



## БОЛЬШАЯ ПЕРЕСТАНОВКА

В середине мая в системе исполнительной власти Кузбасса произошли самые большие перемены, какие только могли произойти – высшее должностное лицо Кемеровской области – Кузбасса, губернатор, осуществляющий руководство исполнительной властью в регионе, был назначен министром энергетики России. Временно исполнять обязанности губернатора был назначен глава областного правительства. На 8 сентября назначены внеочередные губернаторские выборы.

### НА УГЛЕПРОМ И ЭНЕРГЕТИКУ

После инаугурации 7 мая президент России Владимир Путин ожидаемо внёс в Государственную Думу (ГД) кандидатуру Михаила Мишустина на должность председателя правительства страны. 10 мая он был без особых проблем утверждён, а на следующий день внес на рассмотрение ГД предложения по новому составу правительства. При этом на должность министра энергетики в нём выдвинул губернатор Кузбасса Сергей Цивилев. «Многолетний опыт на

посту руководителя крупнейшего российского угледобывающего региона, а также работа на федеральном уровне в президиуме Государственного совета и в качестве председателя комиссии Госсовета России по направлению «Энергетика» дают основания полагать, что Сергей Цивилев обеспечит дальнейшее развитие важной для страны отрасли», так представил его кандидатуру пресс-секретарь правительства Борис Беляков.

Затем в Госдуме прошли 12 мая расширенные заседания комитетов, в ходе которых каждый



АКТУАЛЬНО

из кандидатов на пост в новый состав правительства представлял программу основных направлений своей деятельности. Председатель комитета Госдумы по энергетике Павел Завальный в ходе встречи с кандидатами на посты вице-премьера и министра энергетики Александром Новаком и Сергеем Цивилевым подчеркнул необходимость достижения более амбициозной цели развития экономики, которое базируется на низких ценах и доступных ресурсах, на обеспечении энергетической безопасности страны. И комитет по энергетике поддержал обе кандидатуры. В этот день Сергей Цивилев заявил в своём телеграм-канале, что «независимо от того, как сложится моя судьба, я всегда буду благодарен Кузбассу и его жителям». По его словам, он «счастлив, что жил и работал в Кузбассе», и гордится, что из Кузбасса.

Для широкой публики о возможном назначении Сергея Цивилева министром энергетики страны стало известно на уровне слухов примерно за неделю до выдвижения кандидатуры, но в кузбасской

политической среде об этом были осведомлены в общих чертах. «Разговоры об этом шли где-то с середины апреля, а затем стало понятно, что ему предложат место в сфере угля, энергетики», так пояснил представитель отделения одной из российских политических партий в регионе, подчеркнув, что при этом вопрос о возможном преемнике на посту губернатора Кузбасса не обсуждался.

Итоги правления Сергея Цивилева в плане социально-экономического развития на первый взгляд выглядят неоднозначно: объём промышленного производства за 6 лет вырос на 5%, но добыча угля снизилась до уровня 2015 года, население сократилось на 4,4% (с начала 2019 по начало 2024г.). В то же время в отличие от этих показателей, на которые он как руководитель региона имел ограниченное влияние, благодаря его усилиям резко выросла инвестиционная активность в сфере спорта, образования, в дорожном хозяйстве, в сфере туризма (см. таблицу на стр. 3).

Окончание на стр. 3

2 СКОЛЬКО  
БУДУТ  
РЕМОНТИРОВАТЬ  
КУЗБАССКИЙ МОСТ



3 КАКИЕ  
УЧАСТКИ  
ИДУТ  
НА КРТ



4 ЧТО  
НОВОГО  
НА «ДИНОТЕРРЕ»

## ТВОЙ ШАНС: МЕСЯЧНЫЙ ПЛАТЁЖ ПО ИПОТЕКЕ – 100 РУБЛЕЙ

Лето приносит не только тёплые денёчки, но и серьёзные изменения на рынке недвижимости. Популярная программа господдержки по приобретению жилья по сниженной ставке 8% прекращает своё действие, а по семейной ипотеке 6% вводятся новые возрастные ограничения на детей. На первый взгляд, кажется, что надежды на покупку своей квартиры практически не осталось. Но это не так.

Ещё есть шанс успеть «запрыгнуть в последний вагон» и приобрести квартиру на выгодных условиях. Ключ к этому – оформление траншевой ипотеки. Данный вид кредитования позволяет разбить сумму на несколько частей, выплачивая их постепенно. Это даёт возможность сэкономить на процентах, получить более низкую ставку. А также выиграть время и продать имеющуюся недвижимость, либо накопить деньги на ремонт в новой квартире.

В Кемерове Специализированный застройщик «Проград» предоставляет траншевую ипотеку, когда первые месяцы платёж составляет всего 100 рублей\*!

Второй транш выдаётся уже в размере оставшейся суммы кредита через 6 месяцев. Ещё один немаловажный плюс: если оформить ипотеку до 1 июля этого года, то ставка 8% по программе с господдержкой или семейной 6% зафиксируется до конца всей ипотеки. Учитывая то, что сегодня средний процент по ипотеке в разных банках составляет от 10 до 18%.

Поэтому если вы давно мечтали о своих квадратных метрах, сейчас самое время действовать. Не упустите свой шанс и успеете оформить выгодную ипотеку до конца июня!

Все подробности по ипотеке доступны по QR-коду ниже.



\* Кредит предоставляет ПАО Сбербанк, генеральная лицензия Банка России N1481 от 11.08.2015г.



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

МИРОВОЕ РАДИ АРЕНДЫ

Арбитражный суд Кемеровской области 24 апреля утвердил мировое соглашение кемеровского ООО «Сельскохозяйственное объединение «Заречье» с его кредиторами и прекратил производство по делу о его банкротстве...

БОЛЬШУЮ ФЕРМУ ПОСТРОЯТ У ЩЕГЛОВСКОГО

26 апреля рядом с поселком Щепловский в Кемеровском муниципальном округе прошла закладка свай в основание самого большого в России животноводческого комплекса.

«КУЗНЕЦКЖЕЛДОРТРАНС» ПРИЗНАЛИ БАНКРОТОМ

После 10 месяцев наблюдения арбитражный суд Кемеровской области открыл конкурсное производство в кемеровском ООО «Кузнецкжeldортранс».

ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СКЛАДА WILDBERRIES В ЮРГЕ ЗАПУСТЯТ В ЭТОМ ГОДУ

Первую очередь логистического центра компании Wildberries в Юрге планируют запустить до конца текущего года. В её составе две секции склада и административно-бытовая часть центра общей площадью 40 тыс. кв. метров.

УБЫТКИ ШАХТЫ «ЗАРЕЧНАЯ» ПОШЛИ НА ВТОРОЙ КРУГ

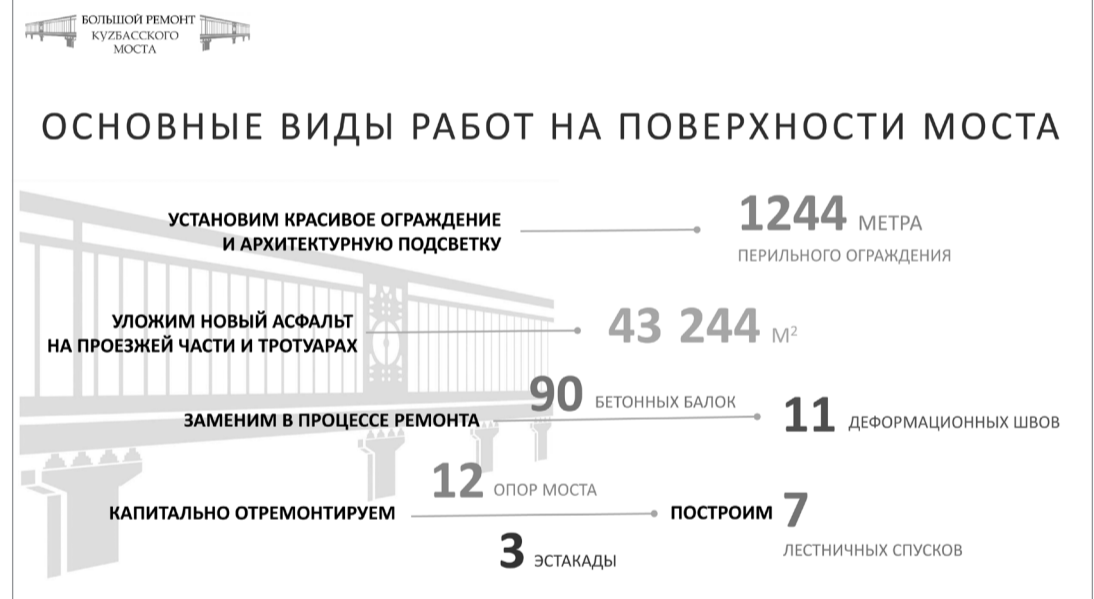
На заседании 3 мая арбитражный суд Западно-Сибирского округа, рассмотрев кассационные жалобы Федеральной налоговой службы и ООО «Алтея», отменил определение арбитражного суда Кемеровской области и постановление Седьмого арбитражного апелляционного суда и вернул спор по убыткам ОАО «Шахта «Заречная» на новое рассмотрение.

avant-partner.ru ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ. А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

КЕМЕРОВУ ОСТАВЛЯЮТ ОДИН МОСТ И ТРЕТЬ

В связи с капитальным ремонтом Кузбасского моста через Томь областной центр на некоторое время останется только с одним полноценно действующим мостом.

Глава Кемерово Дмитрий Анисимов анонсировал 17 мая начало подготовительных работ по ограничению движения по Кузбасскому мосту вечером 19 мая, а перекрытие – в ночь с 24 на 25 мая.



и левобережные лепестки моста будут закрыты, а отличия от съездов, которые останутся открытыми. Пешеходы пересечь зону выполнения работ смогут в поперечном направлении по путепроводам, функционирующим сейчас.



БОЛЬШАЯ ПЕРЕСТААНОВКА

Окончание, начало на стр. 1

ВРИО С ПЕРСПЕКТИВОЙ

После одобрения Госдумой Владимир Путин 14 мая своим указом назначил Сергея Цивилева министром энергетики с освобождением от занимаемой должности.

Илья Середюк родился в 1975 году. В 1997 году окончил Кузбасский государственный технический университет. Работал в администрации региона в должности консультанта управления промышленности, транспорта и связи.



областного центра, и в последнее время возглавлял правительство Кузбасса». По словам Юрия Скворцова назначение Сергея Цивилева министром энергетики России вызвало вопросы о судьбе начатых им в Кузбассе проектов, «продолжать которые важно, не сбавляя темп, не тратя время на знакомство с проблемами региона».

Table: ДИНАМИКА ИНВЕСТИЦИЙ В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ КУЗБАССА В 2018–2023ГГ. Columns: Industry, 2018, 2023.

УЧАСТКИ ИДУТ НА КОМПЛЕКСНОЕ РАЗВИТИЕ

В конце апреля власти региона заявили о необходимости комплексного развития территорий как основного средства расширения жилой застройки в городах.

Заместитель губернатора по строительству Глеб Орлов сообщил, что в этом году в регионе по федеральному проекту «Жильё» начнётся реализация программы «Жильё и городская среда».

Ещё два участка в Новокузнецке пока не нашли застройщиков. Аукцион на КРТ на соседнем с «Озерным-2» участке «Озерный-1» был признан полностью не состоявшимся из-за отсутствия заявок.

ЦЕНА ВОПРОСА

14 рублей 12 копеек на 1 кв. метр общей площади жилого (нежилого) помещения составит минимальный взнос на капитальный ремонт общего имущества многоквартирных домов в Кузбассе с 1 января 2026 года.

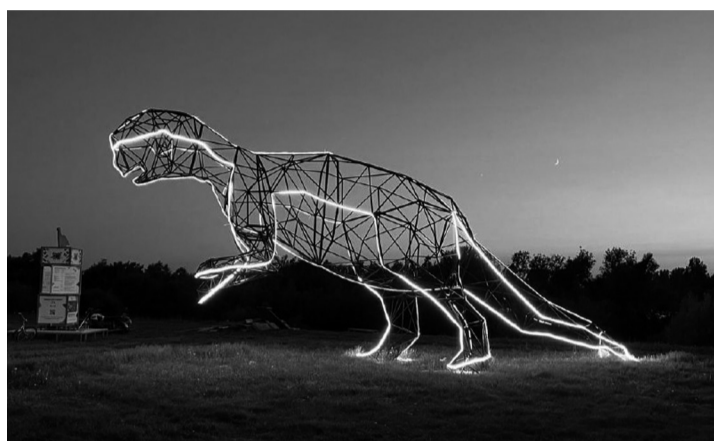
179 миллионов 740 тысяч 272 рубля стартовой цены повторного аукциона по продаже пакета акций в 30% уставного капитала (504 тыс. штук из 1,68 млн штук номиналом 1 рубль каждая) АО «Кемеровская горэлектросеть» (КГЭС) снова никого не заинтересовали.

811 миллионов 48 тысяч 497 рублей составит стоимость строительства поликлиники № 5 (филиал «Кузбасского клинического кардиологического диспансера им. академика Барбараша) в Центральном районе Новокузнецка.

7 миллиардов 410 миллионов 500 тысяч рублей составляет стартовая цена конкурса на выполнение работ по проектированию, строительству 10-километровой автодороги «Подъезд к аэропорту Шереметь». Заявки на него принимаются до 30 мая, подведение итогов назначено на 4 июня.

АКТУАЛЬНО

# К ДИНОЗАВРАМ – НА НЕДЕЛЮ



В конце июня около деревни Шестаково Чебулинского муниципального округа пройдёт уже третий международный научно-популярный фестиваль «Динотерра». И в этом году он продлится уже полную неделю – с 24 по 30 июня. С такой расширенной программой организаторы ожидают полтора кратный рост посещаемости фестиваля. Интересу к нему может способствовать открытие очередного нового вида динозавра, а расширение мощностей инфраструктуры для фестиваля послужит и жителям Шестаково.

«Мы накопили компетенции для того, что сделать фестиваль еще более насыщенным и содержательным», – сообщила о планах его проведения в этом году министр туризма Кузбасса Елена Лагзыщенко, отметив, что в этом году фестиваль планирует принять около 100 тыс. гостей против 64 тыс. в прошлом году. Точный его бюджет на пресс-конференции по фестивалю 16 мая не раскрыли, однако, министр туризма напомнила, что «Динотерра» отмечена на федеральном уровне, и на неё выдана субсидия. В прошлом году по шапке «Туризм и индустрия гостеприимства» фестиваль стал одним из 36 мероприятий, поддержанных правительством России, получив грант в 21 млн рублей. И бюджет оставил в 2023 году 40 млн рублей.

В этом году программа «Динотерры» будет поделена на две части. Как рассказал директор КБ «Энгино» Никита Гирич, «первые три-четыре дня гостей ждёт усиленная экскурсионная программа, вы сможете познакомиться с раскопом и уникальностью всей территории, а конец недели мы посвятим большим массовым мероприятиям, такими как «Диношество», в котором планируют принять участие более 2 тыс. человек. В рамках фестиваля состоятся также масштабный научный симпозиум, конкурс «Диновидение», создание команд КВН «Кубок ЮМОРского периода» и различные мастер-классы, игры, презентации, лекции.

Параллельно с разработкой программы фестиваля ведутся работы по созданию инфраструктуры площадки. «В этом году мы заключили договор и уже начали работать над строительством водопровода по улице Сеулёной. Будем тянуть от существующей скважины водопровод в палаточный лагерь», – сообщила глава Чебулинского муниципального округа Кузбасса Наталья Воронина, уточнив, что им будут пользоваться «не только гости фестиваля, но и жители деревни Шестаково». Сам пала-

точный лагерь как и в прошлом году будет поделен на две зоны – «Совы» и «Жаворонки». Кроме того планируется обустроить парковку для автомобилей.

Интерес к фестивалю может добавить очередное открытие – новый вид динозавра обнаружен при раскопках вблизи деревни Шестаково. Как сообщила 16 мая на пресс-конференции заместитель министра культуры и национальной политики Кузбасса Елена Паккина, 15 мая этого года в британском научном журнале «Труды Королевского общества» (Proceedings of the Royal Society) в разделе «Биологические науки» опубликована статья «Последний цератозавр Азии: новый ноазаврид из раннемелового Великого сибирского рефугиума». В ней описаны исследования остатков скелета хищного динозавра, найденного летом 2023 года на Шестаковском местонахождении раннемеловых континентальных позвоночных, Шестаково-1. Он получил название Kiaucours longipes, кышский длинноногий бегун, из-за особенностей анатомического строения задних конечностей и по местонахождению у реки Кия. Фрагментарный скелет древнего животного почти год изучали ученые Санкт-Петербурга и Кемерова и пришли к выводу, что это впервые встретившийся на территории России динозавр класса цератозавров. Как отметил доктор биологических наук, профессор РАН, главный научный сотрудник Зоологического института Российской академии наук Александр Аверьянов, «для киякурсыра были характерны длинная шея, короткие передние и длинные задние конечности с ярко выраженными адаптациями к бегу по открытым пространствам». Такая специализация задних конечностей уникальна для хищных динозавров. Теперь найденные останки этого динозавра представлены в отделе природы Кузбасского краеведческого музея, сообщила пресс-служба администрации Области.

Анастасия Шушкина

# СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС – БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО РАБОТА

Прежде чем говорить об особенностях семейного бизнеса в Кузбассе и России необходимо ответить на вопрос: Что же такое семейный бизнес? Сложность ответа заключается в отсутствии утвержденной критериальной базы выделения семейных предприятий. Ещё в 2019 году в Государственную думу Федерального собрания Российской Федерации внесен законопроект, которым вводится понятие «семейное предприятие» и чёткие критерии. Однако пока он не был принят.

На тот период предлагалось следующее: семейное предприятие – это субъект малого и среднего бизнеса, соответствующий трём критериям. Во-первых, не менее 30% работников такого предприятия должны являться членами одной семьи. Во-вторых, члены одной семьи должны владеть более чем 50% в капитале организации. И, наконец, один из представителей семьи должен

являться единоличным исполнительным лицом на таком предприятии.

Сейчас же ТПП РФ продвигает 2 упрощенных критерия. Семейное предприятие должно соответствовать одному из следующих условий: Во-первых, в компании члены одной семьи должны владеть (суммарно) не менее чем 50% уставного капитала, долей или акций. Во-вторых, количество работников, являющихся членами одной семьи, должно быть не менее двух человек, для которых данное место работы является основным.

На сегодняшний день Минэкономразвития Кузбасса совместно с Кузбасской ТПП разрабатывает проект закона «О развитии малых и средних семейных предприятий в Кемеровской области – Кузбассе», в рамках которого будут закреплены критерии отнесения субъектов малого и среднего предпринимательства к малым и средним семейным предприятиям.

## ОПЫТ ДРУГИХ СТРАН

В новейшей истории нашей страны легальному бизнесу всего сорок лет. А это всего 1,5 поколения! И сегодня только идёт накопление опыта построения и управления семейным бизнесом, капиталом, передачи семейного дела следующим поколениям, – то что, например, в западных странах складывалось столетиями.

Согласно разным исследованиям в России насчитывается около 2 млн семейных компаний, ведущих одновременно несколько видов деятельности, в которых кредитором является один из членов семьи. Если сравнить Россию и США, то там насчитывается около 15 млн таких компаний, а европейский опыт нам показывает, что большинство туристов останавливаются в семейных отелях, частных домах, гостевых домиках, владельцами которых являются непосредственно семьи.

Семья – древнейший социальный институт, а также одна из первых форм хозяйственной организации. Зарождение семейных предприятий началось ещё в древности, когда самостоятельное изготовление чего-либо перерастало в «дело» – производство товаров и/или оказание услуг для других семей. В разные эпохи «семейное дело» имело свои особенности и черты, «А-П» попытался разобраться, что представляет из себя сегодня семейное предприятие, а также насколько и за счёт чего семейный бизнес может быть успешным, и как развивается семейное предпринимательство в России и Кузбассе.

В Китае семейные предприятия составляют до 90% частного бизнеса. Многие семейные компании работают в традиционных секторах экономики и ориентированы на экспорт.

Опыт других стран также показывает, что собственник бизнеса – глава семьи – чаще сам руководит делом и не доверяет правление младшим родственникам, и лишь частично позволяет им владеть определёнными активами компании. При этом бизнес передается по наследству. И мы видим это по количеству всемирно известных компаний, которые существуют больше 50-100 лет.

Такая преемственность поколений позволяет накопить в семье уникальный опыт. Дети становятся профессиональными управленцами, которые могут не просто поддерживать уровень, достигнутый родителями, но и продолжать развиваться. При этом семейный бизнес в силу своих особенностей более стабильный по сравнению с другими. Это позволяет и экономике в целом быть более устойчивой и одновременно гибкой. Ведь, каждое семейное предприятие в отдельности – мобильно и быстрее реагирует на изменяющиеся условия, что позволяет быть приспособленным ко всему. В то время как большие корпорации не столь поворотливы, и им нужно время. Благодаря этому формируется экономический баланс.

Президент Кузбасской ТПП Татьяна Алексеева уверена, что семейные бизнесы – во многом недооцененный резерв нашей экономики, и они прямо заин-

тересованы в экономическом и социально-культурном развитии региона, с которым связывают своё будущее. «Это точки роста экономики, на которые напрямую завязаны: создание новых рабочих мест, социальное благополучие и развитие инноваций» (см. интервью «Семейное дело – устойчивая бизнес-модель»).

## ОСОБЕННОСТИ СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ

По данным международной аудиторско-консалтинговой корпорации «Deloitte» на 2021 год, в России 73% бизнеса можно отнести к семейному. При этом они работают меньше 20 лет и управляются членами семей в первом-втором поколении. Кроме того, это в основном небольшой бизнес – 52% семейных бизнесов имеют оборот до 500 млн рублей.

Есть и более актуальные данные. ТПП России провела исследование о текущем состоянии семейного предпринимательства в России – общее количество респондентов составило более 28 тысяч руководителей компаний из 83 регионов России. По данным исследования 2022 и 2023 годов, 74% малого и среднего бизнеса России являются семейными компаниями.

Данные исследования показали, что у 57% предпринимателей в бизнесе работают представители 1-го поколения, 36% отметили, что у них работают представители 2-х поколений, в 7% компаниях в бизнесе задействованы 3 поколения семьи.

Окончание на стр. 7

# СЕМЕЙНОЕ ДЕЛО – УСТОЙЧИВАЯ БИЗНЕС-МОДЕЛЬ

Как в Кузбассе развивается семейный бизнес, какое место занимает в региональной экономике, в какой поддержке нуждается, беседем с Президентом Кузбасской ТПП Татьяной АЛЕКСЕЕВОЙ.

– В последние годы с подачи ТПП России семейному бизнесу в стране стало уделяться большое внимание, хотя в федеральном законодательстве пока данный сегмент не выделен. Почему именно семейный бизнес?

– Внимание к семейному бизнесу, продвижение его интересов и инициирование законодательного закрепления понятия «семейное предприятие» родилось в системе торгово-промышленных палат не случайно. Этим мы стали заниматься шесть лет назад.

Когда мы анализировали развитие отечественного сектора МСП, то видели, что по многим сопоставимым показателям (жизненный цикл, количество созданных рабочих мест, доля в ВВП, объём налоговых поступлений и т.д.) он уступает многим государствам. Причина была в том, что в развитых странах базисную основу составляют семейные компании. Это две трети или более предприятий во всём мире, которые обеспечивают от 70-ти до 90% ВВП и от 50-ти до 80% занятости. Например, в Европе их доля от 65% до 80%. В Китае более 80% всех частных компаний – семейные.

Стало очевидно, что семейный бизнес во многом недооцененный резерв нашей экономики. В ТПП РФ были запущены проекты по общественной поддержке семейных компаний. На первом этапе было важно привлечь широкое внимание к этому сегменту, который де-факто и все это понимаем) существует, но в правовом поле отсутствует.

Параллельно начали нарабатываться предложения по поддержке семейных предприятий, ведь данный сегмент имеет свои специфические проблемы (вопросы наследования, регулирование трудовых отношений между членами семьи, кооперационные связи между компаниями, образованными близкими родственниками, которые налоговыми органами оцениваются как дробление бизнеса и т.д.).

Хотела бы напомнить, что в 2019 году Кузбасская ТПП впервые провела региональный семейный форум, в котором приняли участие представители более 200 компаний. Это была первая попытка выявления и объединения семейных предприятий в нашей области.

– По оценкам экспертов, 74% компаний МСП в России – семейные предприятия, которые основаны супругами или родственниками. Но это в целом по стране, а какова картина по Кузбассу? Какова структура распределения по отраслям?

– По нашим экспертным оценкам, до 65% субъектов МСП Кузбасса можно смело отнести к семейным предприятиям.

Среди микро- и малых предприятий это практически каждое третье. По средним компаниям – почти половина с семейными корнями. Сюда относим те случаи, когда к открытой много лет назад компании через какое-то время (через 10-15 лет) подключается к управлению следующее поколение – дети и внуки основателей.

В Кузбассе значительная доля семейных предприятий (с удельным весом среди семейных компаний региона от 10% до 18%) представлена в трёх отраслях: в розничной и оптовой торговле, в обработке вторичного сырья, обрабатывающих производствах (производственная сфера) и в выращивании зерновых культур, овошей.

Чуть меньше (с удельным весом 5-8%) – в производстве фермерской продукции, разведении крупного рогатого скота и овец, производстве продуктов



питания и в выпечке хлеба, частной медицине и образовании, в сфере гостеприимства.

И немного (на уровне 3-4%) в бытовых услугах, грузоперевозках, социальном предпринимательстве, в деятельности физкультурных и спортивных объектов др.

– Известно, что Кузбасская ТПП занимается составлением реестра семейных компаний региона. Скажите, какова цель и о чём идёт речь? Для чего компаниям нужно входить в него? Как он может повлиять на их деятельность, развитие?

– В отсутствие какой-либо статистики мы приступили к формированию негосударственного реестра субъектов семейного предпринимательства. Это мероприятие включено в план Правительству Кузбасса по исполнению Года семьи.

Мы надеемся, что полученные сведения позволят проанализировать состояние и потенциал сегмента семейного бизнеса в регионе по самым разным показателям (организационно-правовая форма, отраслевой срез, география представленности, количество членов семьи, работающих на предприятии, финансовый оборот компании и т.д.). Всё это должно стать основой для понимания, в каких инструментах и механизмах, отраслевых решениях нуждается наш семейный бизнес.

Реестр формируется на добровольной основе. Но хотелось бы, чтобы максимальное число компаний, которые считают и осознают себя семейными, приняли участие и рассказали о себе. Важно получить объективную картину, которая будет положена в разработку реестра по стимулированию развития сегмента семейного бизнеса в Кузбассе.

– Что с Вашей точки зрения уже делается и что нужно делать для поддержки семейного бизнеса в государстве?

– Преимущества семейных предприятий перед остальными компаниями МСП очевидны. Ведь все они нацелены на долгосрочное развитие и укрепление своего семейного бренда. Если ты даёшь бизнесу свою фамилию, и планируешь передать его своим детям и внукам, то это, согласитесь, совсем другая история. Такие бизнесы прямо заинтересованы в экономическом и социально-культурном развитии региона, с которым связывают своё будущее. Это точки роста экономики, на которые напрямую завязаны: создание новых рабочих мест, социальное благополучие и развитие инноваций.

В плане общественной поддержки сегмента и федеральной палатой, и нами делается много. Это проекты, прежде всего, по объединению такого бизнеса, налаживанию кооперационных связей, обучению по масштабированию и позиционированию бизнеса, по приобщению детей и подростков к семейному делу и т.д.

В Кузбасской ТПП сформирована общественная инфраструктура поддержки семейных компаний: открыт Центр семейного бизнеса, как дискуссионная площадка работает семейная бизнес-тусовка, создан Комитет по развитию семейного предпринимательства.

Считаю, важнейшая задача сейчас – дать семейному бизнесу правовую основу, принять соответствующий федеральный закон. По инициативе ТПП России разработан законопроект, который вводит понятие «семейное предприятие». Он внесён в Госдуму, но пока не принят.

Ряд регионов, не дожидаясь федерального закона, уже принимают свои: понятие «семейное предпринимательство» закреплено в законах 9 субъектов РФ. В Кузбассе также подготовлен законопроект о семейном предпринимательстве. Его принятие станет весомым вкладом в формирование региональной экосистемы семейного бизнеса.

Мы видим большой круг проблем, которые необходимо урегулировать в связи с семейным бизнесом. Надеемся, что в Год семьи в стране произойдут позитивные изменения для этого сегмента.

Также хочу поздравить всех бизнесменов, предпринимателей, всех, кто не побоялся открыть свое дело и возложить на себя эту непростую ответственность, с профессиональным праздником – Днём предпринимателя! Искренне желаю всем оптимизма, интересных решений, каждодневных больших и малых побед и, конечно же, поддержки семьи и близких!



17 мая в рамках XV Международного экономического форума «Россия – Исламский мир: KazanForum 2024» состоялась сессия ТПП РФ на тему «Семейный бизнес как бренд национальной экономики». Эта дискуссионная площадка была посвящена обсуждению международного практического опыта развития семейного предпринимательства как одного из ключевых брендов любой национальной экономики для внутренних и внешних рынков, существующих проблем и вызовов развития данного сектора экономики, инструментов и механизмов государственной поддержки.

Модератором сессии выступила Елена Дыбова, вице-президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации. Открывая работу сессии, она отметила, что семья – всегда была и остается главной ценностью и основой государства, ведь экономическая и политическая успешность любой страны невозможна без стабильной и крепкой семьи, основанной на традиционных ценностях, и имеющей прочную экономическую основу. Формирование условий для финансовой самостоятельности и независимости семей возможно лишь через стимулирование семейного бизнеса, позволяющего создавать многодетные семьи и обеспечивать крепкую связь поколений для воспитания настоящих патриотов своей страны и региона.

Подводя итоги обсуждения, Елена Дыбова отметила, что заинтересованность государства в поддержке и развитии семейного предпринимательства заключается в том, что семейный бизнес – это наиболее устойчивый и долгосрочный сегмент национальной экономики. Для того чтобы семейные компании могли полностью реализовать свой стратегический потенциал ключевого фактора развития региональной и национальной экономики, необходима комплексная поддержка со стороны государства, последовательно осуществляемая на системной основе.

В первую очередь, важно дать семейному бизнесу правовую основу – это позволит не только выделить семейные предприятия в качестве целевой группы на получение льготной поддержки для старта и развития своего бизнеса, создания и продвижения фирменных брендов, формирования семейных бизнес-династий, а также позволит создать экономические и правовые условия для становления семьи как основы благосостояния общества и экономики в целом.

Источник: ТПП РФ

**Салон «KI-KI»**  
ГОРОД КЕМЕРОВО, УЛИЦА ВЕСЕННЯЯ, 14

**КОМПЛЕКСНЫЙ УХОД за руками и ногами**  
**Различные виды МАНИКЮРА и ПЕДИКЮРА**  
**УКРЕПЛЕНИЕ и НАРАЩИВАНИЕ ногтей**  
**Архитектура и окрашивание БРОВЕЙ**  
**КЕРАТИНОВОЕ ламинирование РЕСНИЦ**  
**ПЕРМАНЕНТНЫЙ МАКИЯЖ**  
**ФОТОЭПИЛЯЦИЯ и восковая депиляция**  
**Эстетическая КОСМЕТОЛОГИЯ**  
**КОНТУРНАЯ ПЛАСТИКА ГУБ**  
**Массаж ЛИЦА и ТЕЛА, стопы, головы**  
**ВЕРТИКАЛЬНЫЙ турбо-СОЛЯРИЙ**  
**ПОДАРОЧНЫЕ СЕРТИФИКАТЫ**

Ваши КРАСОТА — НАША РАБОТА  
8 960 908 98 71 БЕЗ ВЫХОДНЫХ 8 (3842) 36 14 63

# СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС – ЭТО...

С каждым годом в России и Кузбассе становится всё больше и больше предпринимателей, которые заняты в разных сферах. Всё чаще мы наблюдаем и различные формы ведения бизнеса и его типы. Чем же отличается семейный бизнес от обычного предпринимательства и какие у него особенности? Об этом «А-П» поговорила с управленческим консультантом и бизнес-трекером, руководителем Сибирского сетевого офиса Евразийского института кластерного менеджмента и регионального развития, председателем комитета по корпоративной стратегии и маркетингу Кузбасской ТПП **Андрей ФЕДОСЕЕВЫМ**.

**– Андрей, начнём с самого важного – определим. Что для Вас «семейный бизнес»?**

– Прежде всего нужно обсудить вот какой момент – что является бизнесом? Моя картина мира по этому вопросу заключается в том, что у нас очень много предпринимателей и людей, которые занимаются своим делом, ремёслами. А есть другие предприниматели – бизнесмены. Их ещё можно назвать серийными предпринимателями, которые научились строить компании и масштабировать их. Это совершенно другая деятельность. Она опирается на профессиональное управление.

Соответственно, дальше мы должны различить «семейный бизнес» и «семейное предпринимательство». По сути, это разные этапы жизненного цикла любого предприятия. Скажем так, «предпринимательство» превращается в «бизнес», когда в семье недостаёт компетенций и в команде появляются сильные управленцы, профессионалы в каких-то узких вопросах. Например, финансисты, маркетологи и другие специалисты. Именно в этот момент начинается переход: люди учатся строить компанию по другим принципам, создавать команду, которая будет развивать бизнес не хуже и даже лучше, чем семейная управленческая команда. Только после этого мы можем говорить о том, что появляется капитализация у компании, что её можно продать полностью или какую-то её долю, и сделать это. Тогда можно говорить и о дивидендах – про особый вид прибыли, который сигнализирует о том, что компания вышла на совершенно новый уровень. Это серьёзный и большой вызов, который решает судьбу компании и семьи и её дальнейшее развитие.

**– Семейные отношения облегчают ведение бизнеса или наоборот осложняют?**

– Смотри с какой стороны посмотреть. Управление компанией может быть проще, особенно на первых этапах развития бизнеса, ведь ты доверяешь своему партнёру и не нужно тратить много времени на контроль и другие управленческие операции, обязательные с наёмными сотрудниками. С другой стороны, семейные узы осложняют какие-то моменты взаимодействия. Во многих современных семьях нет чёткой иерархии, нет явной главы семьи, зачастую мы видим и говорим про партнёрские, равные отношения. Соответственно, это влияет и на рабочие отношения, в которых очень важно соблюдать субординацию, не смешивать работу и дом, что бывает очень непросто.

Подтопжу. С одной стороны, семейные отношения – это огромный плюс, так как возрастает скорость принятия решений, меньше ресурсов тратишь на менеджмент. А с другой – минус, так как зачастую возникает прения и споры, то есть – потеря мотивации, энергии и денег. Людям необходимо научиться быстро, безболезненно и эффективно переключаться из семейных в рабочие отношения и наоборот. Это постоянная работа над собой и отношениями.

**– В чём главная сложность развития семейного бизнеса, или он развивается, как и любой другой?**

– Сложность заключается в том, что нужно совмещать бизнес и семью – растить детей, решать бытовые вопросы. Другими словами, задач и ответственности становится в разы больше, чем у большинства «обычных» семей. При этом, «семейное дело» независимо от своего масштаба позволяет людям приобрести и развить уникальные навыки и компетенции, без них просто нет конкурентоспособности.

**– Тогда становится особо актуальным и другой вопрос. 2024 – объявлен годом семьи и параллельно с этим в стране 8 из 10 браков распадаются. Получается, что семейный бизнес – это очень большой риск. Есть ли тогда в этом смысл или лучше не смешивать бизнес и родственные связи?**

– Не нужно всё смешивать в одно. Давайте по-порядку. Своё дело – это всегда риски. Семейный бизнес – одна из форм деловых отношений между предпринимателями в рамках одной или нескольких компаний. По сути своей супруг – это ваш партнёр, который может также уйти из бизнеса по разным причинам. Поэтому здесь каждый решает, что для него важно, каким путём и с кем он хочет идти к своей цели.

Что касается разводов. Нужно понимать, что такое большое количество разводов – это текущие реалии. Зачастую люди устанавливают нереалистичные планки друг к другу – мы все хотим рядом видеть, как минимум, поп-звезду или человека-бэтмена. А это не реально. У нас очень много иллюзий по отношению друг к другу, которые возникают благодаря интернету и идеальным картинкам.

Не нужно забывать и то, что скорость изменений технологий и ситуаций настолько возросла, что люди вынуждены очень быстро, почти мгновенно переопределяться и передогаиваться. Эта способность бесконечно изменяться в современных условиях, быть востребованным специалистом, также выстраивать долгосрочные отношения – очень большой труд и стресс. Именно от такой совокупности факторов количество разводов растёт, такой скорости социальных и технологических изменений в истории человечества никогда прежде не было.

Есть ещё один важный момент. Мы можем применять и к одному человеку параметры семьи, так как есть родители, бабушки, дедушки и так далее. Другими словами, человек является частью своей системы – рода, в котором определённым образом выстроены экономические отношения. Соответственно, даже с такой постановкой вопроса мы можем говорить, что в основе любого бизнеса лежит семья, в каждом из нас быт обусловлены вечные родовые инстинкты. Плюс мы не должны забывать, что семья не про деньги, а про социальные, нематериальные активы – передача опыта, навыков, знаний.



Андрей Федосеев и его жена – Екатерина Федосеева – соучредители Агентства интернет-маркетинга «Коперник»

**– Есть ли в Кузбассе какая-то особенность семейного бизнеса?**

– Исходя из своего опыта, я думаю, что Кузбасс практически не отличается от других регионов в этом смысле. Сегодня мы можем просто не видеть всех отраслей. Вот представьте, есть молодая семья: жена занимается SMM и работает с другими регионами, муж – IT специалист и работает на международном рынке. Плюс сегодня многие фактически живут в других местах, а платят налоги в Кузбассе, и они являются «нашими» людьми. Ведь современный человек не имеет географических привязок, он мыслит другими категориями, есть даже специальный термин для этого, пространственное развитие территории. Именно поэтому говорить об особенностях семейного бизнеса в нашем регионе очень сложно. Здесь важно рассматривать каждый бизнес в отдельности, так как много зависит от выбранной стратегии и отношений между людьми – внутри семьи.

Хочу только отметить вот какой момент. Последние шесть лет у меня идёт постоянная работа с акселераторами на коммерческом рынке в разных регионах – в том числе с семейными бизнесами, куда мы эту акселерационную практику переводим. Я могу сказать, что есть особенность и сложность у всех – передача навыков, капитала и других типов ресурсов. Это большая и серьёзная проблематика, которая волнует семейный предпринимателей, в основном старшее поколение, конечно. Каждая семья по-своему решает эти задачи в меру своего понимания. Вот здесь можно выделить какие-то общие моменты и тенденции, однако для полезных обобщений и выводов нужно собирать и обрабатывать данные, проводить полноценное исследование с более широкой выборкой.

**– Семейный бизнес – помогает удерживать людей в регионе, развивая положительный имидж территории?**

– Однозначно. Семейный бизнес – даёт большое количество возможностей развиваться и в регионе, и за его пределами. Все зависит от семейной стратегии и от вида бизнеса. Однако не нужно забывать и о том, что каждый родитель хочет лучшего для своего ребёнка. Поэтому если дети во время своей учёбы в ВУЗе в другом регионе не увидят возможности у себя на «малой Родине», или им понравится другой город, регион для жизни, то родители только поддержат ребёнка и помогут ему там реализоваться.

**– Ещё раз. Есть разные стратегии развития региона. Как и уже говорил ранее, в нашей области с интернетом пространство не ограничивается одной территорией, рамки намного шире. Поэтому каждая территория в той или иной стране стоит перед сложным вопросом. Во всём мире понимают, что пришло новое, мобильное поколение, которому важен комфорт и возможность передвижения. Поэтому последние 5-10 лет всё чаще обсуждают стратегию пространственного развития регионов. Это факт, который мы просто должны помнить и держать в голове для того, чтобы лучше понимать реальную картину мира. А также не забывать, что регион – это система**

и налогообложение. Намного ценнее уникальные компетенции, которые с связаны с той или иной отраслью, бизнесом. В перспективе регион может брать эти практики, тиражировать их, тем самым наращивать свою конкуренцию не только на уровне страны, но и на международной арене. Нельзя забывать, что сегодня многие виды бизнеса, относящиеся к креативным индустриям, могут выйти на мировую арену в кратчайшие сроки – два-три года. Например, сфера интернет маркетинга или IT продукта в этом отношении. А если мы возьмём динамику доходов от сектора Кузбасса и Томска, то мы увидим огромную разницу. Нам есть, о чём подумать. На это безусловно влияет большое количество факторов и обстоятельств, но однозначно есть о чём подумать.

**– Семейный бизнес – помогает удерживать людей в регионе, развивая положительный имидж территории?**

– Однозначно. Семейный бизнес – даёт большое количество возможностей развиваться и в регионе, и за его пределами. Все зависит от семейной стратегии и от вида бизнеса. Однако не нужно забывать и о том, что каждый родитель хочет лучшего для своего ребёнка. Поэтому если дети во время своей учёбы в ВУЗе в другом регионе не увидят возможности у себя на «малой Родине», или им понравится другой город, регион для жизни, то родители только поддержат ребёнка и помогут ему там реализоваться.

Ещё раз. Есть разные стратегии развития региона. Как и уже говорил ранее, в нашей области с интернетом пространство не ограничивается одной территорией, рамки намного шире. Поэтому каждая территория в той или иной стране стоит перед сложным вопросом. Во всём мире понимают, что пришло новое, мобильное поколение, которому важен комфорт и возможность передвижения. Поэтому последние 5-10 лет всё чаще обсуждают стратегию пространственного развития регионов. Это факт, который мы просто должны помнить и держать в голове для того, чтобы лучше понимать реальную картину мира. А также не забывать, что регион – это система

Беседовала Анастасия Сорокина

# СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС – БОЛЬШЕ, ЧЕМ ПРОСТО РАБОТА

Окончание. Начало на стр. 5

При этом, 52% семейных бизнесов имеют оборот до 500 млн рублей. Говоря о вкладе семейного бизнеса в экономику России, стоит подчеркнуть, что: 99% фермерской продукции выращено семейными с/х компаниями; 95% частных школ в России основаны семейными предпринимателями; 90% антивирусных продуктов в IT созданы частными семейными компаниями; 80% частных гостиниц и 60% предприятий общественного питания – семейный бизнес; 75% российской косметики создано на производстве, которыми руководят родственники; 50% всего хлеба в России выпекают семейные пекари.

**СТРУКТУРА СЕМЕЙНОГО БИЗНЕСА В РОССИИ**

На сегодняшний день ведётся негосударственный Реестр субъектов семейного предпринимательства региона. Растёт формируются данные лишь по количеству малого, среднего и крупного бизнеса, не включая при этом компании, созданные на основе семейного бизнеса, в разрезе по видам деятельности. Составлением реестра занимается Центр семейного бизнеса Кузбасской ТПП.

По мнению министра экономического развития Кузбасса **Константина Пытченко**, этот реестр необходим, чтобы оценить состояние данного сегмента в региональной экономике и в последующем формировать предложения, инструменты и механизмы по поддержке малых и средних семейных компаний Кузбасса. При составлении реестра учитываются различные показатели, в том числе организационно-правовая форма, отрасль по ОКВЭД, место нахождения, количество членов семьи, работающих на предприятии, финансовый оборот компании и т.д.

Реестр формируется на добровольной основе. Для вхождения в него необходимо заполнить заявленную в онлайн-формате, указав ряд сведений.

На сегодняшний день в реестр включено уже 52 компании. Большинство семейных подрядов трудится в производственной сфере (порядка 30% от общего количества семейных компаний), сфере торговли и оказания различных видов услуг (по финансовому аудиту, юридической, консалтинговой, туристической деятельности и прочее).

Ряд компаний, давно работающих на рынке (к примеру, предприятие, занимающееся производством машин и оборудования для добычи полезных ископаемых и строительства, или компания по предоставлению услуг общественного питания) успешно развиваются, создавая рабочие места.

**БОЛЬШЕ ЧЕМ РАБОТА**

Наряду с бизнес-задачами и бесконечными вызовами современности семейные предприятия



ПЫТЧЕНКО

**МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ**

Министр экономического развития Кузбасса **Константин Пытченко** отмечает, что на сегодняшний день при Кузбасской торгово-промышленной палате успешно функционирует Центр семейного бизнеса. «В данном центре семейные компании могут получить комплексные услуги информационного, правового и координационного характера, начиная от финансовой грамотности, помощи в подборе действующих в регионе мер поддержки бизнеса. Правительство Кузбасса предоставляет необходимую информацию Центру и помогает осуществлять совместную деятельность».

В том числе в рамках разрабатываемого проекта закона «О развитии малых и средних семейных предприятий в Кемеровской области – Кузбассе» семейным компаниям планируется предусмотреть поддержку; содействие в создании и продвижении семейных брендов, включая регистрацию товарных знаков; предоставления финансовой поддержки и налоговых льгот. На сегодняшний день законопроект находится на обсуждении в Правительстве Кузбасса.

решают ещё одну очень важную задачу – воспитывают новое поколение. Эксперт в управленческом консалтинге, руководитель Сибирского сетевого офиса Евразийского института кластерного менеджмента и регионального развития **Андрей Федосеев** подчёркивает, что это очень тяжёлая работа. «Если мы заинтересованы в том, чтобы рождаемость в регионе превышала смертность, то нужны особые меры поддержки для семейного предпринимательства, так как именно оно сталкивается с большим классом организационных и экономических задач» (см. интервью «Семейный бизнес – это...»). Работа в этом направлении уже идёт (см. врезку «Меры поддержки»).

Кроме того, вечная дилемма – семья или работа – для семейных предпринимателей встаёт во всей своей остроте. Однако сбалансированное сочетание интересов семьи и бизнеса может привести к настоящему успеху. Семейный бизнес – это уникальная форма предпринимательства, которая объединяет родственников в общей цели и стремлении к успеху. Он основан на доверии, сотрудничестве и общей ответственности перед семьей и бизнесом – каждый член семьи играет важную роль и вносит свой вклад в процветание компании. Это создаёт

АКТУАЛЬНО

## В КУЗБАССЕ УВЕЛИЧИВАЮТ КОЛИЧЕСТВО АВИАРЕЙСОВ И ОТКРЫВАЮТ НОВЫЕ МАРШРУТЫ

В мае две авиакомпании – Nordwind и Red Wings сообщили о расширении сети маршрутов из Кемерово и Новокузнецка.

Авиакомпания Nordwind запустила новый прямой маршрут из аэропорта Новокузнецк в Махачкалу, сообщил генеральный директор аэропорта **Кирилл Ермаков** в своём телеграм-канале. Как сказано в сообщении пресс-службы авиакомпании Nordwind, присутствие на территории Северного Кавказа усиливается за счёт совместной работы с авиакомпанией «Икар», всего в весенне-летнем расписании выполняются прямые регулярные рейсы по 23 направлениям в/из Международного аэропорта Махачкала.

С апреля 2024 года перевозчик возобновил перелёты в столицу Республики Дагестан из Москвы, Санкт-Петербурга, Самары, Новосибирска, Красноярска, Омска, Екатеринбурга, Тюмени и Челябинска с частотой не менее двух раз в неделю по каждому маршруту. А помимо Новокузнецка из столицы Дагестана в Сибирь был запущен рейс в Томск.

Напомним, что в этом году авиакомпания планирует также запустить рейс из Новокузнецка в Минеральные Воды и увеличить частотность рейсов из Новокузнецка в Санкт-Петербург, Сочи и Казань. Первые два рейса предложено сделать ежедневными, а последний три раза в неделю вместо двух. В связи с этими планами, по словам министра транспорта Кузбасса **Сергея Рубана**, власти региона готовы оказывать поддержку перевозчику и обсуждать потребность в субсидиях.

Помимо аэропорта Новокузнецка авиакомпания Nordwind выполняет два рейса в неделю в


Сочи и три – в Санкт-Петербург из Кемерово, а маршрут до Казани с тремя вылетами в неделю выполняет перевозчик из Татарстана – UVT aero.

Авиакомпания Red Wings также расширяет сеть пассажирских маршрутов из Кемерово и Новокузнецка. В обновлённое летнее расписание компании включены 10 новых маршрутов из Кемерово (в Астану, Ижевск, Казань, Махачкалу, Нижний Новгород, Оренбург, Самару, Тбилиси, Ульяновск и Уфу) и 15 новых маршрутов из Новокузнецка (направления – Астана, Владикавказ, Ижевск, Казань, Караганда, Махачкала, Нижний Новгород, Новый Уренгой, Оренбург, Самара, Саратов, Ставрополь, Тбилиси, Ульяновск и Уфа). Они осуществляются с пересадкой в екатеринбургском аэропорту «Кольцово», и по сравнению с рейсами с пересадкой в Москве такие перелёты позволят сократить время в пути в 1,5–6 раз, сообщили в пресс-службе авиакомпании.

«Транзитный хаб в Екатеринбурге позволит улучшить транспортную доступность регионов России, от Сибири до Кавказа, и одновременно – даст возможность максимально эффективно задействовать наш парк ближнемагистральных воздушных судов», – отметил заместитель генерального директора Red Wings по коммерции **Александр Крутов**. Для обслуживания хаба в «Кольцово» до конца 2024 года постоянно базируются 7 ближнемагистральных лайнеров SSJ-100.

Анастасия Шукина





**МЫ ЗНАЕМ ПРО ЖИЛЬЁ ВСЁ**

новостройки, квартиры и нежилые помещения

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

# «МИРАБЕЛЛА-ДЕНТ»: СЕМЕЙНЫЙ БИЗНЕС НА ДЕСЯТИЛЕТИЯ

В 1995 году семейная пара открыла в Кемерове новый стоматологический кабинет ООО «Стоматолог», со временем превратившийся в полноценную стоматологическую клинику ООО «Мирабелла-Дент». Несмотря на то, что оба супруга медики, роли распределились сразу – муж, врач-стоматолог, Юрий Безверхов, кандидат медицинских наук, стал отвечать за всю врачебную деятельность, а жена, санитарный врач, Людмила Безверхова, занималась управленческими и административными вопросами. Позже к делам компании присоединились дети Безверховых – Марина и Михаил, а в 2011 году на семейном совете было принято решение передать управление дочери. Сегодня клиника по-прежнему остаётся востребованной и продолжает своё развитие. Как сохранить и приумножить семейный бизнес «А-П» поговорила генеральный директор ООО «Мирабелла-Дент» Мариной ПРОЖИКИНОЙ.

**– Марина Юрьевна, расскажите, как устроена клиника сегодня, кто участвует в её делах? Только Вы или другие члены семьи в том числе? Как между вами распределяются роли, кто за что отвечает?**  
– Когда-то у нас работала вся семья. Мама была директором, папа – практикующим врачом и ответственным за всю медицинскую часть, брат – зубным техником, его жена – старшей медсестрой, я – помощником директора и мой муж – ответственный за закупку материалов и материально-техническое обслуживание. В 2011 году мне было передано управление клиникой, а в 2020 году пришлось расстаться с братом, он со своей семьёй переехал жить в другой регион. Сейчас в клинике я работаю первым руководителем, Юрий Николаевич остаётся главным врачом, врачом-экспертом и самым опытным доктором, мне продолжает помогать муж по инженерно-техническим вопросам, связанным с эксплуатацией медицинского оборудования и компьютеров.

**– В 2016 году Вы провели ребрендинг клиники, в котором участвовала не только семья, но и трудовая коллекция. Почему Вы решили пригласить к участию в таком важном процессе не только членов семьи, но и сотрудников? Или можно сказать, что за годы работы вы все стали семьёй?**  
– Действительно, при ребрендинге мы привлекали весь коллектив.



Марина Прожикина с папой – Юрием Николаевичем Безверховым

тив сотрудников. Мнения разделились, большинство было против переименования клиники, потому что привыкли работать в клинике «Стоматолог», которую знали в городе и области именно с таким названием больше 20-ти лет. Процесс ребрендинга был нелёгким, длился более полугода. Так как стоматология во многом ассоциируется с болью, нам хотелось, чтобы новое наименование клиники ассоциировалось с женским началом, с заботой. Одно из таких мы выбрали, это женское имя – Мирабелла. Ещё в советское время мультик был «Мария, Мирабелла», ассоциирующийся с добротой, заботой, сказкой. Для Кемерова это было уникальным названием. А в 2022 году я переименовала юридическое лицо, и теперь мы официально ООО «Мирабелла-Дент». В 2023 году мы зарегистрировали наш логотип как торговый знак.

А коллектив у нас сформировался достаточно стабильный. Если не считать нас с отцом, есть сотрудники, которые работают более 15 лет. И это не один человек. Думаю так сложилось, потому что мы людей подбираем по ценностям, главные из которых – честность, порядочность, открытость и уважение. И внутри коллектива, и с пациентами. Это очень важно в долгосрочных отношениях. От вклада каждого зависит общий результат. Я сама считаю себя профессиональным управленцем, постоянно учусь у более опытных коллег. И мы вкладываемся и в

обучение сотрудников, наши врачи постоянно учатся, это одно из множества наших преимуществ, и оно позволяет выдерживать конкуренцию с другими работодателями. А совместный отдых помогает выстраивать коммуникацию, взаимопонимание. Поэтому мы всегда совместно отмечаем праздники, два основных – День медика и Новый год.

**– Частое явление для бизнеса – масштабирование, увеличение площадей. Есть ли у Вас желание сделать сеть клиник или, напротив, Вы не стремитесь к новым точкам и хотите сосредоточить усилия здесь?**

– Здоровые предприятия растут вместе с экономикой региона и страны, это экономический закон. И мы намерены расти. Стартовав с одной квартиры, клиника выросла до 200 квадратных метров. Сейчас идёт ремонт в новом помещении на проспекте Советский для открытия второй клиники. Уже работаем и будем развиваться в сторону цифровой стоматологии, как современного формата стоматологической клиники. В дальнейшем, возможно, попробуем объединяться с другими стоматологами, которым нужны наши компетенции или даже решимся открыть клинику в другом городе.

Сегодня интернет позволяет нам общаться с самыми передовыми коллегами в стране. Есть закрытые сообщества профессиональных управленцев стоматологических клиник, где уже сейчас, как показывает практика, я знаю, – мой опыт и экспертиза полезны другим владельцам стоматологических клиник в разных задачах: управление, юридическая и финансовая безопасность, вопросы налогообложения и налоговые риски.

**– А что именно вы предпринимаете для перехода в цифру?**  
– Не только медицинские технологии становятся цифровыми, но и государство предъявляет требования к переходу всей медицины к оцифровке данных и прозрачности. Приходится подстраиваться под требования государства. А этот процесс требует много ресурсов, времени и средств. Предполагаю, что маленьким клиникам и кабинетам придётся объединяться в какие-то сообщества, чтобы совместно решать эти задачи.

А что касается взаимодействия с пациентами, у нас уже есть цифровая работа регистратуры. Мы взаимодействуем с пациентами для их удобства через разные каналы, у нас обрабатываются все

сообщения и звонки из разных источников, будь то официальный сайт, ВКонтакте, WhatsApp. Что касается медицинских технологий, мы также осваиваем их с врачами. Ещё у нас есть цифровой стоматологический сканер. И нашим пациентам удобно, когда им делают цифровой слепок специальной насадкой. За пару минут видно результат на экране компьютера наглядно. Цифровые технологии повышают качество, удобство, точность и ускоряют процесс получения красивой естественной улыбки.

**– С одной стороны, семейный бизнес хорош тем, что между партнёрами есть взаимопонимание, сложившееся с годами. С другой же, может быть тяжело не поддаваться эмоциям по отношению друг к другу и руководствоваться разумом. Как Вам удаётся разделять личное и бизнес в кризисные моменты? Например, как в этом плане вы переживали период санкций? Благодаря чему получилось остаться на плаву?**

– Первые несколько лет мы опирались исключительно на свои силы и компетенции. Сначала опора на семью, доверие друг другу и разделение функций. Потом клиника развивалась, и я начала нанимать людей на управленческие должности. Сейчас у меня есть команда управленцев внутри клиники, это наёмные сотрудники, которые также заинтересованы в успешной работе, и в кризисные моменты тоже. Нужно просто хорошо делать свою работу. Я планирую продолжать эту практику и нанимать сотрудников, растить команду, невозможно всё успеть и быть во всём специалистом.

А что касается самого периода санкций. Когда в 2022 году пришлось перестраиваться на другие методы, другие материалы, потому что проверенные бренды ушли – было очень сложно. Мы тогда потратили всю подушку безопасности на закупку материалов. Пришлось искать альтернативы. В чём-то мы оказались правы, в чём-то ошиблись. Получили новый опыт.

**– В том году клинике исполнилось 29 лет, почти юбилей. В чём секрет столь долгого ведения успешного бизнеса?**  
– Мы существуем так много лет, потому что нас знают. И у нас в клинике всегда есть пациенты. Долго мы работали по принципу сарафанного радио. Уже несколько поколений выбирают клинику своей. Они приходят сами, приводят своих родных и знакомых, а потом

приходят и их дети. Мы стремимся выстраивать долгосрочные отношения, поэтому с уважением и большим вниманием подходим к каждому. Мы – профессионалы, опирающиеся на проверенные надежные методы и стандарты лечения. Для нас качество лечения не просто слова. Когда сложные клинические ситуации с пациентами, привлекаем команду врачей разных специальностей. Иногда и коллеги с других клиник рекомендуют наших врачей, это очень приятно и ответственно. Помогает, конечно то, что родители всегда делали свою работу профессионально, они научили нас этому. У нас порядка 20% пациентов иногородние – Топки, Ленинск-Кузнецкий, Междуреченск. Можно сказать, что нас знает весь Кузбасс.

**– Имелась ли у вас большая опыт работы в семейном бизнесе, какие основные плюсы Вы бы выделили? А минусы? И что посоветовали бы молодым семейным компаниям?**

– Нужно отделять работу от семьи! Когда мы ещё жили вчетвером – я, мама, папа, брат, – дома работа была бесконечна. Научиться делить роли, отделять работу от семьи важно. У меня по-прежнему не всегда получается. Нужен навык, чтобы это отслеживать. Важно делить функции и зоны ответственности, договариваться заранее о том, кто за что отвечает, кто самый главный в управлении.

Трудно работать со своими родственниками, – смешиваются личные интересы и работа, ведь не всегда удаётся разделять роли. А этому важно научиться в семейном бизнесе. Оставаться дома – мамой и женой, а на работе – быть профессионалом.



+7 (3842) 45-75-20, 45-75-10  
+7 913 297-56-76  
Кемерово, пр. Кузнецкий, 98  
stom142@yandex.ru



# КОГДА И ЗАЧЕМ НУЖНО ОБРАЩАТЬСЯ К ПРОФЕССИОНАЛЬНОМУ ЮРИСТУ?

## РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ПОДБОРУ ЮРИСТА ДЛЯ РЕШЕНИЯ ВОПРОСА ПО БИЗНЕСУ ИЛИ ЛИЧНОЙ ЗАДАЧИ

Все мы немного специалисты в каждой сфере: и строители, и врачи, и, естественно, юристы. Но нередко понимаем, что в определённых случаях стоит обратиться за решением проблемы именно к профессионалу, который специализируется на таких вопросах. Редакция «Авант-ПАРТНЕР» обсудила с адвокатами из Коллегии адвокатов «Юрпроект» – Дарьей Третьяковой и Дмитрием Малиничным, каким образом и для каких задач они рекомендуют подыскивать юристов и делают это сами.

**3. «Объект недвижимости не посмотрели, надо брать. Но пусть юрист посмотрит договор».**  
Договор – это вершина айсберга, и чтобы к нему подобраться, надо сначала изучить все подводные камни сделки: провести юридическую проверку рисков, связанных с приобретаемым объектом или предметом (об этом мы писали ранее).

**4. «Мы по этому договору столько лет работаем. Пусть ваш юрист одним взглядом взглянет, вдруг что не так».**  
Не исключено, что к этому моменту вы уже запустили не одну «мину замедленного действия» и только ждёте, когда «рванет». Не так дорого обратиться на старте к юристу, чтобы он подготовил договор или несколько договоров, на основе которых будет строиться юридическая составляющая благополучия вашего бизнеса. Это же касается и любого большого проекта – не стоит отдавать инициативу своему контрагенту (у него же целый юридический отдел – пусть он и готовит договор) или полагаться на шаблон

**1. «Претензию напишем сами, а для суда наймём нас».**  
Неанс в том, что на стадии подготовки претензии и ответа на неё уже формируется стратегия ведения в будущем судебного дела. Соответственно, можно пройти «точку невозврата» так, что в суде никакой юрист ситуацию не выправит.

**2. «Пусть юрист подготовит иск, а в суд сами ходим».**  
Если коротко, то это вообще абсурд. Когда пишется иск, то в нём не раскрываются контраргументы на возражения против иска, которые может привести оппонент, а в заседании происходит «вся магия», для которой нужен юрист, – судья и оппонент «дают обратную связь» на искове заявление и важно понимать, что делать дальше: где какие дополнительные доказательства иска, какие ходатайства в суд подавать или как изменять или дополнять свои требования.

Чаще мы сталкиваемся с людьми, которые убеждены, что знают всё сами – и в какой ситуации находится, и как из неё выбраться (и даже что следует говорить в суде!), а юрист им нужен для какой-нибудь совершенно формальной задачи: «пусть юрист проверит, он же юрист», или «в суд должен ходить юрист – у него же высшее образование», и т.п.

КОГДА НУЖЕН И КОГДА НЕ НУЖЕН ЮРИСТ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ	
Идём к юристу	Справимся сами
Создание шаблонов для тех договоров, которые ваше предприятие заключает чаще всего	Заполнение шаблонных договоров
Подготовка регламента (чек-листа) для проверки стандартных договоров: предмет, сумма, срок, штрафные санкции, подсудность и т.д.	Проверка договоров, полученных от контрагентов, по утвержденному чек-листу
Подготовка сложных и нетиповых договоров: купля-продажа или аренда коммерческой недвижимости, интеллектуальной собственности, покупка или продажа бизнеса, сложные дорогостоящие услуги и работы (например, договор с ген подрядчиком на строительство) и т.д.	Подготовка стандартных претензий с требованием заплатить сумму по договору, если нет спора (все акты подписаны, нет спора по качеству работ/услуг/товаров)
Подготовка претензий по спорным ситуациям – вы хотите расторгнуть договор или взыскивать убытки	Подготовка стандартных претензий с требованием заплатить сумму по договору, если нет спора (все акты подписаны, нет спора по качеству работ/услуг/товаров)
Вы получили претензию и не согласны с требованиями (знаете, что такого долга нет, долг старше 3 лет, у вас есть встречные требования, пришла нестандартная претензия, например, «о нарушении исключительных прав»)	Вы получили претензию, согласны с требованиями (знаете, что недоплатили контрагенту) и готовы заплатить
Проверка юридической чистоты объекта и контрагента перед покупкой недвижимости, дорогостоящей техники, бизнеса	Проверка надежности контрагентов по текущим договорам через специальные сервисы (СПАРК, Контур-Фокус и проч.)
Проверка налоговой или другого контролирующего органа, подготовка ответа на требование	Подача налоговой декларации и т.п.
Любые судебные споры	Дела о выдаче судебных приказов (по этим делам не вызывают в суд, и чтобы отменить приказ, достаточно вовремя подать в суд возражения и приложить документы, что долг погашен)

**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 межрегиональным территориальным управлением Министрства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003г.



из интернета (хотя, конечно, есть хорошие, только подходят не ко всем ситуациям).

**5. «У меня родственник – юрист, он точно не подведёт».**  
Очень может быть, что именно так и будет. Главное при выборе юриста – наличие у него квалификации или предоставления (об этом мы писали ранее).

**Как проверить, что у юриста достаточно квалификации для решения задачи?**

Есть категории дел, которые могут вести уже студенты старших курсов юрфака. Например, судебные дела о взыскании за истом, подтверждённых распиской или перечислением по счёту (на относительно небольшие суммы, потому что на большие могут возникнуть достаточно непростые вопросы о безденежности займа или фальсификации договора / расписки) и задолженности за коммунальные услуги, подготовка жалоб в органы власти и заполнение шаблонных договоров и прочих шаблонных документов (тут вообще есть сомнения, что это юридическая работа).

А есть такие, в которых цена вопроса, как правило, высока и особенно важно, помимо хорошего юридического образования, наличие опыта именно в этой сфере, – это налоги, банкротство, корпоративное право, интеллектуальная собственность, земельное право, право недвижимости, строительство, экология, недропользование, антимонопольное, валютное, таможенное, санкционное, уголовное право... Этот перечень не исчерпывающий, но суть нашей рекомендации, думаю ясна: для бракоразводного процесса ищите специалистов по семейному праву, а в случае драки между супругами – по уголовному (шутка с высокой долей правды).

Проверить квалификацию компании можно по рейтингам (Право300 и другим), на основе изучения информации в интернете (трудозатратно и не всегда достоверно), по рекомендации знакомых или «протестировать» самостоятельно.

**Как сделать тестирование юриста на предмет пригодности к решению вашей задачи:**  
• Пообщаться о возникшей ситуации, перспективах выхода из неё;

• Узнать об опыте в решении схожих вопросов (можно просить подтверждение, например, ссылки на арбитражные дела – там информация публична);  
• Попросить сделать краткий предварительный анализ ситуации (некоторые компании делают это бесплатно) или подготовить правовое заключение / меморандум о возможных вариантах решения проблемы (как правило, выполняется за деньги).

Конечно, такое «тестирование» лучше получится у другого юриста, например, у внутреннего юриста предприятия. Но нередко оценить квалификацию привлекаемого для решения задачи юриста можно на основании точности и уверенности ответов на вопросы и адекватности поведения. Если перспектив туманные, то квалифицированный юрист прямо об этом скажет, а не будет рассказывать про гибкие свойства наших законов или непредсказуемость судебного усмотрения (кстати, и то, и другое, часто, верно).

Кстати, если вам нужна помощь в поиске юриста для решения уникальной / сверхсложной и тому подобной задачи, то можете обратиться с этим вопросом в Коллегию адвокатов «Юрпроект» – и, если такие люди существуют, то вам подскажут, кто может вам помочь в этом вопросе.

Ссылка на сайт с нашими контактными данными ниже.

Юрпроект  
коллегия адвокатов

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

**АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ:** 650091, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136, оф. 526. т./ф. (3842) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru. Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перечислении журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках БИЗНЕС-КОЛЛЕДЖ, ЛИДЕР, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, СОБЫТИЕ, ТЕХНОЛОГИИ, ЭКСПЕРТ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объём 2,5 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.

## ПРЕМЬЕРЫ ВЫСТАВКИ УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ 2024

С 4 по 7 июня 2024 года в Новокузнецке состоится XXXII Международная специализированная выставка технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг». В выставочном комплексе «Кузбасская ярмарка» вновь соберутся производители, поставщики и эксперты горнодобывающего сектора и смежных отраслей.

В этом году ожидается много премьер: компании презентуют собственные разработки или новые модели техники от иностранных производителей, организуют круглые столы и другие мероприятия. Сама выставка расширит своё пространство в два раза. Одной из премьер этого года станет открытие южной площадки в 12 500 кв. м. Закрытая площадь увеличится на 2 500 кв. м.

Южная площадка расположится напротив главного входа ВК «Кузбасская ярмарка» и соберёт стенды ведущих производителей и поставщиков крупногабаритной спецтехники.

Компания ИСТК (ООО «Инстройтехком») презентует электрогидравлическую буровую установку SITON DD52, погрузочно-доставочную машину ПДМ WJ6, дизельную самоходную буровую установку КАМАСН КУ-250D и гидравлические перфораторы WOSERLD.

Завод по производству навесного оборудования для дорожно-строительной и горнодобывающей техники ООО «Профессионал» представит мегарыхлитель собственного производства. Изюминкой экспозиции станут яркие карьерные ковши с графити.

ООО «Майнинг СНГ» предложит вниманию участников новые шины, шахтные вентиляторы, тягудутьевые машины и др. Одной из премьер станет шахтный вентилятор местного проветривания ВШО-12,5.

На Южной площадке гостей также ждут: компания Zoomlion, специализирующаяся на разработке и производстве тяжелых высокотехнологичных машин, группа компаний ПиР – официальный дистрибьютор тяжелой карьерной техники SANY Heavy Equipment, официальный представитель ОАО «БЕЛАЗ» – компания Б-24, фи-

нансово-промышленная группа «Карьерные машины» и другие экспоненты.

Без новинок не останется и основная экспозиция. Особый акцент организаторы сделают на российских производителях. Так, Машиностроительный завод Поток представит промышленные центробежные насосы линейки ZVEZDA RUS, дизельные и электрические насосные станции, шланговые системы, станции антигололедного и обеспыливающего смачивания. Собственные разработки для промышленного взрывания предложит АО «Промсинтез». Компания производит сейсмические заряды, аммониты, шашки-детонаторы, ударные волновые трубки и другие продукты для ведения взрывных работ.

На стенде Курганского машиностроительного завода конвейерного оборудования (АО КМЗКО) посетители смогут ознакомиться с мобильными конвейерами: штабелекладчиками, отвалообразователями, судопогрузочными машинами.

АО «Энергия» привезёт в Новокузнецк моторные, гидравлические, трансмиссионные масла и антифризы собственного бренда С.N.R.G. А компания «НОВОХИМ»

представит линейку химии для очистки трубопроводов, деталей и других объектов.

ООО «Метрика-Групп» предложит геодезические приемники спутниковых сигналов, тахеометры, сканеры и беспилотные летательные аппараты для геодезии.

На стенде компании «ДАКТИНжиниринг» можно будет ознакомиться с новой технологией – вакуумной фильтрацией на дисковых фильтрах BOOZER для большого объема суспензий и пульпы горнообогатительной отрасли. Целый ряд новейших технологических решений ждет и гостей экспозиции СибГИУ. Университет представит устройство управления разгоном шахтной подъемной машины и другие разработки.

Дистрибьютор техники для горных работ АО «Майнинг Солюшнс» привезёт буровые установки KAISHAN и Levent RX4 и строительный погрузчик Manitou MT – X 1440A. Кроме того, будет презентована шахтная погрузочно-доставочная машина ПДМ 14 ШААЗ Феррит российского производства.

### НЕ УГЛЁМ ЕДИНЫМ

4 июня впервые для участников и гостей выставки состоится концерт Государственного симфонического оркестра Кузбасса под руководством главного дирижера, профессора Центральной консерватории музыки в Пекине, лауреата международных конкурсов Тао Линя (КНР).

### Альбина Бунеева, директор выставочной площадки:

«Всероссийская кросс-отраслевая выставка «Уголь России и Майнинг» является местом притяжения лидеров горной отрасли. В 2023 году она собрала 638 экспонентов из 6 стран. За 4 дня мероприятия посетили 59 538 профессионалов, а в деловую программу вошло 76 событий. В 2024 году площадка значительно расширится и объединит еще больше компаний и экспертов. К нам присоединяются новые для экспозиции, но известные и достойные производители, расширяется ассортимент представляемой продукции и услуг, выносятся на обсуждение новые – актуальные для отрасли темы».




# 100% ИМПОРТНЫЕ СМАЗОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ

- Производитель имеет производственные площадки в Германии и в Литве, а также в дружественной стране, Объединенных Арабских Эмиратах, что обеспечивает **бесперебойные поставки в РФ**.
- Заводы **сертифицированы** по системе ISO 9001:2008 (сертификаты TUV и TIC).
- Всегда в наличии большой ассортимент масел, смазок и технических жидкостей **для грузовой, строительной и сельскохозяйственной техники**.
- **Актуальные допуски** производителей для всей импортной техники.
- **Первая цена на импортные масла в РФ**, гарантия качества, защита от подделок.

**АВТОМЕХАНИКА**  
Официальный дистрибьютор в СФО:  
ООО "Автомеханика-Сибирь"  
г. Новосибирск, ул. Арбузова 2А  
+7 (383) 328-47-31, +7 (383) 328-30-67  
г. Кемерово, ул. Тухачевского, 52В  
+7 (3842) 45-33-49  
[www.automech.su](http://www.automech.su)

[www.mannol.de](http://www.mannol.de) [www.sct-lubricants.com](http://www.sct-lubricants.com) [www.sctchemicals.ae](http://www.sctchemicals.ae)

**Made in EU – Сделано в Европе**

## 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.

**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!**



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

Регистратура: для индивидуального медосмотра +7 (3842) 33-33-44 • [klinikaavrorra.ru](http://klinikaavrorra.ru) • г. Кемерово, Дзержинского, 5Б

Договора с организациями +7 903-907-4177 директор, профессор Зотов Евгений Александрович, [profzotov@yandex.ru](mailto:profzotov@yandex.ru)



## МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ ЭМИЛИЯ

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

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА