только хорошие новости и новые долгожданные результаты, а ваш дом будет наполнен теплом и светом добрых человеческих отношений!

– Петр Иванович, спасибо за интервью. Успехов Вам и всему коллективу Вашей компании!

СОБЫТИЕ

МТС ПРОВЕЛА ПЕРВЫЙ МЕЖДУГОРОДНИЙ ДВУСТОРОННИЙ ГОЛОГРАФИЧЕСКИЙ ТЕЛЕМОСТ НА СЕТИ 5G

На форуме «Неделя Российского Интернета – RIW 2019», который проходил 12-13 декабря в Москве, МТС продемонстрировала технологическую новинку – телемост в сетях пятого поколения с использованием голограммы: проецируемого лазером объемного изображения.

Участники форума в Центре международной торговли в Москве и их собеседники на сцене Драматического театра Балтийского флота в Кронштадте наблюдали голографическое 3D-изображение друг друга в прямом эфире, обсуждая перспективы развития цифровых технологий и сетей 5G. В телемосте приняли участие заместитель министра экономического развития Российской Федерации **Оксана Тарасенко**, известный российский техноблогер **Валентин Петухов** (Wylsacom).

«Сегодня у нас есть возможность видеть своими глазами будущее цифровых технологий, которые по мере развития 5G не только радикально изменят пользовательский опыт и нашу повседневную жизнь, но и сами по себе породят принципиально новые бизнес-модели, технологии и сервисы. Благодаря высокой скорости передачи данных и минимальным задержкам в сетях 5G мы сможем создавать платформы для обучения и развлечений, где пользователи получат уникальный опыт взаимодействия с контентом, вплоть до смешения цифровой и физической действительности, – отметил президент МТС **Алексей Корня**. – Если 4G сделало привычными такие вещи как стриминг, потоковое видео и приложения в смартфонах, то 5G сделает доступными виртуальную и дополненную реальность, тактильный интернет, искусственный интеллект, квантовые вычисления, умные вещи и роботы».

В июне МТС и Huawei подписали соглашение о развитии сетей связи пятого поколения в России, а в августе – запустили пилотные зоны 5G в Москве и Кронштадте. В сентябре компании поставили рекорд по скорости на уровне 3,7 гигабит в секунду (тест проводился на смартфоне).

Коммерческие запуски 5G в России планируются в 2022 году. Накануне российские операторы подписали соглашение о намерениях для развития 5G.

Ольга Абрамова

БЕЗОПАСНОСТИ ДВИЖЕНИЯ НУЖНЫ ДОРОГИ

Четвёртый открытый форум прокуратуры Кемеровской области 17 декабря обсудил проблемы обеспечения безопасности дорожного движения в регионе. Они продолжают оставаться актуальными, как для сохранения жизней и здоровья жителей Кузбасса, так и для развития экономики региона – общественного транспорта, грузовых перевозок, городского развития. Участники форума сошлись во мнении, что без обустройства самих дорог и современного транспорта безопасность движения не обеспечить, и пока эти действия не всегда адекватны потребностям.

БЕЗДЕЙСТВИЯ И НАРУШЕНИЯ

Прокурор Кемеровской области **Павел Бухтояров** отметил, что обеспечение безопасности на дорогах является одной из актуальнейших задач в стране и в регионе. В то же время органам прокуратуры в своей работе постоянно приходится сталкиваться «с многочисленными фактами бездействия со стороны владельцев автомобильных дорог на территории региона».

Начальник управления по надзору за исполнением федерального законодательства облпрокуратуры **Вячеслав Бубин**, раскрыл статистику такого бездействия. По его данным, проверки прокуратуры показывают не уменьшение, а увеличение числа нарушений законов в сфере безопасности движения – за 11 месяцев текущего года их выявлено 1815, за весь прошлый год – 925, поэтому внесено 363 (212 в 2018 году) представлений, предъявлено 99 (108 – 2018) судебных исков, принесено 176 (55 – 2018) протестов на незаконные правовые акты. На основании прокурорских проверок возбуждено 7 уголовных дел против 3 в 2018 году, 71 лицо привлечено к административной ответственности (14 – в прошлом году). По данным начальника управления облпрокуратуры, во многих городах и районах Кузбасса отсутствуют акты, регулирующие дорожную деятельность, нет комплексных схем организации дорожного движения на территории муниципальных образований. Например, в таких крупных городах как Прокопьевск, Ленинск-Кузнецкий, Белово, Междуреченск, в Кемеровском, Новокузнецком и Тяжинском районах.

В Белове, Кемерове, Ленинск-Кузнецком и других муниципалитетах местные органы власти не провели оценку технического состояния дорог, их паспортизацию, постановку на кадастровый учёт и регистрацию права собственности. И это не считая, утверждения перечней аварийно-опасных участков дорог, отсутствия первоочередных мер по устранению причин и условий ДТП. Не говоря уже об отсутствии на многих улицах освещения, дорожных знаков, тротуаров, ограждений и пр. По всем этим фактам пришлось принимать меры прокурорского реагирования.

Начальник управления ГИБДД по Кемеровской области **Евгений Нечаев** обратил внимание на проблемы состояния транспортных средства и автомобильных дорог, их несоответствие техническим нормам и стандартам. Даже тогда, когда проведены ремонты и обеспечено нормальное движение. Но оно при этом зачастую не становится безопасным, напротив, на обновленном участке становится больше дорожных происшествий. По его данным, на протяжении последних лет сотрудники госавтоинспекции выявляют ежегодно не менее 25 тыс. недостатков транспортных средств и автодорог, нарушений, которые допустили должностные лица. По итогам 11 месяцев 2019 года их было выявлено уже на 2 тысячи больше, чем за весь прошлый год. Обычными и самыми широко распространёнными недостатками-нарушениями являются: отсутствие или плохая различимость дорожной разметки, отсутствие дорожных знаков, дорожного ограждения, тротуаров, освещения, недостатки дорожного покрытия (колея, выбоины, вспучины, занижение обочин) и т. п.

Кроме того, нарушения выявляются при проведении ремонтных работ на дорогах летом и при их содержании зимой (скользкое покрытие на проезжей части и тротуаров, стекловидный лед, снежный накат, формирование снежных валов в ходе уборки и пр.). В этом году по подобным случаям госавтоинспекция возбудила 792 дела об административных правонарушениях, выставила 775 предписаний на устранение недостатков, направила 423 представления, сообщил Евгений Нечаев. По фактам 161 неисполнения предписаний пришлось возбуждать административные дела. Он также отметил, что, к сожалению, при проведении ремонтов автодорог проекты таких работ и их последующее проведение не проходят согласование с ГИБДД, после чего часть сделанного приходится переделывать, т. к. оказываются не установлены нужные знаки, не обустроены пешеходные переходы и тротуары и многое другое. Например, 2600 светофоров в Кузбассе (62% от общего числа), из которых 581 расположен у образовательных учреждений, не соответствуют нормативным требованиям.

ДОВЕСТИ ДО НОРМАТИВНОГО СОСТОЯНИЯ

Первый заместитель губернатора Кузбасса **Вячеслав Телегин** согласился с тем, что безопасность на дорогах зависит от двух факторов – от качества дорожного строительства и последующей их эксплуатации, и от законопослушного поведения участников дорожного движения. По его данным, из 15 тысяч км муниципальных дорог в Кузбассе в ремонте нуждается около 6 тысяч. В 2019 году с привлечением федерального и областного финансирования – более 4 млрд рублей – были выполнены ремонты на 244 объектах протяжённостью 239 км. Из них 130 объектов протяжённостью 118 км в Кемеровской и Новокузнецкой агломерациях с финансированием более 3 млрд рублей. Эти работы были проведены по нацпроекту «Безопасные и качественные автомобильные дороги», в нём Кузбасс будет участвовать до 2024 года с задачей довести до нормативного состояния 85% автодорог в агломерациях.

Кроме того, сообщил Вячеслав Телегин, в планах правительства Кузбасса закупка не менее 200 новых автобусов ежегодно, для чего подготавливается соответствующая программа, рассчитанная на 3 года. По его данным, в регионе сегодня действует 300 перевозчиков в сфере общественного транспорта, которые эксплуатируют около 3 тыс. автобусов, 214 трамваев и 137 троллейбусов. В уходящем году для «омоложения общественного транспорта приобретено 152 новых автобуса, получены также трамваи в Новокузнецк и Кемерово. При принятии областного бюджета на 2020 год расходы на программу развития транспорта были увеличены на 1,9 млрд рублей по сравнению с показателями первого чтения. В итоге, они планируются в 4,6 млрд рублей, а почти все дополнительно предусмотренные расходы – 1,8 млрд рублей, пойдут на приобретение нового общественного транспорта.

Из других планов в сфере безопасности движения первый зам губернатора назвал закупку 6 реанимобилей в 2020-2021гг. с общим финансированием 65 млн рублей. В свою очередь директор областного центра медицины катастроф **Сергей Малиновский** сообщил о планах развития санитарной авиации в Кузбассе. В предстоящие два года по ним предусмотрено построить 19 эвакуационных и 3 посадочные площадки (2 – в Кемерове, 1 – в Ленинске-Кузнецком) и по федеральной программе получить в 2021 году 3 медицинских вертолета (2 марки «Ансат» и 1 Ми-8).

Зам председателя областного заксобрания **Юрий Скворцов** выступил на форуме как представитель отделения Общенародного фронта (ОНФ), сообщив, что ОНФ постоянно отслеживает ситуацию в дорожной сфере региона. В 2017 году фронт начал составлять «карту убитых дорог». Этот проект был затеян, чтобы привлечь население к решению вопросов развития дорожной сети и оперативно указывать на дефекты на дорогах. В Кузбассе в такую «карту» было включено 292 дорожных участка общей протяженностью 226 км, в том числе, 134 участка, которые находятся в ненормативном состоянии по оценке водителей и общественников. Кроме того, на карту в регионе нанесено 10 очагов концентрации аварийности и 36 участков локальных дорожных дефектов. В настоящее время из выявленных участков 33 отремонтированы, еще на 9 выполнен ямочный ремонт, «остальным приходится ждать финансирования». Юрий Скворцов отметил, что отношение муниципальных органов власти к сигналам ОНФ меняется, в частности, в Кемерове и в Новокузнецке, в других муниципалитетах, к сожалению, этого нет. По его оценке, это связано с тем, что в крупнейших городах Кузбасса больше областного финансирования на дороги.

