



2 КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ У КРАПИВИНСКОЙ ГЭС



6 #АВАНТ_20
ВАСИЛИЙ БОЧКАРЕВ

С БИЗНЕСОМ КУЗБАССА НАЛАЖИВАЮТ ПОСТОЯННЫЙ ДИАЛОГ

На встречах губернатора Кузбасса с предпринимателями формируется новый формат для взаимодействия между властью и бизнесом. По словам Сергея Цивилева, «сегодня перед нами стоит сложная задача – обеспечить 50% доходов в региональный бюджет от малого и среднего бизнеса. Для этого нам нужна работающая схема взаимодействия между властью и бизнесом. Нужно четко понять кто и за что отвечает, какие задачи выполняет. Мы не должны, создавая новые структуры, подменять старые. Наша задача – убрав лишнее, создать эффективную систему. Именно поэтому на следующей встрече должен быть представлен структурный план и схема такого взаимодействия».

ПРОЕКТНЫЙ ОФИС И ОТКРЫТОЕ ОБСУЖДЕНИЕ

Первая встреча по налаживанию взаимодействия прошла в ноябре 2021 года, когда председатель совета по развитию предпринимательства Кемерово **Артем Вильчиков** предложил создать общественно-экспертный совет при главе региона. Он сообщил тогда, что на II съезде предпри-

нимателей обсуждали большие темы для бизнеса. «По результатам мероприятия были выработаны конкретные предложения. Я бы хотел озвучить одно из них – создание общественно-экспертного совета на региональном уровне». **Владимир Снигирев**, также член кемеровского совета по развитию предпринимательства, уточнил, что «создание новой экономики, которая будет опираться на малый и средний бизнес, невозможно без конкретного плана действий». По его мнению, для такого плана нужна «структура, которая аккумулирует в себе все идеи и бизнес-планы, там же должна идти разработка стратегии», и такой «проектный офис должен объединять как можно больше предпринимателей, а также институт развития бизнеса и представителей власти». Работа должна быть командной, и только так «экономическая стратегия развития региона и решения власти будут понятны нам всем».

Он также подчеркнул, что для предпринимателей очень важно



АКТУАЛЬНО

иметь возможность открытого обсуждения предложений с главой региона, обмена мнениями по тем или иным вопросам. «Это должно работать так же, как и совет при главе города Кемерово, который на протяжении 25 лет успешно действует и помогает взаимодействовать городу и предпринимателям. Мы вместе решили много сложных вопросов и этот опыт можно перенять для создания подобного совета при губернаторе».

РАБОЧАЯ ГРУППА «ОТКРЫТЫЙ ДИАЛОГ»

Губернатор Сергей Цивилев поддержал такой подход, и на второй встрече, которая прошла уже в начале февраля, заместитель председателя правительства Кузбасса по экономическому развитию и цифровизации **Сергей Ващенко** предложил создать постоянно действующую группу «Открытый диалог» с участием представителей бизнеса в рамках экономического совета при губернаторе. Он отметил, что это позволит оперативно

обсуждать любые актуальные вопросы функционирования малого и среднего бизнеса в Кузбассе, и не создавая нормативно-регулирующий орган, использовать максимально демократичную форму для общения, которая уже доказала свою актуальность и эффективность.

По мнению Сергея Цивилева, рабочая группа должна состоять из предпринимателей и представителей существующих бизнес-объединений и приступить к работе в ближайшее время с регулярными встречами в ежемесячном формате. По его словам, если возникнет необходимость уточнить детали взаимодействия, это всегда можно будет сделать, «главное, чтобы принимаемые предложения, устраивали бизнес-сообщество». Он также добавил, что список участников этой группы может расширяться, может сужаться, и попросил подготовить план работы на ближайшее время от рабочей группы. Пока этот список не опубликован.

Окончание на стр. 4

СДАН НОВЫЙ ДОМ В ЖК «МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ»

В начале февраля был введен в эксплуатацию дом повышенной комфортности в ЖК «Московский проспект» на Терешковой, 16А.



Дом комфорт-класса – это множество продуманных деталей: дизайнерская отделка входных групп и холлов, колясочные с душем для мытья лап домашним животным, 3 сквозных подъезда, по 2 больших скоростных лифта фирмы «КОУО» на каждый подъезд, панорамные окна Rehau с алюминиевым профилем, закрытая дворовая территория.

Новый кирпичный дом отвечает всем этим требованиям, кроме этого – на минус первом этаже подземный паркинг, а на первом – коммерческие помещения под магазины, кафе, салоны и т. п. И – квартиры с видом на реку Тьму и Московскую площадь!

В этом году будет выполнено внутривдворовое благоустройство: разбит сквер с прогулочными дорожками, беседками, детскими качелями и песочницами.

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

С БИЗНЕСОМ КУЗБАССА НАЛАЖИВАЮТ ПОСТОЯННЫЙ ДИАЛОГ

Окончание. Начало на стр. 1

ПОДДЕРЖКА ИНИЦИАТИВ

На встрече с предпринимателями в начале февраля Сергей Цивилев поддержал предложения о увеличении числа ярмарок для местного бизнеса, о повышении порога в патентной системе налогообложения и о приостановлении выездных проверок предприятий пиццерии до сентября. Их сделал генеральный директор кемеровского ООО «Астронотус» Роман Романенко. По его словам, «минпромторг России рекомендует проводить ярмарки в каждом городском районе, не задвигая их на задворки и не предъявлять излишние требования, но только два района в Кемерове поддерживают их проведение, Заводской и Кировский, и многие предприниматели не имеют возможности реализовывать свою продукцию». Он отметил, что ярмарки создают дополнительную конкуренцию по ценам, и проводятся на улице, где «такое большое скопление людей как в большом ритейле, нет очереди в кассу, и шанс заработать меньше».

Он также попросил поднять выручку до 120 млн рублей в год и количество работников до 30 человек в качестве рамок действия патента. Сейчас его применение ограничено 60 млн рублей годовой выручки и 15 рабочими местами, напомнил он, и предприниматели достаточно быстро выходят за эти

пределы, «приходится переходить на общую налоговую систему, которая сложнее, а налоги уже уходят в федеральный бюджет». Тогда как патентные платежи остаются в местном бюджете. А предложение «наложить мораторий на выездные налоговые проверки для предприятий пищевой переработки и сельхозпроизводителей до сентября» он обосновал тем, что это позволит обеспечить продовольственную безопасность нашего региона. Поскольку идёт «очередная волна коронавируса, а у предпринимателей и так серьезный кадровый дефицит», тогда как «мораторий позволит спокойно пережить этот момент».

Губернатор Сергей Цивилев признал, что все три предложения являются разумными. По его словам, ярмарок должно быть как можно больше, это даст производителям возможность напрямую выходить на покупателей. Министр сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кузбасса Андрей Арипкулов сообщил, что на сегодняшний день в регионе согласовано проведение областных ярмарок четыре раза в год, а все муниципальные образования определили площадки для проведения еженедельных ярмарочных мероприятий и ограничений для них нет. Глава региона поддержал увеличение порога по сумме и количеству работников в патентной системе и поручил проработать предложение об отмене выездных налоговых проверок до сентября.



ГОСТИНИЧНЫЙ ПРОФИЦИТ

Представитель гостиничной отрасли Василий Бочкарев (интервью с ним читайте на стр. 6-7) заявил на встрече с губернатором 2 февраля об обеспокоенности кемеровских отельеров планами строительства в городе ещё одной большой гостиницы на 300 номеров. По его словам, на сегодняшний день загрузка существующего номерного фонда в городе достигает 50%, а появление большой гостиницы означает практически нулевые изменения номерного фонда. По его оценке, «окупаемость существующих проектов составляет 10-12 лет, и при запуске новой гостиницы» существующий бизнес окажется в серьезной опасности. Он заявил, что отельеры тоже хотят, чтобы город развивался, но лишь «порядка 100 новых номеров уместит существующую конкуренцию и не будет фатальным для действующих игроков

рынка». По его оценке, разумная альтернатива в том, что на рынке «есть абсолютно свободная ниша – длительная аренда апартаментов», «перереформирование» большого числа номеров в апартаменты в Кемерове планирует структура «Промсвязьбанка», пока она как заказчик проводит внутренний конкурс по отбору исполнителя проекта, как в части проектирования, так и строительства.

Сергей Цивилев ответил, что решение по строительству гостиницы принято. По его словам, «во время проведения крупных мероприятий приходится сталкиваться с катастрофической нехваткой номерного фонда, а в этом году мероприятий будет намного больше, чем в прошлом». Он согласился, что между мероприятиями загрузка гостиниц неполная, но указал, что проект нового отеля рассчитан на перспективу, кроме того, стройка займёт около двух лет, и за это время поток приезжих вырастет, «и опасения отельеров города не оправдаются».

По сведениям «А-П», строительство большого отеля в Кемерове планирует структура «Промсвязьбанка», пока она как заказчик проводит внутренний конкурс по отбору исполнителя проекта, как в части проектирования, так и строительства.

Анастасия Сальникова

ГОРОДСКОЙ ТРАНСПОРТ ДЕЛАЮТ БОЛЬШЕ И НИЖЕ

В столицах Кузбасса сфера общественного транспорта проходит преобразования, призванные сделать массовые пассажирские перевозки удобнее и безопаснее. Первым городом Кузбасса, где произошли изменения в системе общественного транспорта, стал Новокузнецк, там официально объявленная транспортная реформа была проведена в 2020-2022гг. Затем свои изменения в этой сфере стали проводить и власти областного центра.

ПРИОРИТЕТЫ ТРАНСПОРТНОЙ СТРАТЕГИИ

Изменения в системе общественного транспорта уже произошли или происходят по всей стране. Все они соответствуют транспортной стратегии России, которая разработана до 2035 года и предусматривает, что в городах приоритет будет отдан общественным пространствам и транспорту, а также пешеходным зонам в ущерб улично-дорожной сети для личного транспорта. Предусмотрены повышение доли рельсового магистрального транспорта в общем объёме перевозок, перевод наземного городского транспорта на новый экологичный подвижной состав низкопольного типа и развитие интеллектуальных транспортных систем. При этом, на данный момент доля поездов на личном транспорте в России выше, чем в других странах, т.к. стоимость владения автомобилем ниже. При этом на автомобильный транспорт приходится около 95% занимаемого пассажирским транспортом городского пространства, 80-95% выбросов и более 75% дорожно-транспортных происшествий с пострадавшими.

Современные города быстро развиваются, с каждым годом увеличивается количество личного транспорта на дорогах. И в соответствии с транспортной стратегией россияне должны будут перейти с личного транспорта на общественный. Министр транспорта Кузбасса Сергей Рубан отмечает, что суть всех изменений в отрасли заключается в улучшении предоставляемых услуг по перевозке пассажиров. А к необходимости транспортной реформы приводит ряд накопившихся проблем – устаревший подвижной состав, задублированность маршрутной сети, низкие скорости движения в час пик и, соответственно, несоблюдение расписания движения, и многое другое. И все изменения в модели транспортного обслуживания направлены как раз на решение этих проблем, на создание единых условий проезда, обеспечение права льготного проезда, повышение провозной способности и на приоритетное использование автобусов большой и особо большой вместимости. По его словам, перемены в двух городах отличаются тем, что «в Новокузнецке новая маршрутная сеть стартовала в один день, в Кемерове изменения вводятся поэтапно – до 1 апреля 2022 года».

Несмотря на проблемы первых дней, транспортную реформу в Новокузнецке поддержали на областном уровне. Тогда заместитель губернатора Кузбасса по промышленности, транспорту и экологии Андрей Панов высоко оценил подготовительную работу, которую администрация города провела с 2016 года, чтобы изменения в транспортной сети сделали городские пассажирские перевозки более комфортными и безопасными. Тем не менее, первое время с новой системой общественного транспорта в городе было много проблем – автобусы не соблюдали расписание, иногда совсем не выходили в рейс, не работала система оплаты проезда и др. Как результат, многие горожане просто не могли добраться до работы.

Глава Новокузнецка признал непрофессионализм и провал в работе нового городского перевозчика «ПитерАвто». По его словам, «отработанная хорошая идея, основанная на мировой практике, последних новациях и требованиях законодательства, была превращена в некое подобие позора и стыда». Ухудшило ситуацию отсутствие инженеров-электронщиков в компании «ПитерАвто». Водители оказались неподготовлены – «не знали город, не работали на новых машинах и не привыкли к ним». В своём комментарии для «А-П» пресс-служба администрации города Новокузнецка отмечает, что на тот момент таких масштабных и сложных переходов к новой системе городского общественного транспорта в России не делал никто. При этом «сохранить старую систему общественного транспорта ещё на 5 лет означало потерять наш городской электрический транспорт, потерять пассажирские автотранспортные предприятия и любое влияние на перевозчиков». В ходе осуществления реформы, по мнению Новокузнецкой администрации, у городской власти не было никаких конфликтов с перевозчиками, большая их часть «мирно закончила свою работу 17 ноября, а уже 18 ноября многие водители пришли трудоустроиться к новому перевозчику».

При этом на рынке остаются частные перевозчики, что подтвердили итоги первых торгов на право обслуживания пассажирских перевозок. Если перевозчик ответственный и соблюдает все требования и условия, то это хорошо, отмечает Константин Лопатенко. Общественный транспорт города, по его словам, «это живой организм», который требует к себе особого внимания, «мы постоянно изучаем пассажиропоток, а на основе полученных данных вносим изменения в расписание, меняем

и выиграла тендеры на сумму чуть больше 16 млрд рублей. Контракты по ним будут действовать до 30 ноября 2030 года.

У КЕМЕРОВСКИХ СВОЙ ПУТЬ

В Кемерове изменения в системе общественного транспорта начались в 2019 году и шли заметно другим способом в сравнении с Новокузнецком. По оценке директора МБУ «Управление единого заказчика транспортных услуг» («УЕЗТУ») Константина Лопатенко, три года назад в общественном транспорте города была катастрофа – недоставка автобусов составляла 30%. По его словам, «износ парка составлял около 80%, автобусы порой сходили с линии, так как ломались на маршруте, однако, за три года в городе полностью обновили подвижной состав муниципального автотранспорта, ввели магистральные маршруты, соединяющие несколько районов города».

Он признаёт, что при проведении модернизации транспортной системы города Кемерово учли опыт Новокузнецка, Казани и ряда других городов страны: «Все изменения происходят плавно и поэтапно. Сейчас 8 маршрутов переименованы, вместо пазиков на линии работают вместительные современные автобусы. Нумерация сохранена, насколько это было возможно, не изменился и путь следования. Сделали это осознанно, чтобы люди не запутались и точно доехали до места. Кроме того, появились проездные билеты».

При этом на рынке остаются частные перевозчики, что подтвердили итоги первых торгов на право обслуживания пассажирских перевозок. Если перевозчик ответственный и соблюдает все требования и условия, то это хорошо, отмечает Константин Лопатенко. Общественный транспорт города, по его словам, «это живой организм», который требует к себе особого внимания, «мы постоянно изучаем пассажиропоток, а на основе полученных данных вносим изменения в расписание, меняем

Окончание на стр. 6

ЕВРАЗ ЗСМК ПОСЕТИЛИ ОБЩЕСТВЕННИКИ И ЭКОЛОГИ



Представители экологического совета на площадке коксохимического производства

ЕВРАЗ ЗСМК реализует взятые на себя обязательства по реализации масштабных природоохранных проектов. В этом убедились экологи, общественники и представители областной и городской власти в ходе экологического пресс-тура на комбинат.

С 2019 по 2021 год на ЕВРАЗ ЗСМК было реализовано 15 природоохранных мероприятий. Общие вложения составили порядка 2 млрд рублей. Еще более 7 млрд рублей планируется освоить в период с 2022 по 2024гг. В результате выбросы в атмосферу Новокузнецка снизятся на 22,5 тыс. тонн, а в водные объекты – на 1,7 тыс. тонн. «ЕВРАЗ ЗСМК – один из четырех участников федерального проекта «Чистый воздух» в Кузбассе. На сегодняшний день предприятие является флагманом по снижению выбросов в атмосферу. Комбинат реализует экологические проекты с опережением сроков. Но впереди еще много задач, которые предстоит решить, чтобы выполнить наказ президента: снизить выбросы в атмосферу области на 20%», – отметил министр природных ресурсов и экологии Кемеровской области Сергей Высоцкий.

Представители экологического совета посетили площадку коксохимического производства, где активно ведётся строительство по проекту «Внедрение технологии конечного охлаждения коксового газа в закрытой теплообменной аппаратуре». Реализация позволит сократить специфические выбросы от источников «коксохима» в атмосферу Новокузнецка на 85%, более чем 1 тыс. тонн в год. Комиссия побывала и на очистных сооружениях сточных вод на выпуске №2. Переход на замкнутый цикл водопользования при производстве стали и достижение нулевых сбросов – одна из стратегических задач предприятия. В результате реализации проекта сброс сточных вод в озеро Узкое прекратится полностью, а вся очищенная вода будет возвращаться на производство. Также гостям рассказали о строи-

тельстве комплекса серогазоочистки на аглофабрике комбината. Проект прошёл общественные обсуждения. Следующий этап – государственная экологическая экспертиза и Главгосэкспертиза проектной документации. К строительству планируют приступить в 1-ом квартале 2023 года. Комплекс предусматривает сокращение выбросов диоксида серы в атмосферу более чем на 80%.

«Главная задача промышленных предприятий – снизить выбросы особо вредных веществ, которые отрицательно сказываются на здоровье. ЕВРАЗ ЗСМК вносит существенный вклад в снижение экологической нагрузки, модернизируя коксохимическое производство и устанавливая современные очистные установки», – отметила руководитель общественного экологического совета при губернаторе Кузбасса Нина Вапшаева.

Программа природоохранных мероприятий ЕВРАЗ ЗСМК на 2022-2024гг. включает 9 мероприятий: внедрение технологии конечного охлаждения коксового газа в закрытой теплообменной аппаратуре, строительство серогазоочистки на аглофабрике, оптимизацию оборотной системы площадки очистных сооружений, строительство станции доочистки сточных вод шламохранилища, внедрение технологии переработки отходов огнеупорных изделий, модернизацию аспирационных установок обогатительного цеха на Абагурской фабрике, техническое перевооружение систем аспирации корпуса первичного смешивания, ремонт напорных магистральных шламопроводов и водоводов. Общие вложения в эти проекты составят порядка 3 млрд рублей.



Площадка коксохимического производства – монтаж оборудования

ПРЕСС-РЕЛИЗ

СБЕР И УГМК БУДУТ РАЗВИВАТЬ ГОРНОЛЫЖНЫЙ КУРОРТ ШЕРЕГЕШ

Сбер и компания «УГМК-Застройщик» (входит в группу УГМК) заключили соглашение о намерениях по реализации инвестиционных проектов на территории горнолыжного курорта Шерегеш. Речь идёт, в частности, о модернизации многофункциональных туристических районов «Гора Зелёная» и «Панорама». Общий объём инвестиций предполагается в размере 21,6 млрд рублей.

Стороны рассматривают возможность взаимодействия по направлениям кредитного финансирования с применением условий государственных программ субсидирования инвестиционных проектов (программа Ростуризма по Постановлению Правительства

РФ № 141 от 09.02.2021 г.), а также банковского сопровождения и проведения расчётов контрагентами. Соглашение подписано на пять лет до даты подписания обязывающих соглашений.

Шерегеш является одним из самых популярных горнолыжных

курортов России, он расположен в 5 км от одноимённого посёлка Кемеровской области. В зимнем сезоне 2020-2021 гг. уникальный природно-климатический комплекс в Горной Шории на юге Западной Сибири принял свыше 2 млн человек со всей страны.



Анатолий Попов, заместитель председателя Правления Сбербанка:

«Мы с большим интересом относимся к этому масштабному проекту по развитию одного из главных горнолыжных курортов страны совместно с нашим давним партнером – компанией УГМК. Планируется, что Сбер выступит не только в качестве финансового партнера, но и интегрирует в проект платёжные сервисы и решения компаний своей экосистемы. Ожидается, что общий объём инвестиций в проект составит 21,6 млрд рублей, часть из которых будет предоставлена Сбербанком. У нас уже есть успешный опыт инвестирования в курортные объекты страны, поэтому мы рассчитываем, что по завершении проекта Шерегеш будет соответствовать самым высоким мировым стандартам. Развитие туристических кластеров отвечает и ESG-стратегии банка по продвижению социально значимых и зелёных инициатив, повышающих уровень жизни наших граждан».



ГОРОДСКОЙ ТРАНСПОРТ ДЕЛАЮТ БОЛЬШЕ И НИЖЕ

Окончание. Начало на стр. 5
количество единиц подвижного состава на линии в зависимости от времени года, например, в летний период, с мая по октябрь, запускаем сезонные маршруты». Он заверяет, что с 1 апреля на всех автобусных маршрутах Кемерово будет работать современный транспорт.

БЛИЖАЙШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ
Изменения в системе общественного транспорта Кузбасса сводятся не только к реформированию и обновлению подвижного состава, они продолжатся и в некоторых других направлениях, предусмотренных транспортной стратегией России. Новозузнецк получил из федерального бюджета более 3 млрд рублей в рамках национального проекта «Экология» для реализации второго этапа реформы – на закупку новых трамваев и троллейбусов, а также на строительство новых участков маршрутов и на ремонт инфраструктуры городского электро-транспорта. Затем планируется начать решение других вопросов развития улично-дорожной сети: обустройство выделенных полос и платных парковок, передача приоритета общественному транспорту на перекрестках, поясняют в пресс-службе города.

В Кемерове власти пока изучают возможность расширения трамвайной сети города за счёт «закольцевания» участка по улице Терешковой с сегментом на Южном. По данным главы областного центра **Ильи Середо-ла**, в этом случае новая линия будет проложена от трамвайного кольца рядом с бывшим заводом «Химволокно» по проезду между площадкой этого предприятия и мебельным центром «Сити Дом» до Тухачевского, а затем параллельно железнодорожной ветке до выхода на Южный. По оценке мэра, Кемерово нуждается в развитии и обновлении трамвайной сети, однако, для ее модернизации требуется 25 млрд рублей, и таких средств у города нет.

Министр транспорта Кузбасса **Сергей Рубан** отмечает, что созданная в настоящее время маршрутная сеть – это результат совместной многолетней работы министерства с органами местного самоуправления и автотранспортными предприятиями. По его словам, «сложившаяся система транспортного обслуживания населения в полном объеме обеспечивает жителей транспортными сообщениями, поэтому основной задачей, стоящей перед регионом будет сохранить существующий уровень пассажирских перевозок на перспективу до 2035 года».

Анастасия Сорокина

В год своего 20-летия Авант запускает юбилейную рубрику #Авант_20.

20-летняя история кузбасского бизнеса и не только через призму «Аванта» и его героев, ньюсмейкеров, партнёров и коллег, – тех, с кем мы когда-то работали или работаем до сих пор – колоссальный опыт, уникальные кейсы, анализ сегодняшней ситуации и взгляд в будущее людей, которые делают историю Кузбасса своими руками.

И первый герой нашей рубрики – Василий БОЧКАРЕВ – предприниматель, человек-бренд и первый лауреат нашей премии «Авант-Персона». Именно Василию мы в своё время вручили статуэтку под номером 1. Кстати, тогда, в первый год вручения «Авант-Персона» он не смог присутствовать на самом мероприятии, был на Аляске, и мы связывались по скайпу. В этот раз мы встречаемся с ним накануне его поездки в Уругвай.

– Василий, если не секрет, какие у тебя дела в Уругвае?
– В Уругвае собирается большая международная парашютная сборная, со всего мира – большая команда из России летит, из Латинской Америки, Великобритании, Франции, Германии, США. Такая солинка. Но это такое учебно-тренировочное мероприятие, хотя, может в рамках этого будет установлен новый мировой рекорд.

– Известный факт, что небо – полёты, прыжки с парашютом – это для тебя и хобби, и любовь, и большая часть жизни... И во многом благодаря тебе кузбассовцы на прошлогоднем праздновании 300-летия увидели «Стрижея», и, возможно, они ещё прилетят в этом году на День шахтёра, как сказал губернатор на последней встрече с предпринимателями. Но у меня вопрос, как раз по поводу твоих выступлений на этой встрече про строящуюся гостиницу. Что ты хотел сказать по большому счёту? Что нужно планировать подобные проекты с оглядкой на ситуацию на рынке? Или вообще Кемерову не нужна такая гостиница?

– Я высказал мнение профессионального сообщества, что появление гостиничного объекта с 300 номерами может нанести ущерб как действующим игрокам, так и не дать должных финансовых результатов тому, кто в это вкладывается. Просто потому, что 300 номеров – разовый выход такого количества – для кемеровского рынка это очень много. Это красивый проект с точки зрения архитектуры, расположения, поэтому и предложение моё – не меняя этажность, архитектуру здания, просто подумать о том, чтобы уменьшить количество гостиничных номеров, а увеличить количество апартаментов. То есть условно есть 5-этажный апартаментов, и 20 этажей отеля. Я бы предложил сделать 10 этажей отеля и 15 этажей апартаментов.

Рынок апартаментов на сегодняшний день в городе Кемерово не представлен. А с теми задачами, которые ставятся губернатором и планируется, что будут приезжать артисты на какой-то долгий срок, различные инженеры,



прочие специалисты, командировочные и так далее апартаменты для долгосрочного проживания были бы актуальны. То, что например сделано в Екатеринбурге, Башня Исеть, она полностью состоит из апартаментов, и все они нашли конечных пользователей. Ведь сейчас рынок аренды жилья – дикий. Ты хочешь снять квартиру, но здесь может быть неблагополучный подъезд, там – проблемы с коммуникациями или что-то ещё плюс сложно оплатить «вбелую», что важно для многих компаний. Так что эта ниша абсолютно свободна.

Но это та история, на которую мы, как игроки этого рынка, повлиять не можем, мы можем сказать своё мнение, высказать опасения на этот счёт.

– Сколько лет ты уже бизнесом занимаешься? Лет 15? 20?

– Больше. С 1998 года, 24 года получается. Ну это если говорить именно про бизнес, а если посмотреть на то, что, например, в 14 лет я снял в аренду танцевальный зал, набрал группы детей и начал их учить танцевать, то это тоже был мой бизнес. Тогда получается уже порядка 30 лет.

– За это время у тебя сформировалась позиция, как бизнес должен общаться с властью? Как нужно выстраивать отношения с властью? Или это лишнее?

– Безусловно отношения в любом случае будут. И уже в зависимости от того, какой именно бизнес выстраивается, такие и должны строиться связи, степень этих связей. Насколько бизнес зависит от решений, разрешений, насколько их много. Есть сектора, где их минимальное количество, а есть, где наоборот.

– Возвращаясь к твоemu вопросу про отель, касается ли тебе вопросам предварительного обсуждения подобных проектов, влияющих на весь рынок, города, региона?

– Рынок гостеприимства – отели, рестораны – это конкурентная среда, и все это понимаем. Возможно, придёт частный инвестор и скажет, а я хочу поставить отель на 500 номеров в городе Кемерово. И построит. И никто ему не запретит, и он может ни с кем не советоваться. Ну просто человек рискует своими деньгами. Кто-то захочет построить ещё 100 ресторанов, не спрашивая, что думают нынешние заведения.

Я высказал свою позицию, так или иначе она была услышана, может не принята, но услышана. И, может, те инвесторы, которые сейчас вкладываются в этот новый отель, задумываются об этом более внимательно, учтут наше мнение. Или же не учтут.



Но я всё же надеюсь, что они более внимательно промониторят рынок. Иначе что начнётся? Отель хорошо себя чувствует при загрузке в 65-70%. Ни один отель в Кемерове на сегодняшний день такой загрузки не имеет. А когда удвоится номерной фонд (а новый отель – это «Олимп», «Томь» и «Азимут» вместе взятые), наша загрузка с сегодняшних условных 55% упадёт до 40-35%. У всех. Наверяд ли такие показатели заложены у инвесторов проекта. А если сделать апартаменты, которых сейчас нет, то на них можно заработать сразу, потому что место шикарное...

– Отвлекаясь от темы гостеприимства, у тебя есть ещё одно направление бизнеса – медицинское. Недавно ещё одна клиника появилась. Как сегодня медицина себя чувствует?

– Нормально. Потому что, фактически, с государством не так сложно конкурировать. Всё, что государственное ни возьмём, оно, к сожалению или к счастью предпринимателей, несколько неуклюжее, негостеприимное, где-то недодуманное и так далее. Все-таки функции государства создавать среду, в которой будет комфортно развиваться предпринимателям, а они уже должны развивать разные направления бизнеса. По сути медицина, такая же сфера бизнеса. Государственное регулирование происходит за счёт квот на определённые медицинские услуги. И эти квоты сегодня в большинстве случаев отдаются государственным учреждениям, потому что без этих квот им совсем станет плохо. Если, например, бизнес-модель «Хорошего зрения» или «Лорксперта» рассчитана на то, что люди получают хорошую помощь, за это платят, то какая-нибудь городская больница, имеющая платные услуги, без квот не сможет существовать. Я думаю именно поэтому, чтобы поддерживать государственную медицину, стараются не дать квоты частникам. Хотя, задумки изначально правильные. Деньги идут за человеком. Если бы этот механизм работал, мы бы быстрее пришли к тому, что было бы больше частной медицины, она брала бы на себя многие задачи по лечению.

– Сам рынок – он вырос? Потребность в отелях повышается?

– Мы имеем статистику за последние 5 лет, когда уже появилась «Томь», появился «Олимп». Пиковый год был 2019, 2020 – провальный, про него можно не говорить, жили на честном слове и на субсидиях. И 2021 у нас хуже, чем 2019, где-то на уровне 2018 года.

Но трафик увеличился. На это сказалось строительство и открытие новых объектов, развитие в целом Кузбасса. В этом мы видим позитив и рассчитываем на прирост активности. Поэтому открытие гостиницы на 100-150 номеров – нормально – запас на проведение будущих мероприятий. Но поддерживать постоянную загрузку должен непрерывный бизнес-трафик, должны развиваться деловые коммуникации, тогда становится понятен нужный объём номерного фонда.

Сейчас в Кемерово летает в день 5 самолёта из Москвы, их скорее всего, через два года, в лучшем случае будет 5. Но не 8. И я не знаю, что должно случиться, чтобы увеличить количество самолётов в два раза. Например, в Екатеринбурге ежедневных рейсов бывает порядка 30 в день. Нужно думать про ежедневную загрузку.

Например, построили новый «Ледяной дворец Кузбасс». Хорошо? Хорошо. Но насколько это потребовано, чтобы в ежедневном формате окупать себя, возвращать инвестиции? Ведь есть ещё такие вещи – снаружи всё привлекательно, но сходи туда в спор-

тивный зал, когда ты идёшь и видишь эту логику, эти лабиринты... Можно было сделать удобно. Там шикарная парковка, шикарный вид, но неудобно...

– Почему ты пошёл в отрасль, которой до этого не занимался?

– На самом деле с 2017 года достаточно плотно занимался проектами в сфере золотодобычи, это были и распыленные участки, и «Хайбуллинская горная компания» в Башкирии, которую мы у УГМК приобрели. Запустили предприятие, разведали запасы. Там была проделана большая работа. Потом я оттуда вышел, завершив вот этот процесс.

Мне ближе всё-таки строить, когда из руин создаёшь что-то красивое... Хотя, добыча полезных ископаемых, безусловно ценная и нужная отрасль. Но как предприниматель, мне скучно заниматься чем-то одним. Если в какой-то сфере разобрался, возникает мысли: «а в других как?». Поэтому происходит такая многозадачность, которая мне нравится. Мне просто нравится разные задачи решать. Безусловно, везде долж-

– Почему ты пошёл в отрасль, которой до этого не занимался?

– На самом деле с 2017 года достаточно плотно занимался проектами в сфере золотодобычи, это были и распыленные участки, и «Хайбуллинская горная компания» в Башкирии, которую мы у УГМК приобрели. Запустили предприятие, разведали запасы. Там была проделана большая работа. Потом я оттуда вышел, завершив вот этот процесс.

Мне ближе всё-таки строить, когда из руин создаёшь что-то красивое... Хотя, добыча полезных ископаемых, безусловно ценная и нужная отрасль. Но как предприниматель, мне скучно заниматься чем-то одним. Если в какой-то сфере разобрался, возникает мысли: «а в других как?». Поэтому происходит такая многозадачность, которая мне нравится. Мне просто нравится разные задачи решать. Безусловно, везде долж-

– Как ты всё успеваешь?

– Каждый бизнес – это также как ребенок. У меня 6 детей, у всех детей есть мамы, и мамы ими занимаются. И также у всех бизнесов, у них есть мамы в виде генеральных директоров, которые каждый день занимаются вот этим ребенком. А папа тоже в курсе, папа следит, переживает, поддерживает...

– Как ты всё успеваешь?

– Каждый бизнес – это также как ребенок. У меня 6 детей, у всех детей есть мамы, и мамы ими занимаются. И также у всех бизнесов, у них есть мамы в виде генеральных директоров, которые каждый день занимаются вот этим ребенком. А папа тоже в курсе, папа следит, переживает, поддерживает...

ВАСИЛИЙ БОЧКАРЕВ: «КОГДА ТЕБЕ НЕ НУЖНЫ ROLLS-ROYCE И ЗОЛОТЫЕ УНИТАЗЫ, ТЫ ПОЛУЧАЕШЬ УДОВОЛЬСТВИЕ, ЧТО ТВОЙ БИЗНЕС РАСТЁТ»

– Через сколько планируется отбить вложения?

– Надеемся через 5 лет. Но, как показывает опыт «Хорошего зрения», открявши клинику на втором этаже, практически всю прибыль, которую мы получаем, мы продолжаем инвестировать. Сначала это было две операционных и один этаж. На сегодняшний день это и детское отделение, и отдельно поликлинический этаж, – она выросла до 3 этажей, с 4 операционными, больше чем два раза. Мы продолжаем инвестировать всю полученную прибыль.

– Зачем? В чём цель?

– Прикольно же! Когда тебе не нужны Rolls-Royce и золотые унитазы, ты получаешь удовольствие, что твой бизнес растёт. Когда приходят доктора и получают достойную зарплату и радуются этой работе. Радуются люди. Особенно офтальмология, такая благодарная медицина, в плане того, что человек не видел, сделал операцию и стал видеть. И в большинстве случаев ему не нужно возвращаться, чтобы поддерживать зрение.

– Какие у тебя ещё есть направления в бизнесе сейчас?

– Новый проект – Салаирский химический комбинат. В июле 2021 года мы приобрели его у «Кузбассразрезулгана». С 2013 года он был в законсервированном состоянии, этому есть объяснение – и цена на золото, и технология, которая позволяла извлекать только 5% металла, и непрофильность этой деятельности для угольной компании. Но у них было соглашение, по которому они не могли распродать это предприятие, а должны были хотя бы законсервировать. С августа 2021 года началась программа восстановления предприятия. Было – 5 человек штатная численность, на сегодняшний день это уже 144 человека. Закупаются новое оборудование, строятся работы полным ходом идут. Мы планируем запустить предприятие к июлю месяцу 2022 года. В Денево Металлурга, 17 июля, мы должны выпустить первую партию.

– Почему ты пошёл в отрасль, которой до этого не занимался?

– На самом деле с 2017 года достаточно плотно занимался проектами в сфере золотодобычи, это были и распыленные участки, и «Хайбуллинская горная компания» в Башкирии, которую мы у УГМК приобрели. Запустили предприятие, разведали запасы. Там была проделана большая работа. Потом я оттуда вышел, завершив вот этот процесс.

– Это был конец 90-х... Сейчас возможен такой вход в предпринимательство?

– Всё это же самое. Заработать деньги предпринимателю можно решив чью-то проблему. Если стоит задача, как у меня была, по консолидации пакета акций, то можно на этом. На каждом предприятии стояла и будет стоять задача повышения эффективности работы отдельных отрезков, участков, увеличения прибыли, сокращения расходов, увеличения клиентского потока, и так далее. Если у тебя есть идея, которая эту задачу решает, и ты можешь в неё каким-то образом встроить свой интерес, всегда возможности открыты. Если быть профессионалом в каком-то деле, увидишь возможность и донести руководству... Я, например, всегда такое поощряю.

– Почему ты пошёл в отрасль, которой до этого не занимался?

– Каждый бизнес – это также как ребенок. У меня 6 детей, у всех детей есть мамы, и мамы ими занимаются. И также у всех бизнесов, у них есть мамы в виде генеральных директоров, которые каждый день занимаются вот этим ребенком. А папа тоже в курсе, папа следит, переживает, поддерживает...

– Пути всегда открыты?

– Если ты увидел проблему и придумал, как её можно эффективно решить, то итог обязательно будет.

– У тебя много успешных проектов, но предпринимательство не бывает без неудач... Можешь рассказать про самый большой провал?

– Самый большой провал был в 2008 году, когда мы в 2007 году открыли 17 филиалов от Владивостока до Мурманска. Все экономические умы того времени, говорили, что дальше будет всё только расти, недвижимость догрозит. И я, основываясь на своём предпринимательском опыте, который начинается с 1998 года, после девальвации, когда всё только росло, тоже в это верил... Мы тогда потеряли несколько миллионов долларов. Был период, когда мы около полугода не знали, что делать, а тогда пошёл петь, учить английский язык...

– А чем ты гордишься?

– Всеми теми проектами, которые работают сейчас: «Хорошее зрение», «Лорксперт», «Томь», «Порт», «Олимп», – проектами, которые зарекомендовали себя как качественная услуга и во внешнем поле, так и их экономическими результатами.

– Всеми гордишься?

– Отдельно любимыми у меня нет. Ведь мой путь – это копеечка к копеечке. Ещё не успели заработать, но уже успели придумать куда вложить.

Вот, например, один из новых проектов. Мы купили здание в Петербурге, там более 7 тыс. кв. м, под жилой дом и апартаменты. Место очень хорошее, метро, садик, самый большой лесной массив. Там была станция «Ростелекома», сейчас мы делаем redevelopment, параллельно начал своё дело. Я консолидировал пакет акций «Азота» для «Сибура». У меня появилась возможность покупать дешевле, продавать на оговоренных условиях общие пакеты и на этом зарабатывать. Такая легализация на получение мною доходов в реализации общего дела. Это был предвостик «Интеллект-Капиталла»...

– Перевод в жилой фонд?

– На сегодняшний день есть перекос, когда-то, те же 20 лет назад люди покупали квартиры на первом этаже, перевели их в нежилые, делали крыльцо и получался доход. За эти 20 лет построилось много ТЦ, коммерческой недвижимости и т. д. Сегодня стоимость квадратного метра жилья наоборот существенно выше, чем квадратного метра нежилого (я не беру в расчёт, конечно, топовые места). Для предпринимателя это возможность заработать.

– Как ты всё успеваешь?

– Каждый бизнес – это также как ребенок. У меня 6 детей, у всех детей есть мамы, и мамы ими занимаются. И также у всех бизнесов, у них есть мамы в виде генеральных директоров, которые каждый день занимаются вот этим ребенком. А папа тоже в курсе, папа следит, переживает, поддерживает...

– Как ты всё успеваешь?

– Каждый бизнес – это также как ребенок. У меня 6 детей, у всех детей есть мамы, и мамы ими занимаются. И также у всех бизнесов, у них есть мамы в виде генеральных директоров, которые каждый день занимаются вот этим ребенком. А папа тоже в курсе, папа следит, переживает, поддерживает...

ЛЕДИ-К: КУЛЬТУРА, КРАСОТА, ПОКРОВИТЕЛЬСТВО И КУМИРЫ, СОЦИАЛКА И ПОДВИЖКА, А ТАКЖЕ ОТМЕННЫЙ ВКУС, – КУЗБАССКИЕ БИЗНЕС-ЛЕДИ

Начавшие главного весеннего праздника «Авант» решил отметить женщин, деятельность которых, по моему мнению, не просто украсила жизнь Кузбасса, но и дала толчок развитию многим отраслям, компаниям, людям...
Надеемся, что наши номинации позволят каждому увидеть вокруг себя разных достойных женщин, которые делают нашу жизнь лучше, расцветая её разными красками.

Номинация «Культура в массы»: Культивация, облагораживание и воспитание в обществе культурных ценностей, вкуса в музыке, изобразительном искусстве и многом другом – недостижимая миссия. Но в Кузбассе есть женщины, которые любят и умеют решать подобные задачи «со звездочкой» – на высший балл.

Номинация «СоциалКа»: Социальная сфера охватывает все стороны жизни людей от условий труда и до быта, здоровья и досуга. Умение налаживать связи между организациями и людьми, чтобы помогать развитию друг друга и повышать уровень жизни в регионе – это сложная задача, с которой изящно справляются Леди из этой номинации!

Номинация «Красота и здоровье»: Не только разглядеть огонь мерцающий в сосуде, но и сделать его ярким и видимым для всех – способен далеко не каждый человек. Заботиться о здоровье людей и помогать им сохранить свою красоту и молодость – это настоящее призвание этих Леди – волшебниц красоты.

Номинация «Покровительство»: В Кузбассе есть прекрасные женщины, которые не только сами воплощают в жизнь важные социальные проекты, но и участвуют в благотворительности. Дарить тепло, заботу и любовь этому миру способны Леди, с неиссякаемым внутренним ресурсом.

Номинация «Кумир»: Активные, амбициозные и всем-всем известные женщины нашего региона. Их знают все, а их авторитет и достижения неоспоримы. Ведь каждая из них создала и, на протяжении долгого времени, руководит успешным бизнесом, а порой и не одним.

Номинация «Подвижка»: Успевать все и везде – это талант, который есть не у всех. Победители в этой номинации не только используют все возможные секреты тайм-менеджмента, но и немного «колдуют». Ведь по-другому успевать руководить своим делом, быть медийной личностью, участвовать в социальных проектах и быть Мамой – невозможно.

Номинация «Вкус и стиль»: Вкусно покушать люди любят всегда, но не всегда было столько возможности, как сейчас: фрукты и овощи круглый год, мясо и рыба, огромный выбор молочных продуктов и десерты. Порой голова идет кругом от такого разнообразия. Но важно выбрать не только вкусный, но и качественный товар. Хорошо, что в Кузбассе есть Леди, которые знают секреты производства вкусных и качественных продуктов.

Уже в ближайшее время мы представим наших номинантов.
Следите за нашими публикациями на сайте и в соцсетях.
Награждение «Леди-К» состоится 10 марта в Караоке-баре «Volna»

ПАРТНЕРЫ ПРОЕКТА

Volna
КАРАОКЕ - БАР

РоссельхозБанк

открытие

Медицинский центр Merano.ru

ВЫБЕРИ РАДИО FM Кемерово

ANGELITA

90.2 FM КЕМЕРОВО

НОВОЕ РАДИО

Кузбасс

ТЭМ КЕМЕРОВО

ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР, УЧРЕДИТЕЛЬ И ИЗДАТЕЛЬ: 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 печатании журнальных материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ПРЕСС-РЕЛИЗ, КОМФОРТНАЯ СРЕДА, ФИНАНСЫ выходят на правах рекламы. Время публикации номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-расылка – 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.

ВТБ

Депозиты для бизнеса

ЗАСТАВЬТЕ СВОИ ДЕНЬГИ РАБОТАТЬ БЕЗ ОСТАНОВКИ

- Высокий и гарантированный доход
- Способ и периодичность выплаты % – на выбор
- Можно открыть без визита в банк

8 800 200 77 99 / VTB.RU

БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ДЕЙСТВУЮЩИХ ТАРИФАХ И ПОЛНЫХ УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГИ УТОЧНЯЙТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 200 77 99, В ОФИСАХ БАНКА ВТБ (ПАО), ОБСЛУЖИВАЮЩИХ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ (КРОМЕ КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ), А ТАКЖЕ НА САЙТЕ VTB.RU. БАНК ВТБ (ПАО). ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ ЦБ РФ № 1000. РЕКЛАМА. VTB.RU (0+)

СВЕЖАЯ И ВКУСНАЯ РЫБА, ПРИГОТОВЛЕННАЯ ПО КЛАССИЧЕСКОЙ И АВТОРСКОЙ РЕЦЕПТУРЕ

ИП Цуцкова О.В. – уникальное производство по изготовлению пресервов, рыбы вяленой и слабосоленой, холодного и горячего копчения, рыбо-овощных салатов и салатов из морской капусты. Широкий ассортимент вкусной и полезной продукции без консервантов, усилителей вкуса, красителей и подсластителей!



Купить рыбу и другую продукцию от производителя можно в сети фирменных магазинов «Русалочка».

А еще можно заказать: через интернет-магазин (rusalochka42.ru), приложение «Свое родное» (taplink.cc/svoe_rodnoe) или на сайте «Деревушкино» (taplink.cc/derevushkino_ru).

Адреса магазинов:
 пр. Кузнецкий, 33/1, ТЦ «Облака», «Щегловский базар»
 ул. Щетинкина, 16, яч. 13, «Губернский рынок»
 ул. Автозаводская, 6, «Южный квартал», «Щегловский базар»
 г. Топки, мкр-н Солнечный, 11а, ТЦ «Спутник»
 г. Топки, ул. Горная, 1г/3, яч. 117, «Торговый комплекс»
 с. Топки, ул. Кравченко, 27а
 Instagram: [rusalochka42](https://www.instagram.com/rusalochka42) Сайт: rusalochka42.ru



ФЕЙЕРВЕРКИ, ТОВАРЫ ДЛЯ ПРАЗДНИКА

серпантин holidayshop.ru
[@serpantin_shop](https://www.instagram.com/serpantin_shop)

-50%* салюты

-20%* мягкие игрушки

Шары 15шт за 795р.*

КЕМЕРОВО: *пр. Ленина, 90в, *ТЦ «СПУТНИК» ул. Терешковой, 22а, *ТЦ «РИО» пр. Шахтеров, 89, * бр. Кедровый, 14 пр. Кузнецкий, 33в (круглосуточно)
 НОВОКУЗНЕЦК: *ТЦ «СИБИРСКИЙ ГОРОДОК» ул. Зорге, 17, *ТЦ «КАСКАД» пр. Курако, 21б, *ул. Бардина, 29/3, *ул. Новоселов, 29а, *ул. Тореза, 95/4
 АНЖЕРО-СУДЖЕНСК: *пр. Ленина, 16 (во дворе ЦУМа)

*подробности уточняйте у продавцов