



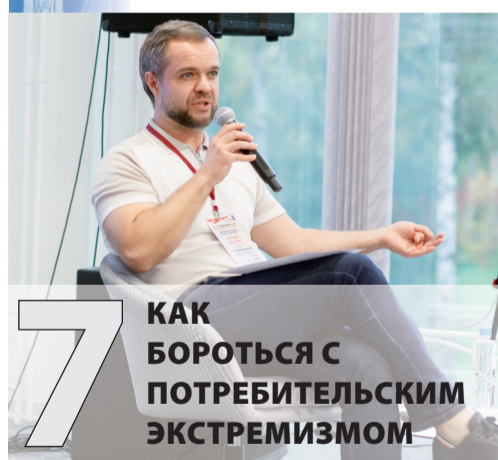
2 КОМУ
ДОСТАНЕТСЯ
«КДВ ГРУПП»



3 СКОЛЬКО
ЭКОНОМИЛИ НА
ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИИ



6 КАКИЕ
ПЕРСПЕКТИВЫ
У ЦЕМЕНТА



7 КАК
БОРОТЬСЯ С
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ
ЭКСТРЕМИЗМОМ

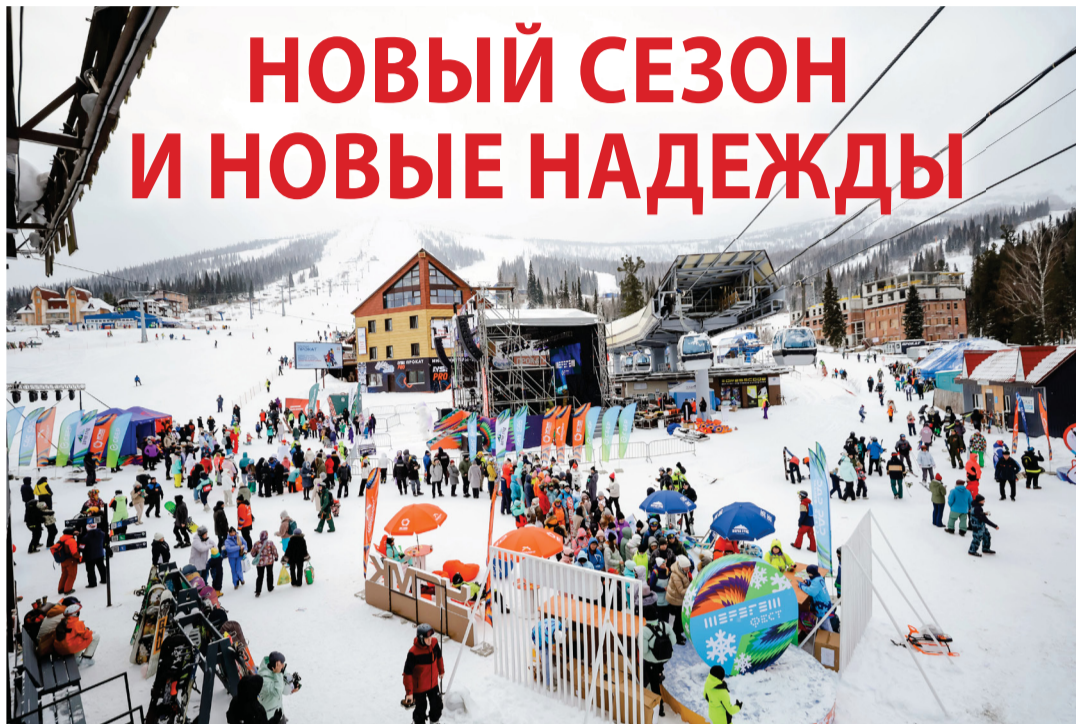
ТЕНДЕНЦИИ

Предстоящий зимний туристический сезон в Кузбассе ознаменуется новыми пусками в гостиничной сфере, заявками на строительство новых канатных дорог и дальнейшее расширение инфраструктуры горнолыжного курорта Шерегеш. Планируется запустить более быстрый и прямой трансфер из аэропорта Новокузнецка непосредственно до отелей, открыть визит-центр, и увеличить туристический поток курорта по итогам сезона на 8%, до 1,65 млн поездок. В ближайшей перспективе на курорте будут строить две новые канатные дороги с объявленными инвестициями в 2,3 млрд рублей.

ТРИ ПУСКА

На пресс-конференции по открытию нового горнолыжного сезона в Шерегеше 9 октября министр туризма Кузбасса Елена Латышенко отметила, что курорт Шерегеш сегодня стал одним из главных горнолыжных центров России, войдя по разным показателям в тройку ведущих таких курортов. Она напомнила, что в начале прошлого года была утверждена стратегия его развития, определившая мероприятия этого развития и сроки их реализации, а также целевые показатели. Одним из них выступает количество туристических поездок, которое рассчитывается из числа мест размещения, как в официальном секторе, так и в гостевых домах, а также посетителей событийных мероприятий и гостей без ночевки. В новом сезоне, по её словам, по показателю поездок поставлена задача прирасти на 8% к уровню предыдущего сезона, до 1,65 млн поездок, а туристический поток в Шерегеш в целом увеличить до 2,7 млн человек с 2,5 млн прошлого сезона.

Главными новинками предстоящего сезона Елена Латышенко назвала три пуска новых объектов, благодаря которым гостиничный сектор Шерегеша увеличится на 415 номеров. В частности, будут введены в строй в секторе F первый апарт-комплекс «Шермонт» на 302 номера, в секторе А – ресторан «Сыроварня» сети Аркадия Новикова с гостиницей на 15 номеров на верхнем этаже, и в поселке



НОВЫЙ СЕЗОН
И НОВЫЕ НАДЕЖДЫ

Шерегеш – четырёхзвездочный отель «Унзас-парк» на 37 номеров. Первую очередь «Шермонта» она охарактеризовала как самое заметное событие предстоящего сезона, напомнила, что застройщик заложил уже и третий комплекс, и получил разрешение на четвёртый. По её словам, «важно для курорта, что в этом случае появится новая инфраструктура, в частности, конференц-зал, для делового туризма».

Другой важной новинкой она назвала открытие в визит-центре курорта, туристско-выставочного центра «Шерегеш». «Это площадка, которая будет объединять тех, кто работает на горе, но главная

задача – встречать гостей, показывать какая есть инфраструктура на курорте, какие подъемники работают, где расположены снегоходные трассы», – сообщила Елена Латышенко. Улучшению доступности курорта должен помочь новый прямой трансфер из аэропорта Новокузнецка до отеля в Шерегеше, организацией которого занимается министерство транспорта России. По словам министра, сейчас такие поездки есть, но они занимают до четырёх часов, т. к. проходят с заходом в Новокузнецк, что не очень удобно для туристов, а реализация новой схемы трансфера позволит сократить время в пути до двух часов. Как добавил

директор АНО «Дирекция курорта «Шерегеш» Алексей Стоянов, Минтранс заказал четыре специально подготовленные для перевозки багажа и лыж автобуса. Кроме того, для удобства доставки туристов из центральной России, сообщила Елена Латышенко, продолжится работа с одним из туроператоров по организации блоков мест на рейсах в Новокузнецк, и уже начаты переговоры о первой такой доставке в ноябре.

«Основное открытие» нового сезона состоится 22 ноября, добавила Елена Латышенко, но за неделю будет также «предоткрытия», когда уже начнут работать часть подъемников и склонов, в частности, сектор E за счёт искусственного оснежения. Помимо стартового мероприятия, по её данным, разработан уже и полный календарь событий предстоящего сезона. Директор ООО «КМГ продакшн» Дарья Краснова сообщила, что в этом году «Шерегешфест» пройдет под девизом «Настоящая русская зима здесь!» с традиционными зимними забавами (захват снежной крепости, снежный бой, лепка огромного снеговика и др.) и конкурсами.