Первый заместитель главы Новокузнецка **Евгений Бедарев** сообщил, что в Новокузнецке по нацпроекту «Безопасные и качественные дороги» в 2019-2024гг. запланировано финансирование более 8 млрд рублей. Работы предстоит много – протяжённость городских дорог свыше 500 км, в нормативном состоянии на конец 2019 года находится 69,6% против 47,3% в конце 2017 года. В 2024 году запланировано выйти на плановый показатель 85%. В этом году в городе по нацпроекту отремонтировано 28 объектов протяжённостью 26 км, начаты работы по реконструкции на двух важнейших магистралях города общей протяжённостью 8 км – на Бызовском шоссе между Новоильинским и Заводским районами и на пр. Металлургов. Завершить эти работы в городе планируют уже в следующем году.

Прокурор Кемеровской области Павел Бухтояров отметил, что форум становится традиционным мероприятием, способствует выявлению проблем и помогает понять, на какие направления необходимо обратить внимание. Итоги форума планируется использовать в работе органов прокуратуры совместно с другими органами власти и институтами гражданского общества.

Игорь Лавренков

«МОЙ БИЗНЕС. КУЗБАСС»: ТЫСЯЧА ВОЗМОЖНОСТЕЙ В ОДНОМ МЕСТЕ

Центр «Мой бизнес. Кузбасс» расположился на втором этаже Кузбасского технопарка. Вновь отремонтированные уютные помещения, современная техника и профессиональная команда уже готовы принять первых посетителей.

Центр «Мой Бизнес. Кузбасс» создаётся по поручению губернатора **Сергея Цивилева** в Кемерове в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» как единая точка доступа к услугам, которые предоставляют все организации инфраструктуры поддержки предпринимательства в Кузбассе. В ближайших планах открытие филиала Центра в Новокузнецке.

За 2019 год 160 субъектов МСП получили инжиниринговую поддержку, привлечено грантовое финансирование Фонда содействия инновациям для 8 кузбасских компаний на сумму 150 млн рублей, для компаний-участников кластеров Кузбасса оказано 48 услуг на сумму порядка 25 млн рублей, услугами Центра поддержки экспорта воспользовались 124 МСП на общую сумму 10 млн рублей. Также в этом году выдано 26 поручительств по банковским кредитам на сумму 296 млн рублей и 152 микрозайма на сумму 363 млн рублей.

В своём обращении к участникам Экономического конгресса губернатор Кузбасса Сергей Цивилев в частности сказал: «Предпринимательство – одна из самых динамичных сфер экономики. При грамотном подходе и хорошей поддержке оно способно стабильно развиваться и приносить огромную пользу нашему региону. Поэтому формирование комфортных условий ведения бизнеса – один из наших стратегических приоритетов…

Задача Центра – помогать, сопровождать, координировать каждую бизнес-идею и каждого предпринимателя на всех этапах реализации проекта».

Малый и средний бизнес в Кузбассе сегодня – это более 70 тысяч компаний, в которых занято почти 200 тысяч человек. Доля малого бизнеса в валовом региональном продукте (ВРП) Кузбасса – 15,8%. Согласно планам национального проекта предусматривается рост к 2024 году доли малого бизнеса в ВРП до 32,5% и в 1,5 раза увеличение количества занятых в сфере МСП. Для решения такой амбициозной задачи государство меняет подходы по поддержке бизнеса, исходя из запросов самих предпринимателей. Теперь все инструменты помощи бизнесу разумно централизованы в одной системе и каждый предприниматель может настроить их под свой вид деятельности и личную стратегию.

Центр «Мой бизнес» для предпринимателя – это аналог сервиса «Мои документы» для граждан, где оказываются все услуги в формате «одного окна». Здесь начинающие и опытные предприниматели смогут получить бесплатные услуги по открытию, ведению и масштабированию бизнеса, узнать о мерах продвижения, задать любые вопросы по финансовым, правовым, имущественным, экспортным темам.

Кроме того, в центре можно будет пройти обучение, поучаствовать в мастер-классах, пообщаться с бизнес-омбудсменом, воспользоваться переговорными комнатами и конференц-залами, залами для проведения встреч в формате видеосвязи, коворкингами и зонами для проведения презентаций.

В центре «Мой бизнес. Кузбасс» на одной площадке будет объединён функционал всех организаций, представляющих в регионе инфраструктуру поддержки малого и среднего бизнеса.

Окончание на стр. 8

ВСЕСТОРОННЯЯ ПОДДЕРЖКА МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В КУЗБАССЕ

- Консультационная и финансовая помощь
- Поддержка начинающих предпринимателей
- Услуги центра «Мои документы»
- Организация бизнес-миссий, участие в выставках
- Помощь в выборе площадки для бизнеса по льготной цене
- Помощь в продвижении и сертификации продукции
- Обучение предпринимателей, комьюнити бизнеса в регионе
- Поддержка социального, инновационного, производственного бизнеса, экспортеров и участников кластеров

ПРЕДСТАВИТЕЛИ ИНФРАСТРУКТУРЫ ПОДДЕРЖКИ МСБ ПРЕЗЕНТОВАЛИ СВОИ УСЛУГИ (СЛЕВА НАПРАВО):
МКК Государственный фонд поддержки предпринимательства КО, генеральный директор **Ирина Трефилова;** АО «Кузбасский технопарк», генеральный директор **Евгений Востриков;** АНО «Центр поддержки экспорта», генеральный директор **Егор Каширских;** Региональный центр инжиниринга, руководитель **Антон Гуменный;** Центр кластерного развития, руководитель **Наталья Чурсина;** Единый оператор инфраструктуры поддержки МСП, руководитель **Денис Лежнин.**

«МОЙ БИЗНЕС. КУЗБАСС»: ТЫСЯЧА ВОЗМОЖНОСТЕЙ В ОДНОМ МЕСТЕ

Окончание. Начало на стр. 7

ПРИНЦИП РАБОТЫ ЦЕНТРА «МОЙ БИЗНЕС. КУЗБАСС»

Центр «Мой бизнес. Кузбасс» – это все услуги на единой площадке. Единая организации пространства и единые регламенты и стандарты предоставления услуг, прозрачность механизмов работы и понятность требований со стороны государства к бизнесу.

Основное – принцип «одного окна». Предприниматель общается только с клиентским менеджером, который уже сам разбивает этот входящий запрос на задачи для профильных специалистов и решает, куда и кому эти задачи перенаправить для окончательного решения, а предприниматель получает уже готовый ответ.

Если же предпринимателю нужна более глубокая консультация, в центре «Мой бизнес. Кузбасс» можно встретиться с профильным специалистом.

Услуги центра «Мой бизнес. Кузбасс» можно получить и не выходя из дома. На сайте мойбизнескузбасс.рф в режиме онлайн можно узнать всё о мерах поддержки предпринимательства в Кузбассе, подать заявку на получение государственной услуги или зарегистрироваться на мероприятие.

В рамках мероприятия услуги Центра были также презентованы представителям муниципалитетов, чтобы у себя на местах сотрудники муниципальных органов власти знали как и что рассказать предпринимателю, как помочь ему. И, конечно, что такой Центр есть, и что все услуги предприниматель может получить в одном месте.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ЗНАКОМЯТСЯ С УСЛУГАМИ ЦЕНТРА «МОЙ БИЗНЕС. КУЗБАСС»

Елена Латышенко, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кемеровской области:

«Мы являемся государственным органом, который создан как раз для цели обеспечения прав и защиты интересов предпринимателей, помогаем предпринимателям урегулировать конфликты, когда они возникают с органами власти любого уровня: муниципального, регионального, федерального – как на досудебной стадии, так и оказываем содействие по рассмотрению жалоб в судах уже. Также мы стараемся работать с нормативными актами, то есть вносить изменения в нормативные акты, которые регулируют предпринимательскую деятельность.

Я надеюсь, что открытие Дома предпринимателя будет содействовать повышению качества предоставления государственных и муниципальных услуг субъектам предпринимательской деятельности, потому что за свой опыт работы уполномоченным по защите прав предпринимателей, анализируя те обращения и жалобы, которые поступают в наш адрес, мы видим, что большая доля как раз связана с недостаточным качеством предоставления государственных и муниципальных услуг от вопросов предоставления земельных участков, перевода помещения жилого в нежилое и т.д. Просто предприниматели зачастую не ориентируются, в какой орган следует обратиться с тем, чтобы получить ту или иную услугу. Поэтому я надеюсь, что как раз Дом предпринимателя будет решать, в том числе, и данную проблему».

КАК РАБОТАЕТ ЦЕНТР «МОЙ БИЗНЕС.КУЗБАСС»?

Нужна более глубокая консультация?

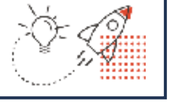
В центре «Мой бизнес.Кузбасс» можно встретиться с профильными специалистами.

САЙТ **мойбизнескузбасс.рф**

ВСЯ ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА В ОДИН КЛИК

Предприниматель в режиме онлайн может:

- *узнать все о мерах поддержки предпринимательства в Кузбассе*
- *подать заявку на получение государственной услуги*
- *зарегистрироваться на мероприятия*



Юлия Лобова, генеральный директор мебельной компании «Академия уюта»:

«Я вижу основной задачей офиса «Мой бизнес» – это всё-таки консолидация в одном месте. Много делается для поддержки малого и среднего бизнеса, но всё же удобно, когда есть один сайт, одно место, один источник информации, один специалист, к которому можно прийти, задать вопрос, и он тебя уже направит, куда и к кому по каким вопросам можно обратиться далее для решения обозначенной проблемы. Это первый момент. Второй момент, очень здорово, что в этом месте есть оснащённые современным оборудованием площадки, где можно проводить какие-либо мероприятия: обучающие или информационные, может быть, просто собираться сообществами предпринимателей для обсуждения совместных проектов, проблем, идей».

Никита Орлов, директор ООО «Горные системы и технологии»:

«Одним из преимуществ центра является то, что здесь работают специалисты, которые ориентируются в разных отраслях, в разных мерах поддержки, в разных фондах. Действительно есть очень много способов поддержки предпринимательства, которые облегчают жизнь, облегчают работу, облегчают вывод на рынок новых продуктов. И сложно найти информацию об этих мерах и конкретно применимость этих мер к конкретному бизнесу. Очень здорово, что появился центр, в который в режиме «одного окна» можно обратиться и на этапе создания бизнеса, и на этапе развития, и на этапе поддержки и вывода новых продуктов. Я думаю, что большинство предпринимателей ждали этого момента и очень здорово, что это произошло».

КУЗБАССКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНГРЕСС

Более 400 человек со всех территорий Кемеровской области стали участниками Кузбасского экономического конгресса, а само мероприятие –завершающим в 2019 году в рамках реализации регионального проекта «Популяризация предпринимательства» национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Кроме площадки «Презентация услуг центра «Мой бизнес. Кузбасс» и мер государственной поддержки предпринимательства в регионе» на мероприятии работали ещё две – «Франчайзинг: как зарабатывать и не прогореть» и «Instagram: как создавать бренд, управлять рекламой и получать клиентов».

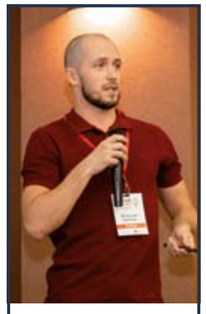
ФРАНЧАЙЗИНГ: КАК ЗАРАБАТЫВАТЬ И НЕ ПРОГОРЕТЬ

По уровню интереса к франчайзингу Кемеровская область открывает третью десятку российских регионов и за 2 года поднялась с 25 на 21 место, что доказывает: интерес к франчайзингу в Кузбассе каждый год растёт. Хотя, по данным Franshiza.ru, в 2018 году интерес к франчайзингу в регионе вырос на рекордные 30%, в 2019 году рост составил всего 7%. Однако такое замедление темпов роста, по мнению экспертов, связано с тем, что уровень интереса уже достаточно высок и стабилизируется. Но стоит отметить, что интерес к франчайзингу всё равно прирастает солидными темпами, в отличие от запросов на открытие бизнеса с нуля, так например, запросы «открыть бизнес», «запустить собственный бизнес» и подобные теряют популярность второй год подряд, в отличие от франчайзинга, который для многих предпринимателей выглядит более интересной формой старта бизнеса.

Анна Рождественская, руководитель каталога франшиз Franshiza.ru (Москва)

Тут на первый план выходят вопросы осознанного подхода к выбору франшизы и надёжного партнёра по бизнесу. По данным каталога франшиз Franshiza.ru в 2018 году количество заявок на франшизы от предпринимателей Кемеровской области выросло на 98%, а в 2019 году – ещё на 60%, что говорит не только об увеличении интереса к франчайзингу, но и о предпринимаемых шагах для покупки франшиз. В лидерах 2 города области. Кемерово инициирует 44% заявок на франшизы, а Новокузнецк – 29%. В последние годы интерес к франчайзингу стали проявлять предприниматели небольших городов.

«Франчайзинг во всём мире зарекомендовал себя как эффективная форма старта бизнеса, особенно он хорош для тех, кто не имеет опыта в той или иной сфере, а хотел бы ей заниматься. Франчайзинг на старте даёт множество преимуществ, которые большинство региональных предпринимателей чаще всего не могут для себя получить: эффект масштаба сети, скидки, обучение, готовая концепция, методы и стандарты ведения бизнеса. По сути франчайзинг можно сравнить с удочкой: это еще не готовая рыба, но помощью нее предприниматель может поймать свою рыбу. Да, франчайзинг эффективен, но при условии, что франшиза выбрано правильно», – рассказала Анна Рождественская, руководитель каталога франшиз Franshiza.ru (Москва).



Вячеслав Шуклин, основатель и владелец сибирского бренда «MySiberia» (Кемерово)

На площадке конгресса Анна Рождественская рассказала, как правильно выбрать франшизу, а также о преимуществах, которые получает франчайзи при покупке франшизы.

А вот Вячеслав Шуклин, основатель и владелец сибирского бренда «MySiberia» (Кемерово), рассказал, как не стоит поступать, когда собираешься продать франшизу. По его словам, «на своих ошибках мы сформировали 7 правил, но если убрать все «не», то получится хороший список того, что нужно сделать».

Те же, кто ещё только присматривается в франчайзингу получили много информации, идей и знакомства. Как отметила Светлана Лещинская, директор компании «Сибирский дом белья» (филиал г. Кемерово), что посещает такие мероприятия, так как считает, что как руководитель должна быть в курсе новой и интересной информации: «Мы являемся оптовой компанией и наши партнёры – это предприниматели города Кемерово. Для многих из них интересно всегда всё новое, перспективное. Нужно понимать, куда вообще двигаться в современном рынке. На сегодняшний день направление франчайзинга очень актуально, и наши поставщики и заводы-производители, с которыми мы работаем, тоже рассматривают это направление как развитие розничных точек».

INSTAGRAM: КАК СОЗДАВАТЬ БРЕНД, УПРАВЛЯТЬ РЕКЛАМОЙ И ПОЛУЧАТЬ КЛИЕНТОВ

Согласно данным исследования Deloitte, в России самыми популярными социальными сетями по итогам 2018 года стали ВКонтакте, YouTube и Одноклассники. Instagram и Facebook находятся чуть ниже в рейтинге. Однако тот факт, что число ежедневных активных пользователей Instagram равняется 500 миллионам, делает именно эту социальную сеть одной из самых популярных в мире. Ещё в январе 2013 года число активных пользователей Instagram в месяц равнялось 90 миллионам, к июню 2018 года оно увеличилось до 1 миллиарда.

Александр Шефф, интернет-маркетолог, управляющий партнер интернет-агентства Lidlab

Количество предпринимателей, заинтересовавшихся это темой и живое обсуждение показало, что в Кузбассе Instagram – популярный ресурс для продвижения бизнеса и услуг.

Екатерина Богданова, руководитель отдела продаж и маркетинга бренда «mamma Mila!» (Кемерово)

Окончание на стр. 10

КУЗБАССКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КОНГРЕСС

Окончание. Начало на стр. 9

На площадке «Instagram: как создавать бренд, управлять рекламой и получать клиентов» интернет-маркетолог, управляющий партнер интернет-агентства Lidlab **Александр Шефф**, вместе с кузбасскими инста-блогерами обсуждали с собравшимися продвижение бизнеса и возможности зарабатывать в соцсети Instagram, делились своим опытом и секретами.

Екатерина Богданова, руководитель отдела продаж и маркетинга бренда «mamma Mila!» (Кемерово), одна из спикеров площадки, считает, что проведение подобного рода мероприятий очень важно, так как есть возможность поделиться рабочими инструментами и показать свои ошибки: «Я рассказала о площадке Instagram, как об инструменте продвижения и увеличения продаж в малом бизнесе. Я пыталась донести, что важно искать свой способ продвижения и постараться быть неповторимыми на рынке такой социальной сети».

ПОДВЕДЕНИЕ ИТОГОВ

Завершилось мероприятие подведением итогов работы Центра бизнес-наставничества. В Центре бизнес наставничества начинающие и действующие предприниматели с помощью коучей и наставников превращали свою бизнес-идею в реальный бизнес-проект. Победителями конкурса бизнес-проектов. стали – **Артур Биктимиров** (Юрга, проект по производству детских роботов и конструкторов), **Владимир Третьяков** (Беловский район, проект по производству экопродуктов на основе растительных экстрактов) и **Елизавета Кононова** (Кемерово, проект по производству ярких носков Red Socks). Им были вручены памятные дипломы и призы от организаторов.

Артур Биктимиров
(Проект по производству детских роботов и конструкторов)

Елизавета Кононова
(Проект по производству ярких носков Red Socks)

Владимир Третьяков
(Проект по производству экопродуктов на основе растительных экстрактов)

Своими впечатлениями с «А-П» поделилась Елизавета Кононова, студентка КемГУ и руководитель проекта по производству ярких носков Red Socks: «Я не ожидала победить, так как понимала, что принимаю участие в конкурсе не только я, но и ещё много талантливых людей нашего региона. Это очень крутой проект. Он дал мне в первую очередь, знакомство с моим крутым наставником и с другими людьми, которые тоже мне помогали. Во вторую очередь, личные компетенции, которые мне пригодятся в будущем».

В 2019 году в мероприятиях регионального проекта «Популяризация предпринимательства» приняли участие более 10 тыс. кузбассовцев. В регионе прошли топ-клубы в малых городах, предпринимательские поединки для студентов, открытые уроки и бизнес игра для школьников, ярмарка бизнес-идей для начинающих предпринимателей, конференции по финансовой грамотности и форумы, уникальный бизнес-спектакль и стендап-лекция, обучение от платформы для предпринимателей «Деловая среда». На всероссийском конкурсе «Молодой предприниматель России» трое кузбассовцев заняли два первых и одно третье места.

Праздничный фуршет, хорошая музыка и розыгрыш призов от партнёров, а также общение – достойное завершение мероприятия.

ПО «ПРОГРЕСС» С УВЕРЕННОСТЬЮ ВСТРЕЧАЕТ 80-ЛЕТИЕ

Крупнейшее предприятие в истории военной промышленного комплекса Кузбасса – кемеровское «Производственное объединение «Прогресс» – с уверенностью встречает своё 80-летие. Запущенный как главный за Уралом завод по выпуску порохов, он обеспечил ими каждый третий выстрел, выпущенный по врагу в годы Великой Отечественной войны. После неё продолжил развиваться сам и развивать Кировский район областного центра, сделав его самым благоустроенным, уютным, обеспеченным спортивными и культурными объектами. Сегодня у старого предприятия, проходящего процедуру банкротства, нашёлся достойный преемник – ООО «ПО «Прогресс». Оно выкупило основные производственные фонды банкрота, приняло к себе работников, не только сохранило, но и расширяет основную производственную деятельность завода. Что даёт надежду не только для самого «Прогресса», но и Кировского района Кемерова. С такими результатами завод отмечает 19 декабря своё 80-летие.

СОХРАНИТЬ ПРЕЕМСТВЕННОСТЬ

Хотя последние пять лет, безусловно, стали самыми сложными в истории завода: федеральное государственное унитарное предприятие ПО «Прогресс» было признано банкротом, его имущество в итоге выставили на торги. Коллектив, когда-то насчитывавший 12 тысяч человек, сократился во много раз. И банкротство могло полностью поставить крест на предприятии, привести к его полной ликвидации. Как и случилось с предприятиями «Коммунар» и «АКЗ», которые исчезли с лица земли.

