АНТИ-САНКЦИИ

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 5(521)

ЧЕТВЕРГ
21 АПРЕЛЯ 2022

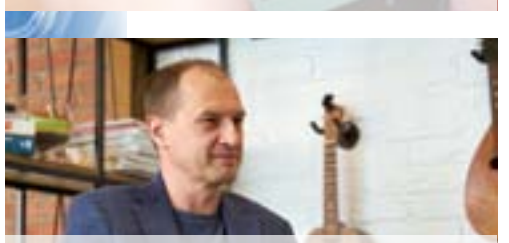
16+

www.avant-partner.ru

ГЛАВНАЯ ТЕМА

2 КАК РАЗВИВАЮТ ШЕРЕГЕШ

5 ЦИФРОВАЯ ЭКОСИСТЕМА ДЛЯ РЕМОНТА



7 #АВАНТ_20 РОМАН ЖАВОРОНКОВ

8 #АВАНТ_20 ЕВГЕНИЙ МОРДОВИН

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ВНЕШНЕМУ ДАВЛЕНИЮ

Невиданное изменение в самую неблагоприятную сторону и переход от ещё недавно самого успешного для Кузбасса и России рынка к ограниченному, ожидание проблем с экспортной отгрузкой и встречными поставками оборудования, всё это и многие другие неожиданные экономические факторы определяли условия работы предприятий и компаний в начале апреля. При этом кузбасскую специфику формировали, в первую очередь, условия экспорта для угля, которые в середине апреля заметно поменялись – Европейский союз ввёл полное (пусть и отсроченное) эмбарго на импорт угля из России. На этот рынок в прошлом году его было поставлено более 50 млн тонн, включая 38 млн из Кузбасса.

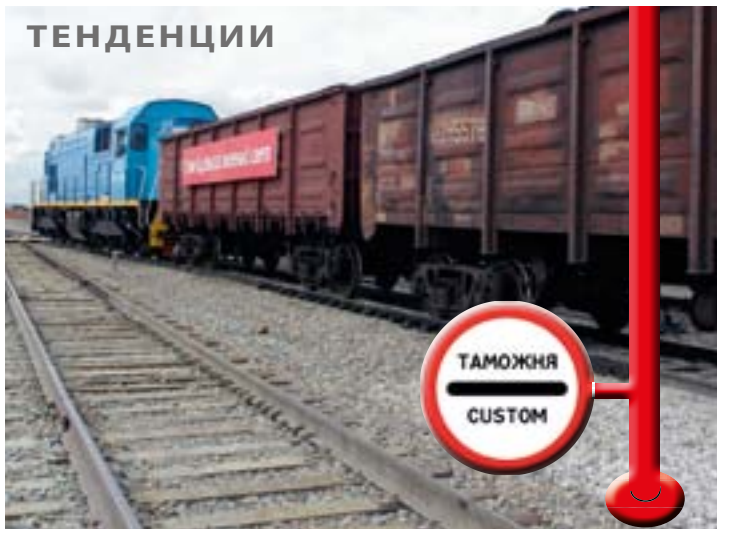
ПЕРВОЕ СНИЖЕНИЕ

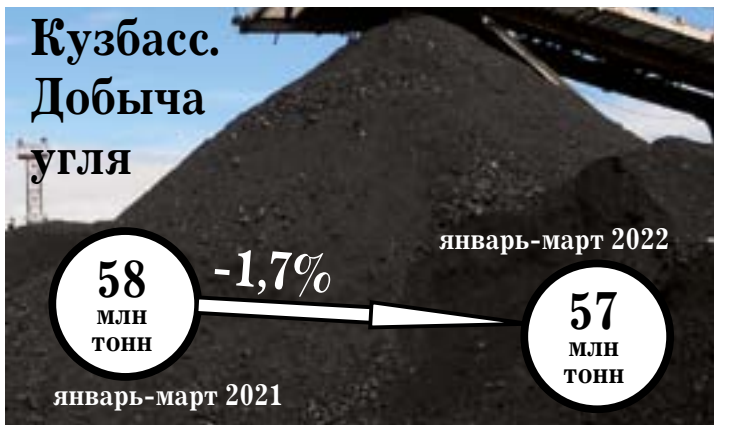
Стандартной реакцией на любые сложности со сбытом обычно выступает снижение производства, которое в нынешних обстоятельствах не всегда ведёт к потери доходов. Для российских экспортных товаров эти сложности выразились во введении разнообразных запретов (добровольных и в виде государственных санкций) и ограничений на ввоз ЕС, в США и некоторые другие страны. Что ведёт не столько к ограничению российских поставок, сколько всего рыночного предложения и, соответственно, к рекордному росту цен. Пока неясно, как на это всё отреагировала промышленность Кузбасса в целом, данных по её работе за весь первый квартал пока нет, а в первые два месяца года она продолжила рост, добавив год к году 5,4%. Лидерами, по данным Кемеровостата, выступили вагоностроение (25,6%), производство стройматериалов (23,6%), пищевая отрасль (рост на 13,2% за два месяца), нефтепереработка и производство кокса (11,3%), металлургия (7,4%).

А вот угольная промышленность уже притормозила. В ней прирост составил 1,3% в январе-феврале, но уже с небольшим снижением на 0,8% в феврале. В том числе, добыча угля сократилась на 0,5%, до 19 млн тонн против 19,1 млн годом ранее. В марте снижение добычи продолжилось, составив уже 9,1%, до 19 млн. Отгрузка угля железнодорожным транспортом при этом снизилась до 17,5 млн тонн, в том числе, в западном направлении – на 0,8 млн тонн, до 8,8 млн, в восточном – на 0,5 млн, до 4,3 млн тонн. Поставки угля на экспорт упали на 15,8%, до 10,1 млн тонн. За первый квартал, по данным министерства угольной промышленности региона, добыча угля снизилась на 2% – до 57 млн тонн, отгрузка железнодорожным транспортом – на 4,5%, до 50,8 млн тонн, в том числе, в западном направлении – на 11,5%, до 23,9 млн тонн. А вот в восточном за счёт января-февраля она ещё выросла на 4,4%, до 14,1 млн тонн.

В таких обстоятельствах министр угольной промышленности Кузбасса **Олег Токарев** в комментариях, представленных пресс-службой администрации облправительства, отметил снижение отгрузки угля из региона в восточном направлении – за первые три месяца 2022 года она составила 12,94 млн тонн, «на 2,76 млн или на 18% меньше установленного «РЖД» плана».

Продолжение на стр. 4, 6





ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ТУВИНСКАЯ ШАХТА «РАСПАДСКОЙ» РАЗВОРАЧИВАЕТСЯ

Шахта «Межегейуголь» (актив междуреченского ПАО «Распадская», находится под управлением «Распадской угольной компании», РУК) планирует в этом году добыть 600 тыс. тонн угля, а в следующие три года добывать 1,2 млн тонн ежегодно. В декабре прошлого года предприятие возобновило добычу после простоя в 2020-2021гг., и в этом году планирует увеличить число занятых с 270 до 450 человек, сообщила пресс-служба РУК. В конце марта шахте ввели в строй сортировочный комплекс, который разделяет рядовой уголь на нужные фракции. Фракция 0-13 мм идет на экспорт. Остальной уголь перерабатывается на обогатительных фабриках Кузбасса.

В СУЭК ВНОВЬ СМЕНИЛОСЬ РУКОВОДСТВО

Новым генеральным директором АО «Сибирская угольная энергетическая компания» (СУЭК) вместо **Степана Солженицына** назначен **Максим Басов**, до 2021 года возглавлявший группу «Русагро», а в 2001-2003гг. руководивший угольной компанией «Кузбассуголь». Степан Солженицын будет занимать должность первого заместителя генерального директора СУЭК. Кроме того, он снова назначен генеральным директором ООО «Сибирская генерирующая компания» (входит в СУЭК). Это совмещение поможет стабильному обеспечению системы поставок угля на предприятия энергетики и ЖКХ, развитию новых логистических маршрутов, а также поможет развитию новых угле-энергетических технологий. Председатель совета директоров СУЭК **Самир Брихо** объявил, что «возвращение» Степана Солженицына на должность гендиректора СГК «связано с ускорением процессов по выделению из группы СУЭК логистического оператора (Национальная транспортная компания – НТК) и энергетического подразделения (СГК)», сказано в сообщении СГК. Возглавлявший СГК **Павел Барило** назначен её исполнительным директором и будет отвечать за операционную деятельность компании, сказано в сообщении СУЭК.

ГОРОДСКОЕ РАЗВИТИЕ ПОЙДЁТ ПО ЛИНИИ

На заседании штаба по обеспечению развития экономики и повышения качества жизни 7 апреля в Новокузнецке губернатор Кузбасса **Сергей Цивилев** представил линейную концепцию развития городов. Он отметил, что в регионе есть все условия и необходимая база для воплощения этой стратегии в жизнь. «Мы не будем разгонять Кемерово и Новокузнецк до городов-миллионников, нам это не надо, мы пойдем по другому пути – создания единой инфраструктуры, благодаря которой можно будет быстро и комфортно добраться в любой город области», заявил губернатор. Законодательная основа для движения по пути развития больших и малых городов в регионе есть, подчеркнул Сергей Цивилев. В частности, областной закон «О создании и развитии агломераций в Кемеровской области», принятый 23 марта 2022 года, и предусматривающий создание агломераций как «групп муниципальных образований, объединяемых в определенных ими границах исходя из их географического положения и социально-экономических интересов».

ИСПОЛНЯЮЩАЯ ОБЯЗАННОСТИ НАЗНАЧЕНА МИНИСТРОМ

Министром социальной защиты населения Кузбасса назначена **Елена Федюнина**, которая более месяца уже исполняла эти обязанности после того, как её предшественница – **Елена Воронина** – получила назначение на должность заместителя председателя правительства Кузбасса по вопросам социального развития. Новый министр окончила Кемеровский государственный университет по специальности «Финансы и кредит», трудовую деятельность начала в 1996 году, с 1999 года работала в отделении Федерального казначейства по городу Кемерово. Затем работала в системе социальной защиты населения, в 2014 году была назначена заместителем начальника областного департамента соцзащиты, а после его преобразования – заместителем министра, в 2021 году – первым заместителем министра социальной защиты населени.

СОТРУДНИКАМ «ОСИННИКОВСКОЙ» ПРЕДЪЯВИЛИ ОБВИНЕНИЕ

Следственные органы СРК РФ по Кемеровской области предъявили обвинение 49-летнему заместителю начальника отдела вентиляции и техники безопасности и 44-летнему исполняющему обязанности начальника участка по проведению горных выработок ООО «Шахта «Осинниковская» по ч. 2 ст. 217 УК РФ (нарушение требований промышленной безопасности опасных производственных объектов, повлекшее по неосторожности смерть человека). По версии следствия, в марте текущего года обвиняемые нарушили требования промышленной безопасности опасных производственных объектов, в результате чего погиб 32-летний машинист горновыемочных машин. Как сказано в сообщении следственного управления СК РФ по Кемеровской области, горные работы проводились без проведения прогнозного бурения удароопасности.

ВВОД ЗАБРОШЕННЫХ УГОДИЙ ВЫРОС В 4 РАЗА

За последние четыре года в Кузбассе возвращены в сельскохозяйственный оборот 83,5 тыс. га земель: в 2018 году – 9,9 тыс. га, 2019 – 12,3 тыс. га, 2020 – 20,6 тыс. га, 2021 – 40,7 тыс. га. В этом году планируется ввести 40 тыс. га. Губернатор **Сергей Цивилев** поставил задачу – «за ближайшие 3 года вернуть еще 100 тыс. га пашни». Больше всего земель, подлежащих возврату в сельскохозяйственный оборот, расположено в Тяжинском, Яшкинском, Мариинском, Беловском, Ижморском округах. Министерство сельского хозяйства Кузбасса подготовило план ввода неиспользуемых площадей вплоть до 2026 года. В этом году на поддержку хозяйств по возвращению земель в оборот планируется направить 71,5 млн рублей из регионального бюджета, что позволит возместить 90% от понесенных затрат по освоению брошенных земель, сообщила пресс-служба администрации правительства Кузбасса В прошлом году на эти цели было выделено 27,5 млн рублей.

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

ШЕРЕГЕШ НЕ СРАЗУ СТРОИТСЯ

В начале нынешнего горнолыжного сезона было заявлено о многих новых проектах на главном горнолыжном курорте Кузбасса – Шерегеше. В частности, о строительстве новых гостиниц, жилых комплексов, дорог и развитии инфраструктуры. Нынешняя ситуация в сравнении с прошлым ноябрем заметно изменилась, однако, пока все заявленные планы остаются в силе, и власти региона рассчитывают на их реализацию, несмотря на подорожание строительных материалов и другие проблемы.

ОТЕЛИ И ЖИЛЬЁ

На пресс-конференции на завершение сезона 13 апреля министр туризма и молодёжной политики Кузбасса **Антон Пятовский** заявил, что несмотря на подорожание некоторых строительных материалов, никто из инвесторов не планирует остановку проектов: «ни один из них не будет остановлен и все будут сданы в срок». В этом году планами инвесторов предусмотрено начать строительство в Шерегеше сразу нескольких новых гостиниц. Среди них отель «Cosmos Шерегеш» на 4 звезды с заявленными инвестициями в 1,8 млрд рублей, который АФК «Система» планирует построить к началу 2023 года. Гостиница будет иметь 200 номеров, включая 50 апартаментов и 8 номеров для маломобильных гостей, тёплые переходы, ресторан на 220 мест, конференц-зал и фитнес-центр.

В ранее объявленных планах компания ООО «Гледен Инвест» – строительство в Шерегеше до 2031 года 10 гостиниц и 10 апарт-отелей с сопутствующей инфраструктурой – ресторанами, бассейнами и другими объектами сферы услуг в секторе «Б». Пока же, в этом году инвестор должен начать строительство отеля на 4 звезды под маркой «Azimut» на 150 номеров и апарт-отель такой же ёмкости. С завершением этого проекта к 2025 году.

Пятизвёздочный отель горнолыжная компания «Каскад» и «Radisson Hotel Group» со 170 номерами, двумя барами и ресторанами, спа-комплексом с открытым и закрытым бассейнами должны построить за два с половиной года. Однако сейчас идёт обсуждение наполнения будущего отеля оборудованием. Как сообщили «АП», возможно часть оборудования будет заменено на основании дополнительного договора с Radisson, либо отель будет несетевым.

Кроме того, компания «СДС-Курорт» планирует построить к 2030 году два жилых микрорайона. Первый из них «Шория» появится уже к 2026 году, а «Микрорайон №2» к 2030 году. Общий объём заявленных инвестиций 27,65 млрд рублей. Ещё один инвестор компания «УГМК-Застройщик» планирует вложить 112 млрд рублей в застройку сектора F в течение 15 лет. Предполагается строительство как малоэтажных зданий апарт-комплексов и отелей в стиле альпийского «шале», так и высотных зданий. На первых этажах предполагается расположить коммерческую инфраструктуру: фитнес-центр с бассейном, рестораны, кафе с теплыми крытыми верандами, магазины, SPA-комплексы, винотеки и многое другое.

Так, на первом этапе проекта в период до 2026 года, предполагаемый объём строительства жилья составит 190 тыс. кв. метров, коммерческих объектов – 10 тыс. кв. метров. По словам генерального директора «УГМК-Застройщик» **Евгения Мордовина**, от проекта нельзя отказываться несмотря на все обстоятельства, а нужно наоборот ускорить его реализацию. «Перед нами стоит задача – построить первоклассный комплекс, в который приятно прилететь, неделю или две пожить и пойти дальше. Бюджет сделки будет подъёмным – 4-5 млн рублей».

ДОРОГИ, ВОДА, ТЕПЛО

Реконструкция очистных сооружений в Шерегеше идёт с отставанием от графика на один-два месяца. По данным заместителя председателя правительства Кузбасса по вопросам культуры, спорта и туризма **Сергея Алексева**, его вызвал резкий рост цен на строительные материалы – металл и строительные смеси. «Нужно отдать должное строительной организации, она не остановила стройку, а сохранила тот объём, который был возможен», добавил он. При этом импортное оборудование для новых очистных уже находится в России и растаможено, поэтому «ничего не мешает нагнать сроки – смонтировать каркас, бетонную конструкцию и установить оборудование, выразил надежду Сергей Алексеев. По его оценке, очистные, «без сомнений», сдадут в 2022 году.

В этом году начнётся также реконструкция системы водоснабжения СТК «Шерегеш» и Шерегешского городского поселения и водоотведения сектора «Б». Аукцион на работы выиграло ООО «Мегастройкомплекс» по начальной цене торгов в 1,9 млрд рублей. Работы запланировано выполнить в 2022-2027гг., в том числе, на 486 млн рублей уже в этом году. Всего предусмотрено построить 7,6 км сетей водоснабжения и 9,6 км сетей водоотведения.

А вот от ранее запланированной газовой котельной в секторе «Б» отказались в пользу теплоснабжения от центральной котельной Шерегеша с техническим её перевооружением. В июне 2022 года для этого должны быть выполнены проектно-изыскательские работы и получено положительное заключение экспертизы.

Три аукциона на дорожное строительство в Шерегеше в этом году выиграло АО «Автодор» на общую сумму 555 млн рублей (все – по начальной цене). В частности, будет строиться дорога в зону спортивно-туристического комплекса «Шерегеш» за 62,8 млн рублей, третий этап строительства автодороги в Шерегеш за 133,7 млн, второй этап строительства объездной дороги Шерегеш – гора Мустаг сектор Б за 358,7 млн рублей.

ДОБАВИТЬ ПОТОКА

Все реализуемые в Шерегеше проекты нацелены на то, чтобы сделать его «самым популярным круглогодичным курортом страны». К 2035 году турпоток в Шерегеш планируют увеличить в 3,5 раза, до 7 млн человек в год. Об этом сообщил генеральный директор корпорации «Туризм.РФ» **Сергей Суханов** на совещании с губернатором Кузбасса **Сергеем Цивилевым** по развитию туротрасли в регионе. В этом сезоне, несмотря на отток иностранных туристов из-за пандемии, курорт, по данным директора агентства по туризму Кузбасса **Вероники Трихиной**, посетили свыше 2 млн туристов.

На поддержку заявленного развития, реализацию проектов по реконструкции инфраструктуры предусмотрено 3,27 млрд рублей бюджетного финансирования, в том числе, 2,5 млрд рублей федерального, по программе социально-экономического развития Кузбасса до 2024 года. Для поощрения частных инвесторов туротрасли решением федеральной власти введена нулевая ставка НДС. Как сообщил заместитель председателя правительства России **Дмитрий Чернышенко**, для новых объектов льготная ставка будет действовать 5 лет с момента их ввода в эксплуатацию, в том числе после реконструкции, для существующих — до 30 июня 2027 года. А в Кузбассе в настоящее время действует более 300 объектов правовления и многие из них находятся в Шерегеше.

Для увеличения туристического потока дирекция горнолыжного курорта в этом году запустила программу лояльности для кузбассовцев. По словам директора СТК «Шерегеш» **Алексея Стоянова**, сейчас её перезапускают. «Мы активно её тестировали и приглашали новых партнеров. Суть в том, что первоначально она «базировалась» на платежных системах «Мир», «Visa», «Mastercard» и готовом программном обеспечении. За короткий период времени скидкой воспользовались больше 3 тысяч раз и это очень хороший показатель, в июне планируем закончить личный кабинет, а в начале июля подключать средства размещения, рассматриваем возможность создания единого ски-пасса».

Анастасия Сальникова

«РОВЕР» ОПЯТЬ ВЫВОДЯТ ИЗ БАНКРОТСТВА

Очередная попытка вывести из банкротства предприятия в отношении угольной компании «Ровер». На этот раз не путём заключения мирового соглашения, что было уже трижды, а через погашение всей наличной кредиторской задолженности, свыше 1,5 млрд рублей. В этом случае конкурсное производство в отношении должника будет прекращено, также как и судебное разбирательство по претензиям к контролирующим лицам компании, начатое по искам кредиторов и конкурсного управляющего.

Погасить кредиторскую задолженность ООО «Ровер» (зарегистрировано в Горно-Алтайске, ведёт добычу угля в Кемеровском округе) в сумме 1,56 млрд рублей вызвалось московское ООО «Агентство событийного маркетинга «Селебрейт Комуникейшн». Оно направило в арбитражный суд Республики Алтай соответствующее заявление, и оно было удовлетворено. Теперь до 24 апреля агентство должно перечислить указанные средства на специальный банковский счет должника. Заседание по итогам удовлетворения требований кредиторов суд назначил на 19 мая.

Как следует из определения суда, против погашения долгов московской компанией выступили два кредитора «Ровера» – новосибирское ООО «Омега Трейд» (находится в процедуре наблюдения) и новокузнецкое ООО «Сибуглетранс». Первое возражало со ссылкой на нерассмотренные ещё требования кредиторов «Ровера», второе – со ссылкой также на то, что «неизвестен источник происхождения денежных средств для погашения требований кредиторов» (в прошлом году по данным отчетности у«Селебрейт Комуникейшн» не было выручки). Однако суд отклонил эти возражения, поскольку цели и основания погашения задолженности должника не подлежат проверке и оценки судом, а для удовлетворения им соответствующего заявления достаточно выражения воли заявителя погасить чьи-то долги.

Учредитель ООО «Ровер» **Тимур Цориев** сообщил «А-П», что надеется на погашение кредиторской задолженности компании и на прекращение в отношении нее конкурсного производства. Что позволит восстановить остановленное в настоящее время производство. Кроме того, в этом случае будет прекращено рассмотрение исков к контролирующим лицам компании, добавил предприниматель.

С 2018 года ООО «Ровер» трижды выходил из процедуры банкротства, заключая мировое соглашение. В 2019 году это было сделано по итогам внешнего управления, введенного в марте 2018 года. Затем мировое было утверждено арбитражным судом Республики Алтай 26 июня 2020 года. В соответствие с ним, основной долг по налогам в 441 млн рублей должник обязывался погасить по 36,8 млн рублей ежемесячно в течение года и выплатить проценты по этим требованиям в 10 млн, предоставив в залог 16 объектов недвижимости в Кемеровском районе и в Берёзовском на сумму 339 млн рублей. Еще один залог в виде земельного участка площадью 41 га в Новокузнецке на сумму 102 млн рублей предоставил Тимур Цориев.

Однако уже в начале октября 2020 года ФНС направила в суд новое заявление о признании компании банкротом, в январе прошлого года в ней было введено наблюдение, но в июле подписано третье мировое соглашение, для которого Тимур Цориев погасил 518 млн рублей задолженности по налогам. Однако, против прекращения производства по делу о банкротстве выступил временный управляющий **Алексей Посошков**, и в ноябре 2021 года в компании было открыто конкурсное производство, которое и возглавил временный управляющий. В конце январе нынешнего года он направил в суд заявление о привлечении солидарно шести контролирующих лиц компании, включая Тимура Цориева, к субсидиарной ответственности на сумму почти 10 млрд рублей. Помимо этого ФНС взыскивает с этих же лиц убытков на общую сумму 1,6 млрд рублей (половину с учредителя компании).

Игорь Лавренков

«ПРОГРАНД» ПРОДОЛЖАЕТ СТРОЙКУ

Стабильность в строительной отрасли чрезвычайно важна для социально-экономического развития, как всей страны, так и отдельных регионов и городов. Какими бы сложными не были внешние обстоятельства, продолжение строительства необходимо. Ведь потребности в новом жилье никуда не исчезают, а сама строительная активность обеспечивает значительный спрос на различные материалы, оборудование и услуги. И таким образом, она тянет за собой до полусотни смежных отраслей.

Крупнейшим и самым значимым сегодня подобным проектом в Кемерове выступает строительство жилищного комплекса «Верхний бульвар» 2 очередь, которое продолжает застройщик «Програнд». В компании уверены в необходимости проекта и его успехе. И не считают нужным обращать внимание на новые внешние обстоятельства. Не случайно, именно в конце февраля и в середине марта вышли очередные позитивные новости о дальнейшем продвижении проекта ЖК «Верхний бульвар» 2 очередь.

В марте «Програнд» ообщил о начале продаж сразу в двух домах, по адресу: б-р Строителей, 60, корпус 3 – это 16-этажный дом из железобетона с панорамным остеклением, сквозным подъездом и закрытой дворовой территорией (как и во всём комплексе). Предусмотрены кладовые на одном этаже с квартирами и многие другие современные удобства для жильцов; и в кирпичном доме по адресу б-р Строителей, 60 корпус 5. Потенциальным покупателям предложены на выбор квартиры различных планировок и способы оплаты, в том числе, с использованием ипотеки по программам господдержки, рассрочки на все строящиеся квартиры.

В ЖК «Верхний бульвар» 2 очередь одновременно идёт строительство шести жилых домов. И четыре планируются к сдаче уже в этом году – в конце июня железобетонная 16-этажная «свечка» по бульвару Строителей, 60 корпус 1, а в четвёртом квартале два кирпичных дома по Строителей, 60 – корпуса 4/1 и 4/2, по адресу Строителей 60 корпус 2 железобетонная одноподъездная высотка. Кроме того, сейчас разрабатывается проект благоустройства придомовой и внутридворовой территорий для всех шести строящихся домов. Здесь «Програнд», первый из кемеровских застройщиков, реализует концепцию «закрытого двора», которая предусматривает обустройство закрытой территории без автомобилей, доступной только для жильцов комплекса, с озеленением, возможностями для отдыха и игр детей.

В компании «Програнд» подчёркивают, что она работает в прежнем режиме, строительство всех домов и их ввод в эксплуатацию на всех площадках идёт по графику, включая ЖК «Верхний бульвар» 2 очередь. В целом, проект имеет огромное значение для города и Ленинского района, ведь он предусматривает строительство 28 жилых домов, различных социальных и обслуживающих объектов, включая школу, два детских сада, стадион, торговый центр, и находится ещё на начальной стадии реализации.

Помимо уникальности самого проекта дополнительные плюсы ЖК даёт развитая и продолжающая развиваться инфраструктура этой части Кемерова. Здесь и губернский центр спорта «Кузбасс» и бассейн «Сибирь», почти все вузы Кемерова – государственный университет, сельскохозяйственная академия, институт культуры и медицинская академия – две школы и несколько детских садов, торговые центры и детская многопрофильная больница. В скором времени в нескольких кварталах от ЖК завершится формирование образовательной части Сибирского культурно-образовательного кластера.

ЦЕНА ВОПРОСА

7 миллионов 114 тысяч 557 рублей 53 копейки составил декларированный доход губернатора Кузбасса **Сергея Цивилева** за 2021 год. В его пользовании находятся две квартиры на 98,9 кв. метров и 43,7 кв. метров, а также 17,6 кв. метров в гостинице, согласно объявленным сведениям о доходах, расходах и имуществе за 2021 год. Из транспортных средств ему принадлежат спайдер, трицикл и снегоболотоход. Супруга губернатора **Анна Цивилева** получила в прошлом году 10,98 млн рублей доходов, ей принадлежат три квартиры и три машиноместа, индивидуальный жилой дом в 442 кв. метров, два земельных участка на 37 кв. метров и 1796 кв. метров, а также автомобиль Hyundai Tucson, в пользовании – 17,6 кв. метров в гостинице.

48 миллионов 947 тысяч 400 рублей была цена лота №1 из имущества обанкроченного новокузнецкого ПО «Сибмашстрой» на аукционе 18 апреля. Торги проводились в рамках конкурсного производства, но заявок на них не поступило. В составе лота – шиномонтажный цех в Кузнецком районе Новокузнецка и линия грубого волочения и меднения, в том числе 9,08 млн рублей стартовой цены за здание цеха и 39,86 млн – за линию итальянского производства. Первоначально лот выставлялся на продажу в середине марта, но конкурсный управляющий предприятия **Александр Кустов** приостановил торги, поскольку цена была определена оценщиком еще в октябре 2021 года при курсе евро 81,74 рубля. Но в марте курс превысил 120 рублей, «что может свидетельствовать о необходимости повышения начальной цены продажи имущества», сделал вывод конкурсный управляющий в решении о приостановке. Однако, ПАО «Банк «Левобережный», в залоге у которого находится производственная линия, не согласился с предложением конкурсного управляющего изменить положение о торгах, и продажа была возобновлена по старому положению. После неудачной попытки продажи 18 апреля о новом аукционе пока не объявлялось.

76 миллиардов 559 миллионов 593 тысяч 400 рублей собственных (налоговых и неналоговых) доходов получил областной бюджет за первый квартал 2022 года. Это ровно половина запланированного на этот год. Как следует из отчетности министерства финансов Кузбасса, такой значительный приток доходов обеспечили в первую очередь платежи по налогу на прибыль организаций. Их на 1 апреля поступило 52,47 млрд рублей, почти 80% запланированного на весь год (65,69 млрд). При этом на 87% эти средства поступили в марте, на 1 марта поступлений налога на прибыль набралось всего 6,37 млрд.

263 миллиарда 665 миллионов 19 тысяч рублей составила выручка АО «Угольная компания «Кузбассразрезуголь» (КРУ) за прошлый году. Это в 2,1 раза больше, чем годом ранее, 127,5 млрд рублей. Как следует из опубликованной бухгалтерской отчетности КРУ, себестоимость продаж выросла только на 45%, до 93,5 млрд рублей, тогда как валовая прибыль увеличилась в 2,8 раза, до 170,2 млрд рублей с 61,7 млрд. Чистая прибыль КРУ за 2021 год составила 56,2 млрд рублей против 7,8 млрд чистого убытка годом ранее.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

Кузбасс посетили предприниматели из Узбекистана и Беларуси

В феврале и марте Кузбасс стал площадкой для двух бизнес-миссий, организованных областным Центром поддержки экспорта. Так, с 28 февраля по 25 марта регион посетили представители предприятий из двух соседних стран – республики Беларусь и Узбекистан. Участники встреч не только показали потенциальным партнерам свои производства, но и обменялись опытом и достигли предварительных договорённостей о поставках кузбасских товаров в их страны.

БЕЛАРУСЬ

С 28 февраля по 03 марта делегация из Беларуси приняла участие в «бирже контактов» в Кузбасском технопарке, а также провела индивидуальные переговоры с выездом на предприятия кузбасских производителей в Кемерове, Прокопьевске и Новокузнецке. Реверсные бизнес-миссии зарубежных предприятий являются одним из самых эффективных и надежных способов поиска партнёров в других странах. Беларусь – один из ключевых перспективных партнёров Кузбасса в экспорте несырьевых товаров.

Всего делегация посетила 12 малых и средних компаний региона. Это производители машиностроительного оборудования, текстильных изделий, лабораторного оборудования, промышленного весового оборудования, разработчики видеотренажеров для обучения персонала охране труда и промышленной безопасности и предприятия пищевой промышленности и торговли.

Инвестиционное агентство Кузбасса презентовало гостям из Беларуси инвестиционный потенциал региона. По итогам бизнес-миссии достигнуты первоначальные договоренности о сотрудничестве.

УЗБЕКИСТАН

Вторая бизнес-миссия прошла 24-25 марта. Её целью стало знакомство кузбасских бизнесменов с потенциальными партнёрами и обсуждение возможных контрактов. Кузбасс посетили представители предприятий из крупных городов Узбекистана – Ташкента и Бухары.

Несмотря на короткую поездку, гости из Узбекистана, в рамках индивидуальных встреч, побывали на производствах Кемерова, Новокузнецка и Ленинска-Кузнецкого, чтобы изучить их работу и обменяться опытом с владельцами компаний.

А также гости приняли участие в «Бирже контактов», которая прошла на базе центра «Мой бизнес». По итогам бизнес-миссии было подписано два соглашения о сотрудничестве между ООО «Гранд Медика» и узбекскими клиниками, а также ООО «ИЦ АСИ» и «Tarozi Klass».

Кроме того, сотрудники «Steel Property Constrиction» и «Dacros» даже поменяли билеты, чтобы дополнительно встретиться с проектными организациями города Кемерово, заинтересованными в обмене опытом и приобретении металлоконструкций. В удалённом формате продолжаются переговоры по медицинскому туризму из Узбекистана в Кузбасс. Это направление считают очень актуальным.

По словам руководителя Центра поддержки экспорта Кузбасса **Ивана Чертенкова**, реверсные бизнес-миссии – это уже добрая традиция. «Мы уже не в первый раз проводим подобные мероприятия и каждый раз с радостью узнаем о новых проектах и контрактах, которые были заключены после посещения кузбасских предприятий. Мы уже провели 3 реверсные бизнес-миссии и было заключено 3 контракта. Именно поэтому уверены, что данный формат работы эффективен».

Иван Чертенков также подчеркнул, что в сегодняшних условиях необходимо искать новые контакты и выходы. «Нельзя сидеть и ждать, нужно действовать. А бизнес-миссии помогают найти партнеров, поставщиков или запустить новый проект в максимально короткие сроки».

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ВНЕШНЕМУ ДАВЛЕНИЮ

Продолжение. Начало на стр. 1

По его оценке, «невывезенные в настоящее время объёмы угля с высокой вероятностью не будут восполнены до конца года, срыв исполнения контрактных обязательства в результате критической ситуации с вывозом ОАО «РЖД» продукции угольных предприятий Кузбасса приведёт не только к потере доходов, но и к штрафам со стороны покупателей, а в случае затяжного падения поставки к возможной утрате отдельных рынков».

Сами угольщики проблему вывоза в восточном направлении признают и связывают и с общими проблемами «РЖД», и необходимостью встречных перевозок «специальных грузов», и с нехваткой полувагонов. На последнее указал и управляющий директор ООО «Кузбасстрансцемент» («дочка» и вагонный оператор холдинга «Сибирский цемент» **Эдуард Ишимов**, отметивший в связи с покупкой КТЦ очередной партии новых полувагонов, что на российском рынке железнодорожных перевозок «сохраняется серьёзный дефицит полувагонов», и в условиях «переориентации грузопотоков на восток он чувствуется всё острее, растёт стоимость аренды».

НАЙТИ УГЛЮ УГОЛ

Несмотря на снижение добычи в марте, этот месяц оказался не таким уж плохим для угольщиков Кузбасса (в первую очередь в силу высоких экспортных цен). Некоторые компании даже увеличили добычу. К примеру, группа «Стройсервис» и «Кузбасская топливная компания». Предприятия первой добавили в январе-марте 11%, и их совокупная добыча составила 4,3 млн тонн угля, а поставка потребителям – 4 млн тонн. АО «Кузбасская топливная компания» (КТК) увеличила добычу на 13% – до 3,34 млн тонн.

В начале апреля руководство Европейского союза стало обсуждать очередные антироссийские санкции, в том числе, введение полного эмбарго на импорт российского угля. Очевидно, что в ожидании этого или подобного запретительного решения и на фоне рекордных цен на природный газ страны Европы резко увеличили импорт угля из России в марте. Он вырос на 40,5% в сравнении с мартом 2021 года и составил 7,1 млн тонн, что стало самым большим месячным объемом импорта угля из России в ЕС с марта 2019 года. Из указанного объема поставок угля из России в ЕС 3,5 млн тонн пришлось на энергетический, в том числе, 887 тыс. тонн было поставлено в последнюю неделю марта.

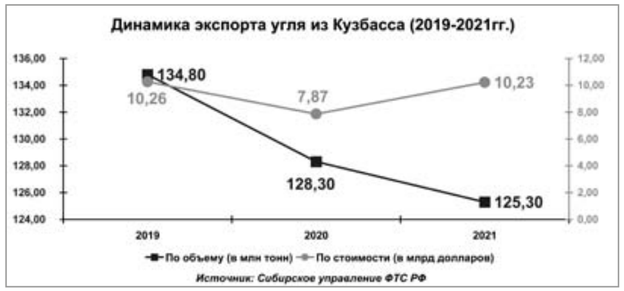
Представители угольных компаний по поводу марта говорили, что у многих из них бизнес шёл как обычно (при этом министерство угля Кузбасса и сообщило о снижении экспортных поставок в марте на 16%), хотя производители энергетического угля, особенно, широко распространенных марок, типа марки Д, понесли потери. В то же время не только не сократились, но даже выросли экспортные поставки коксующихся марок, антрацита и угля для пылеугольного топлива для вдувания в доменные печи (из Кузбасса для этого идёт уголь марки Т).

Чем грозит угольное эмбарго ЕС и каким образом на него реагируют, в угольных компаниях не комментируют, ссылаясь на то, что пока это делать рано с учётом того, что окончательное введение запрета перенесено на середину августа. До этого времени разрешается исполнять уже заключенные контракты между импортерами и экспортерами. При этом на Западе признают, что запрет импорта российского угля подстегнёт глобальную конкуренцию, а сам ЕС рискует поставить себя в уязвимое положение ввиду вероятной нехватки энергии, поскольку и остальному миру также нужен уголь, как и другие энергоносители, и у импорта угля из России нет внятной альтернативы.

Неудивительно, что в таких обстоятельствах цена на уголь в Европе в начале апреля разом подскочила на 14% до трёхнедельного максимума, при этом фьючерсы удвоились с начала года. Цены в Азии также вышли на исторический максимум, а в США они превысили 100 долларов за тонну впервые за 13 лет, сообщило агентство Bloomberg. На середину апреля в северо-западной Европе цена на энергетический уголь теплотворной способностью 6 тыс. ккал/кг выросла до 356,5 долларов за тонну, что было на 61 доллар больше, чем в середине марта и в 5 (!) раз больше, чем годом ранее.

По данным таможенной статистики, в январе (более поздних данных пока нет), экспорт угля из Кузбасса сократился год к году на 25,9%, составив всего 5,8 млн тонн. А вот его стоимость при этом выросла в 1,8 раза, до 848 млн долларов против 474 млн годом ранее. Все потому что за год цена вывезенного угля выросла в 2,4 раза, до 146,4 доллара за тонну. С такими ценами российские угольщики могут зарабатывать в разы больше, чем год назад, не увеличивая, а даже сокращая экспорт. Что, кстати, будет поддерживать цены высокими еще долго.

Тем более, что заменить российский уголь сложно, особенно в ЕС. Туда, по оценке аналитика норвежской консалтинговой компании Rystad Energy AS. **Фабиана Роннингена**, «некоторое количество угля может быть поставлено с других рынков, но в целом мировой рынок угля очень ограничен», не говоря уже про то, что доставка из ЮАР, Австралии или Индонезии несет значительные логистические сложности. В кузбасских угольных компаниях в связи с европейским эмбарго смотрят в сторону Китая, «который берет весь уголь», а насколько возможны его поставки на рынок АТР не по Транссибу, а через западные порты, оценивать не берутся, поскольку такая логистика просто незнакома.



ХЛЕБНОЕ ЕДИНСТВО

В марте годовая инфляция в Кемеровской области ускорилась на 8,85 процентных пункта и составила 19,22% в годовом исчислении. При этом она сложилась выше инфляции по России и по Сибирскому федеральному округу – 16,69% и 18,26% соответственно. Влияние на динамику инфляции в регионе оказывали последствия санкций: ослабление рубля, всплеск спроса на отдельные товары, усиление логистических проблем, сообщил Банк России. При этом цены на продукты выросли почти на 8%, до 19,16% в годовом исчислении. Здесь продолжился перенос в цены возросших издержек животноводческих и перерабатывающих предприятий, в частности, подорожание компонентов кормов, упаковки и сырья.

Одними из первых возросшие инфляционные издержки почувствовали хлебопеки Кузбасса. 4 апреля генеральный директор ООО «Кузбассхлеб» **Владимир Сафьянов** отправил официальные письма руководителю Кемеровского УФАС России **Наталье Кухарской**, областному прокурору **Александру Блошкину** и губернатору **Сергею Цивилеву** о невозможности далее сдерживать цены на хлеб и о том, что его компания с апреля поднимает отпускную цену на 10%. По данным руководителя «Кузбассхлеба», отпускная цена на муку за месяц увеличилась в среднем на 40%, плюс к этому подорожали соль, сахар, яйцо, логистика.

12 апреля для обсуждения этой проблемы собрали совещание с участием представителей отрасли, торговых сетей, областных министерств промышленности и торговли, сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кузбасса, а также управления федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области (УФАС) и уполномоченного по защите прав предпринимателей Кузбасса **Елены Латышенко**. Исполнительный директор Кемеровского областного отделения «Опоры России» **Мария**

Окончание на стр. 6

В РАСПАДСКОЙ УГОЛЬНОЙ КОМПАНИИ СОЗДАЮТ ЦИФРОВУЮ ЭКОСИСТЕМУ РЕМОНТОВ

Ремонтировать оборудование в шахтах быстрее и эффективнее теперь помогает цифровой помощник. Вовремя охваченный заботой механизм лучше работает, а значит, и уголь идёт без задержек. С запуском проекта горняки увеличили количество осмотров оборудования и проводимых ремонтов.

ОТЧЕТ ИЗ ЗАБОЯ ПРИДЁТ ПО WI-FI

Проект «Интегрированная среда управления ремонтами» (ТОРО) направлен на то, чтобы оперативнее планировать ремонты оборудования, качественнее анализировать и контролировать ход работ.

Впервые в компании разработка такого digital-помощника стартовала в декабре 2020 года на шахте «Распадская». Проект реализовали сразу на двух платформах: в виде мобильного приложения и веб-версии. Они дополняют друг друга. Мобильное приложение установлено на промышленных смартфонах, с которыми можно спускаться в шахту. Эти гаджеты горняки используют для оперативной передачи данных. Прямо из горной выработки с помощью подземной сети Wi-Fi можно отправить в приложение фото или видеоотчет о выполнении планового осмотра и сменного наряда, отметить дефекты в работе оборудования. Информация сразу же будет доступна в общей базе данных.

Сергей Лысенко, УКТ-1 шахта «Распадская»

Веб-программа установлена на рабочие компьютеры и ноутбуки. С ее помощью руководители участков анализируют статистику, планируют ремонт оборудования на смену, неделю или месяц вперед. Здесь можно назначить ответственных и проконтролировать ход работ. А если что-то не будет выполнено, программа напомнит уведомлением.

– Любой механизм любит заботу, – говорит **Сергей Лысенко**, заместитель начальника участка конвейерного транспорта № 1 шахты «Распадская». – Если оборудование вовремя не обслуживать и не ремонтировать, то обязательно будут сбои. Проектом горняки очень довольны. Помощники начальника участка берут в шахту промышленные смартфоны, осматривают оборудование, фиксируют замечания, а механик сразу же планирует выполнение работ на смену, неделю или месяц. Это быстрее и удобнее, чем каждый раз заполнять бумажный чек-лист!

В 2021 году проект «ТОРО» охватил 7 шахт компании, это 16 производственных участков. Сейчас рассматривается возможность внедрения digital-помощника по ремонтам и на проходке.

ЭФФЕКТ ВЫШЕ!

Раньше, чтобы оформить чек-лист, нужно было дождаться, когда сотрудник выйдет на-гора и отчитается своим руководителям. Участок, на котором работает Сергей Лысенко, отвечает за транспортировку угля из шахты на обогатительную фабрику, обслуживает ленточные конвейеры протяженностью около 5 км. Хозяйство большое, и чем оперативнее горняки узнают о возможных поломках, тем быстрее примут меры.

– Проект реализуем на всех добычных участках и участках конвейерного транспорта, – рассказывает **Александр Жданов**, технический руководитель по технико-технологическому развитию шахты «Распадская». – Вместе дорабатываем, улучшаем приложение. В результате на участках увеличилось количество осмотров оборудования и плановых ремонтов, а экономический эффект от реализации проекта превзошел ожидания почти в 2 раза. За 2021 год на шахте «Распадская» он составил 140 млн рублей.

ОТ ИДЕИ ДО РЕАЛИЗАЦИИ – С ПОДДЕРЖКОЙ

Успешный опыт «Распадской» тиражируют на всех шахтах компании. Над ТОРО работает большая команда – ИТ-специалисты, службы СТТР, БСЕ, производственники. Заказчиком продукта выступает главный механик по подземной добыче РУК **Олег Богданов**, владельцами продукта – технические руководители по технико-технологическому развитию шахт «Распадская» и «Осинниковская» **Александр Жданов** и **Илья Ромашев**.

– Проект состоялся во многом благодаря серьезной поддержке руководителей компании и специалистов производства, – отмечает руководитель проектов ЕвразТехники ИС **Борис Сатышев**. – Например, директора шахты «Распадская» **Александра Елохина**. Для качественного старта проекта активная позиция руководителя предприятия очень важна. Кроме того, в компании еженедельно проходят встречи операционного комитета, где рассматриваются итоги работы предприятий за неделю с использованием нашего приложения. Это тоже очень помогает вовлекать людей в процесс.

ЭКОСИСТЕМА РЕМОНТОВ – ЧТО ЭТО?

Сегодня на базе ТОРО создают единую цифровую экосистему управления ремонтами.

– В нее войдут несколько цифровых продуктов, которые уже реализуются, – поясняет **Александр Колесников**, бизнес-транслятор проекта, менеджер по развитию цифровых проектов РУК. – Например, digital-подсказчики по устранению неисправностей и учету простоев, видеоаналитика конвейерного транспорта, цифровой чек-лист готовности производства, удаленная поддержка пользователей и другие. Все важные данные будут в одном приложении.

Как отмечают разработчики программы, цифровой помощник ремонтов может быть полезен не только в шахте, но и на разрезах и обогатительных фабриках компании. И такие проекты сейчас тоже в разработке.

Илья Ромашев, технический руководитель по технико-технологическому развитию шахты «Осинниковская»:

«С запуском ТОРО мы решили несколько производственных проблем. Стала более прозрачной сама система планово-предупредительных ремонтов. Благодаря фотофиксации мы видим полную информацию, переданную визуально, а не устно, на словах. Кроме того, с внедрением цифровых нарядов уйдем от заполнения бумажных журналов. В цифровом приложении выдавать наряды – быстрее и удобнее».

ДОСТИЖЕНИЯ 2021 ГОДА

- **83 проекта** цифровой трансформации реализованы в РУК за год
- **1,2 млрд рублей** – эффект, полученный от всех проектов
- **333 млн рублей** – экономический эффект от проекта «ТОРО» на шахтах РУК за год

ГОЛОС БИЗНЕСА

С какими проблемами Ваша компания сталкивается сейчас? Видите ли, вы новые варианты и формы взаимодействия внутри предпринимательского сообщества для того, чтобы преодолеть этот трудный период? Что должна делать федеральная и региональная власть сегодня, чтобы вы смогли продолжить свою работу и развиваться? Какие изменения ждут потребителей/покупателей вашей продукции в ближайшее время?

Неля Литвинчук, директор ООО «Альфа-Сервис»:

– Мы ежедневно в работе применяем специализированное клининговое оборудование: поломоечные машины, роторные машины, промышленные пылесосы, уборочные тележки и другое. Всю эту технику производят в Китае, Германии, Италии и в сегодняшней ситуации у всего клинингового сектора на территории России возникли проблемы.

Невозможно купить оборудование из-за его отсутствия в магазинах, сроки поступление дилерам не известны. Кроме того, нет гарантии, что импортные производители останутся на российском рынке, но уже прогнозируется увеличение рыночной цены всей техники и инвентаря в среднем на 48%. А это влечет за собой увеличение стоимости клининговых услуг и отказ заказчиков от договорных отношений, потере рабочих мест.

В России есть производитель поломоечных машин бренда «Метлана». Качество уступает импортным аналогам. Более того, у них в производстве используются импортные запчасти. А именно – аккумуляторы, зарядные устройства и другие.

В рамках проекта «Импортозамещение» компания «Альфа-Сервис» выступила с предложением организовать круглый стол с привлечением местных производственных предприятий Кузбасса для того, чтобы обсудить вопрос реализации проекта по производству клинингового оборудования и инвентаря на территории региона.

Иван Балбин, индивидуальный предприниматель, глава крестьянского фермерского хозяйства «Своя ферма»:

– Самая большая проблема на данный момент – это бутылка для молочных продуктов – в связи с последними событиями она подорожала в 2 раза. Гранулы для неё мы закупаем в Китае, хотя, изготавливаются они из российской нефти. В нашей стране есть только один завод, который делает эту гранулу, но это очень незначительный процент от той потребности, которая есть. Потенциально со временем в России могут наладить данное производство для того, чтобы обеспечить свои потребности полностью, но пока проблема остается актуальной для многих производителей молочных продуктов, а также напитков.

При этом, на другую упаковку я перейти не могу потому, что у меня стоит блок розлива и он заточен под определенную бутылку. А для того, чтобы перевести на другую бутылку мне нужно порядка 2 млн рублей вложить.

Второй вопрос, который для нас пока не столь актуален, но тоже волнует – это маркировка. Она станет обязательной для фермеров и кооперативов 1 декабря 2023 года, пока у нас действует отсрочка. Хочу выразить мнение многих производителей – маркировка не дает абсолютно ничего, кроме затрат для переработчиков и усложнение процесса логистики и отгрузки в оборот готовой продукции в розничные торговые точки. Плюс – это удорожание готовой продукции для конечного потребителя.

Более того, пока невозможно закупить оборудование для маркировки, так как оно всё импортное, и даже страшно представить на сколько увеличилась сегодня его стоимость. В прошлом году для того, чтобы ввести маркировку требовалось 300 тысяч рублей. Сегодня эта цифра значительно больше.

Третий важный вопрос на сегодня – система «Меркурий». В ней есть некоторые неточности и несостыковки, устранение которых может заменить маркировку. Если их устранят, то это повысит качество выпускаемой продукции и уберет фальсификат с полок магазинов. Например, если в систему «Меркурий» установить нормы на производство – из тонны молока можно сделать определенное количество каких-либо продуктов и не более того. Это позволит переломить сложившуюся ситуацию и убрать из магазинов фальсификат молочной продукции.

Если говорить о мерах поддержки, то она нужна в субсидировании покупки нового оборудования, запчастей на технику, а также семян, удобрений и всего прочего. А в целом для растениеводства нужно переходить на отечественные семенные материалы, удобрения и поддерживать отечественные кампании, которые занимаются производством.

Я считаю, что в законодательном плане также нужны некоторые изменения. А именно – для иностранных компаний законодательно ограничил бы полочное пространство в розничных торговых точках. А также сделал бы акцент на натуральной и полезной продукции. Она должна преобладать в магазине над продукцией с длительным сроком годности.

ПРОТИВОДЕЙСТВИЕ ВНЕШНЕМУ ДАВЛЕНИЮ

Окончание, начало на стр. 1

Старинчикова сообщила «А-П», что участники «пришли к некоторым общим решениям с большими торговыми сетями, и к тому, что цена на хлеб должна повыситься в ближайшее время: подорожание хлеба будет, так как дорожает всё». По ее словам, «важно, чтобы представители отрасли объединялись и работали вместе».

По словам руководителя компании «Кузбасехлеб» Владимира Сафьянова, ситуация стала понемногу меняться: «Мы подписали новый договор со «Школьным питанием» и сегодня продолжаем поставлять нарезанный и упакованный хлеб, но уже по новым ценам. Это очень большой шаг вперёд для нас». В то же время вопрос об увеличении цен на хлеб даже на 10% обсуждается, хлебопеки продолжают работать в убыток, сообщил он. «Мы очень надеемся, что положительное решение будет принято уже на этой неделе и для этого очень много людей работают. Но, даже если мы поднимем цены на 10%, то не уйдём от убыточности. Рентабельность, в целом по предприятиям, сегодня не дотягивает до 3%, а социальный хлеб – убыточный. Если бы мы смогли поднять цены на 16%, то работали бы в плюс, но пока вопрос об этом не стоит».

ТРАДИЦИОННАЯ ПОДДЕРЖКА

Новые налоговые льготы для предпринимателей Кузбасса обсудили на заседании правительства региона 18 апреля. Об их подготовке было объявлено еще в конце марта. По словам губернатора Сергея Цивилева, «предложенные меры – результат активной совместной работы» с предпринимательским сообществом. В частности, предлагается внести в региональный закон об инвестиционном налоговом вычете на прибыль организаций, который установлен для предприятий по 24 позициям ОКВЭД, исходя из приоритетных направлений развития промышленности региона (в основном, это обрабатывающие производства), и для участников нацпроекта «Производительность труда», осуществляющих деятельность по 52 ОКВЭД. Теперь для них предлагается при применении инвестиционного налогового вычета снизить с 10% до 5% ставку по налогу на прибыль, сказано в сообщении пресс-службы администрации облправительства.

Кроме того, эту льготу предложено распространить на две новые категории налогоплательщиков – на представителей малого и среднего бизнеса в любой отрасли (за исключением добычи угля, оптовой торговли и торговли автотранспортными средствами), а также для субъектов инвестиционной, инновационной и производственной деятельности. Предлагается также разрешить предприятиям вычитать из налога на прибыль средства, направленные на научные исследования и (или) опытно-конструкторские разработки.

В сфере малого и среднего бизнеса предложено снизить на 50% налог на имущество в наиболее пострадавших от введения санкций отраслях экономики – в обрабатывающих производствах, в сельском хозяйстве, в строительстве, в кинопрокате, в отраслях информационных технологий, научных исследований и других, а также для объектов в региональном перечне торгово-офисной недвижимости, для которых налоговая база определяется как кадастровая стоимость.

На 2022 год предлагается снизить в 2 раза ставки по упрощенной системе налогообложения в отношении 33 видов экономической деятельности. Сейчас в регионе уже действуют бессрочные пониженные ставки по упрощенной системе налогообложения в отношении 22 видов деятельности. Льготами смогут воспользоваться только те субъекты МСП, которые не допустят снижения численности работников по сравнению с 1 марта 2022 года. Для них также предлагается до 31 декабря продлить сроки уплаты авансовых платежей за I и II кварталы 2022 года по налогу на имущество организаций, транспортному и земельному налогам (сейчас это 4 мая для I квартала и 1 августа для II квартала). Ставки единого сельскохозяйственного налога предложено снизить в 2022 году – с 3% до 1%, в 2023 – с 4% до 3%.

Нулевая ставка налога на прибыль предложена для предоставления прав использования результатов интеллектуальной деятельности – изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков и селекционных достижений. Эта мера направлена на вывод результатов интеллектуальной деятельности из «серой зоны» рынка, на рост прибыли российских компаний-правообладателей и увеличение их капитала за счет нематериальных активов. Предлагаемые налоговые льготы будут вынесены на рассмотрение Законодательного собрания Кузбасса. Бюджет вряд ли существенно потеряет от их внедрения – по данным отчёта областного минфина, на 1 апреля 2022 года доходная часть областного бюджета была исполнена по налоговым и неналоговым доходам уже на 50%, в первую очередь за счёт налога на прибыль, которого поступило 63,8 млрд рублей (59% годового плана).

ЦЕЛЕВОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ И ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

Для решения задач экономического прогнозирования и планирования в новых условиях в Кузбассе будут созданы два подразделения, которые займутся прогнозированием и моделированием процессов в глобальной экономике, оценкой перспектив формирующихся рынков, а также поиском перспективных точек роста и новых технологий с учётом складывающихся экономических условий. Об этом было объявлено в самом начале апреля. Их рабочие названия – комитет по целевому управлению и опережающему развитию, и лаборатория экономического прогнозирования. Первый будет формировать прогнозы развития, причём не только региональной экономики, но и глобального характера. Вторая – на основе этой модели будет вырабатывать конкретные планы развития.

«Мы все живем в глобальной экономике: покупаем, что не производим и производим товары, которые потребляют другие. Например, уголь, большую часть которого экспортируем. Надо понимать, как работает мировой рынок и как он будет развиваться, и свое отделение прогнозирования должно быть в регионе, иначе мы не будем вписываться в российский и мировой глобальные рынки и понесем серьезные потери», пояснил в связи с созданием новых подразделений губернатор Сергей Цивилев. «Задача – ввести в систему рыночной экономики эффективные элементы государственного планирования», прокомментировал заместитель председателя правительства по экономическому развитию **Сергей Ващенко**.

Помимо этого региональное руководство самостоятельно занялось и импортозамещением. Для этого в правительстве Кузбасса будет создана соответствующая рабочая группа, которую 7 апреля Сергей Цивилев поручил сформировать председателю областного правительства **Вячеславу Телегину**. Группа должна собрать предложения производителей во всех сферах деятельности, проблемы и способы их решения.

Игорь Лавренков,
Анастасия Сальникова

РОМАН ЖАВОРОНКОВ:

«БУДУЩЕЕ ДВИГАЮТ ПОБЕДЫ, А ПОРАЖЕНИЯ – ЭТО НЕОБХОДИМЫЙ ОПЫТ»

Герой нашей юбилейной рубрики #АВАНТ_20 – Роман ЖАВОРОНКОВ, генеральный директор компании Goodline, предприниматель, человек, известный, как основатель крупной IT-компании в Кузбассе, инициатор ряда стартапов и развития креативной экономики в областном центре.

– Роман Викторович, Вы в своё время закончили математический факультет КемГУ. Как получилось, что пришли в бизнес?

– Я думаю, как и многие в то время – случайно. Всё начиналось с интернета. Тогда казалось, что это какая-то магия, которая просто невероятно меняла мир. Это было очень захватывающе, и я начал этим заниматься. Но сначала сложно было это назвать бизнесом.

– А когда вы поняли, что занимаетесь бизнесом?

– Когда людей стало так много, что перестал помнить всех по именам. Управлять надо было уже более сложными инструментами. Тогда я ещё не знал как и делал по наитию, а потом уже подключали экспертизу.

– Вы разделяете предпринимательство и бизнес?

– Да, это разные понятия. Предприниматель действует в зависимости от ситуации: что-то происходит, и он предпринимает действие в ответ. А бизнес – это более инерционная система. В ней стараешься масштабировать свой предыдущий успех, отказываешься от возможности получить максимум сейчас, чтобы достичь чего-то в долгосрочной перспективе. Ты не хватаешься за всё подряд и идёшь более последовательно.

– Команда, с которой вы начинали свой путь, практически полностью сохранилась. Это редкость. Что нужно было сделать для этого?

– Не тянуть на себя одеяло, понимать, что у каждого есть своя роль и функционал. И не надо занимать все роли в команде, должно оставаться место рядом с вами и для других.

– Как за 20 лет изменилась отрасль телекома?

– Начнём с того, что Россия начиналась с такого термина – «пионер net», когда какие-то студенты в вольной формулировке – «пионеры», накидали проводов и по проводам запустили интернет. Тогда это было массовое явление в стране. Потом всё это росло, развивалось. И в какой-то момент превратилось в бизнес, а дальше рынок созрел – вышел на плато, перестал расти. Получилось так, как это в большинстве отраслей и бывает.

– Можете ли вы назвать какие-то «знаковые» точки изменения в отрасли и бизнесе?

– Во-первых, это создание call-центра: диспетчера заменили на систему. И это, наверное, первая значимая точка проявления бизнеса, когда всё приходит в системный вид.

Во-вторых, появление безлимитных тарифов. До их появления пользователь должен был контролировать количество мегабайт, которые у него остались. А безлимитный тариф снял этот вопрос с пользователя, и рынок начал резко расти, примерно в 10 раз.

В-третьих, когда мы начали интенсивно развивать внутреннюю информационную систему. Это был непростой период. Сначала мы буквально «захлебывались», но постепенно ввели проектное управление, развивали его, а дальше стали способны делать более сложные вещи. Всё это привело к созданию инфраструктуры, которая помогла обеспечить качественный и стабильный уровень. Параллельно мы заменили все медные сети на оптоволоконные.

Осмысленное развитие сервиса – следующий этап. Когда call-центр только создавался, в отрасли это было необязательно, конкуренты этого не делали, люди и так платили деньги. Но для нас сервис всегда был принципиальным моментом.

Последний этап – переезд в свое собственное здание, которое было продумано от и до.

– Какой следующий шаг?

– Как и в любой другой отрасли – попытка запустить какие-то спин-офф (ответвления бизнеса) и построение той структуры, которая в состоянии поддерживать эту планку длительное время. Рынок объективно не даёт возможности расти.

– В какой момент «схлопнулись» все местные компании, и что позволило вам продолжить расти?

– В тот момент, когда нужно было переходить к бизнесу. Именно здесь кто-то не захотел этим заниматься, а кто-то не выдержал конкуренции. И так в каждой отрасли. В каждом регионе либо есть свои сильные местные компании, либо их нет.

Однозначно сказать, что помогло нам, сложно. Мне кажется, потому что мы с самого начала выбрали более системный подход к выстраиванию бизнеса и всех процессов.

– Считаете ли Вы необходимым постоянно строить взаимоотношения с властью, чтобы бизнес развивался?

– В любой стране при масштабе бизнеса заметном для власти, ты обязан с властью строить взаимоотношения. Просто в разных странах разные точки, вокруг которых будет строиться коммуникация. Это сложный мир, здесь нельзя по-другому. Не бывает «чистого предпринимательства», равных правил для всех, справедливости нет.

Многие люди носят в себе «советское» восприятие устройства и «правильности» общества, но в капиталистической реальности этого нет. В этом смысле везде всё одинаково. В том же США, например, на место демократов пришли республиканцы и всё, правила поменялись. Суть везде одна – жизнь и мир несправедливы. А про капитализм давно уже Карл Маркс всё написал.

– А предпринимательству можно научить и научиться?

– Конечно. Любая системная технология – знание. Она увеличивает шансы на успех. Если психологическая база у человека хорошая и предрасположена к предпринимательству, то его шансы на успех повышаются. Если изначально его шансы на успех не очень, то ты сделаешь посредственно, но всё равно сделаешь. Навыки в любом случае помогут.

– Возможно ли в нашей стране существенное увеличение количества предпринимателей?

– На это нельзя однозначно ответить. Надо понимать, что сегодня во всём мире количество предпринимателей уменьшается. Особенно на фоне пандемии.

Плюс есть какие-то фундаментальные факторы, на которые мы не можем повлиять. Было когда-то китайское, южнокорейское и другие «экономические чудеса». Куда это всё делось?

Конечно, у нас есть очень неплохие шансы в будущем. В целом, в мире есть три сильных игрока – американцы, китайцы и мы. У первых двоих инфраструктура перекачена под тот спрос, которого нет. Их избыточная инфраструктура на основе ослабленной экономики будущего ляжет на их плечи, будет придавливать их к земле. У нас этих проблем нет, но есть другие.

– У вас есть ещё и другие бизнес-проекты. Что Вас заставляет заниматься ими?

– Во-первых, это личный интерес. А во-вторых, сам телеком сегодня не даёт динамики. В стабильном бизнесе кровь течёт слишком медленно. Именно поэтому нужно «ставить себе инъекцию» – получать новую информацию, опыт, знания, людей привлекать и многое другое. Иначе лидерство не удержать. Рыночная стабильность – это хорошо, но она достигается не за счёт стагнации, а за счёт внутренней динамики, изменений.

– «Идентичный Кемерово» – проект, который прогремел на весь Кузбасс. Он тоже нужен компании как «инъекция»?

– Чтобы идти вперёд нужно постоянно пробовать в работе новые инструменты и подходы. Нам интересно заниматься тем, что возможно, но почти невозможно. «Идентичный Кемерово» – это как раз этот случай.

Данный проект действительно далёк от телекома. Наша цель – создать платформу, сгенерировать смыслы города, чтобы они расходились дальше. Для нас важно создать окружение, в котором входной барьер между человеком, который хочет сделать в городе что-то креативное, и результатом, станет значительно ниже, чем сейчас.

По сути, мы выстраиваем инфраструктуру, двигаясь по которой, кемеровчанин может реализовать себя без особого героизма. Сейчас человек должен обладать одновременно большим количеством талантов, чтобы что-то сделать. Мы просто убираем барьеры. В идеале это должно работать так: кемеровчанин приходит на мастер-класс, где ему помогают сделать качественное техническое задание, а после он получает грант на реализацию проекта и доступ к точкам продаж. Если повторять это с какой-то периодичностью, то можно в городе создать креативную индустрию, экономику.

Нам важно выстроить процесс, научить людей, дать им инструменты, чтобы они могли реализовываться. Интерес в том, чтобы всё это заработало, дало свои результаты для города.

– По-вашему, такие проекты, действительно, влияют на развитие города и его жителей?

– Да, безусловно, но это очень сложный и длительный процесс. Для такого влияния должна набраться критическая масса факторов.

У нас в городе на некоторые вещи есть «статус кво» – и в обществе, и у блогеров, и у чиновников. Бытует мнение, что, например, дизайн не может стоить дорого, так как он нематериален. А вот на перевозку камней, выравнивание земли, подведение дорог могут потратить сумму в несколько порядков больше, чем на смысл, ради чего это всё было сделано.

– Через какой промежуток времени эта критическая масса накопится?

– Нельзя сказать. Это же череда событий. Удачно карта ляжет – быстро, неудачно – никогда. Это несчётные операции.

– Вы – кемеровчанин, родились и выросли здесь. Вы никогда не хотели переехать?

– Нет. Вопрос постоянно летает в воздухе, но я никогда об этом не думал. Для меня Кемерово – это Родина. Нужно понимать, что люди всегда везде возят себя с собой, и переезд в другое место не гарантирует им счастья. Когда человек не может найти себе место в более или менее благоприятных условиях, он не сможет его найти нигде.

Конечно, есть исключительные случаи. Например, когда человек хочет заниматься ядерной физикой, а в Кемерове как-то не очень с этим, тогда ему однозначно надо уезжать, чтобы заниматься тем, что ему нравится.

Зачастую же люди просто сбегают. Они верят, что только в новом месте им будет хорошо, но приезжают и вновь встречают себя. Реализоваться можно практически везде. Безусловно, есть редкие случаи, но чаще всего срабатывает «бегство от самого себя». Многие не думают о том, что в Питере отвратительная погода, хуже, чем у нас. В Калининграде – прибежище пенсионеров, оттуда люди часто уезжают в Питер. Краснодар – топ по пробкам, полностью перегружена социальная инфраструктура: по 40 человек в классе и достаточно суровое лето. Новосибирск для меня некрасивый. Но это не значит, что эти города безнадежно плохи, нет – они по-своему хороши. Так же, как и по-своему хорош Кемерово.

– Уезжают же не только те, кто не может реализоваться, есть и другие причины для переезда...

– Большую роль играет обстановка в мире. Текущее мироустройство распадается, экономика распадается. Люди чувствуют, что небо «падает» не на землю, а на них. И пытаются от него избавиться тем или иным способом. Это как схватиться за горячую кастрюлю, ты её всё равно бросишь, не важно с какими последствиями. Это порождает множество иррациональных действий, просто чтобы на миг боль стихла.

– Последний вопрос. Есть что-то за вашу 20-летнюю деятельность, чем Вы действительно гордитесь? И можете назвать самый большой провал?

– Нет. Каждые полгода – новая реальность, и бизнес выглядит по-новому. Провалов немерено, но пока ни один не оказался фатальным, к счастью. Это нормально. Откуда взять опыт? Из поражений. Но в будущее двигают победы.

Беседовала
Галина Красильникова
Подготовила
Анастасия Сальникова

ЕВГЕНИЙ МОРДОВИН:
«Я ЗАНИМАЮСЬ ВЕЩАМИ, КОТОРЫЕ МНЕ ИНТЕРЕСНЫ»

Герой нашей рубрики #АВАНТ_20 – Евгений МОРДОВИН – известный кемеровский бизнесмен, более 10 лет проработавший в структуре ОАО «УК «Кузбассразрезуголь», с 2007 по 2016 год возглавлявший ООО «Програнд», одну из ведущих инвестиционно-строительных компаний Кемерова в сфере жилищного строительства, реализовавший вместе с партнёрами такие знаковые для областного центра Кузбасса проекты, как первый в области отель международной сети «Azimut», ресторан «Grill-bar42», караоке-бар «Truffaldino», ресторан «Чайхана 42», кафе на набережной «Magic coffee» и многое другое. В 2016 году Евгений Мордовин был переведен на руководящую должность в Екатеринбург, в дивизион Уральской Горно-Металлургической Компании. В 2017 году компания объединила девелоперские проекты под брендом «УГМК-Застройщик», назначив директором Евгения Викторовича. «А-П» встретился с Евгением Мордовиным в один из его приездов в Кемерово.

– Первый вопрос – на злобу дня. Насколько сегодня важна деловая повестка в информационном пространстве?

– Я считаю, что она важна как никогда раньше. Сейчас – кризисная ситуация, а деловая повестка помогает не терять головы и быть в курсе реальных событий. Ведь сегодня головы людей забиты информацией, которая не имеет к ним прямого отношения. При этом, информационная повестка регионов и бизнеса отодвигается на второй или даже третий план. А так быть не должно. Проще всего сказать, что у нас кризис, всё рухнуло и сидеть ждать. При таком подходе мы получим реальный кризис.

Нужно понимать, что завтра ничего не изменится, если мы сегодня ничего не будем делать. Поэтому нужно продолжать работать, внимательно оценивать риски, ни в коем случае не бросать свою работу. Важно помнить – у каждого свои задачи и их нужно выполнять, повышать эффективность. Как говорится: «Трудиться, трудиться и ещё раз трудиться».

– Евгений Викторович, у вас очень много разных направлений деятельности – стройка, сфера гостеприимства... Можете рассказать, что сегодня происходит на каждом из этих рынков? Давайте начнём со стройки.

– Пока ситуация неоднозначная. Во-первых, на проектное финансирование банки подняли ставки вплоть до 27% – и это запредельно. Говорить, что застройщики могут за эти проценты что-то делать – открывать новые проекты, покупать земельные участки, наращивать производственные мощности, не приходится. Этого не будет. Рентабельность бизнеса не такая высокая, чтобы платить такие проценты.

Во-вторых, многое зависит от продаж. Для того, чтобы были хорошие продажи нужен хороший продукт – высокомаржинальный и востребованный. А самое главное – у людей должна быть возможность покупать. А здесь мы упираемся в вопрос ипотеки. Все застройщики очень ждут субсидированной ставки по ипотеке, так как спрос нужно поддерживать, иначе все наши технологии будут невостребованны.

– В последние год-два стоимость квадратного метра в Кемерове очень сильно выросла. С точки зрения дальнейших перспектив – это хорошо?

– Очень. Рост стоимости квадратного метра в регионе говорит о развитии. Многие скажут, что цены в Кемерове выросли неоправданно, и сейчас они слишком высокие, на самом же деле они наконец-то выровнялись с Уралом. В Кузбассе цена за квадратный метр была в среднем ниже на 40%, и это создавало трудности всем. Во-первых, самим застройщикам, так как строить было невыгодно. Во-вторых, при продаже квартиры и переезде в другой город люди не могли себе там ничего позволить. В-третьих, стройка – двигатель прогресса, Кемерово и Кузбасс в целом развивается и растёт, строительство – это маркер прогресса.

– В свете сегодняшних событий очень актуальный вопрос: насколько мы обеспечены своими, отечественными строительными материалами?

– Если брать жильё эконом и комфорт класса, то мы обеспечены на 100%, так как все отделочные материалы производятся в России по западным технологиям. Никто штукатурку в Кемерово из Италии не повезёт. Кирпич, цемент и металл у нас свои. При этом, мы закупаем лифтовое оборудование, насосы, профиль оконный, окна, но здесь есть возможности импортозамещения.

Единственный вопрос – контроль ценообразования. Сегодня это самое важное. Пример, цена на арматуру за последний год менялась несколько раз. В начале прошлого года 37 тысяч рублей за тонну, в мае – 120 тысяч рублей, в конце года – 70 тысяч рублей, и сейчас опять растёт. Здесь нужно, чтобы государство следило за ситуацией.

– Был ли ажиотажный спрос на недвижимость последний месяц?

– Был. И сейчас есть. Покупают. Но это закончится через месяц или два. Если же брать среднегодовой показатель, то это не настолько значительный подъём. Сейчас люди купят, а потом деньги кончатся, и всё затихнет. Это нездоровая тенденция. Лучше, когда люди стабильно и осознанно совершают покупки.

В любой кризис стройка падает первая, но и растёт быстрее всего. Мы прошли 2014-2015 годы достаточно неплохо благодаря поддержке от государства. Надеемся и сейчас всё получится.

– Ваш проект в Шерегеше будет поставлен на паузу?

– Нет, это наша принципиальная позиция. От этого проекта нельзя отказываться. Сегодня отдых в других странах стал очень дорог, плюс логистика – добраться стало очень трудно. Поэтому люди поедут на Алтай, Байкал, в Шерегеш. Именно поэтому нам нужно наоборот ускоряться. При этом, мы сейчас думаем над тем, чтобы повысить уровень апартаментов – добавить бассейны, спа, рестораны, спортивные залы и прочее. Перед нами стоит задача – построить первоклассный комплекс, в который приятно прилететь, неделю или две пожить и пойти дальше. Бюджет сделки будет для человека подъёмным – 4-5 млн рублей.

– Что будет с гостиничным бизнесом?

– Если экономика будет работать, то люди как приезжали, так и будут приезжать. Я не верю в то, что падение будет такое сильное. Бизнес-коммуникации не сократились, и они не могут уменьшиться. Это же вопрос про интеграцию региона и его активность. Крах наступит тогда, когда и эти связи порвутся. А пока мы верим в лучшее.

– У вас есть ещё одна сфера деятельности – общепит. Что будет с ней?

– Я, наверное, оптимист. Мне кажется, что он должен очень хорошо работать. У общепита открываются прекрасные возможности.

Если человек работает и стабильно получает заработную плату, то у него появляются свободные деньги. Ведь заграничных поездок, автомобилей, украшений, гаджетов нет, а жить человек хочет хорошо в любых ситуациях. Всем нужно хотя бы периодически попадать в зону комфорта. А какие есть варианты? Правильно! Хорошие рестораны, кафе, встречи с друзьями и общение.

А успех наших ресторанов и кафе зависит только от выбранной стратегии, технологии.

– Вы сейчас работаете и живёте на два региона и города: Свердловская область – Екатеринбург и Кузбасс – Кемерово. Можете назвать главные отличия этих двух областных центров?

– Самое главное – скорость принятия решений, реализация проектов, административные регламенты и прочее. В Екатеринбурге всё происходит быстрее. В Кемерове всё немного по-другому. У нас есть такая черта – мы очень долго обсуждаем, обдумываем и только потом принимаем решения. В больших городах нет на это времени, задач очень много. Административные ресурсы там работают по-другому. Это не плохо и не хорошо, просто так сложилось.

– Уйдём немного от сегодняшнего дня и вернёмся в самое начало Вашего пути. У Вас очень насыщенная биография. Вы работали в разных местах, а как начался Ваш путь в бизнес? Когда Вы в первый раз почувствовали себя предпринимателем?

– Мне кажется, что я всегда ощущал себя предпринимателем. А началось, как и у всех в то время, с необходимости заработать. В 1991 году я поступил на экономфак – финансы и кредит, в КемГУ. У нас была очень сильная группа и многие предприниматели, которые теперь известны в городе, учились вместе со мной. Так вот, когда Советского Союза не стало и все слёту учились новой экономике – было круто что-то где-то купить, потом продать, куда-то съездить и что-то привезти. Был дефицит всего, поэтому неважно было что продавать – покупали всё.

Мой первый опыт продаж был на вокзале. Тогда на вокзалах не было кафе, нельзя было даже пирожок купить... Мы с другом купили два ящика мороженого и на автобусе поехали продавать его на вокзал. Первые минут 15-20 всё было хорошо, а потом нас выгнали с хорошего места те, кто постоянно там ведёт торговлю. Мы перешли на другое, но там торговля наша шла уже не так хорошо, и мы продали где-то половину из того, что купили. Нам повезло, был февраль, и остатки мы привезли домой и поставили на балкон. К сожалению, товарный вид мороженое потеряло. Именно поэтому мы привезли его в университет и раздали просто так. Сделка у нас была нулевая, но опыт был хороший.

– А чем ещё Вы занимались во время студенчества? Как зарабатывали свои первые деньги?

– По-разному. Надо понимать, что денег тогда не было, и вопрос про накопления не стоял вообще. Инфляция была такая, что если ты сегодня не потратил стипендию, то завтра ты ничего не купишь. Именно поэтому мы каждый раз искали новые и новые варианты.

Так, мы каждое лето ездили работать проводниками. Работа была интересной – это были путешествия, разные люди, посмотрел, как страна живёт. Мы хорошо зарабатывали, лето было «золотым дном». Многие думали даже бросить университет... Я же понимал, что деньги в то время зарабатывались в банковской сфере, но туда было почти нереально попасть.

– Вы же смогли пробиться работать в банк. Как у Вас это получилось сделать?

– Случайно, можно сказать. Я на 5 курсе попал в банк в отдел маркетинга. Мы занимались поиском новых возможностей – учились предпринимательству.

В банке я работал до 1999 года. Потом банк попал под санацию, но в 1998 году я стал одним из шести арбитражных управляющих. В то время многие банкротились и это были очень большие предприятия, работа была интереснейшая. Тогда я увидел и понял, за счёт чего люди делают карьеру, попадают на руководящие должности – нужно быстро принимать решения, оптимизировать поставки, расходы и так далее. Благодаря этой работе появились и предпринимательские, и менеджерские качества. Именно в это время я научился тому, что делаю теперь всю жизнь.

– Имея за плечами такую биографию, кем Вы сегодня себя ощущаете – менеджером, предпринимателем, инвестором? И что для вас предпринимательство?

– Я себя ощущаю предпринимателем. Для меня это – поиск новых возможностей для реализации своих идей и получения результата, это создание чего-то нового. Топ-менеджер управляет сформированной структурой. Он её может улучшить, перевести в другую структуру, но он приходит «на готовое». Предприниматель же создает с нуля, ищет возможности там, где их вроде и нет. Его задача не просто найти «лазейку», но и оценить её – перспективы реализации, развития.

– Существует мнение, что в конце 90-х, начале 2000-х были огромные возможности для развития предпринимательской инициативы, а сейчас их меньше. Вы согласны с этим?

– Нет. Возможности есть всегда. Сейчас возможностей даже больше потому, что рынки развиваются в совершено разных сегментах и в каждом можно найти что-то своё.

Сегодня бизнес – это система. А развиваться и вкладывать деньги можно буквально во всё. Если люди сейчас не видят возможности, то могу со 100% уверенностью сказать, что в 90-х они бы точно не увидели бы ничего, ни одного окошка.

– Нужны ли какие-то определённые качества, чтобы предпринимателю достичь успеха?

– Знания – экономические и юридические. На энтузиазме далеко не уедешь. У предпринимателя должны быть и навыки, и знания, и опыт. Он должен любить то, что делает. Нужно уметь рисковать и постоянно находиться в поиске новых возможностей. Как только перестал искать, автоматически становишься собственником, менеджером или ещё кем-то, но не предпринимателем.

Если говорить про личные качества, то очень важна собранность, исполнение своих обязательств. В предпринимательстве многое делается на доверии, симпатии людей. Если хотя бы один член команды подведёт, то всё развалится.

– Должен ли бизнес выстраивать взаимоотношения с властью?

– Это должен быть взаимный процесс. Любые отношения должны быть построены на взаимоуважении. Если его нет, то ничего хорошего не будет.

Если власть не уважает предпринимателей, то ничего не получится. В одностороннем порядке ничего не работает – «мы придумали правила, и вы по ним будете жить». Если правила ещё более-менее, то бизнес ещё будет работать. А если нет, то он просто уйдёт. К сожалению, такое отношения власти к бизнесу – это наследие советской эпохи, и оно сохраняется. От этого нужно уходить.

При этом, предприниматели точно знают, как работать в кризисных ситуациях, они умеют находить нестандартные решения. А люди, которые всю свою жизнь работают в администрации, государственных структурах обладают другим типом мышления. Вот здесь и нужен диалог, важно слушать и слышать друг друга.

Окончание на стр. 10

АНТОН КРЮЧКОВ:
«ПРАВИЛЬНАЯ ДОГОВОРЁННОСТЬ СНИЖАЕТ РИСК БУДУЩЕГО КОНФЛИКТА»

Зачастую бизнес строится и реализуется в партнёрских отношениях, и кажется, что именно наличие партнёра придаёт делу устойчивость, помогает выбрать оптимальные решения в разных ситуациях – «одна голова хорошо, а две – лучше». Но часто именно внутренние разногласия с партнёром становятся катализатором разрушения бизнеса. Возможно ли избежать жёстких конфликтов, приводящих к фатальным результатам?

Один из вариантов решения – «партнёрская сессия» – технология структурированного обсуждения совладельцами вопросов управления, корпоративных отношений, личной вовлеченности и многого другого. Это проработка возможных сценариев и принципов решения конфликтов и закрепление их в виде соглашения.

«Авант-ПАРТНЕР» поговорил с Антоном КРЮЧКОВЫМ, руководителем компании «ЮрИнвест» о специфике этой технологии, необходимости её использования и границах применимости.

– Антон Васильевич, у Вас успешная юридическая практика, в чём для Вас, как для юриста ценность технологии «партнёрской сессии», учитывая, что в Кузбассе Вы стали практически пионером её продвижения?

– Правильная договорённость – это важный этап для начала любого бизнеса. На практике мы, к сожалению, часто видим, что этот этап пропущен. Люди обсуждают объёмы вложений, доли владения и так далее. Но ведь это далеко не всё, есть ещё порядка 90% важных вопросов, без которых «бизнес не полетит».

Осознав это, мы пришли к пониманию необходимости проведения партнёрских сессий. Их главная ценность именно в детальной проработке договорённостей. Партнёрство, построенное на такой базе, гораздо более стойкое, чем то, которое состоялось без этого этапа. Это можно сравнить со строительством дома. Без правильного фундамента дом может оказаться устойчивым, но это будет счастливый случай. Без партнёрской сессии люди действительно могут построить полноценный бизнес, но это получается не у всех. Многим необходим этот диалог с участием модератора, чтобы проанализировать возможные сценарии.

– А зачем нужен модератор? Неужели без него люди не смогут договориться?

– Короткий ответ на вопрос – модератор нужен, чтобы задавать неудобные вопросы, которые партнёры не могут или не хотят задавать друг другу. Кроме того, есть вопросы о которых люди либо никогда не задумывались, либо не считают это важным.

Партнёрская сессия проводится по определённому алгоритму и имеет правила очерёдности коммуникации. Мы помогаем смоделировать различные сценарии ведения бизнеса, как успеха, так и провала. Партнёрам важно договориться о том, как они будут действовать в таких обстоятельствах.

Когда случится настоящий конфликт, возможности договариваться и идти на контакт практически не останется. А на партнёрской сессии эти ситуации моделируются таким образом, что партнёры могут ощутить проблему, но при этом сохранить возможности диалога и прийти к компромиссному решению.

– После сессии бизнес-партнёры заключают соглашение. Расскажите о нём подробнее. Для чего оно нужно? Имеет ли оно юридическую силу и какие санкции могут последовать за невыполнение?

– В первую очередь, цель партнёрского соглашения не в том, чтобы привлечь к ответственности, а в том, чтобы не пришлось привлекать к ответственности. Правильная договорённость сама по себе снижает риск будущего конфликта.

Как показывает практика, 80% конфликтов возникает не из-за желания обмануть партнёра, а из-за того, что партнёры имеют разные ценности, представления о будущем, модели поведения. Одни и те же трудности люди воспринимают по-разному. Из-за этого и возникает конфликт. А если взгляды партнёров синхронизировать, то риск возникновения конфликта существенно снижается.

Или же люди могут говорить об одном и том же, но иметь ввиду совершенно разные вещи. На этапе партнёрских сессий разное видение, спрятанное под одними и теми же словами, исчезает. Также людям свойственно менять своё отношение к вещам и ситуациям под влиянием времени и обстоятельств. Картина мира меняется, воспоминания искажаются. Для предотвращения всех перечисленных рисков и нужна письменная фиксация.

Партнёрское соглашение конечно имеет юридическую силу. Выражаясь канцелярским языком, партнёрское соглашение является смешанным договором. В нём отражены полностью все договоренности, которых достигли на сессии. Также партнёры имеют право (и мы настоятельно рекомендуем) переносить часть договоренностей в традиционные корпоративные документы: корпоративный договор, устав компании, опцион и другие. Есть разные конструкции, которые можно использовать. Они могут меняться в зависимости от характера договоренностей. Этот пакет документов позволяет придать максимальную юридическую силу всем договоренностям.

– Возможно ли неудачное завершение сессии? Если стороны не пришли к договору, это считается провалом или в некотором роде успехом?

– А что есть неудача на самом деле?

С точки зрения, что проект не начался, завершение сессии выглядит как негативный исход. Но давайте взглянем иначе. Лучше сразу на партнёрской сессии понять все риски и решить, стоит ли входить в бизнес. Если вы понимаете, что вам это не нужно, значит это действительно так.

Неуспех на сессии может сохранить массу ресурсов. Ведь если начать бизнес без договорённостей, сделать большие инвестиции, потратить время, а в результате через полгода столкнуться с недопониманием партнёра в ключевых моментах – можно потерять всё. Это и будет провалом, на самом деле.

– Как понять, что есть необходимость партнёрской сессии? Есть ли «сигналы», по которым можно заметить проблему?

– В каждой компании возникают вопросы, рабочие моменты. Это ещё не показатель необходимости партнёрской сессии. Но если бизнес стоит на пороге колоссальных изменений: расширения сферы деятельности, привлечении новых инвестиций, партнёров или впереди ожидаются серьёзные сложности и даже ошеломительный успех – то стоит задуматься о партнёрской сессии. Во всех этих случаях есть смысл освежить старые договорённости или прийти к новым.

– С какими запросами чаще всего приходят клиенты? Какие вопросы становятся наиболее проблемными?

– Зачастую партнёры сразу приходят с вопросами. Обычно их несколько, но они являются самыми важными. Чаще всего это вопросы касающиеся наследования, потенциальных конфликтов, процесса принятия тех или иных решений.

Например: «Что делать в случае смерти одного из партнёров? Смогут ли наследники получить долю в компании или будут претендовать только на стоимость доли?», «Как действовать, если появится серьёзный инвестор?», «Как партнёры будут расходиться в случае конфликта? Что кому достанется?».

– Кто может стать участником сессии: люди уже с существующим бизнесом или те, кто только готовится начать общее дело? Важно ли на каких условиях партнёры сотрудничают? Могут ли участниками стать родные люди?

– Семейный бизнес, бизнес друзей детства, бизнес людей, которые однажды пересеклись и им показалось, что они вместе смогут что-то сделать – это примеры кардинально разных партнёрств. Очевидно, что муж и жена ведут бизнес совершенно не так, как бизнесмен, который пришёл в качестве инвестора. Можно выделить порядка 7 частых партнёрств.

Если это семейный бизнес, например, то хорошо обсудить: «Что будет, если произойдёт развод? Как будет поделен бизнес: 50 на 50?» Да, это действительно неприятные вопросы. Но согласно статистике, в стране большой процент разводов. И бизнесмены от этого, к сожалению, не застрахованы.

Главное правило – любое партнёрство требует своих договоренностей. И вид партнерства накладывает лишь специфику, но не отменяет правила.

– Как подготовиться к партнёрской сессии? Ведь сессия действительно тяжёлый психологический момент для всех участников. Есть ли какие-то советы?

– Я бы порекомендовал освежить уже имеющиеся договоренности и сформулировать свой запрос. Сформулировать вопросы, которые хотелось бы обсудить. Партнёрская сессия это отличная возможность обсудить все волнующие вопросы, которые сложно задать в реальной жизни, а здесь это можно сделать через модератора.

– Вы непосредственно принимаете участие в партнёрских сессиях в качестве модератора. В чём заключается ваша роль в переговорах?

– Из своей практики я знаю гораздо больше конфликтных ситуаций, чем могут представить себе партнёры. Я выношу их на обсуждение. Я требую от каждого участника конкретного, чёткого ответа на вопрос. У партнёров всегда очень большой соблазн отвечать поверхностно. Например, на вопрос «Как вы будете действовать в ситуации, если один из вас решит выйти из бизнеса и забрать свою долю?», отвечают «Сядем и мирно договоримся!». Этот ответ не содержит конкретики, выход из ситуации остаётся неясен. Моя цель дойти до истины.

Также моя задача – подсказывать. Порой партнёры могут не знать все возможные исходы. Например, если встает вопрос: «Какие могут быть ограничения для продажи долей?». Ответ на этот вопрос требует опыта в вопросах корпоративного права. Без преувеличения могу сказать, что такой опыт у меня и моих коллег достаточно большой и разнообразный. И без меня партнёры могли бы совсем этим вопросом не задаться, либо ответить неверно. Также я фиксирую результаты диалога, договорённости в итоговом соглашении понятным и грамотным языком.

– Имея уже большой опыт в проведении сессий, можете сказать, есть ли качественные изменения во взаимоотношениях партнёров, которые прошли ваши партнёрские сессии? Получилось ли путём таких переговоров создать «фундамент», на котором держится бизнес?

– Все сессии, которые мы проводили, завершились заключением соглашения. К концу сессии уровень взаимопонимания становился заметно лучше. На этих сессиях партнёры раскрываются и узнают друг друга с разных сторон, понимают, что готовы работать вместе. Приходит понимание, что хочет каждый из партнёров и как иной будут действовать в той или иной ситуации. Происходит такая «синхронизация мировоззрений», благодаря которой создаётся понятная партнёрам карта территории их бизнеса.

Подготовила
Анастасия Шукшина

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136, оф. 526. т./ф.(3842) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru. **Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ПРЕСС-РЕЛИЗ, РЫНКИ, ФИНАНСЫ, ЛИДЕР 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.

ЕВГЕНИЙ МОРДОВИН:

«Я ЗАНИМАЮСЬ ВЕЩАМИ, КОТОРЫЕ МНЕ ИНТЕРЕСНЫ»

Окончание. Начало на стр. 8

Нужно выстраивать отношения, которые построены на взаимоуважении и доверии. По-другому ничего работать не будет.

– А роль бизнеса в этом какая?

– Не говорить, что государство во всём виновато, а идти на диалог, заявлять о своей позиции, отстаивать её. Нам нужен здоровый лоббизм, когда работают профсоюзы, которые выступают и за права работников, и за права предприятия. Пока у нас общество незрелое и мы до этого не дошли. Все хотят работать на больших, успешных и современных предприятиях, но никто не хочет отстаивать его интересы. Люди должны осознать, что от них тоже многое зависит. Тогда процесс пойдёт – предприятия и работники будут работать сообща и в одной команде, а не друг против друга.

Всё тоже самое и в предпринимательском сообществе. Сегодня очень важны все деловые объединения, гильдии. Это показатель зрелости бизнеса в целом.

– Был ли в Вашей жизни большой провал?

– Для меня это начало работы в строительстве. Первые полгода я был просто в шоке. Я через три месяца задавал вопрос – «За что мне это всё?». У меня всё было хорошо, а тут я попадаю в полный хаос, когда ты ничего не понимаешь. Я думал, что это моя большая ошибка.

Постепенно я взял себя в руки и посмотрел на ситуацию с другой стороны – передо мной открылись возможности. За год мы с моими сотрудниками проанализировали почему не получается, посмотрели полномочия, ресурсы, где нет доверия, где кого не слышим и так далее. Начали выстраивать взаимоотношения и всё понемногу получилось. Сейчас я не жалею о своём решении уйти в эту сферу деятельности.

– У Вас столько разных бизнесов, Вы во всё вникаете?

– Да. Особенно, когда начинается проект. А вообще у меня правило – если ты не понимаешь какой-то процесс, то не надо этим заниматься. Ошибочно думать, что если ты вложил деньги, то теперь всё «ок». Деньги – это показатель того, что их, когда-то заработали, но это можно сделать разово, а можно постоянно, и это две абсолютно разные истории. Кто-то подходит осознано, по каким-то стандартам и правилам действует, но всё равно не выходит. Поэтому нужно вникать, понимать, как работают все процессы, улучшать, менять что-то, и тогда всё получится. Как только чувствуешь, что нет желания, интереса, времени, то не нужно больше этим заниматься.

– За последние 15-20 лет столько всего было сделано. Есть то, чем Вы гордитесь?

– Стройка – это вообще благодарная работа, так как ты реально видишь результат своего труда. Можно зарабатывать деньги в разных сферах, но стройка – это другое. Это годами, десятилетиями стоит, и люди это видят, замечают.

Гордиться мне особо нечем, подвигов никаких не совершал. Есть проекты, которые меня радуют по сей день. Например, гостинца «Azimut» – это же федеральный игрок и я очень рад, что он к нам зашёл. Караоке-бар «Truffaldino» – прекрасное место, которое работает уже около 10 лет. У нас есть хорошие рестораны и кафе. Плюс мы строим новые дома и целые микрорайоны. Для меня это ценно и важно.

– Что сейчас внушает оптимизм?

– Понимание того, что любой кризис – это время изменений и возможностей. Понятно, что-то падает, рушится, но всё равно будет развитие. Поэтому нужно сохранить интерес, активность и продолжить развиваться. Пока есть интерес жить, путешествовать и заниматься делами, то всё будет хорошо. Можно сказать, что мой оптимизм – это любовь к жизни. А ещё то, что я занимаюсь вещами, которые мне интересны. Я не могу делать работу, которая меня «не цепляет». Мне важно самому выбирать направление и ставить перед собой цели, задачи.

Беседовала
Галина Красильникова
Подготовила
Анастасия Сальникова

Приглашаем на медосмотры!

Медицинское учреждение
КЛИНИКА ООО «АВРОРА»
предлагает услуги по проведению периодических/ предварительных медицинских осмотров

ВСЕ ДЛЯ МЕДОСМОТРА НА МЕСТЕ:
флюорография; анализы; все специалисты, включая психиатра, нарколога; тестирование на наркотики; отдельно для организаций предлагаем психиатрическое освидетельствование комиссией их трёх психиатров.

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

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

ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ:
ВЫЕЗДНЫЕ МЕДОСМОТРЫ! МОЖЕМ ПРОВЕСТИ МЕДОСМОТР В СУББОТУ!

Регистратура: для индивидуального медосмотра +7 (3842) 33-33-44 • klinikaavrora.ru • г. Кемерово, Дзержинского, 5Б
Договора с организациями +7 903-907-4177 директор, профессор Зотов Евгений Александрович, profzotov@yandex.ru

МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР ЭМИЛИЯ
МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ ЭМИЛИЯ

СТОМАТОЛОГИЯ И КОСМЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА

Основное направление деятельности центра – оказание полного спектра
СТОМАТОЛОГИЧЕСКИХ УСЛУГ
Современное оборудование, сплоченный коллектив опытных врачей разной специализации, спокойная и доброжелательная атмосфера. Работаем с 2008 года.

«Счастье каждого человека во многом зависит от его здоровья. Наш медицинский центр поможет Вам и Вашей семье сохранить здоровье и встречать каждый день с улыбкой!!!»

ЭБАУЭР Татьяна Андреевна, директор Медицинского Центра

КОСМЕТИЧЕСКАЯ МЕДИЦИНА
Косметология • Эпиляция • Ногтевой сервис • Массаж

г. Кемерово, Бульвар Строителей, д. 25 г +7(3842) 33-86-96, 31-96-07
mc-emilia@rambler.ru, www.mc-emilia.com, мы есть: ВКонтакте, FaceBook
ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

XXX Международная специализированная выставка технологий горных разработок
УГОЛЬ и МАЙНИНГ 30 лет РОССИИ
7-10 июня 2022
XII Международная специализированная выставка
ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ
VII Международная специализированная выставка
НЕДРА РОССИИ
30 ЛЕТ РАЗВИТИЯ ОПЫТА • УСПЕХА

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: Выставочный комплекс "Кузбасская ярмарка", ул. Автотранспортная, 51, г. Новокузнецк
www.ugolmining.ru т./ф: 8 (3843) 32-11-89, 32-22-22 e-mail: com@kuzbass-fair.ru, dr@kuzbass-fair.ru