В связи с предстоящим новым сезоном в Шерегеше Алексей Стоянов напомнил о программе лояльности для кузбассовцев, которая развивается на курорте с 2022 года. Она предполагает предоставление жителям региона экономии в виде кэшбэка в размере от 20% до 30% от трат при использовании услугами ку-

Окончание на стр. 2

Накануне анонса открытия нового горнолыжного сезона в Кузбассе объявили итоги летнего туристического сезона. В этом году для путешественников в регионе работало более 200 маршрутов и туров, включая два национальных туристических и три автомаршрута, которые размещены на федеральном портале путешественников. Как подчеркнул губернатор Илья Середюк, с мая по сентябрь текущего года туристические объекты региона посетили 1,66 млн человек, что на 168 тысяч больше, чем годом ранее. Летом в регионе прошло 10 крупных фестивалей, которые посетили свыше 270 тысяч человек, в том числе летний мультifestиваль «ПРОГЕШ», международный научно-популярный фестиваль «Динотерра», международный семейный фестиваль «Кузня Джазз», «Шахтерский Сабантуй», фестиваль парковой культуры «ПРОПикник», фестиваль актуального искусства из металлолома «Железное кружево», «Небофест» и другие. В прошедшем летнем сезоне при федеральной поддержке была расширена территория пляжа «Салаирские Плесы», открыт отель, глэмпинг и банный комплекс. Кроме того, на территории оздоровительного комплекса «Танай» открыт эко-отель из 59 модулей. Шерегеш, событийный календарь которого на лето был составлен на более чем 100 мероприятий, посетило 358 тыс. туристов. Впервые летом работал тематический парк «Ферма альпак», появился прокат горных и электрических велосипедов, увеличилось число бассейнов.

ДФО
мебель

ДЛЯ БИЗНЕСА
И ДОМА

РАСПРОДАЖА

ОФИСНОЙ МЕБЕЛИ

Только сейчас — цены, от которых трудно отказаться!

до 70%



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

И ТРЕТЬЕ БАНКРОТСТВО РУИИ ЗАКОНЧИЛОСЬ НИЧЕМ

Арбитражный суд Кемеровской области прекратил и третье дело о банкротстве новокузнецкого ЗАО «Угольная компания «Казанковская». Как и предыдущие два раза это произошло из-за отсутствия кандидатуры арбитражного управляющего после его отставки. Во всех трех случаях банкротство инициировала Федеральная налоговая служба. В рамках первого в 2015–2017 гг. планировалось к реализации более 30 единиц имущества компании, но продажа была всего одна. В 2017 году арбитражный суд Кемеровской области прекратил производство по делу из-за отсутствия кандидатуры управляющего, и аналогично – в ноябре 2023 года. В ходе второго банкротства было выявлено имущество «Казанковской» в виде зданий и сооружений в разрушенном состоянии, и земельных участков. Торги по ним не объявлялись. Компания вела добычу угля на шахте «Тагарышская», которая была закрыта в 2011 году. А в 2013 году «Казанковская» была продана «Еврозом» британской фирме Lehram Capital Investments Ltd, которая под давлением местных властей продала компанию ныне покойному предпринимателю Александру Щукину. В 2014 году лицензия на недра у «Казанковской» закончилась, через год она была признана банкротом в первый раз, а затем еще дважды.

ГЕНДИРЕКТОРА ОБВИНЯЮТ В СОКРЫТИИ ОТ НАЛОГОВ

Следствие завершило расследование уголовного дела в отношении генерального директора компании по обвинению в сокрытии денежных средств организации, за счёт которых должно производиться взыскание налогов, страховых взносов, совершенное в особо крупном размере (ч. 2 ст. 199.2 УК РФ), сообщила пресс-служба следственного управления СК РФ по Кемеровской области. По версии следствия, с ноября 2023 года по май 2024 года руководитель компании, «специализирующейся на оказании услуг с использованием спецтехники, зная о задолженности предприятия по налогам и страховым взносам, осуществлял расчёты с поставщиками через третьих лиц». Тем самым он исключил поступление средств на счета его компании и сокрыл от принудительного взыскания более 45 млрд рублей. На предварительном следствии он погасил всю задолженность по налогам и страховым взносам, но, как сообщила пресс-служба областной прокуратуры, вину не признал. Его уголовное дело направлено на рассмотрение Центрального районного суда Новокузнецка, по данным картотеки которого, единственным в этом году делом по ч. 2 ст. 199.2 УК РФ стало уголовное дело с обвиняемым Артемом Толстиком (руководит и владеет ООО «СРП» (оказание услуг по перевозкам)).

ДАРЕНИЕ ЧЕТВЕРТИ «СУХОДОЛА» ОСПОРЕНО

Арбитражный суд Приморского края принял к рассмотрению исковое заявление междуучреденского АО «Междуречье» (входит в «Новую горную управляющую компанию») к Владимиру Гринцину, его сыну Андрею Гринцину о признании недействительным договора дарения доли в уставном капитале ООО «Морской порт «Суходол». Последнее суд привлек в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельных требований и назначил предварительное заседание на 28 октября 2025 года. ООО «МП «Суходол» было учреждено в декабре 2012 года АО ХК «СДС-Уголь» (холдинговая компания СДС). На момент начала работы порта в декабре 2023 года по 25,1% долей в МП «Суходол» были у основателя холдинга СДС Владимира Гриндина и Михаила Федяева, 25,01 – у АО «Междуречье» и 24,79% – у московского АО «Центр развития портовой инфраструктуры». Позднее данные об учредителях были закрыты. В прошлом году МП «Суходол» получил 9,5 млрд рублей выручки и 1,86 млрд чистой прибыли.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ УПАЛА НА 7%

В январе-августе 2025 года кузбасская промышленность сократила объём производства по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 6,8%, сообщает Кемеровостат. Как и в июле заметное снижение в августе показали кузбасская химия, на 41,3% в августе к августу 2024 года и на 15,3% в январе-августе к аналогичному периоду прошлого года, стройиндустрия, на 23,2% и на 20,3%, соответственно, металлургия, на 10,3% и на 7,7%, соответственно, пищевая промышленность, на 10,1% и на 7,2%, соответственно. Добыча угля показала снижение на 2,4% в августе и 5,5% за восемь месяцев. Рост производства за восемь месяцев 2025 года показали вагоностроение – на 50%, фармацевтика – на 3,8%, производство бумаги и картона – на 2,8%, машиностроение – на 0,1% (и в августе на 40,8% к августу прошлого года). Кроме того, в предоставлении услуг в добыче полезных ископаемых производство выросло в августе в 2 раза к августу 2024 года, а с начала года на 38,9%.

ПИЩЕВОЕ ИЗЪЯТИЕ

Тверской районный суд Москвы 1 октября удовлетворил иск заместителя генерального прокурора России к томскому предпринимателю Денису Штенгелову, его супруге и его отцу о признании их «экстремистским объединением» и обратил в доход государства активы бизнесмена, сообщает РБК. Как следует из карточки дела на сайте суда, по делу было проведено всего два судебных заседания 23 сентября и 1 октября. Всего в списке активов Дениса Штенгелова и его семьи 14 пакетов акций различных компаний, включая две в Кузбассе (новокузнецкое АО «Кузбасский пищекомбинат» с выручкой в 2024 году 3,86 млрд рублей и ОАО «Кемеровский кондитерский комбинат» с отсутствующей выручкой), а также 46 долей в различных ООО, включая 13 в кузбасских. Среди них крупнейшими выступают ООО «КДВ-Яшкино» с выручкой в прошлом году 26 млрд рублей (первый промышленный актив группы), ООО «ПТФ Инская», 5 млрд, ООО «Боровково», 2,7 млрд рублей, ООО «КДВ Яшкинская мельница», 2,3 млрд, ООО «КДВ-Агро», 1,42 млрд, ООО «КДВ Яшкинские теплицы», 1,2 млрд рублей, ООО «Яшкинская птицефабрика», 1,1 млрд. Самую большую выручку, 65,8 млрд рублей, получили в прошлом году кемеровское ООО «Восток-ВЗД», но оно занимается экспортом всей продукции группы, не только с кузбасских предприятий. В прошлом году КДВ, согласно сообщению группы, экспортировала 208 тыс. тонн кондитерской продукции на 536 млн долларов.

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

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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

НОВЫЙ СЕЗОН И НОВЫЕ НАДЕЖДЫ

Окончание, начало на стр. 1

порта. По его данным, на сегодняшний день в программе участвует 45 партнёров, это и канатные дороги, и средства размещения, и рестораны. Это число растёт, и «бизнес понимает, что это хорошо для привлечения клиентов». В настоящее время число подключенных к этой программе приближается к цифре 10 тыс. человек, а задача стоит увеличить ее до 100 тыс. человек, сообщил Алексей Стоянов.