Генеральный директор ООО «Производственное объединение «Прогресс» **Владимир Гершгорин** работал и на ФГУП «ПО «Прогресс», пришёл на предприятие сразу после окончания химико-технологического техникума (ныне Сибирский политехнический техникум) и остался здесь на всю жизнь. По его словам, с развитием завода «Прогресс» связана почти вся история Кировского района Кемерова. Ныне самостоятельная Кемеровская ТЭЦ была построена как цех завода, завод боеприпасов «Коммунар» (ныне закрытый) был размещён во время Великой Отечественной войны как эвакуированное предприятие также на территории «Прогресса». Завод строил жильё, социальные объекты, развивал собственное подсобное хозяйство (два тепличных хозяйства и свинокомплекс).

Создание нового ПО «Прогресс», которое фактически выступает сегодня правопреемником старого завода, произошло весной 2016 года, и было, по словам Владимира Гершгорина, временным мероприятием. На период проведения намеченной в ходе банкротства процедуры замещения активов. Её предложил арбитражный управляющий ФГУП «ПО «Прогресс» **Денис Антонов**, она получила соответствующее одобрение со стороны кредиторов и государственного собственника предприятия в лице Росимущества. Замещение предполагало создание нового акционерного общества ПО «Прогресс», в уставный капитал которого вносилось имущество ФГУП. Затем акции созданной компании продавались как имущество банкрота на торгах. Точнее сказать, как планировал тогда арбитражный управляющий, приобреталась профильной государственной компанией – ГК «Ростех».

На время пока новое предприятие ещё не создано и не начало работать, а старому в процедуре банкротства стала светить перспектива лишиться основных разрешений и лицензий, работниками ФГУП и было учреждено новое ООО «ПО «Прогресс». Оно оформило все необходимые лицензии и разрешения, приняло к себе работников ФГУПа, взяло в аренду имущество и организовало нормальный производственный процесс – изготовление и реализацию микроцеллюлозы и взрывчатых веществ (ВВ) промышленного назначения. «Тогда в марте 2016 года никто не думал о будущем участии в торгах и о выкупе имущества предприятия, ведь тогда и никакого конкурсного производства не планировалось, и, соответственно, никаких торгов по распродаже имущества», поясняет Владимир Гершгорин. По его словам, даже само название предприятия было выбрано по предложению Минпромторга, «сказали, что должно быть такое же наименование, чтобы было всем понятно, с кем имеют дело». Когда замещение активов так и не состоялось, вынужденно, из за противодействия налоговой инспекции и Росимущества, но теперь уже понятно, что совершенно правильно, ООО «ПО «Прогресс» пошло на торги в ходе конкурсного производства для выкупа имущества завода.

«Иначе неясно, что случилось бы с ним в дальнейшем», говорит гендиректор ПО «Прогресс» – «не исключена была и вероятность такой же судьбы, что и у других банкротов Кировского района, анилинокрасочного завода и «Коммунара», – закрытие и увольнение всех работников, разбор зданий и сдача оборудования на лом». Так или иначе весной нынешнего года с помощью инвестора из Прокопьевска, специалиста по взрывным работам **Вячеслава Буханова**, ООО «ПО «Прогресс» смогло выкупить основные активы обанкроченного ФГУП.

«Сегодня мы стали преемником советского «Прогресса», не формально, но фактически», считает Владимир Гершгорин: «Мы сохранили производство по его основному профилю, сохранили коллектив и производственную площадку, мы даже забрали себе огромный архив завода, в котором хранятся документы ещё с 1935 года, и из которого выдаются справки всем кому это необходимо, по всей стране бесплатно. Мы взяли на себя социальные обязательства – заботимся о ветеранах предприятия, которых на сегодня ровно 100 человек. Но главное – сохраняется производство и планируется его развитие, сейчас предприятие выходит уже на уровень ежемесячной выручки в 50 млн рублей против 20-25 млн год назад». Завершилось оформление выкупленного имущества в собственность ООО «ПО «Прогресс», теперь очередь за земельным участком, площадью 125 га.

БОЛЬШИЕ ПЛАНЫ ИНВЕСТОРА

Инвестор ООО «ПО «Прогресс» Вячеслав Буханов планирует развивать на площадке «Прогресса» производство промышленных взрывчатых веществ. «Сейчас у меня есть такое желание», говорит он. «Поскольку работаю с угольщиками, произвожу взрывные работы на разрезах и шахтах, в том числе, опасных по газу и пыли, произвожу снос зданий и сооружений, этим как подрядчик занимается наше предприятие в Прокопьевске ООО «НПО «Взрывное дело».

По мнению Вячеслава Буханова, для налаживания собственного производства на ПО «Прогресс» есть необходимая предпосылка – завод «Знамя» в Киселевске изготавливал порошковые тротилосодержащие взрывчатые вещества четвёртого класса для шахт опасных по газу и пыли, но прекратил их выпуск в 2016 году. Теперь приходится везти такую взрывчатку из Дзержинска Нижегородской области. У неё ограниченный гарантийный срок действия, всего 6 месяцев, и пока завод не продаст уже выпущенную и складированную взрывчатку до окончания её гарантийного срока, заказы на новую не принимает. «Это весьма неудобно, нужно производить такую взрывчатку близко к месту использования, а в 2010 году мы уже производили на «Прогрессе» и проводили испытания такого ВВ четвертого, пятого класса. И теперь планируем выпускать эмульсионные взрывчатые вещества четвёртого класса, сначала для собственных нужд», – поясняет предприниматель из Прокопьевска.

Вторым направлением расширения производства на ПО «Прогресс», по его словам, может стать выпуск продукции для нужд нефтяной и газовой промышленности. В этих отраслях для увеличения отдачи пластов используются специальные устройства, что-то наподобие подземных торпед. При их взрыве происходит смещение пластов, их расширение, что усиливает приток углеводородов в скважины.

Оценены и возможности налаженного производства микроцеллюлозы (МКЦ), поскольку эта продукция является побочным товаром в производстве порохов, а 16 заводов, которые их выпускали, оказались закрыты. Микрокристаллическая целлюлоза идёт на изготовление фармацевтической продукции. И посмотрев на производство МКЦ, возникает вопрос «можно ли восстановить производство хлопковой целлюлозы для пороха?». Оказывается можно при наличии современных технологических процессов и оборудования. Теперь ищем его и нужные технологии, чтобы начать пока пробное производство из той древесной целлюлозы, какая сегодня есть на заводе». По его данным, в Германии есть технология обработки такой целлюлозы для повышения её качества до уровня хлопковой целлюлозы. И теперь «мы изучаем возможность её использования, есть намерение приобрести оборудование для налаживания пробного производства пороха», говорит инвестор.

По его словам, есть ещё и другие «фантазии», намерения и желание во многих направлениях развивать производство на кемеровском ПО «Прогресс». И только в развитие направления «микроцеллюлоза и пороха» потребность в инвестициях оценивается в 100 млн рублей.

Депутат областного Законодательного собрания Кемеровской области – Кузбасса **Игорь Кошелев** считает, что ПО «Прогресс» необходимо сохранять и развивать, в первую очередь, сохранять рабочие места для жителей Кировского района Кемерова. «Мне как жителю и депутату от Кировского района это важно, ведь «Прогресс» был градообразующим предприятием не только для Кемерова, но в первую очередь для Кировского района», говорит он. «Без этого предприятия район уже не представить, без него он не будет развиваться. Завод строился сам и строил район, всё в нём – жилые кварталы, дворец культуры, стадион «Кировец», плавательный бассейн, «Березовая роща», парк аттракционов. Благодаря всему этому, район был тёплым, уютным, лучшим в городе».

Игорь Кошелев уверен, что «все здравомыслящие люди заинтересованы в том, чтобы это предприятие развивалось, ведь будет жизнь на «Прогрессе», будет развиваться и Кировский район. А на площадке предприятия есть все условия для самых разных производств, есть коммуникации, электроэнергия, водопровод, канализация, было бы желание делать».

РОМАН ЖАВОРОНКОВ:

«МЫ ДЕЛАЕМ ВСЁ, ЧТОБЫ У НАС ВСЕГДА БЫЛ ЗАПАС ЛЮДЕЙ, КОМПЕТЕНЦИЙ, НАВЫКОВ И ОПЫТА»

*За счёт чего региональная телекоммуникационная компания растёт и развивается в столь непростых экономических условиях, выдерживая конкуренцию с федеральными компаниями? Зачем параллельно запускает много разнообразных проектов, и как сама компания оценивает результаты этой деятельности? Об этом и не только «А-П» поговорил с генеральным директором «Good Line» – **Романом ЖАВОРОНКОВЫМ**.*

– Роман Викторович, «Good Line» осталась практически единственной региональной компанией на телекоммуникационном рынке Кузбасса. Как Вы думаете, почему так получилось? И способна ли вообще региональная компания выжить в столь жёсткой конкурентной борьбе с федеральными гигантами?

– Да, мне кажется, вполне. Только выживать нужно не «вдруг когда-нибудь», а с первого дня существования. Тогда и будет всё в порядке.

С самого начала и на протяжении всего времени работы мы вкладывались и вкладываемся в инфраструктуру и сервис. И сегодня с полным правом можем сказать, что и сервис, и инфраструктура у нас лучше, чем у подавляющего большинства игроков на рынке. По большому счёту, все сервисные фишки, которые сегодня есть в отрасли, мы используем. Может быть за исключением некоторых, которые доступны самым большим игрокам. С другой стороны, все эти фишки очень дорогие, когда только появляются на рынке, но быстро становятся доступными и нам.

– Но для федеральных компаний большую роль играет эффект масштаба. У вас применение новых технологий получается дороже?

– Мы не испытываем давления с этой точки зрения. Масштаб нашего бизнеса позволяет использовать сложные технологии для того, чтобы быть полностью в тренде. У нас с этим нет проблем.

– Сегодня не самая благоприятная ситуация на рынке. Компания ощущает это?

– Безусловно. Доходы населения России снижаются шестой год подряд. Это отражается на всех и на всём. Если несколько лет подряд идёт спад реальных доходов, от этого никому лучше не становится. Хотя в этом году ситуация вроде бы улучшилась.

Что касается нашей компании, то мы всё равно растём, конечно, не без труда. Для этого нам приходится применять огромный технологический набор. Наша деятельность стала очень сложной. А всё для того, чтобы компенсировать неблагоприятную экономическую ситуацию. При другом раскладе ситуации с такими сверхусилиями можно было бы получить и большие результаты.

– «Пакет Яровой-Озерова» как-то повлиял на деятельность компании?

– Мне кажется, что здесь не надо драматизировать. Любой рынок, который достиг зрелости, всегда регулируется больше, чем молодой. Когда телеком был растущий, то регулирования толком не было. Спросите, как регулируется медицинский или автомобильный рынок... Везде есть свои проблемы, это естественный процесс. Можно на это сетовать, но смысла нет. Мы спокойно к этому относимся.

– Два года назад вы запустили проект «Цифровой город», который был презентован как экосистема мобильных приложений. Что получилось сделать за два года?

– От проекта «Цифровой город» осталось не так много сервисов, в которых мы видим перспективу: «Запись к врачу», «ЦифроАрбат», «ЖКХ Кузбасс», «Онлайн-дозор». По большому счёту, мы перестали концентрироваться на регионе. Сегодня для нас важно вывести сервисы на федеральный уровень. Мы активно работаем в этом направлении.

Хорошо продолжает развиваться «ЦифроАрбат». Это афиша событий и мероприятий. Сервис у нас работает уже в 30 городах России, в том числе в городах-миллионниках. Сейчас разбираемся с выходом на рынок Санкт-Петербурга, чтобы развиваться дальше по стране.

Сервисом оплаты услуг ЖКХ можно пользоваться. Однако он растёт медленно, не так, как мы бы этого хотели. На данный момент приложение не окупается, и мы будем смотреть куда его интегрировать.

Сервис «Онлайн-дозор» чувствует себя неплохо. У нас дворовыми камерами покрыто порядка 10% города Кемерово. Надо понимать, что для такого непростого рынка – весьма неплохой результат. Стоит сказать, что никому в стране этот рынок не удалось нормально монетизировать. У нас это получается, хотя и не без проблем. Поэтому мы по-прежнему ищем технологию, которая позволила бы нормально продавать. Рынок новый, и пока развитие идёт сложно.

Если говорить о сервисе «Запись к врачу», то здесь всё идёт хорошо. Параллельно с этим приложением мы, совместно с Кемеровским областным медицинским информационно-аналитическим центром, ведём работу ещё над несколькими проектами: приложение для участкового врача находится в стадии тестирования, а для стационарного врача – в стадии разработки. Мы активно сотрудничаем с врачами. Ведь они – наши конечные потребители, и важно сделать сервисы удобными для них.

Если обобщить всё вышесказанное, то у нас «выстрелил» «ЦифроАрбат» и проекты, связанные с медициной. Здесь мы видим перспективу, понимаем куда нам расти и развиваться.

– Работа над этими проектами и их развитие – это попытка выйти на федеральный уровень?

– Надо понимать, что реализация и развитие некоторых проектов невозможны только в рамках нашего региона. Нас «выталкивает» на больший масштаб.

Когда мы придумываем проект, нет такого, что намеренно делаем его для федерального уровня. Механизм следующий: появилась идея, мы быстро её тестируем, пробуем и смотрим подходит или нет. Дальше тот или иной проект нас выводит куда-то. Мы его постоянно анализируем и совершенствуем. Это помогает сделать наши продукты интересными для потребителя и востребованными на рынке.

Проблема новатора звучит очень просто: чем больше ты занимаешься инновациями, тем больше ты ошибаешься. Именно поэтому у компании, которая пытается сделать что-то новое, не всегда всё идёт гладко.

– Вернёмся к «ЦифроАрбату». Как смотрятся Кемерово с Новокузнецком на фоне других городов, в которых работает приложение?

– В Кемерове и Новокузнецке мы уже вошли в жизнь пользователей. Заняли определённую нишу. Если же говорить про количество мероприятий, то в городах-миллионниках больше событий, больше организаторов. Они открытые и лучше реагируют на предложения.

Мы ищем устойчивую экономическую модель для развития этого направления. Я надеюсь, что через полгода найдём решение. Не стоит забывать, что этот проект уникален, так как он вырос «снизу» – из городской модерации, потом был взят на разработку в наш «IT-инкубатор» и только потом уже запущен в «большую жизнь».

– «IT-инкубатор» – это один из ваших образовательных проектов...

– На данный момент у нас два направления образовательной работы: кафедра Good Line и IT-инкубатор. Они разработаны под разные задачи. Кафедра решает в основном социальные вопросы и частично кадровые. Инкубатор нужен именно для выращивания кадров.

– Вы запустили проект «Кафедра Good Line» более трёх лет назад. Что-то изменилось за это время? Пересматриваете концепцию, подходы?

– Кафедра Good Line ведёт обучение с 2016 года и работает на базе КузГТУ. В этом году у нас будет уже седьмой выпуск. Подготовка идёт по трём направлениям: «Управление проектами», «Интернет-маркетинг» и «Программная разработка». Мы учим тому, что умеем сами, передаем студентам актуальные востребованные знания. За то время, что существует кафедра у нас увеличилось количество дисциплин. Сейчас есть ощущение, что она достигла определённого потолка – задачи, поставленные при её создании, мы уже реализовали. Надо придумывать новые смыслы, идеи и развивать их.

Например, мы задумываемся о том, чтобы добавить сегмент платного образования. У нас высшее образование дает фундаментальные знания, не закрывая подчас потребности рынка. Студенты часто не осознают необходимость практического дополнительного образования. Мы же можем провести студента от первого и до старших курсов университета, подготовив его к реальным проектам.

В целом, у нас получилась связка кафедры и инкубатора. Сначала ребята могут прийти на кафедру, а потом – в инкубатор на стажировку, где более глубокое погружение в профессию.

Инкубатору исполнилось уже три года, было четыре выпуска. Здесь идёт подготовка специалистов по востребованным сегодня IT-направлениям. Для нас важно посмотреть на ребят в реальных проектах, это хорошая возможность выбрать себе кадры на будущее.

– Интересно, Вы как-то ощущаете изменения, которые происходят последние годы у молодёжи, приходящей к вам?

– Молодежью вечно недовольны. Верно? Но ведь люди меняются. У каждого поколения есть сильные стороны, и мы это понимаем. Именно поэтому приходится бизнесу заниматься и кафедрами, и инкубаторами. Это реалии нашего современного мира.

– Вы считаете, что это эффективный способ подготовки кадров и поддержания себя в тонусе?

– Понятно, что кафедра и инкубатор не дают никаких гарантий ни нам, ни тем, кто там обучается. Обычная история – после обучения ребята либо остаются работать, либо куда-то уходят.

С другой стороны, динамическое развитие предполагает некую сопутствующую атмосферу вокруг компании: сообщества, комьюнити. Атмосферу создают близкие по духу люди, которые могут у нас и не работать.

Это как интеграционные цепочки при сложном конструировании, когда разные компании трудятся в единых информационных системах или по единым протоколам в одном информационном поле. Иначе гибкости не достичь. И мы пытаемся сделать эту систему масштабнее, чтобы охватить как можно больше народу и говорить с ними на одном языке.

Всех вариантов развития предсказать невозможно. Именно поэтому мы делаем всё, чтобы у нас всегда был запас людей, компетенций, навыков, связей и опыта для оперативного реагирования на изменение рыночных условий.

– Какие у Вас критерии отбора сотрудников?

– Мы ожидаем от человека энергии, если её нет, то уже не интересно. Ждём гибкости ума и интеллекта. Мы используем новые технологии, работать с ними сложно. Если человек не привык думать и напрягать мозг, то ему здесь нечего делать.

Сложные системы предполагают сложную культуру управления. Люди, разговаривающие на разных языках, с разным жизненным опытом и коммуникационными сценариями не смогут работать в одной динамичной команде. Они будут постоянно конфликтовать из-за простых вещей. Именно поэтому личный профиль – это то, на что мы смотрим.

При этом в нашей компании есть «текучка», это неизбежный процесс. Проблема в том, что экономика становится всё более сложной, непредсказуемой, нет тенденций к её явному росту. И если ты хочешь попасть в новое лучшее место, нужно бежать в два раза быстрее. Соответственно, люди должны быть к этому готовы. Но это всегда напряжение: человек, который занимается чем-то увлекательным, испытывает напряжение, так как интересная работа не бывает простой, а работать у нас интересно. Не все на это способны, это нормально.

– Сложная система требует неординарных людей? Вы удерживаете звёзд?

– Всё с точки зрения здравого смысла. Каждый человек уникален. Мы смотрим на компетенции человека. У нас индивидуальный подход, и мы ориентируемся по ситуации.

Новая экономика требует более адекватных реакций, способности перестраиваться, делать то, что ты раньше не делал. Вопрос в том, что ты должен это делать за те же деньги. Люди сложно воспринимают это, и их можно понять.

– Уже год работает «Совет по цифровой экономике и урбанистике», созданный при Совете народных депутатов Кемеровской области, который Вы возглавляете. Что главное сделано за этот год? Дал ли он что-то компании или это параллельный процесс?

– Это идёт параллельно. К сожалению, бежать быстрее чем исполнительная власть нельзя, не получится, двигаемся с той скоростью, с которой развивается регион. Цифровым технологиям много внимания не уделялось. Именно поэтому и начало у нас достаточно долгое. Я думаю, что эта фаза будет ещё продолжаться год-два.

IT-технологии же не сами по себе существуют. Они должны использоваться в бизнесе, в государственном управлении. Руководители разного уровня должны понимать, что без цифровых технологий они просто не могут жить и работать, тогда и будет развитие. А когда «и на листочках нормально», тогда нет запроса на IT-технологии.

Сегодня ситуация меняется, и есть прогресс, но с нуля это очень сложно построить. Первые шаги они всегда мучительны. Губернатор нас поддерживает, работа идёт.

– Весь этот год шла реализация большого социального проекта «Площадь Кузбасских историй», вы были инициатором и, наверное, главным его «мотором». Сейчас уже не по горячим следам, а по прошествии некоторого времени давайте вернёмся к главным вопросам: что он дал, хотели бы Вы его продолжать?

– Пока не знаем. Будем смотреть и думать сможем ли мы найти спонсоров для дальнейшего развития проекта. Своё любопытство мы удовлетворили, посмотрели, как это всё работает. Поняли, что подобный подход и формат возможен.

Проект прошёл «прокачку» на программе «Культурная инициатива. Лидерство в креативных индустриях» в Москве. На участие в программе было подано 1 770 заявок из 65 регионов России. Единственный проект из Кемеровской области – «Площадь Кузбасских историй» – занял второе место в номинации «Место силы» и получил рекомендацию экспертной комиссии к получению гранта от «Федерального агентства по делам молодежи» на дальнейшее развитие в размере 1 000 000 рублей.

Наш проект действительно уникален. Мало кто говорит о бизнес-моделях. Для нас же важна эффективность. Мы хотим, чтобы проект работал и приносил пользу.

Проще говоря, «Площадь кузбасских историй» – это проект создания новой экономики, поиск новых бизнес моделей, ниш для малого предпринимательства, для самореализации.

У нас в стране сейчас экономика не предпринимательская, не инновационная. Нет понимания цены. Ведь по большому счёту, только повышение цены вытаскивает новые свойства продукции, новые возможности. Если ты берёшь мало денег, то ты можешь только деградировать. Инновации – это всегда очень затратно.

Пока же мы находимся в поиске ответа на вопрос: «Что делать дальше с этим проектом?». Время покажет.

– А что Вы считаете для себя главным итогом этого очень насыщенного года?

– Начну с того, что мы всегда недовольны результатом. За этот год мы многое попробовали и сделали. Что-то получилось, что-то нет. У нас много проектов, ряд из них требуют перезагрузки. Другие ещё слишком малы, чтобы ими хвастаться.

– И какие планы на будущий год?

– Можно сказать, что у нас их нет. Сейчас не время трендов, сейчас время поиска. Хорошо, когда рынок растущий, и конъюнктура хорошая. Сегодня же всё ситуативно. Приходится искать решения по ходу, а не строить далеко идущее планы.

Мы точно знаем, что будем заниматься технологическим бизнесом, связанным с IT, а куда вырулим – время покажет. Если выстрелит что-то из того, что мы делаем сейчас – хорошо. Если нет – будем решать, что с этим делать.

Беседовала
Галина Красильникова

КОСМЕТОЛОГИ ОБЪЕДИНИЛИСЬ ДЛЯ БОРЬБЫ С «НЕЛЕГАЛАМИ»

11 декабря 2019 года прошёл круглый стол «Защита прав граждан в сфере оказания косметологических услуг» с участием крупнейших косметологических клиник Кузбасса, представителей исполнительной власти, журналистов, потребителей. Инициатором и организатором встречи выступила ассоциация «Законная косметология».

Открывая мероприятие **Лариса Петрова**, директор центра косметологии «Золотая линия», отметила: «Сейчас косметология одна из динамичных, быстро развивающихся отраслей медицины. Она является высокотехнологичной и модной. Мы живём в мире Instagram: красивых и идеальных картинок. Люди невольно вовлекаются в эту игру. Этим пользуются недобросовестные «косметологи», которые наживаются на неграмотности и беззащитности наших пациентов. Эти, так называемые, «косметологи» оказывают услуги дома, нарушают при этом все возможные требования и зачастую используют некачественные препараты, что в большинстве случаев приводит к негативным последствиям.

Именно поэтому все ведущие клиники города собрались вместе и создали единую ассоциацию. В неё входят люди, профессионалы, которые работают в этой отрасли не менее 18 лет.

Наша цель обратиться к правоохранительным органам и правительству Кузбасса за помощью, чтобы они помогли нам оградить людей от бесконтрольного оказания таких услуг, от работы «надомников», установить контроль над реализацией медицинских изделий. Показать людям, что даже если они совершили глупость, им помогут.

Мы устали быть на работе в постоянном стрессе, так как люди после хождения к «надомникам» идут к нам. А мы потом проводим процедуры и рискуем, так как многие из таких пациентов не говорят о том, что куда-то ходили, и потом появляются негативные последствия. Многие из тех, кто сходил к «надомникам» не пишут заявления в правоохранительные органы потому, что им просто стыдно. Наша же задача решить эту проблему. Мы по-настоящему переживаем за жизнь и здоровье людей.

Для нас важно заявить о себе, рассказать о проблемах и попросить о помощи. Мы понимаем, что на первом месте стоит безопасность наших людей. А для её обеспечения и решения проблем на рынке косметологии нам необходимо работать всем вместе».

Ассоциацию поддержал **Евгений Смычков**, начальник отдела по надзору за исполнением законодательства в сфере экономики Прокуратуры Кемеровской области – Кузбасса. Он отметил: «Косметология напрямую связана с медицинской деятельностью. Здесь есть стандарты, требования к специалистам, оборудованию и прочему. Очень важно качество оказываемых услуг и безопасность клиентов. Поэтому в плане пресечения такой деятельности необходимо уделить внимание её выявлению. В этом самая большая проблема, так как этот вопрос лежит в уголовно-правовой плоскости. К сожалению, правоохранительные органы несколько ограничены в своих полномочиях. Мы очень здесь полагаемся на активную позицию населения. Уже имея данные об этом пункте, услугах и прочем, мы сможем осуществить нашу надзорную функцию. При этом мы также готовы к сотрудничеству и совместной работе. Мы осознаём важность проблемы и заинтересованы в ее решении».

Об этом говорила и **Татьяна Костарных**, начальник отдела защиты прав потребителей Управления Роспотребнадзора по Кемеровской области. Она отметила готовность правоохранительных органов помочь в решении сложившейся ситуации: «Сразу скажу о том, что мы работаем только с теми, кто находится в правовом поле, с легальным бизнесом. Наши полномочия не распространяются на тех, кто работает без лицензии. К сожалению, с нынешним законодательством у нас нет полномочий, чтобы контролировать или проверять «надомников». При этом мы готовы помогать тем, кто обращается к нам по этому вопросу. Мы посоветуем куда вам лучше обратиться, дадим всю необходимую информацию».

Её поддержала **Юлия Лавриченко**, начальник отдела УЭБ и ПК ГУ МВД России по Кемеровской области. «Основная цель нашей работы – выявление и пресечение преступления. Для того, чтобы выявить преступления, мы осуществляем оперативно-розыскную деятельность. Для того, чтобы возбудить уголовное дело необходимо собрать материал проверки, достаточный для возбуждения. Мы же не специалисты в области косметологии, и нам необходима ваша помощь. У нас есть случаи работы в этой сфере, но они единичные. Мы ждём от вас реакции и готовы работать вместе. Мы заинтересованы в этом. Для нас это также важно. Сегодня очень много зависит от вас».

После мероприятия члены ассоциации отметили ценность встречи и первого открытого диалога с правоохранительными органами. «Нас радует, что правоохранительные органы заинтересованы в совместной работе. Они поддерживают наши инициативы и открыты к диалогу. Сегодня мы поняли, что мы не одни и то, что вообще возможно сделать, а что нет. Мы понимаем, что вопросов и проблем накопилось много и все они непростые. Мы готовы их решать и идём в этом направлении».

Анастасия Сорокина

СТАНИСЛАВ ДОМБРОВСКИЙ: «РАБОТАТЬ НА ЗЕМЛЕ ПРЕСТИЖНО»

Россельхозбанк помогает агропромышленному комплексу развиваться и идти в ногу со временем. Что происходит с отраслью в Кузбассе? Для чего банку участвовать в премии «Авант-ПЕРСОНА»? На эти вопросы «А-П» ответил ***Станислав ДОМБРОВСКИЙ****, директор Кемеровского регионального филиала АО «Россельхозбанк».*

Сердечно поздравляем жителей Кузбасса с наступающим

Новым Годом

Всем, кто занимается сельским хозяйством, желаем добра и хорошей погоды.

А самое главное, чтобы цена на урожай была адекватной.

Ведь, бывает так, что урожай может быть большой, а цена на него маленькая или наоборот.

Именно поэтому нужен баланс, который приумножит доходы.

– Банковская сфера – это некий индикатор состояния экономики. Что Вы сегодня скажите о динамике развития сферы агропромышленного комплекса (АПК) в регионе?

– Силы и средства, которые направляют последнее время федеральные и региональные власти на поддержку АПК, положительно сказываются на ситуации в отрасли.

Если говорить применительно к банковской сфере, то изменения отражаются на качестве кредитного портфеля. За последние четыре года у нас нет ни просрочек, ни пролонгаций. Государство в этом отношении выстроило правильную позицию – льготное финансирование, предусматривающее ставку до 5%, не допускает просрочек ни по налогам, ни по текущим платежам в кредит. Фермеры и хозяйства щепетильно к этому относятся. Можно даже сравнить следующие показатели. В 2017 у нас выдавалось 65% кредитов, субсидированных с льготной ставкой. А в 2019 практически все кредиты выдаются под льготную ставку.

– Какие факторы говорят о положительной динамике? Какие есть примеры?

– Культура производства растёт – это факт, который подтверждается практикой. Мы же смотрим, на что уходят кредитные деньги, как меняются запросы и многое другое. Плюс смотрим на статистику и ситуации. Например, в 2012 и 2019 году количество дней летом без дождей одинаковое. При этом в первый год для фермеров это была трагедия и было много негативных последствий. 2019 год прошёл в спокойном режиме. Технологии шагнули вперед и хозяйства адаптировались к таким условиям. Нужно понимать, что при том же количестве влаги люди научились получать больше урожая. А это и есть следствие внедрения новых технологий.

– Какие финансовые инструменты предлагает сегодня Россельхозбанк для представителей агропромышленного комплекса?

– Все инструменты перечислить невозможно, да и смысла в этом нет, так как они подбираются индивидуально для каждого клиента. Есть два основных продукта. Первый – инвестиционные кредиты, которые берут на скот, оборудование, здания и сооружения. Второе – СПР – (сезонно-полевые работы), выдаётся на год под будущий урожай.

Мы постоянно вводим новые продукты и предложения, чтобы они отвечали запросам отрасли. В этом году в растениеводстве у нас добавился упрощенный порядок получения кредитов для малых форм хозяйств. Выдаём по сокращенному списку, без залога, суммы до пяти миллионов рублей. Кемеровский филиал смог первым реализовать это в системе РСХБ.

– Какие подотрасли АПК активнее в использовании банковского продукта?

– Сегодня фермеры вариативны в своей деятельности. Раньше они работали либо по кредитной линии, либо развивались только на собственные средства. Сейчас зависит от ситуации. Нельзя сказать, что та или иная подотрасль активнее использует банковские продукты. Здесь спрос одинаково высок и меняется в зависимости от специфики ситуации.

СПР ежегодно пользуется высоким спросом. При этом по инвестиционным кредитам хорошо отслеживать, куда движутся в своём развитии крестьяне. В этом году хитом продаж стали сушильные комплексы. А в прошлом спрос был на оборудование для внесения удобрений.

– Вы выступили инициатором учреждения номинаций для проектов и персон в АПК премии «Авант-ПЕРСОНА» – зачем Вам это?

– Мы хотим показать, что в нашей области есть люди, работающие на земле, которыми нужно гордиться. Очень важно поднимать престиж фермеров и популяризовать данную отрасль. Мы создали экспертное сообщество для премии, чтобы это не была позиция банка по отношению к своим клиентам. А реальное мнение общества, хотим коллективное решение, чтобы определить проект и персону года.

НАУЧИТЬСЯ ЭКСПОРТУ

В этом году в Кузбассе вместе с Центром поддержки экспорта (ЦПЭ) начала работу Школа экспорта РЭЦ. Образовательная программа финансируется ЦПЭ, и кузбасские предприниматели могут пройти 1 или даже все 11 обучающих модулей бесплатно.

«Школа экспорта РЭЦ – это одно- или двухдневные мероприятия, оплачиваемые за счёт Центра поддержки экспорта. То есть так они платные, но за счёт ЦПЭ предприниматели могут получить необходимые знания бесплатно, – рассказал **Егор Каширских**, генеральный директор Центра поддержки экспорта Кузбасса. – Предприниматель может пройти все 11 модулей, это цельный курс. Но это не обязательное условие, так как какие-то он может знать. Конечно, пройти лучше весь курс, чтобы информация была получена полностью и системно».

За этот год прошло уже 11 семинаров по 7 уникальным курсам для начинающих экспортёров: «Основы экспортной деятельности»; «Маркетинг как часть экспортного проекта»; «Эффективная деловая коммуникация для экспортёров»; «Правовые аспекты экспорта»; «Финансовые инструменты экспорта»; «Документационное сопровождение экспорта»; «Таможенное регулирование экспорта». А обучение прошли 70 человек из 62 организаций МСП, выдано 180 сертификатов.

В регионах России Школа экспорта РЭЦ осуществляет свою деятельность через операторов, в случае Кузбасса – это региональный Центр поддержки экспорта.

Школа экспорта РЭЦ оказывает информационно-образовательную поддержку экспортно ориентированным предприятиям для выхода на международный уровень торговли и повышения эффективности экспортных поставок. В нашем регионе бесплатное обучение Школы экспорта РЭЦ могут пройти кузбасские малые и средние предприятия, индивидуальные предприниматели, производители несырьевой неэнергетической продукции, как начинающие, так и действующие экспортёры.

Причём, можно выбрать удобный для себя формат обучения: онлайн программу или очные семинары. Обучение проходит в формате тренинга, включающего как теорию, так и практические задачи, кейсы, а также инструменты для выхода на экспорт. Все «выпускники» школы получают необходимые знания и навыки для самостоятельного анализа зарубежных рынков, ведения эффективной деловой переписки и внешнеторговых переговоров, инструменты подготовки к участию в международных выставках.

«Люди приходят учиться, они практически ничего не знают. Они просят направить их дальше, куда им со своей продукцией идти. Если мы говорим просто об обучении, что провели тренинг и всё, связи все дальше обрываются, это не про наш регион. Не знаю, как в других регионах работают школы экспорта, у нас – консультации, работа индивидуально с каждым. Также мы стараемся направлять каждого к нужным специалистам в Центр поддержки экспорта. А в каждом курсе есть пункт «Меры господдержки», где мы рассказываем про ЦПЭ, какие там можно получить услуги и как ими эффективно воспользоваться», – отметила **Евгения Балаганская**, тренер школы экспорта РЭЦ.

По её словам наибольшей популярностью пользуются модули «Документационное сопровождение экспорта» и «Таможенное регулирование экспорта», на последний из них в этом году даже набрали расширенную группу из 22 человек, при норме: минимум 10 человек и максимум 15-20 человек в группе.

«Кто проходит курс от начала до конца, у того есть полная программа действий, как они дальше воспользуются этой программой это уже личное дело каждого, кто-то идёт дальше кто-то нет», – добавила Евгения Балаганская.

Впечатлениями от участия в Школе экспорта РЭЦ поделилась **Наталья Безбородова**, главный бухгалтер компании «Солнечные дары» (Прокопьевск): «Я прошла два курса, связанных с документальным сопровождением и поставками. Я открыла для себя много нового, например, как правильно подготовить экспортную поставку, как найти контрагента и как его проверить, какие могут быть штрафы и неустойки. Оказалось, есть очень много вопросов, о которых я фактически не знала, и что за это могут ещё и наказать. Мне, как человеку, который ни разу с экспортом не имел дела, очень понравилось. Мы планируем делать экспортную поставку, и у меня теперь есть представление с чего начинать и как дальше контролировать этот процесс, как правильно заключить контракт: теперь я знаю, на что нужно обратить внимание в контракте и какие пункты и условия прописать».

Владимир Ксенофонтов, исполнительный директор ООО «ВЛКС ГРУП» (Юрга) отметил, что школа экспорта – это полезное мероприятие, больше того – даже необходимое, которое помогает осознать всю серьёзность выхода на экспорт: «Каждый предприниматель, который не сталкивался с экспортом, не может углубиться так в тему, как это делают профессионалы школы РЭЦ. Они сразу знают все подводные камни, с которыми столкнется любой экспортёр, они сразу ссылаются на законодательные акты, на административный кодекс, на уголовный кодекс, обозначая все моменты, которыми необходимо руководствоваться при том или ином действии, что обязательно должен знать каждый предприниматель. Тренеры не рассказывают, что в экспорте всё замечательно и просто, они ещё и сразу предупреждают о том, чего делать нельзя и не нужно, дабы избежать каких-то плачевных последствий в своей экспортной деятельности».

В следующем году Школа экспорта РЭЦ продолжит работать в Кузбассе. Для участия в обучении необходимо зарегистрировать личный кабинет на сайте Школы экспорта РЭЦ exportedu.ru и выбрать курс в разделе «Календарь обучения», при этом указав регион: Кемеровская область – Кузбасс, прикрепить письмо-направление на обучение и пройти входной тест.

Также Центр поддержки экспорта проводит консультации, в том числе с привлечением сторонних профильных экспертов, если предпринимателям требуется не комплексное обучение, а совет по конкретному вопросу. Обратиться в Центр поддержки экспорта можно по телефону 77-88-70, либо на сайте export42.ru. Также можно присоединиться к Telegram-чату кузбасских экспортеров @exportkuzbassa.

Светлана Писарева

ВАДИМ ХВАЩЕВСКИЙ: «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ЭТО НАВСЕГДА»

Рискнуть и открыть своё дело способен не каждый. Закрыть проект, который изжил себя и начать всё заново могут ещё меньше людей. В декабре 2012 года Вадим Хващевский рассказывал об успешном на тот момент бизнесе – ресторан и доставка «Еда-Всегда» («А-П» №34 от 25.12.12). Спустя несколько лет проект закрылся, и начался новый этап в жизни предпринимателя. Куда он его привёл и чем живёт сейчас? Вадим всё это рассказал «Авант-ПАРТНЕРу».

– Что стало с вашим бизнесом по доставке еды?

– В 2012 была служба доставки еды. В какой-то момент мы решили пойти дальше взяли в аренду помещение и начали работу над кафе. Зал, который мы снимали был большой и просторный. При этом у него была особенность – его расположение. Он находился на охраняемой территории и за шлагбаумом. Это выяснилось уже позже. Плюс там была высокая арендная плата… В общем все проблемы както разом накопились: сложности с сотрудниками, высокая арендная плата, маленький поток клиентов, и много ещё чего… Все эти факторы привели к тому, что мы подошли к кризису, и в итоге приняли решение закрыть проект.

– Понятно, что это была тяжёлая ситуация. Сейчас по прошествию времени скажите, какие уроки дал Вам тот проект?

– Много чего. Я научился общаться с разными категориями людей и с контролирующими органами. Начал разбираться в разных юридических и многих других вопросах. Появилось много хороших знакомых. Безусловно это был бесценный опыт. Я не считаю, что это было плохо. Всё произошло так, как и должно было случится. Бывает такое, что не идёт проект. Как говорится: «Лошадь сдохла, слезь с неё». Самое главное – уловить, понять, что этот момент наступил и слезть с неё. Мне было сложно, так как банально было жалко бросать всё. Тянули мы его до последнего.

– Чем вы занимались после закрытия проекта?

– После доставки я думал, чем заняться и принял решение пойти работать риелтором в агентство недвижимости «Этажи». Когда я ушёл работать в сферу недвижимости, то почувствовал спокойствие. Каждый звонок до этого – это проблема, которую нужно решать. Я был всегда в напряжении. А на новой работе ко мне пришла гармония.

– Насколько было сложно после своего дела уйти работать наёмным работником?

– Очень сложно после предпринимательства работать в агентстве. Хочется многое делать по-своему, по-другому, улучшать, модернизировать. Мысль работать самостоятельно у меня была всегда, но я ни капельки не жалею о том времени, которое провёл в «Этажах». Я многому там научился и многое осознал.

– Как долго Вы там проработали?

– Четыре года. Я пришёл к ним в 2015. За это время я освоил новую профессию, обрёл бесценные знания и опыт. Я до сих пор в хороших отношениях с бывшими коллегами и агентством. Сейчас мы работаем как партнёры.

– Почему вы выбрали сферу недвижимости?

– У меня были некоторые знания благодаря своим прошлым проектам. Особенно последнему. Поиском помещений занимался я. Именно поэтому с рынком был знаком, понимал его плюсы и минусы, его особенности. К тому же сфера недвижимости была мне всегда интересна. Ещё в 2007 или в 2008 году я пошёл в самое крупное на тот момент агентство по недвижимости в Кемерове. Заполнил анкету, меня попросили подождать. Просидел я в общей сложности минут сорок, ко мне так никто и не пришёл. Я ушёл и больше туда не приходил. Можно сказать, что мысли стать риелтором были очень давно, но сложилось всё вот так.

– Почему вы ушли из большого, успешного агентства на «вольные хлеба»?

– Это было непростое решение, которое пришло ко мне не сразу. Через какое-то время работы в агентстве мне стало тесно, пропала мотивация. Хотелось чего-то большего, делать некоторые вещи по-своему, текущие правила не позволяли мне этого. Считаю, если ты работаешь в компании, чётко выполняй установленные правила. Хочешь по-другому, открывай своё дело. Нужно понимать особенность работы риелтора. Это постоянное решение различных ситуаций, всегда ненормированный график, работа по 12 и более часов в сутки: показы, просмотры, постоянное общение с людьми, покупатели, продавцы квартир, банки, страховые компании, нотариусы, органы опеки, регистрирующие органы и другие. Я долго думал, когда же стоит уйти, как это лучше сделать, в голове были страхи. Очень боялся некоторых сложностей, но 80% того чего боялся не произошло. Все наши барьеры в голове.

– Вы сейчас работаете в компании или на себя?

– У меня своя компания «Хващевский и партнёры». Пока я в самом начале пути, мне помогает юрист и ипотечный брокер. Они находятся на аутсорсинге. В будущем хочу открыть своё полноценное агентство и набрать сотрудников.

– Что Вы можете сказать о рынке недвижимости в Кузбассе?

– Здесь можно рассказать об основной тенденции в нашей области – это то, что очень многие уезжают в другие города. Преимущественно – это Новосибирск, Санкт-Петербург, Краснодар, Москва, Калининград. При этом приезжает очень много людей из области.

Если же мы говорим про рынок недвижимости, то его нужно разделить на вторичное жильё и новостройки. Сейчас стоимость новостроек стремительно растёт. Некоторые выросли в цене на 25-30% за год, другие немного меньше. Вторичное жильё осталось плюсминус в той же ценовой категории.

Большая часть сделок на рынке, а это 70-80% идёт в ипотеку. Люди понимают, что это единственная возможность улучшить свои жилищные условия. Учитывая тот факт, что покупка жилья в ипотеку и аренда квартиры – сумма одна и та же. А при таких ценах лучше уж платить за своё жильё.

Надо ещё и понимать, что при оформлении ипотеки очень много нюансов – первоначальный взнос, размер заработной платы, срок ипотеки, процентная ставка от банка и многое другое. Можно даже сказать, что у каждой семьи своя ипотека. При этом не стоит бояться того, что вы будете выплачивать её 25 лет. Последняя статистика по России сообщает о том, что в среднем ипотеку гасят за 7 лет. Люди находят пути погасить её досрочно. Конечно, есть разные обстоятельства и нужно трезво оценивать свои силы и возможности.

– Почему Вы не занимаетесь арендой?

– Я чётко осознаю, что это не моё. Там всё слишком быстро и неупорядоченно. Очень много неопределённости. Если говорить образно, то просто представьте: вы едете на большом и надёжном автомобиле. А потом вы резко пересаживаетесь на велосипед и вынуждены быстро-быстро крутить педали. Вот и с арендой тоже самое. Здесь нужно прикладывать массу усилий для того, чтобы достичь тот же результата, что и при покупке или продаже недвижимости.

Плюс у меня есть опыт сдачи квартиры в аренду, это очень недобросовестный рынок. С чем столкнулся лично я. Сидят люди, набирают базу, порой предлагают то, чего нет на самом деле. Это очень некрасиво по отношению к клиентам и потом люди с недоверием относятся ко всему.

– То есть у Вас есть правила или принципы, которым Вы следуете?

– Самый главный принцип – честность. Я всегда обозначаю все нюансы, честно проговариваю стоимость квартиры и своих услуг. Моя цель – это помочь клиенту продать квартиру по максимальной рыночной цене.

– Риелторы одного города друзья или враги друг для друга?

– Каждый риелтор в городе друг другу одновременно и конкурент, и партнёр. Всё зависит от ситуации иногда вы работаете так, что у вас цели совпадают: кто-то продаёт, а кто-то подбирает жильё. Вы раз и сошлись. Иногда вы помогаете друг другу информацией. Если вы знаете риелторов города, то у вас есть шансы быстрее закрыть сделку. Плюс иногда бывают эксклюзивные предложения, которые даже не выходят на открытый рынок.

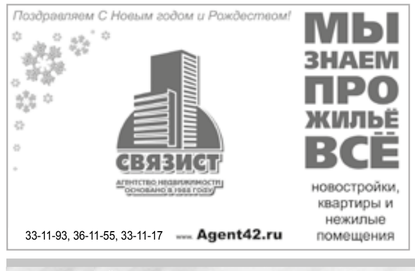
– Развиваете ли Вы ещё какие-то проекты?

– На данный момент у меня заморожен один проект интеллектуальный клуб «60 секунд». Он вырос опять же из кафе, которое у нас было. Нужно было чем-то занимать вечера. Это классическая игра: там всё чётко и ограничено. Тот, кто знаком с игрой «Что? Где? Когда?» понимают всю прелесть таких игр, но сложно их вывести на широкую аудиторию. У нас было постоянно 5-6 команд. Этот проект я тянул с 2014 по 2018 год. Возможно, в будущем снова запущу, но пока он заморожен. Пока у меня нет желания этим заниматься. Опять же квизовый формат больше нравится людям, а наш формат – классика. Она далеко не всем подходит.

– У Вас есть мечта?

– С мечтами сложно. А вот чёткие цели, желания и понимание чего именно я хочу есть. На данный момент открыть полноценное агентство, и других пока мыслей нет. Пока ничего больше не рассматриваю. Может быть клуб «60 секунд» реанимирую, но это уже больше для души.

Подготовила Анастасия Сорокина



АВАНТ-ПЕРСОНА 2020

Группа изданий «Авант» начала подготовку очередного этапа ежегодного проекта «Авант-ПЕРСОНА».

В начале 2020 года «Авант» в девятый (!) раз выберет наиболее заметные за прошедший год компании, топ-менеджеров, предпринимателей. Выбор редакции, как всегда, будет проходить на основе деловых и экономических событий прошедшего года, показателей компаний, экспертных опросов.

3 декабря состоялось первое обсуждение предстоящей премии для компаний и предпринимателей, работающих в сфере АПК. Партнёром номинаций выступил Россельхозбанк.

Подробнее о проекте и вариантах участия
http://avant-partner.ru/avant-persona.html
+7(3842) 585-616, 901-600 • mail@avant-partner.ru

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

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

Ирина Трефилова,
Генеральный директор МКК Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области

Дорогие друзья, партнеры, коллеги!

Подводя итоги уходящего года, без преувеличения можно сказать, что амбициозные планы, которые Фонд ставил перед собой в 2019 году выполнены.

Но это не повод останавливаться на достигнутом. Мы будем и дальше развиваться вместе с Вами.

В текущем году из бюджета была получена беспрецедентно большая сумма финансирования для реализации мер финансовой поддержки в рамках регионального проекта «Расширение доступа субъектов малого и среднего предпринимательства к финансовым ресурсам». Её объём составил 419 млн. рублей. Средства были направлены на предоставление микрозаймов и поручительств субъектам малого и среднего предпринимательства Кузбасса. Всего в 2019 году предоставлено микрозаймов на сумму более 360 млн. рублей и поручительств на сумму почти 300 млн. рублей.

Благодарю Вас за сотрудничество и доверие!

И поздравляю с наступающим Новым годом и Рождеством!

Пусть наступающий год будет насыщен новыми планами, творческими идеями, хорошими новостями и финансовыми успехами!

Желаю Вам осуществления задуманного, успеха и процветания Вашему делу!

Счастья, мира и благополучия Вам и Вашим близким!

Пусть трудности обходят Вас стороной, а удача помогает во всех начинаниях!

Редакция Группы изданий «Авант»

поздравляет своих читателей, партнёров, друзей с наступающим Новым годом!

Пусть в следующем году реализуются все ваши планы и проекты, расширится круг хороших знакомств, сохранятся старые добрые связи.

Желаем вам интересной работы, надёжных партнёров, верных друзей, удачи и успехов!

Здоровья вам и вашим близким!

Следующий номер Авант-ПАРТНЕРа выйдет 24 января

ПРЕЗИДЕНТСКАЯ ПРОГРАММА 2020: НОВЫЙ ФОРМАТ

Государственному плану подготовки управленческих кадров (Президентской программе) в Кузбассе уже более 20 лет. А главным событием для Президентской программы в 2019 году стало решение Правительства РФ о её продлении ещё на 5 лет. Изменения в экономике, современные требования к специалистам в области управления и задачи устойчивого, экологически и социально ответственного развития регионов нашли отражение в новом формате Президентской программы. Несмотря на большие изменения в подходах и содержании программы, основной целью остается подготовка руководителей нового формата, способных к принятию эффективных управленческих решений.

В числе задач Президентской программы на следующие 5 лет – обучение руководителей и специалистов предприятий стратегическому планированию, оптимизации бизнес-процессов с точки зрения цифровой экономики, в том числе лучшим мировым и отечественным практикам внедрения систем менеджмента бережливого производства, повышения операционной эффективности, методам мотивации персонала на непрерывное улучшение производственной деятельности.

Предновогодние недели – это прекрасное время подведения итогов, осознания проделанного пути, проведённой работы, время ярких воспоминаний о реализованных проектах и одержанных победах.

Наиболее запомнились мероприятия этого года с участием зарубежных партнёров. Стажировки в Германии, Японии и Китае прошли 60 руководителей – выпускников Президентской программы Кузбасса, а это лучший показатель в России. В июле в Кемерове прошёл международный обучающий семинар по системе управления «Кайдзен» на японских предприятиях (сфера услуг). В ходе семинара участники познакомились с системой управления «Кайдзен» на японских предприятиях, принципами и инструментами её работы, благодаря которым повышается эффективность управления качеством и лояльность клиентов. Отличившиеся участники, отобранные по итогам мероприятия, прошли стажировку в Японии в ноябре 2019 года.

В конце октября 2019 года состоялся визит 10 руководителей предприятий аграрного сектора Германии в рамках взаимных обменов по заказу Министерства экономического развития РФ. Гостям из Германии был представлен экспортный, промышленный, инновационный и инвестиционный потенциал Кемеровской области. Немецкие гости высказали заинтересованность в импорте продуктов сельского хозяйства на немецкий рынок, что совпало с желанием наших сельхозпроизводителей поставлять свою продукцию на экспорт. Сейчас предприниматели из Кузбасса готовятся к визиту в Германию в рамках бизнес миссии. Всё это способствует укреплению существующих и установлению новых взаимовыгодных экономических связей между российскими и иностранными предприятиями, улучшению социальных условий и привлечению инвестиций в наш регион.

Преддверие Нового года – это время новых планов, предвкушения интересных событий и судьбоносных встреч.

Дорогие выпускники Президентской программы, уважаемые партнёры, друзья!

Примите самые искренние поздравления с наступающим Новым, в том числе учебным, годом – годом больших достижений, ярких событий и добрых перемен.

Эти чудесные, волшебные праздничные дни, наполненные запахом ели и мандарин, дарят незабываемое чувство ожидания нового, доброго и счастливого.

Наши новые слушатели, мы очень ждём встречи с вами и будем рады предстоящему знакомству. Здоровья всем, радости, мира, счастья и благополучия!

Анжелика Веремеенко,
директор ОГУ «Кемеровский региональный ресурсный центр»