САМЫЙ ГОРНОЛЫЖНЫЙ

В Кузбассе горнолыжный туризм развивается и помимо Шерегеша. Сегодня в регионе 21 горнолыжный центр, добраться до которого можно в промежутке от 40 минут до полутора часов, и по этому показателю регион является одним из самых горнолыжных в стране, напомнила на пресс-конференции 9 октября Елена Латышенко. Кузбасс даже участвует в конкурсе Ski Business Awards на звание лучшего горнолыжного региона, сообщил Алексей Стоянов. И 16 октября на Форуме туристических территорий в Москве Кузбасс получил семь наград этого конкурса, в том числе как «Самый горнолыжный регион». Кроме того, в номинации «Лучшее спортивное соревнование на горнолыжном комплексе» был отмечен таёжный курорт «Горная Саланга», лучшим тюбинг-парк стал «Белка», лучшей службой горнолыжных инструкторов признана команда сектора «Е» в Шерегеше, отельный комплекс «Тайгара» победил в номинации «Лучший глэмпинг», комплекс «Шермонт» стал «Открытием года». А губернатор Кузбасса Илья Середюк отмечен наградой за вклад в горнолыжную индустрию.

Кузбасская делегация приняла участие в работе сессии форума туристических территорий, посвящённой развитию горнолыжного спорта в стране, в обсуждении инфраструктуры туристических территорий и курортов, цифровых решений для развития отрасли, вопросов технологического суверенитета и импортозамещения

в туристической и горнолыжной индустрии. По оценке Ильи Середюка, «внутренний туризм в России растёт, и стал большим рынком с мощным потенциалом, который может приносить в региональный бюджет серьезные вливания и стать реальным драйвером диверсификации экономики Кузбасса». На форуме был представлен туристический потенциал Кузбасса, в частности, возможности и перспективы промышленного туризма, сообщила пресс-служба администрации областного правительства. В этой сфере сегодня более 80 кузбасских предприятий организуют промышленные экскурсии, которые посетили свыше 39 тыс. человек в прошлом году и 21 тыс. человек в первом полугодии 2025 года.

КАНАТКИ И ТЕПЛОТРАССЫ

Не только гостиницы и рестораны выступают объектами интересов инвесторов в сфере горнолыжного туризма в Кузбассе. В первую очередь ему нужно то, без чего невозможны сами катания – подъёмники на гору. И два крупных инвестиционных проекта в этой сфере одобрил 13 октября совет по инвестиционной и инновационной деятельности при губернаторе Кузбасса в качестве заявок на реализацию в особой экономической зоне туристско-рекреационного типа «Горная Шория» в Шерегеше.

Как сообщила пресс-служба администрации областного правительства, по одной из этих заявок ООО «Каскад Восток» (входит в горнолыжную компанию «Каскад») инвестирует 1,6 млрд рублей в строительство горнолыжной арены «Каскад 2.0» в составе 8-местной канатной дороги «Центральная», горнолыжных трассами протяжённостью 10 км, а также горнолыжно-туристического комплекса «Аврора» в секторе В с 8–10 км трасс. А в секторе Е ООО «КД Юг» (учредитель – Вадим Кулубеков), вложит 676 млн рублей в строительство шестиместной кресельной канатной дороги «Юг» протяжённостью почти 2 км с созданием 51 нового рабочего

Егор Николаев



ЗА ПРИНЯТИЕ РАБОТ И ИХ ОБЕСПЕЧЕНИЕ



Два резонансных уголовных дела о получении взятки чиновниками были отправлены на рассмотрение кузбасских судов в начале октября. В одном случае обвиняемыми выступают три ведущих руководителя администрации Новокузнецкого муниципального округа, получившие взятку за принятие и оплату работ по одному из муниципальных контрактов. В другом взятку брал федеральный чиновник «за преднамеренное выявление нарушений требований безопасности в ходе проверки готовности к отопительному сезону котельных», чтобы таким способом обеспечить заключение контрактов на устранение «нарушений».

Первый заместитель главы Новокузнецкого муниципального округа Вячеслав Ступин, начальник управления промышленности, транспорта и связи Роман Артёмов и начальник управления по строительству администрации этого округа Павел Грибуцкий были задержаны в январе нынешнего года сотрудниками управления ФСБ России по Кемеровской области в момент получения ими взятки в 700 тыс. рублей. После этого материалы оперативно-розыскной деятельности были переданы в органы следственного управления СК РФ по Кемеровской области, где было возбуждено уголовное дело. Фигуранты были задержаны – двое арестованы, один помещен под домашний арест. В целях обеспечения исполнения приговора суда на их имущество стоимостью более 11 млн рублей был наложен арест, сообщила пресс-служба следственного управления СК РФ по Кемеровской области.

В начале октября следствие этого дела по обвинениям в получении взятки группой лиц по предварительному сговору в крупном размере (ч. 5 ст. 290 УК РФ) было закончено. По версии следствия, в марте-октябре прошлого года они предложили представителю коммерческой организации за взятку в размере 1 млн рублей обеспечить принятие и оплату выполненных работ по контракту в 4,2 млн рублей на проектирование котельной для детско-юношеской спортивной школы, а также последующее покровительство. Прокурор Кемеровской области Александр Блошкин утвердил обвинительное заключение по этому уголовному делу, оно направлено на рассмотрение Центрального районного суда Новокузнецка, сообщила также пресс-служба областной прокуратуры.

А с утверждённым также Александром Блошкиным обвинительным заключением уголовное дело в отношении бывшего заместителя руководителя Сибирского управления Ростехнадзора Виктора Бродта направлено на рассмотрение Рудничного рай-

онного суда Кемерова. Бывший чиновник обвиняется в получении взятки в значительном размере (ч. 2 ст. 290 УК РФ), сообщила пресс-служба областной прокуратуры. В декабре прошлого года обвиняемый, по данным следствия, получил от руководителя Кузбасского центра научно-технического обеспечения промышленной безопасности 120 тыс. рублей взятки «за преднамеренное выявление нарушений требований безопасности в ходе



проверки готовности к отопительному сезону котельных, расположенных в Бийском районе Алтайского края». Чтобы создать основания для заключения МКУ «Управление по жилищно-коммунальному и дорожному хозяйству, газификации и транспорту» Бийского района контрактов на устранение этих нарушений организацией, которую представлял взяткодатель. Договоры были за-

Игорь Лавренко

БАНКРОТСТВО УЧРЕДИТЕЛЯ ВСЛЕД КОМПАНИИ

Месячная отсрочка не помогла, и заявление о признании банкротом учредителя уже обанкроченного ООО «Ровер» (вело добычу угля в Кемеровском муниципальном округе) кемеровского предпринимателя Тимура Цориева было признано обоснованным. В отношении него введена процедура реструктуризации долгов. Ранее, ещё в ноябре 2021 года, несостоятельным был признан основной актив предпринимателя – угольная компания «Ровер», основная часть имущества была выставлена на продажу в июне нынешнего года. Но реализовать удалось пока лишь незначительные по стоимости лоты в виде различной техники и оборудования.

Арбитражный суд Кемеровской области на заседании 8 октября признал обоснованным заявление кемеровского АО «Стройсервис» о признании гражданина банкротом и вынес определение о введении реструктуризации долгов в отношении 73-летнего кемеровского предпринимателя Тимура Цориева на срок до 11 марта 2026 года. Финансовым управляющим в деле назначена Ксения Зубова из новосибирской ассоциации арбитражных управляющих «Сибирский центр экспертов антикризисного управления». Требования «Стройсервиса» на 1,32 млрд рублей суд включил в третью очередь требований кредиторов должника, а 38,4 млн рублей процентов за пользования средствами учёл отдельно в составе третьей очереди.

Признание обоснованности заявления АО «Стройсервис» произошло уже на втором заседании суда. На первом, 10 сентября, должник заявил ходатайство об отложении, и суд его удовлетворил, отложив разбирательство на 8 октября «до завершения торгов в деле» о банкротстве ООО «Ровер» для последующего расчёта с кредитором. Однако эта отсрочка не помогла, в течение месяца на торгах по продаже имущества «Ровера» удалось реализовать только различную горнодобывающую технику и транспортные средства с небольшой выручкой. В частности, в начале октября конкурсный управляющий ООО «Ровер» Максим Филиппский сообщил о продаже трёх экскаваторов, ЭКН-5А за 1,28 млн рублей, и двух ЭКГ-10 в разукмплектованном виде за

4,3 млн и 5,05 млн рублей, соответственно. Кроме того, за 0,17 млн рублей был продан топливозаправщик и за 0,19 млн автокран (оба на шасси автомобилей МАЗ). Затем было опубликовано сообщение конкурсного управляющего о продаже двух экскаваторов ЭКГ-5А за 1,5 млн и 1,62 млн рублей, соответственно, и экскаватора ЭШ 10/70 в разукмплектованном виде за 8,67 млн рублей. Таким образом, по результатам этих последних продаж в конкурную массу удалось получить всего 22,8 млн рублей, чего явно недостаточно для расчёта со «Стройсервисом».

Антон Старожилков

ЦЕНА ВОПРОСА

296 тысяч 389 рублей 87 копеек составил разовый платёж по итогам проведения торгов на право пользования недрами на участке «Дмитриевский 3» песчано-гравийной смеси (ПГС), назначенный на 9 октября. На них поступила одна заявка от ЗАО «Чебулинское ДРСУ», которую аукционная комиссия 26 сентября (заявки принимались до 9 сентября) признала соответствующей требованиям закона «О недрах» и условиям торгов, согласно протоколу торгов, предоставила ДРСУ права на недра на участке как единственному заявителю. Участок «Дмитриевский 3» расположен в Чебулинском муниципальном округе в 18 км юго-восточнее Верх-Чебулы. Его площадь – 5 га, запасы ПГС – 293 тыс. кубометров по категории С1. Срок пользования участками – 25 лет. Чебулинское дорожное ремонтно-строительное управление уже владеет лицензией на соседний участок ПГС.

972 тысяч 600 рублей заплатили покупатели за два лота из имущества кемеровского ООО «Разрез «Трудармейский Южный» (вело добычу угля в 2017–2020 гг. в Прокопьевском муниципальном округе), которые были проданы в рамках банкротства ООО. За 166 тыс. рублей было продано модульное здание и за 806,6 тыс. рублей высоковольтная линия на 10 кВ, сказано в сообщении на сайте единого реестра сведений о банкротствах. В обоих случаях покупателями выступили физические лица. Разрез «Трудармейский Южный» три года вёл добычу угля на участке недр Верхнетихтинский, затем лицензия на него была переоформлена на аффилированное с «Трудармейским Южным» кемеровское ООО «Кузнецкжелездортранс» (КЖДТ). В 2023–2024 гг. в «Трудармейском Южном», в КЖДТ и на предприятиях этой группы было открыто конкурсное производство.

36 млн рублей доплатил кемеровский импортёр, уклонившийся от уплаты таможенных платежей. Сотрудники Сибирской электронной и Сибирской оперативной таможен при проверке установили, что кемеровская компания в 2024 году внесла недостоверные сведения в таможенные декларации при ввозе крупной партии энергоагрегатов, скрыв умышленно технические характеристики товара с целью освобождения от уплаты ввозной таможенной и антидемпинговой пошлин. Сибирская электронная таможня возбудила два уголовных дела по уклонению от уплаты таможенных платежей в особо крупном размере (п. «ч» ч. 2 ст. 194 УК РФ). В результате, по итогам предварительного расследования подозреваемый признал вину и возместил причинённый ущерб в полном объёме, сообщила пресс-служба кемеровской таможни. Тем не менее, уголовные дела переданы на рассмотрение в Красноярскую транспортную прокуратуру для последующего направления в суд.

490 миллионов рублей экономии было получено за счёт энергосбережения в бюджетных учреждениях, где на светодиодные заменили более 953 тысячи светильников. Уровень оснащённости светодиодными светильниками государственных учреждений в Кузбассе в итоге составила 97%, а доля энергосберегающего уличного освещения – 99,8%. В последнем случае в 2019–2025 гг. на светодиодные заменено 43 тысячи светодиодов, и здесь экономия составила 995 млн рублей, сообщила пресс-служба администрации областного правительства.



АНДРЕЙ АРИТКУЛОВ:

«АПК ИДЁТ ПО ПУТИ УГЛУБЛЕНИЯ ПЕРЕРАБОТКИ»

Как завершают сельскохозяйственный сезон производители Кузбасса, какие виды на урожай в регионе и в каком направлении должен развиваться агропромышленный комплекс региона, мы попросили рассказать заместителя председателя областного правительства – министра сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности региона Андрея АРИТКУЛОВА.



– Андрей Владимирович, какой урожай уже собрали производители Кузбасса в этом году? Насколько сбор этого года отличается от прошлогоднего и среднегодовых показателей?

– Нынешний сельскохозяйственный год в Кузбассе начался хорошо: посевная прошла в благоприятных условиях, затем летом условия складывались хорошо, и при объезде полей наблюдалась такая биологическая урожайность, какая давала надежду на итоговые результаты на уровне рекордного 2022 года. Тогда, напомню, кузбасские сельские побили рекорд урожая 1966 года. Но, к сожалению, осень эти виды подкорректировала, бросила нам вызовы, которые осложнили ведение уборочной кампании.

И на сегодняшний день (на 13 октября – «А-П») нам осталось убрать ещё около 13% посевных площадей по зерновым и зернобобовым культурам. Больше всего уже убрано ячменя, более 95% площадей, пшеницы, ржи и овса нужно убрать побольше. И в этом году наши сельхозпроизводители увеличили клин технических культур, самых высококачественных на сегодняшний день. Они приносят больше всего доходов. Но при этом этих культур на сегодняшний день нужно убрать ещё на площади более 50%. Овощи убраны на 83% площадей, картофель – на 93%. Собрано 156 тыс. тонн картофеля и 18 тыс. тонн овощей. Маслосемян – 226 тыс. тонн. 12 октября хозяйства северных муниципальных округов, это Яшкинский, Чебулинский, Тисульский и Мариинский округа, вышли в поля, возобновили уборку. А вот в центральной и южной части Кузбасса пока не могут, там лежит

снег. В конце недели 13–20 октября обещали плюсовую температуру, потепление до плюс девяти, при этом ночью будут держаться морозы, и это хорошо, земля подмерзает. Соответственно, техника сможет двигаться в полях, и будем надеяться, наши аграрии завершат уборочную.

– И урожай в полтора миллиона тонн зерна в этом году будет?

– Безусловно. На сегодняшний день уже собрано 1 млн 450 тыс. тонн с урожайностью 31,2 ц/га, что на 8,3 центнера выше прошлогодней, и ещё 50 тыс. тонн точно будет собрано. И если уберут то, что стоит в полях, если позволит погода, урожай будет больше, чем полтора миллиона тонн зерна. Но сразу отговорюсь, что это в бункерном весе, и потом нужно будет очистить зерно от сора, влагу убрать. И окончательные итоги все же следует подводить чуть позже.

– То есть, точно будет заметный плюс к уровню прошлого года?

– Хотелось бы напомнить, что предыдущие два года были неурожайными. В 2023 году была сильнейшая засуха, более жесткая, чем в 2012 году, когда урожай зерна в Кузбассе составил всего 495 тыс. тонн. Но агротехнологии с того времени заметно улучшились за счёт применения семенного материала с наиболее высоким потенциалом, увеличилась площадь посева элитными семенами и семенами первой репродукции, а также применения полного комплекса удобрений, и в 2023 году наши сельхозпроизводители смогли собрать 1 млн 100 тыс. тонн зерна. Больше чем в два раза к уровню

2012 года. При этом ветераны отрасли про засуху 2023 года говорили, что такой не было никогда. В 2024 году рано выпал снег, не дал убрать весь урожай, вызвал большие потери. Тем не менее, в Кузбассе смогли собрать 1,2 млн тонн зерна, объём, достаточный для обеспечения собственных продовольственных и кормовых нужд, и семенами. Что касается урожая нынешнего года, то он не просто выше прошлогоднего, а получен на меньших посевных площадях. По сравнению с прошлым годом сократились посевные под зерно с учётом увеличения доли технических культур.

– Насколько, по Вашему мнению, заметно снижение цен на основные виды сельскохозяйственной продукции, на которое обращают внимание сельхозпроизводители? И почему происходит это снижение?

– Действительно, при сегодняшней себестоимости зерновых в Кузбассе выше 11 тыс. рублей за тонну нынешние закупочные цены на неё падают на 500 рублей в неделю. И сейчас находятся на уровне 6 тыс. рублей за тонну. Происходит это по причине снижения качества зерновых из-за ухудшившихся погодных условий уборки. Причём эти условия наблюдаются по всему Сибирскому округу, и в Новосибирской области, и в Омской, в Красноярском крае, на большей части Алтайского края, в Томской области. Соответственно, потребители, а это экспортные трейдеры, мукомолы и производители кормов, становятся сегодня более придирчивыми к качественным показателям. Хотя для животноводства эта цена – подарок. Снижаются в себестоимости затраты на корма, снижается себестоимость привеса, молока, мяса, яйца и т. д., но

данные обстоятельства к сожалению компенсируются ростом других затрат.

– Но это ситуативное снижение, и если его переждать, возможно ли получить предложение более высокой цены?

– Да, это сезонное снижение, и, как правило, к концу четвертого квартала года – в начале следующего года цена всегда растёт. Потребление и спрос сохраняются, а часть предложения с рынка уже ушла, и если предприятие имеет возможность хранить свою продукцию на складе, оно затем сможет продать зерно заметно дороже.

– Какие технические культуры помимо рапса сегодня выращивают в Кузбассе?

– В этом году в три раза больше первоначального плана засеяли сою – 18 тыс. га вместо плановых 6 тысяч. Начинали с нескольких со-

тен гектаров несколько лет назад, а сейчас предприятия отработали технологию и вот так увеличили объёмы выращивания сои. И она востребована на рынке. Есть у нас и хозяйства, которые занимаются горохом. При этом большая часть выращиваемого – это продуктовый горох.

– Как работает сегодня пищевая перерабатывающая отрасль Кузбасса? В связи с чем, по Вашей оценке, в этом году отмечается спад производства по некоторым направлениям? И по каким из них, напротив, производство растёт?

– Если в сельском хозяйстве у нас производство из-за неблагоприятных условий снижалось в предыдущие два года, то пищевая промышленность в это время показывала стабильный рост. В этом году общий индекс производства отрицательный, но по разным видам продукции показатели разные. Есть увеличение: за семь месяцев нынешнего года производство крупы выросло на 34,4%, минеральной воды – на 23,6%, мясных полуфабрикатов – на 21,6%, кисломолочной продукции – на 15,5%, творога – на 14,8%, мяса птицы – на 11,5%, консервированной рыбы – 10,2%, сливочного масла – на 6,7%, безалкогольных напитков – на 5%. Но есть также и спад производства: растительного масла на 19%, муки

на 14%, хлеба на 12,2%, картофеля переработанного на 10%, свинины на 6%, кондитерских изделий на 5%. Какое-то сокращение производства могут отнести к расширению продукции и её объёмам из других регионов в федеральных торговых сетях. Они предпочитают везти продукцию из других регионов.

И второй фактор – сегодня пищевые предприятия работают только под заказ, в самые разные сферы, включая торговые сети и распределительные центры. Без заказа никто не работает. Снизились заказы – снизилось производство. Помимо внутреннего рынка есть также экспорт, но на его динамику, к сожалению, негативно повлиял нынешний курс рубля и санкционные меры недружественных стран. Для каких-то производителей при таком курсе поставки за рубеж стали невыгодны. Если курс доллара изменится, как ожидают и прогнозируют, вырастет до 90 рублей, экспортные поставки будут расти.

– А как развивается экспорт продукции АПК из Кузбасса по направлениям вывоза и видам продукции?

– По экспорту рапса часто упоминают в качестве главного потребителя Китай, и это действительно перспективное экспортное направление, но для кузбасского

рапса главный рынок сбыта за рубежом – это Казахстан. Сегодня кузбасский сельскохозяйственный экспорт идёт в основном в страны ближнего зарубежья. Помимо Казахстана это Узбекистан, Кыргызстан, Таджикистан, Белоруссия, Армения, Грузия.

А если брать продукцию пищевых предприятий, то она в основном отправляется в КНР. В целом, предприятия Кузбасса экспортируют более 70 видов продукции АПК в 33 страны. Это – кондитерские изделия, мука, макаронные изделия, орехи, мороженое, крепкие спиртные напитки, с долей мучных кондитерской продукции, шоколада, муки, макаронных изделий и орехов в 86,7%. Если сравнить с уровнем 2022 года больше всего вырос экспорт шоколада, а больше всего снизился вывоз спиртного.

– Какие инвестиционные проекты запускаются в агропромышленном комплексе Кузбасса в настоящее время? Почему?

– Традиционно в Кузбассе сложилась мощная пищевая переработка. Например, предприятия молочной промышленности были рассчитаны на переработку до 1 млн тонн сырого молока, столько его производили, например, в 1990 году. Сегодня, конечно, таких мощностей уже нет, часть производств закрылась, но работающим заводам все равно не хватает своего молока. Поэтому часть сырья на них поступает из соседних регионов. Соответственно, одним из основных направлений инвестиционной активности в кузбасском АПК выступает сегодня развитие молочного животноводства, строительство больших молочных комплексов. Один из таких проектов реализует АО «Ваганов», запущенное в прошлом году в Чебулинском муниципальном округе животноводческий комплекс на 2400 молочных коров. К концу этого года компания планирует вывести его на проектную мощность. Он был построен в чистом поле в расчёте на наличие в округе площадей для обеспечения кормовой базы и рабочих кадров.

В Промышленновском округе в рамках «Стратегии социально-экономического развития Сибирского федерального округа до 2035 года» ООО МТФ «Родная земля» строит комплекс на 3350 голов с проектной мощностью 26,1 тыс. тонн молока в год. Первый этап проекта планируется завершить в апреле 2026 года, вторую очередь – в 2027 году. Строительство там идёт хорошими темпами, уверен, что в апреле будущего года пуск первой очереди состоится. Реализация этих двух проектов поможет увеличить уровень самообеспеченности молоком в регионе почти на 10%.

Уверен, наш АПК должен идти по пути углубления переработки сельскохозяйственного сырья. К примеру, рапса мы уже производим больше объёма, а получение из него растительного масла представлено в Кузбассе лишь тремя небольшими производствами. Сейчас для развития глубокой переработки у нас запланированы строительства завода по глубокой переработке молока, завода по глубокой переработке зерна и маслоэкстракционного завода.

– Какой объём государственной поддержки получат АПК в этом году? По каким направлениям?

– В текущем году кузбасские сельхозпроизводители получают государственную поддержку по 33 направлениям субсидирования. На эту поддержку выделено 1,6 млрд рублей, в том числе за счёт средств федерального бюджета – 1,03 млрд рублей. По отраслям больше всего поддержки идет на развитие животноводства, 1,1 млрд рублей. На растениеводство выделено 298,4 млн рублей, на поддержку малых форм хозяйствования – 171,4 млн рублей, на повышение кадровой обеспеченности предприятий, это новое направление, введенное в этом году, – 47,9 млн рублей. Поддержка из регионального бюджета выделяется, несмотря на сложную ситуацию с его доходами из-за угольного кризиса.

ВИРТРОН: ПОМОЩЬ БИЗНЕСУ ПО-СЕМЕЙНОМУ



Слева направо: Екатерина Дудкина, Евгений Губин, Татьяна Сафонова, Алексей Дудкин

Семейные компании в России не редкость. Те, кому удаётся выстроить бизнес, основанный не только на цифрах, но и на доверии, ценностях и взаимопомощи, заслуживают особого внимания. Одним из таких примеров стал ВИРТРОН – компания, где профессионализм сочетается с душевным отношением к делу, а семейные традиции становятся движущей силой развития. За десять лет компания-трекер ВИРТРОН, основанная супругами Татьяной Сафоновой и Евгением Губиным, прошла путь от небольшого предприятия до семейного бизнеса федерального уровня.

ЭКОСИСТЕМА КОМПАНИИ

В основу деятельности легли компетенции по проведению и участию в государственных закупках. «Мы знаем эту сферу с двух сторон, поэтому можем консультировать и заказчиков, и поставщиков. Помогаем заказчику грамотно подготовить документацию для проведения торгов, а поставщикам – правильно на них заявиться», – говорит учредитель компании ВИРТРОН Татьяна Сафонова. Качество услуг позволило компании быстро наработать базу постоянных клиентов с разных уголков нашей страны.

Развитие компании стало естественным ответом на запросы предпринимателей. Так шаг за шагом ВИРТРОН выстроил экосистему, в которой клиент получает полное сопровождение – от регистрации компании до текущей деятельности и процесса расширения. «К нам приходят начинающие бизнесмены: помогаем им открыть компанию, обучаем основам ведения дела. После этого клиенты получают бухгалтерские услуги, и, если нужно, переобучают своих сотрудников. Когда они готовы к расширению, поддерживаем их в выходе на госзакупки и маркетинг», – продолжает Татьяна Сафонова.

СЕМЬЯ КАК БИЗНЕС-ФУНДАМЕНТ

В ВИРТРОНе семья – не просто красивая метафора, а основа развития предприятия. Помимо Татьяны Сафоновой и Евгения Губина, в работе компании участвуют их дети, внуки и брат Татьяны. Дочь Екатерина Дудкина вместе с супругом Алексеем занимается взаимодействием с крупным бизнесом и торговыми сетями. Старший внук Денис Чуваков отвечает за IT-направление и цифровые коммуникации, а брат Вячеслав Китавов помогает клиентам решать технические задачи. Семейная преемственность здесь имеет глубокие корни. Род Татьяны принадлежит

к старинному роду Китаевых, первые упоминания о котором относятся к XVI веку. Род был признан дворянским, а его представители активно занимались коммерческой деятельностью – торговлей и сельским хозяйством. В семье Губиных также есть предпринимательские традиции: в начале XX века они владели торговыми лавками. Возможно, именно поэтому стремление к самостоятельности и делу «на себя» оказалось в буквальном смысле в крови.

Выражая приверженность к семейным традициям, в прошлом году компания стала участником проекта Торгово-промышленной палаты России «Семейные компании России». Проект предоставляет возможность встреч и общения с другими предпринимателями, обсуждения актуальных вопросов и нахождения новых управленческих практик. По словам Татьяны Сафоновой, это помогает «держать руку на пульсе» в быстро меняющейся рыночной среде.

СОЦИАЛЬНЫЙ ПОДХОД КОМПАНИИ

В ВИРТРОНе верят: бизнес – это, прежде всего, люди. Здесь нет деления на «молодых» и «в возрасте», «с опытом» и «без» – важно одно: желание работать и быть полезным. В команде из 16 человек плечом к плечу трудятся пенсионеры, многодетные мамы и сотрудники с ограниченными возможностями здоровья. За такую заботу о людях ВИРТРОН получил статус социального предприятия и особые налоговые условия. А недавно компания выиграла грант на 500 тысяч рублей – чтобы создавать ещё больше возможностей для тех, кто хочет работать в тёплой, по-настоящему семейной атмосфере.

В этом, пожалуй, и заключается секрет успеха ВИРТРОНа: здесь умеют соединять профессионализм с душой, а бизнес – с человеческим отношением. И именно поэтому с этой компанией хочется работать.

компания-трекер
ВИРТРОН
объединяем бизнес и закон

ООО «Виртрон»
г. Белово, пер. Пинизаводской, дом 9, этаж 1
+7-913-407-02-17, заместитель директора
Сафонова Татьяна Михайловна
virtron-centr@yandex.ru • virtron.ru



«СИБИРСКИЙ ЦЕМЕНТ»: ВЫЗОВЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ

Сегодня производители цемента в Сибири, как и по всей стране, работают в условиях значительного профицита мощностей. Например, заводы компании «Сибирский цемент» в текущем году загружены лишь на 51%: снижение спроса на базовый строительный материал обусловлено, прежде всего, спадом в жилищном строительстве, связанным с отменой программ льготной ипотеки на фоне высокой ключевой ставки Центробанка РФ. В рамках Межрегионального строительного форума «СтроимСибирь-2025» холдинг организовал собственную площадку, на которой обсуждались перспективы развития цементных производств в сложившихся непростых обстоятельствах.



ОБРУШЕНИЕ СПРОСА
Как подчеркнул на форуме вице-президент АО «ХК «Сибцем» Геннадий Рассказов, в юбилейном для холдинга 2024-м предприятия промышленной группы по многим направлениям деятельности добились лучших за 20-летнюю историю компании результатов. Однако в текущем году в работу активно «вмешиваются» негативные внешние факторы, самый значимый из них – обрушение спроса. Так, в январе-августе емкость цементного рынка Сибири (в ее прежних границах – с учетом Республики Бурятия и Забайкальского края) упала до аналогичного показателя 2024 года на 11,9% – до 4,1 млн тонн. По расчетам аналитиков «Сибцема», всего в 2025 году макрорегиону потребуется около 5,8 млн тонн цемента – на 12,9% меньше, чем в 2024-м. В 2026-м потребление может сократиться еще на 6,5%.

В сложившихся обстоятельствах снижаются объемы продаж. Если в 2024 году холдинг реализовал около 5,5 млн тонн цемента, то в 2025-м этот показатель сократится примерно на 16% – до 4,6 млн тонн. Одновременно растет себестоимость продукции. В строительном сезоне-2025 цементники Сибири не могут влиять примерно на 70% издержек, в их числе – расходы на электроэнергию, газ, уголь, ГСМ, тару, транспорт и многие другие.

«Недавно один из цементных заводов европейской части страны вынужденно приостановил

деятельность из-за падающего спроса и растущего импорта. В текущих условиях эти факторы способны «отобрать» рынок сбыта еще у 8-9 отечественных предприятий», – констатировал Геннадий Рассказов. – Но мы не должны и дальше двигаться по этому пути. Нужно помнить: по-настоящему сильной наша страна останется только в том случае, если сможет обеспечить себя всей необходимой продукцией, а российские товары будут производиться качественно и конкурировать с иностранными. Современные производства будут привлекать квалифицированных специалистов, выплачивать им достойные зарплаты, участвовать в формировании комфортной среды для жизни. А значит, сложится предпосылка для будущего стабильного роста экономики».

ЦЕМЕНТ ИЗ КУЗБАССА – НА СТРОЙКИ СИБИРИ

Стройки Сибири уже сейчас можно с избытком обеспечить цементом из Кемеровской области: в год Топкинский завод, являющийся самым мощным в структуре холдинга, способен выпускать до 3,7 млн тонн продукции. При этом в 2024-м на предприятии изготовлено около 2,1 млн тонн стройматериала, в 2025-м объем производства сократится до 1,7 млн.

Сегодня завод работает с заказчиками из разных регионов страны: скромный кузбасский рынок, потребивший за январь-

август 2025 года лишь 282 тыс. тонн стройматериала (-17,4% к аналогичному показателю 2024-го), слишком мал для промышленного гиганта.

В ассортименте предприятия 17 видов продукции, среди них сульфатостойкий, тампонажные и «дорожные» портландцементы, а также комплексное минеральное вяжущее КМВ 32,5Н I, предназначенное для укрепления грунтов автомобильных дорог. Продукция отгружается для возведения различных объектов жилищного, промышленного, коммерческого, инфраструктурного строительства. В их числе музейно-театральный комплекс Сибирского кластера искусств, набережная в городе Кемерово, находящаяся в процессе реконструкции, динамично развивающийся спортивно-туристический комплекс «Шерегеш», Международный аэропорт Новокузнецк им. Б.В. Вольнова и многие другие.

«Стройматериалы завода успешно используются для возведения сложнейших объектов Северного морского пути, которые строятся и эксплуатируются в тяжелых климатических условиях. На их основе изготавливают бетонные, но подверженные воздействию холодной морской воды, постоянного замораживания и оттаивания, других агрессивных факторов внешней среды», – объяснил Геннадий Рассказов. – В Топкинском цементе построены и другие знаковые сооружения. Например,

первый объект, который «встречает» меня во время командировок в Алма-Ату, это взлетно-посадочная полоса местного аэропорта, реконструированная с применением цемента из Кузбасса!»

Чтобы и в дальнейшем гарантировать стабильное качество продукции завода, «Сибирский цемент» продолжает его модернизацию. Только в этом году на переоснащение предприятия выделит 1,06 млрд рублей. Среди наиболее масштабных проектов инвестиционной программы – техническое перевооружение подстанции «Компрессорная», направленное на обеспечение качественного электроснабжения и улучшение условий труда.

Кроме того, на заводе продолжается модернизация газоочисточной установки вращающейся печи № 2 цеха «Обжиг». Полная стоимость проекта составит примерно 735 млн рублей. С окончанием работ предприятие планирует значительно сократить выбросы пыли от агрегата: по предварительным оценкам, на 89,16% в год. Запустив новый мощный электрофильтр на технологической линии № 2, «Топкинский цемент» закончит долгосрочную программу замены газоочисточного оборудования на вращающихся печах.

«СИБИРСКИЙ БЕТОН» УВЕЛИЧИЛ МОЩНОСТЬ

В Кузбассе ведут работу и подразделения бетонной сети холдинга – компании «Сибирский бетон», созданной в 2006 году. Сегодня она выпускает бетонные смеси разных классов, строительные растворы всех марок, в ассортименте – свыше 500 номенклатур продукции.

Долгое время в городе Кемерово функционировал один завод «Сибирского бетона», но в июле 2024-го мощности компании были увеличены за счет запуска всепогодной бетономесительной установки HZS120. При одновременной работе двух узлов производственная мощность кузбасского подразделения возрастает в 2,5 раза, а объем выпущенной продукции для бетонирования строительных конструкций может превышать 2000 кубических метров в сутки. Во время технического обслуживания одной из бетономесительных установок вторая принимает на себя всю нагрузку, что позволяет гарантировать клиентам компании выполнение обязательств по поставке необходимого количества высококачественной продукции. К слову, с января по июль 2025 года кемеровским под-

разделением «Сибирского бетона» выпущено 30,2 тыс. кубических метров бетонов и растворов – на 62% больше, чем за семь месяцев 2024-го.

Смеси «Сибирского бетона» поставляются для возведения различных объектов. Например, в сентябре компания отгрузила продукцию для торжественной заливки сваям в основание многоквартирного дома в жилом квартале «Моне». Церемония состоялась при участии губернатора Кемеровской области – Кузбасса **Ильи Середюка**, заместителя губернатора по строительству и ЖКХ **Глеба Орлова** и главы города Кемерово **Дмитрия Анисимова**.

Напомним, новый микрорайон возводится в рамках государственной программы комплексного развития территории в г. Кемерово. ЖК «Моне» будет располагаться в границах улиц Тухачевского, Гagarина и Мирной. Сейчас «Сибирский бетон» поставляет продукцию для бетонирования свай, в дальнейшем бетоно-растворные смеси будут отгружаться для сооружения каркаса и других общестроительных нужд.

ПОДВОДЯ ИТОГИ

Оценка текущей ситуации во многом зависит от взгляда на нее. С одной стороны, негативные тенденции в строительном комплексе вызывают настороженность. С другой стороны, за любым падением следует подъем. Общаясь с журналистами на форуме «СтроимСибирь-2025», первый вице-президент АО «ХК «Сибцем» Геннадий Рассказов подчеркнул, что главная задача компании в настоящее время – сохранить и приумножить то, чего удалось добиться.

«В последние пять лет мы очень много вкладывали в повышение эффективности наших сложных, ресурсо- и капиталоемких производств, в обучение специалистов, совершенствование технологических и бизнес-процессов», – прокомментировал Геннадий Константинович. – Сегодня стабильная работа продолжается. Мы с коллегами давно поняли: если о чем-то мечтаешь, нужно приложить максимум усилий для достижения желаемого результата. Мы мечтаем о том, чтобы «Сибирский цемент» проявил себя в полном масштабе. Пока внешние обстоятельства не позволяют этого сделать. Но есть надежда, что к середине следующего года ситуация стабилизируется, начнется динамичное развитие строительного комплекса и смежных отраслей».



Приходится констатировать, что закон о защите прав потребителей и судебная практика по искам потребителей – на стороне потребителей в спорах с подрядчиками, в том числе по вопросам индивидуального жилищного строительства (ИЖС). Например, при нарушении подрядчиком условий договора потребитель обладает широкими возможностями: он вправе потребовать устранения недостатков работ третьим лицам за счет подрядчика, потребовать уменьшить цену или вовсе отказаться от договора с полным возмещением убытков, в том числе расходов на устранение недостатков, расходов на наем иного жилья, а также обязательную законную неустойку (3% от цены работы за каждый день просрочки, но не более одной цены работы), штраф 50% от присужденной судом суммы при неудовлетворении требований добровольно, компенсацию морального вреда и понесенных расходов по делу (на нотариуса, юристов, экспертов, госпошлины).

Это влечет возникновение таких ситуаций, когда добросовестный подрядчик, допустив нарушение сроков работ или небольшие дефекты, рискует не только не получить деньги за выполненные работы, но еще и выплатить потребителю дополнительные пени, штрафы и убытки, которые могут превышать стоимость строительных работ.

На первый взгляд, связываться с потребителями не стоит совсем. Однако там, где сложно, – там есть возможности для тех, кто умеет справляться со сложностями. Поэтому мы разберем, на что надо обязательно обращать внимание подрядчикам при заключении договоров с потребителями на строительство, реконструкцию или ремонт индивидуальных жилых домов, а также как правильно вести переписку, претензионную и судебную работу с потребителем, чтобы избежать гигантских штрафов и убытков.

Решение суда первой инстанции

1. Договор расторгнут из-за нарушения сроков и существенных недостатков (суд не согласился с законностью приостановки работ подрядчиком).

2. Во взыскании 4 млн рублей за материалы отказано, так как дом не требует сноса. На этом хорошие новости заканчиваются.

3. Взыскана стоимость работ – 1,9 млн рублей. То есть подрядчик должен вернуть заказчику все полученные за работы деньги – на основании п. 4 ст. 28 Закона «О защите прав потребителей», в которой сказано, что при отказе потребителя от договора из-за нарушения сроков подрядчик вправе потребовать оплаты за выполненные работы, если потребитель не принял результат работ. А

Работы неоднократно приостанавливались подрядчиком из-за нехватки материалов и погодных условий. Подрядчик извещал об этом заказчика в мессенджере, а в договоре было условие об автоматическом увеличении срока выполнения работ на период неблагоприятных погодных условий. В срок, указанный в договоре, работы не были завершены до конца (готовность 99%), так как необходимый материал заказчик не предоставил, в связи с чем подрядчик приостановил работы.

В ответ на это заказчик вызвал экспертов, которые установили ряд недостатков, требующих, по их мнению, разбора всей конструкции. Заказчик заявил об отказе от договора из-за нарушения сроков и наличия недостатков. Договориться мирно не удалось.

Заказчик обратился в суд с требованиями:

1. Расторгнуть договор из-за нарушения сроков и существенных недостатков.

2. Взыскать убытки: 1,9 млн рублей (стоимость работ) и 4 млн рублей (стоимость материалов).

3. Взыскать неустойку в размере 1,9 млн рублей (равной стоимости работ).

4. Возместить расходы на заключение специалиста – 30 тыс. рублей.

5. Компенсировать моральный вред – 100 тыс. рублей.

6. Взыскать штраф за отказ удовлетворить требования добровольно – 50% от присужденной суммы.

По делу была проведена судебная строительно-техническая экспертиза, которая установила, что недостатки действительно имеются, но они устраняемы за 1 млн рублей и не требуют разбора всей конструкции.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ vs ЮРИДИЧЕСКАЯ ГРАМОТНОСТЬ ПОДРЯДЧИКОВ

На прошедшем в сентябре 2025 года форуме «СтроимСибирь: 2025» одной из наиболее обсуждаемых стала тема противостояния потребителю экстремизму в строительстве. Докладчиком по этому вопросу был адвокат **Дмитрий Малинин**, председатель коллегии адвокатов «Юрпроект». Его мы попросили более подробно осветить данную тему на страницах экономического еженедельника «Авант-ПАРТНЕР».

суд посчитал, что потребитель их не принял – акт же не подписан!

4. Взысканы расходы на устранение недостатков – 1 млн рублей. Хотя, помним, потребитель об этом не просил, и вообще по закону у потребителя есть альтернативные права: или требовать снижения цены (возврата уплаченных денег), или просить возместить затраты на устранение недостатков, но и то и другое одновременно – нет, это как двойная ответственность за одно и то же нарушение.

5. Взыскана неустойка – 1,9 млн рублей, ходатайство подрядчика о снижении неустойки по ст. 333 ГК РФ судом отклонено без обоснования.

6. Взысканы расходы на заключение специалиста, госпошлина и проведение экспертизы пропорционально удовлетворенным требованиям.

7. Компенсация морального вреда – 10 тыс. рублей.

8. Штраф – 50% от присужденной суммы.

9. И, наконец, дом со степенью готовности 99% остался во владении заказчика.

Итого с подрядчика было взыскано 7,5 млн рублей. То есть фактически дом обошелся потребителю не только бесплатно, но и с доплатой от подрядчика!

Подрядчик, естественно, обжаловал это решение.

Решение апелляционной инстанции (Кемеровский областной суд):

1. Отказано во взыскании 1,9 млн рублей (оплаченных за работы), так как потребитель фактически принял дом (продолжает им пользоваться, не требует сноса, а стоимость устранения недостатков меньше стоимости строительства).

2. Оставлено в силе решение об отказе во взыскании 4 млн рублей (за материалы).

3. Уменьшена цена договора на расходы по устранению недостатков – 1 млн рублей.

4. Снижена неустойка в 4 раза – до 0,5 млн рублей.

5. Штраф также пропорционально снижен.

6. В остальной части (моральный вред, расторжение договора) суд первой инстанции поддержан.

Данный пример наглядно демонстрирует, насколько высоки риски для подрядчика в потребительских спорах, и подчеркивает важность правовой грамотности и тщательной работы с документами.

Что не так сделал подрядчик в описанном примере:

1. Не включил в договор условие о том, что работы выполняются

и принимаются поэтапно. Это бы снизило риски предъявления претензий потребителем по этапам, которые уже приняты и оплачены, например, по возведению фундамента. Невключение таких условий позволяет в суде ставить перед экспертом вопросы обо всех дефектах, допущенных при строительстве, т.е. расширяет зону рисков и увеличивает затраты на экспертизы.

2. Не включил в договор условие о том, что вся переписка по договору, в т.ч. отправка и получение юридически значимых сообщений, ведется через мессенджеры/или электронные почты. Невключение этого условия привело к тому, что обо всех приостановках выполнения работ, нехватке материала и пр. препятствиях надо было уведомлять через «Почту России», что сильно тормозило работу и привело к срыву сроков, отказу от договора, начислению пеней и штрафов.

3. Не провел сам досудебную экспертизу стоимости устранения недостатков и не выплатил заказчику добровольно те деньги, которые тот и так бы взыскал в суде (в т.ч. можно было выплатить части пеней). Это снизило бы размер штрафа или вообще позволило бы его избежать.

Практические рекомендации для подрядчиков: как минимизировать риски.

Чтобы эффективно справляться со сложностями, вызванными применением Закона «О защите прав потребителей», подрядчикам необходимо уделять особое внимание юридической проработке каждого этапа отношений с потребителем:

• На этапе заключения договора весь объем работ следует делить на этапы, у каждого из которых должны быть свой объем, сроки, цена и полный перечень используемых материалов (марка, количество, стоимость).

• Порядок приемки и оплаты работ должен быть детально описан, включая поэтапную схему и право подрядчика на односторонний акт при необоснованном уклонении заказчика, а также условие, что работы будут считаться принятыми без замечаний по истечении срока на направление мотивированного отказа от приемки работ (подписания акта).

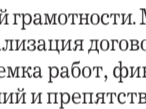
• На этапе выполнения работ требуется активная фото- и видеосъемка.

• Приостановки работ не по вине подрядчика должны быть незамедлительно зафиксированы подрядчиком и доведены до сведения заказчика официальным письмом (уведомлением о приостановке работ) с указанием причин и возможных изменений сроков, и важно иметь доказательство передачи заказчику письма и/или получения этого письма заказчиком.

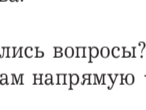
• В рамках претензионной работы на все претензии следует давать письменные и своевременные ответы (на ответ не более 10 дней с момента получения претензии), предлагая устранение недостатков при их обоснованности и фиксируя факт получения претензий. Недостатки, которые можно быстро устранить, надо устранить без переписки (если есть доступ к объекту) или в сроки, установленные договором или соглашением о досудебном урегулировании.

Потребительский экстремизм в ИЖС – это серьезный вызов для подрядчиков, но он не является непреодолимым. Ключ к успеху лежит в проактивном подходе, доскональном документальном оформлении всех этапов работы и правовой грамотности. Максимальная детализация договора, поэтапная приемка работ, фиксация всех изменений и препятствий, а также грамотная претензионная и судебная работа – вот те инструменты, которые помогут подрядчикам защитить свои интересы, избежать колоссальных штрафов и убытков и продолжать эффективно работать на динамичном рынке индивидуального жилищного строительства.

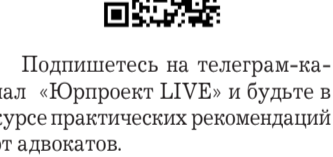
Остались вопросы? Напишите экспертам напрямую – контакты ниже.



Подпишитесь на телеграм-канал «Юрпроект LIVE» и будьте в курсе практических рекомендаций от адвокатов.



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



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



Главный редактор Галина Федорова 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.
Регистрационный номер СМИ № ПИ 12-1924 от 25.06.2003г.

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; электронный версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru. **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перечислении журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ФИНАНСЫ, СОБЫТИЯ, РЫНКИ, БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ выходят на правах рекламы. Время публикации номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь», 650999, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 85Б.

АЛЬТЕРНАТИВА – ЕСТЬ!

Когда речь заходит о новом рамном внедорожнике с дилерской гарантией, кажется, что это только китайские бренды. Но это не так – на рынке есть и самый настоящий корейский рамный внедорожник с 6-ти ступенчатой автоматической коробкой передач и полным приводом с понижающей передачей – **KGM Rexton**.



Бренд KGM, на самом деле, всем давно известен. Речь о сменившей название южнокорейской марке SsangYong, которая вновь вышла на российский рынок с новыми моделями и планами организовать здесь локальное производство. Прежде всего, корейские автомобили известны своим безупречным качеством. Они выдержали испытание временем в сибирских условиях и завоевали доверие кузбассовцев. Всего несколько лет назад, до китайского бума, корейские автомобили занимали лидирующие позиции по

продажам новых автомобилей, а сегодня они сохраняют сильные позиции на вторичном рынке благодаря соотношению качества и цены.

Вернувшийся в Россию KGM – SsangYong представлен не только внедорожником Rexton, но и кроссоверами Korando и Torres. Брутальный KGM Torres настроен на приключения и уверенно справляется как с восхождением на гору, так и с прохождением водных преград вброд. Высокоэффективная гидроизоляция кузова позволяет преодолевать глубину до 30 см со

скоростью до 30 км/ч. Кроме того, он без проблем буксирует лодку, прицеп или дом на колесах.

Следующий в линейке KGM – среднеразмерный кроссовер Korando. Его экстерьер полностью отличается от Torres. А объединяет их 1,5-литровый бензиновый турбомотор мощностью 163 л.с. с крутящим моментом 280 Нм, в паре с 6-ступенчатой автоматической трансмиссией Aisin. Полный привод кроссовера Korando классический, с многодисковой муфтой в приводе задних колес. На бездорожье есть возможность заблоки-

ровать муфту принудительно для повышения проходимости.

Стоит отметить, что все модели KGM имеют полностью русифицированную медиасистему с поддержкой Apple CarPlay и Android Auto. Поставляемые в Россию автомобили KGM – корейской сборки, но это именно официальный, а не параллельный импорт. А значит, есть официальная гарантия 5 лет или 200 тыс. км, доступны оригинальные запчасти и официальный сервис по обслуживанию автомобилей.

Первым и единственным в Кузбассе официальным дилером мар-

ки KGM стал Автоцентр ДЮК и К, в портфеле которого сейчас бренды LADA, EXEED, XCSITE. Напомним, компания Автоцентр ДЮК и К уже более 27 лет на рынке Кузбасса, и с 2014-го года является бессменным лидером по объёму продаж новых автомобилей LADA в Сибири и на Дальнем Востоке*. Познакомиться с автомобилями KGM можно в дилерском центре KGM Центр ДЮК и К на Баумана, 55.



*По данным АО «АВТОВАЗ».



Приглашаем на медосмотры!

Медицинское учреждение
КЛИНИКА ООО «АВРОРА»

предлагает услуги по проведению периодических/ предварительных медицинских осмотров

ВСЕ ДЛЯ МЕДОСМОТРА НА МЕСТЕ:

флюорография; анализы; все специалисты, включая психиатра, нарколога; тестирование на наркотики; отдельно для организаций предлагаем психиатрическое освидетельствование комиссией из трёх психиатров.



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

Выписка из Прейскуранта на медицинские услуги ООО «АВРОРА»

✓ Медицинская справка на вождение – 1000,00 руб.

✓ Проведение **предварительного или периодического** медицинского осмотра мужчины, (включено все, в т.ч. включая психиатра и психиатра-нарколога и флюорограмму) – 1500,00 руб.

✓ Проведение **предварительного или периодического** медицинского осмотра женщины до 40 лет и женщины **после 40 лет** (включено все, в т.ч. включая психиатра и психиатра-нарколога и флюорограмму) – 1800,00 руб.

✓ Отдельно психиатр или нарколог – 490,00 руб.

✓ Флюорограмма – 500,00 руб.

ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ ВЫЕЗДНЫЕ:

МЕДОСМОТРЫ, ПСИХОСВИДЕТЕЛЬСТВОВАНИЯ, МАММОГРАФИЯ, ЭЛЕКТРОЭНЦЕФАЛОГРАФИЯ! 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



МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ ЭМИЛИЯ

Полный спектр стоматологических услуг
Косметология • Массаж • Ногтевой сервис • Beauty-услуги



СТОМАТОЛОГИЧЕСКИЕ УСЛУГИ

КОСМЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

Современное оборудование, сплоченный коллектив опытных врачей, доброжелательная атмосфера. Работаем с 2008 года.

г. Кемерово, Бульвар Строителей, д. 25 г +7(3842) 33-86-96, 31-96-07
mc-emilia@rambler.ru, www.mc-emilia.ru, мы есть: ВКонтакте, Facebook

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА