КУЗБАССКИЕ БИЗНЕС ЛЕДИ

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

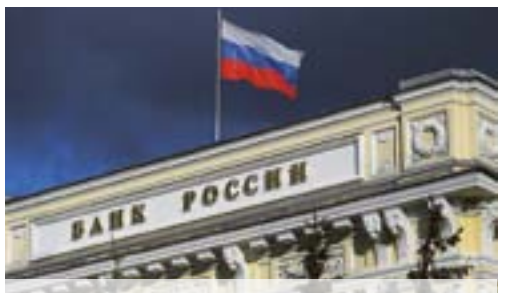
АВАНТ ПАРТНЕР

№ 3(519)

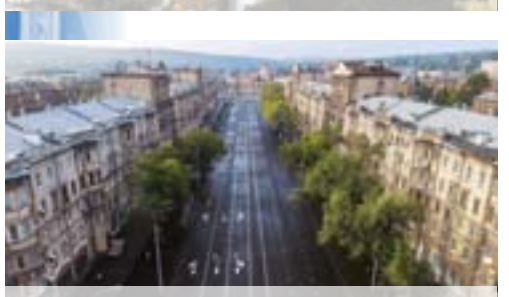
ЧЕТВЕРГ
3 МАРТА 2022

16+

www.avant-partner.ru



2 КУДА ПРИВЕДУТ САНКЦИИ



3 НА СКОЛЬКО ПРОДЛИЛИ ТОСЭР

6 #АВАНТ_20 СЕРГЕЙ КОЛЕСНИК

ПРОЕКТЫ ШЕРЕГЕША ИДУТ ПО ПЛАНУ

Все инвестиционные проекты, заявленные для реализации на горнолыжном курорте Шерегеш, идут по плану. Инвесторы подтверждают свои намерения вкладывать в развитие новых секторов на горе, но, безусловно, многое будет зависеть от новых условий поставок оборудования и материалов. Большое значение придаётся федеральной поддержке развития Шерегеша.

Горнолыжная компания «Каскад» **Игоря Прокудина** и Radisson Hotel Group подписали в конце февраля соглашение о намерении строительства и запуска отеля – Radisson Olympia с расположением в непосредственной близости от нижней станции подъёмника «Олимпия-Экспресс». Планируется пятизвёздочный отель на 170 номеров, с двумя барами и ресторанами, спа-комплексом с открытым и закрытым бассейнами. По заверениям президента «Каскада» Игоря Прокудина, отель будет построен в течение двух-двух с половиной лет, и будет рассчитан «на самых избранных клиентов, которым сегодня не хватает номерного фонда на 5 звезд». По данным руководителя дирекции банка ВТБ по Кемеровской области **Анжелики Рогожкиной**, банк ВТБ будет участвовать в «совместном финансировании данного инвестпроекта».

28 февраля генеральный директор АО «Корпорация «Туризм.РФ» **Сергей Суханов** на совещании с губернатором Кузбасса **Сергеем Цивилевым** заявил, что горнолыжный курорт Шерегеш при федеральной поддержке может стать одним из наиболее привлекательных комплексных туристических продуктов в России, а годовой турпоток на него может вырасти в 3,5 раза. При этом он указал, что в текущем сезоне Шерегеш уже посетили более 2 млн человек. По его мнению, «строительство объектов размещения и инфраструктуры раскроют туристический потенциал территории, которая сейчас может принять ограниченное количество туристов», а решить проблему дефицита гостиниц и сократить сроки окупаемости можно с помощью быстровозводимых средств размещения.

Кузбасс присоединился к нацпроекту «Туризм и индустрия гостеприимства» 19 ноября 2021 года, когда было подписано соответствующее соглашение о сотрудничестве региона с АО «Корпорация Туризм.РФ». В декабре совет директоров корпорации одобрил ее участие в уставном капитале двух проектов в Шерегеше. В частности, в рамках развития сектора горнолыжного курорта планируется построить несколько гостиниц, горнолыжный комплекс, спортивные объекты, а также горнолыжную трассу и подъемники.

По оценке директора «СТК Шерегеш» **Алексея Стоянова**, новый проект развития сектора D, представленный предпринимателем **Денисом Багаевым** на совещании с руководителем корпорации «Туризм.РФ», одно из свидетельств того, что развитие курорта продолжается. В рамках этого проекта предполагается застраивать сектор D горнолыжного курорта, где планируется построить несколько гостиниц, горнолыжный комплекс, спортивные объекты, а также горнолыжную трассу и подъёмники. Все ранее заявившие о своих планах в Шерегеше инвесторы подтвердили свои намерения вкладывать средства, и в новых секторах B, F, E, и строить новые объекты в секторе «А», «пока у нас все также как и было, развитие идёт», отметил Алексей Стоянов.

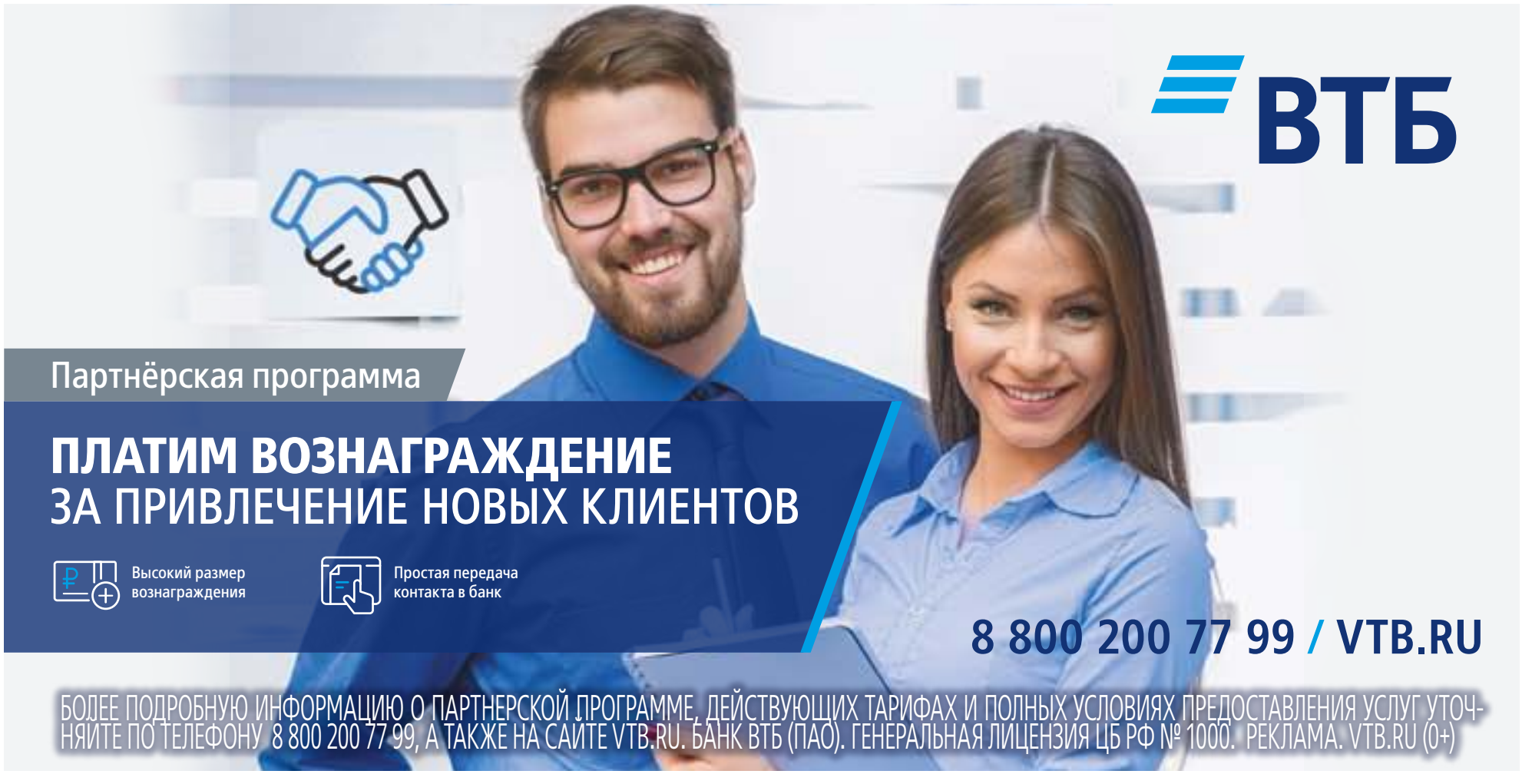
В пресс-службе министерства туризма и молодежной политики Кузбасса сообщили, что вопрос развития проектов туристического бизнеса зависит от сроков поставки необходимого оборудования и возобновления авиарейсов. Особенностью горнолыжного курорта Шерегеш является размещение на его территории большого количества объектов малого и среднего бизнеса.

«В настоящее время специалисты министерства совместно с агентством по туризму Кузбасса и дирекцией СТК «Шерегеш» ведут мониторинг наиболее острых проблем во всех сферах деятельности бизнеса. При этом общая ситуация остаётся стабильной. Горнолыжный курорт функционирует в обычном режиме. Все гостиницы по-прежнему принимают туристов. Кафе, рестораны, прокаты спортивного и горнолыжного инвентаря, подъёмники продолжают ежедневную работу», – отметили в ведомстве.

На совещании с Сергеем Сухановым губернатор Кузбасса Сергей Цивилев указал, что главная цель – сделать Шерегеш круглогодичным курортом. «В частности, планируем создать здесь наукоград для молодых ученых и IT-специалистов, которые любят активный отдых. Для летнего сезона будет создано гольф-поле. Отдельно стоит отметить, что развитие курорта, а также малого и среднего бизнеса вокруг него будет способствовать диверсификации кузбасской экономики».

Напомним, что на старте нынешнего сезона были заявлены планы развития Шерегеша, предусматривающие новое гостиничное и жилищное строительство. Так, компания «Гледен Инвест» объявила о планах построить 20 гостиниц, АФК «Система» – отель на 4 звезды к началу 2023 года, компания «СДС-Строй» – построить к 2030 году два жилых микрорайона в Шерегеше, а компания «УГМК-Застройщик» – 1,4 млн кв. метров жилья и коммерческих помещений в секторе «F» на 140 га. И пока никто не заявлял об изменении своих планов.

Анастасия Сальникова



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

УГОЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ ПРОДОЛЖИЛА РОСТ

Добыча угля в Кузбассе увеличилась на 4,4% в январе 2022 года и составила 19 млн тонн против 18,2 млн годом ранее, сообщило министерство угольной промышленности региона. При этом добыча угля коксующихся марок снизилась на 1,8%, до 5,4 млн тонн, энергетического угля увеличилась на 7%, до 13,6 млн. Общая переработка на предприятиях угольной отрасли Кузбасса, включая собственно обогатительные производства и дробильно-сортировочные установки, составила 16,2 млн тонн, что на 9,5% больше, чем годом ранее. Отгрузка угля в январе выросла на 3,4%, до 18,1 млн тонн, в том числе, в западном направлении составила 8,7 млн тонн (на уровне января прошлого года), в восточном – 4,9 млн (+ 6,5%), в местном сообщении – 4,5 млн тонн (+7,1%). Поставка угля на экспорт снизилась на 2,7%, до 10,8 млн тонн. В прошлом году добыча угля в Кузбасса выросла на 10%, хотя на уровень 2019 года ещё не вернулась.

ГЛАВА ТАШТАГОЛА УШЁЛ В ОТСТАВКУ

Глава Таштагольского муниципального округа **Владимир Макута** 16 февраля подал заявление о досрочном снятии своих полномочий по собственному желанию. При этом, он продолжил свою работу до 24 февраля, сообщили в пресс-службе района. До избрания нового главы районным советом народных депутатов временно исполнять его обязанности будет первый заместитель главы **Андрей Орлов**.

НА ГАЗИФИКАЦИЮ ДАДУТ КОМПЕНСАЦИИ

Новая мера поддержки на проведение газификации в форме денежной компенсации либо прямой выплаты будет предоставляться в Кузбассе, сообщила пресс-служба администрации облправительства. Кузбассовцам с невысоким доходом будет компенсироваться от 50% до 90% стоимости работ по газификации. Планируется, что в 2022 году такой поддержкой смогут воспользоваться не менее тысячи кузбассовцев. Данная мера реализуется в рамках программы социальной газификации, стартовавшей в 2021 году, и будет действовать до 31 декабря 2024 года. Помощь полагается семьям или одиноко проживающим гражданам, ее размер зависит от среднедушевого дохода. Так, если он ниже величины прожиточного минимума, можно рассчитывать на 90% стоимости работ и оборудования по газификации, но не более 117 тысяч рублей. Семьи или одиноко проживающие граждане, которые имеют среднедушевой доход от 1 до 1,5 величин прожиточного минимума, могут получить 75% стоимости, но не более 97,5 тысяч рублей. Если среднедушевой доход от 1,5 до 2 величин прожиточного минимума, будет компенсировано 50% стоимости, но не более 65 тысяч рублей.

В МЕДИАХОЛДИНГЕ «КУЗБАСС» – НОВЫЙ РУКОВОДИТЕЛЬ

Распоряжением губернатора Кузбасса исполнять обязанности директора ГП КО «Региональный медиахолдинг «Кузбасс» назначен **Павел Фомин**. Он, как следует из распоряжения (копия есть в «А-П»), будет в этом статусе «с 15 февраля 2022 года до назначения директора данного предприятия». Ранее новый руководитель работал в областной администрации, а до этого – директором междуреченской телерадиокомпании «Квант». Предыдущий директор РМХ «Кузбасс» **Татьяна Смолина** уволилась 9 февраля по соглашению сторон.

НА ШАХТЕ ЗАПСИБА МОНТИРУЮТ ПОДЪЁМНЫЕ МАШИНЫ

В рамках реконструкции Таштагольского рудника АО «Евраз ЗСМК» на башенном копре «Сибиряк» начался монтаж скиповой подъемной машины для доставки руды на поверхность. Запуск «Сибиряка» намечен на конец 2022 года. Для обслуживания сооружения и его агрегатов будет создано порядка 50 рабочих мест. Башенный копер с подъёмными машинами – часть инвестиционного проекта по реконструкции рудника стоимостью 10 млрд рублей. Под землей расширяются шахтные горизонты, строится инфраструктура, локомотивно-вагонное депо, добавляется самоходная техника. Будут смонтированы конвейерные галереи и перегрузочный узел, модернизирована станция очистки шахтных вод, построен административно-бытовой комплекс. В итоге, добыча руды на шахте увеличится с 2,2 млн тонн в год до 3,25 млн. По словам директора филиала-сегмента горнорудные активы АО «Евраз ЗСМК» **Владимира Мельниченко**, «проект на Таштагольской шахте позволит усилить сырьевую безопасность предприятия, увеличить производительность труда, снизить себестоимость продукции».

«ЛАПЛАНДИЯ» ОСТАЁТСЯ ЗАКРЫТОЙ

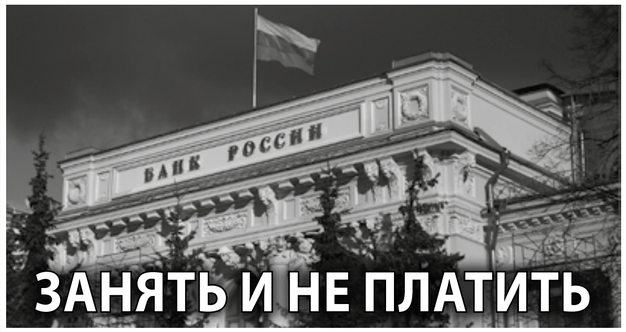
Центральный районный суд Кемерова на заседании 25 февраля отклонил ходатайство владельца торгового центра «Лапландия» АО «АМК-Фарма» о снятии обеспечительных мер в виде закрытия ТЦ. Как сообщили в суде, ходатайство было отклонено в связи с тем, что меры обеспечения были введены в отношении иска, уже рассмотренного и удовлетворенного судом, и снятие самих мер уже не актуально в этом судебном деле, и суд не может рассматривать вопрос о том, нужно ли отменять закрытие. Это должны уже сделать надзорные органы в лице противопожарного надзора ГУ МЧС по Кемеровской области. Для этого владелец ТЦ должен представить соответствующие доказательства исполнения 11 предписаний об устранении нарушений противопожарной безопасности, установленных судебным решением в июне прошлого года. В пресс-службе ГУ МЧС по Кемеровской области не смогли прокомментировать, когда будет рассмотрено исполнение АО «АМК-Фарма» этих предписаний.

ИЗ МИНИСТЕРСТВА В КЕМЕРОВЕ – В КЛИНИКУ В НОВОКУЗНЕЦКЕ

Бывший министр здравоохранения региона **Михаил Малин** стал генеральным директором новокузнецкого ООО «Гранд Медика». Он занял эту должность с 9 февраля 2022 года, по данным выписки из ЕГРЮЛ. «У меня были и другие предложения о работе, но все они были за пределами Кемеровской области. Совет директоров ООО «Гранд Медика» предложил мне должность генерального директора, и я согласился», сообщил «А-П» Михаил Малин.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

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



ЗАНЯТЬ И НЕ ПЛАТИТЬ

Резкое изменение экономической ситуации в стране в конце февраля и в начале марта в связи с введением санкций против России странами Запада потребовало реакции властей страны. Она оказалась направлена в первую очередь на финансовую стабилизацию, сохранение в рабочем состоянии банковской системы и средств в ней, на защиту инвестиций в экономику России и получаемых экспортных доходов. Контр-санкций против стран Запада, применивших разнообразные ограничения и последовавших затем «само-санкций», пока не объявлено за небольшими исключениями.

В кратком изложении встречные экономические меры, принятые в России на 2 марта, сводятся к тому, чтобы прибегнуть к активным заимствованиям внутри страны и не рассчитываться по внешним обязательствам. Расчеты по внутренним обязательствам смягчены, рекомендовано даже отложить по ним принудительное взыскание. Такая реакция связана с тем, что самыми сложными оказались санкции, введение которых возможно не ожидали – США, Евросоюз, Канада и Великобритания 27 февраля заморозили золотовалютные резервы Банка России. Таким образом он лишился возможности распоряжаться примерно половиной из огромной суммы в 643 млрд долларов. Эти накопления составляли более трети ВВП России, их запасов хватало для покрытия импорта без каких-либо экспортных доходов в течение двух лет. Но поскольку половина этих резервов была сосредоточена в долларах США, в евро и фунтах стерлингов, она хранилась в банках стран Запада и была «заморожена» (фактически конфискована, как показывает опыт применения подобной меры в отношении центрального банка Ирана более 20 лет назад).

Конечно, половина ЗВР в виде запасов золота и вложений в другие валюты осталась у Центробанка России, но потеря другой была воспринята как серьёзная проблема. Председатель Банка России **Эльвира Набиуллина** отметила, что новые иностранные санкции привели к значительному изменению обменного курса рубля, ограничили возможность использования ЦБ золотовалютных резервов, и экономике страны пришлось столкнуться «с совершенно нестандартной ситуацией». В качестве мер противодействия ЦБ повысил ключевую ставку до 20% годовых, дал банкам право не переоценивать свои вложения в ценные бумаги. Правительство России ввело обязательную продажу 80% экспортной выручки, полученной с 1 января 2022 года. Это направлено на обеспечение равномерного предложения иностранной валюты на внутреннем валютном рынке и, соответственно, удовлетворения потребностей импортеров и граждан. Кроме того, нерезиденты на российском рынке были ограничены в продаже ценных бумаг (в первую очередь облигаций госдолга России).

Как подчеркнула Эльвира Набиуллина, все российские банки выполняют и будут выполнять все обязательства перед своими клиентами, все средства на счетах сохранены, все операции для клиентов доступны. По её словам, важно сохранять возможности для кредитования и граждан, и бизнеса, поэтому банкам предоставлена возможность действовать гибко, временно приостановив действие ограничения на полную стоимость потребительского кредита. В связи с ограничениями для подсанкционных российских банков использовать международную систему межбанковского обмена SWIFT внутри страны будет использоваться собственная «Система передачи финансовых сообщений (СПФС)», к которой могут присоединяться участники из-за границы, Национальная система платежных карт обрабатывает весь внутрироссийский трафик, включая международные карты.

Помимо этих мер в соответствие с указом президента России **Владимира Путина** о применении специальных экономических мер в отношении США и примкнувших к ним государств-союзников запрещён перевод за рубеж валютных средств резидентами в России (а это не только граждане, но и иностранцы и иностранные компании в России). Как на свои счета за границей, так и без открытия счёта, а также в рамках договоров займа. Последнее направлено на то, чтобы не платить по внешним займам, тем, что получили российские и/или иностранные компании. На начало года внешняя задолженность России составляла 478 млрд долларов, только небольшая её часть была госдолгом (по данным Минфина на 1 января 2021 года – 56,7 млрд). Остальное приходится на заимствования компаний. Введенными запретами вложения в российскую экономику, а также полученная иностранными компаниями прибыль и другие средства, оставлены внутри страны.

Вечером 2 марта Банк России сделал дополнительные послабления для банков в сфере кредитования, в частности, отменил макропруденциальные надбавки (направлены на минимизацию системных рисков финансового сектора) к коэффициентам риска по выданным с 1 марта 2022 года необеспеченным потребительским кредитам в рублях, и принял некоторые другие меры. Банкам, МФО и кредитным потребительским кооперативам рекомендуется приостановить до 31 декабря 2022 года процедуры принудительного выселения должников из жилья, на которое кредиторами обращено взыскание. Помимо этого Фонд национального благосостояния (ФНБ) России, который располагает 13 трлн рублей накоплений, выделит 1 трлн на скупку акций российских компаний, чтобы стабилизировать биржевой рынок. Кроме того, Министерство финансов объявило, что готово направить средства ФНБ на покупку российского госдолга.

Председатель правления новокузнецкого АО «Кузнецкбизнесбанк» **Сергей Попов** оценил предпринимаемые ЦБ и правительством меры «как вполне соответствующие ситуации: риски блокировки рублёвых платежей через российскую банковскую систему минимальны, для своевременного исполнения обязательств банками перед клиентами ЦБ предоставляет необходимый объём ликвидности, для обеспечения выполнения нормативов дал ряд «послаблений» при оценке активов кредитных организаций». Повышение ставки до 20%, введение обязательной продажи 80% валютной выручки, ограничение перевода валютных средств, по мнению Сергея Попова, направлены на укрепление рубля. В связи с ограничениями для российских банков в использовании SWIFT в стране уже разработана система передачи платёжных сообщений СФПС, которая обеспечивает расчёты внутри страны, в том числе, с пластиковыми картами, отметил председатель правления «Кузнецкбизнесбанка».

Помимо ограничений в финансовой сфере и замораживания ЗВР против России объявлены и другие различные санкции – запрет на использование воздушного пространства (на него уже дан симметричный ответ), на заходы в порты судов, санкции против конкретных лиц и многое другое. Компании и предприятия, а также многих граждан России, могут затронуть так называемые «самосанкции», вводимые в странах Европы, США и в Канаде по собственной инициативе компаниями и правительствами, общественными организациями и др. Это, к примеру, отказ от сотрудничества с российскими партнёрами, вывод вложений из России, закрытие дочерних предприятий, отказ от приобретения российской нефти марки Urals, в связи с чем последняя стоит дешевле нефти марки Brent уже на 18 долларов за баррель (исторический максимум, никогда разница не была больше 7). Говорить о последствиях такого воздействия, а оно направлено в обе стороны, пока рано.

Игорь Лавренков

ПРОДЛЕНИЕ ТЕРРИТОРИЙ И ЗАПОЛНЕНИЕ ЗОНЫ

Работа четырёх территорий опережающего социально-экономического развития в Кузбассе официально продлена до 2030 года. Таким образом, в четырёх моногородах – Анжеро-Судженск, Юрга, Прокопьевск и Новокузнецк – сохранятся льготы для привлечения инвесторов. А вот особая экономическая зона «Кузбасс» в Кемерове и Топкинском округе хотя и не учреждена официально с соответствующими параметрами, уже привлекает потенциальных инвесторов с интересными и нестандартными для региона проектами. Например, по выращиванию конопли.

Правительство России 2 марта объявило о своём решении продлить работу территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) в Кузбассе до 2030 года. Как сказано в сообщении правительства в его телеграм-канале, это позволит в предстоящий новый период действия территорий привлечь в них около 60 компаний и 5,8 млрд рублей дополнительных инвестиций, создать 3,1 тыс. новых рабочих мест. Предполагается, что продление точно позволит реализовать следующие проекты: в Юрге построить предприятия по производству кормов для животных и выпуску стальных заготовок; в Прокопьевске наладить выпуск деталей для горно-шахтного оборудования; в Новокузнецке запустить завод теплоизолирующих смесей; в Анжеро-Судженске предприятие по переработке леса и завод по переработке вторичных свинца и никеля.

Продлить действие существующих в Кузбассе ТОСЭР поручил правительству России президент России **Владимир Путин** на совещании по проблемам Кузбасса в начале июля 2021г., 12 февраля 2022г. межведомственная рабочая группа правительства под председательством **Юрия Трутнева** одобрила такое продление до 2030 года, а также создание особой экономической зоны «Кузбасс» в Топкинском муниципальном округе и в Кемерове. По оценке губернатора **Сергея Цивилева**, общий объём инвестиций в ОЭЗ составит порядка 500 млрд рублей, что позволит создать более 10 тыс. рабочих мест. Через два дня были подписаны первые соглашения о намерениях с потенциальными инвесторами – ООО «Научно-производственный холдинг «АмарантАгро» и АО «Холдинговая компания «Сибирский цемент».

Проект второго вряд ли можно назвать экстраординарным – на своём заводе «Топкинский цемент» с использованием известняков своего карьера холдинг планирует наладить производство извести. А вот проекты двух производств ООО «НПХ «АмарантАгро» по переработке сельскохозяйственных культур с общими инвестициями почти 16 млрд рублей и с созданием 600 рабочих мест весьма необычны. Как пояснили в министерстве сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кузбасса, в данном случае планируется создание производств по переработке технической конопли и амарантового семени. Сырьевая база будет создана практически с нуля. В частности, потребуется около 5 тыс. га посевов конопли, т. к. в настоящий момент в регионе она производится в небольших объёмах. Это производство предложенное НПХ «АмарантАгро» будет выпускать волокна для нетканых материалов, а также отбеленный котонин, в том числе на экспорт.

Второй проект предполагает выращивание амаранта (разновидность зерновой культуры) и переработку его в масло, муку и жмых с целевым объёмом переработки к 2027 году 180 тыс. тонн в год. При этом сейчас аграрии Кузбасса производят амарант в небольших объёмах, а для последующей переработки отправляют за пределы региона. Создание производства позволит увеличить площади посевов под эту культуру и обеспечить дальнейшую переработку на месте.

Игорь Лавренков

ДОБАВИТЬ ДЕНЕГ НА ДОРОГИ И МЕДИЦИНУ

Законодательное Собрание Кузбасса на последнем заседании 16 февраля заметно увеличило параметры текущего областного бюджета, выделив в частности значительные ассигнования на строительство обхода Кемерова, установило право медиков на получение служебного жилья и рассмотрело законопроект о возвращении медвытрезвителей.

Изменения в региональный закон «Об областном бюджете на 2022 год и на плановый период 2023-2024гг.», которые внесли депутаты областного парламента на 32-м заседании, существенно изменили расходную часть бюджета региона на текущий год. Доходы бюджета были увеличены только на 2 млрд рублей, до 196,5 млрд, а вот расходы – почти на 16 млрд рублей, до 225,8 млрд. В результате, дефицит вырос в 1,93 раза, с 15,2 млрд до 29,5 млрд рублей.

Представлявший законопроект о внесении изменений в областной бюджет, первый заместитель председателя правительства – министр финансов Кузбасса **Игорь Малахов** сообщил, что почти всё увеличение расходов планируется на программные виды деятельности, за исключением 400 млн рублей, которые добавляются в резервный фонд правительства региона. Самое большое увеличение расходов предусмотрено по государственной программе «Жилищно-коммунальный и дорожный комплекс, энергосбережение и повышение энергоэффективности» – 5,5 млрд рублей.

Из них 4 млрд выделено на строительство автодороги «Северо-Западный обход Кемерово» и 888 млн рублей на строительство 7 объектов систем водоснабжения и водоотведения в Кемерове, Белове, Ленинске-Кузнецком, в Кемеровском и Яшкинском округах. Ассигнования на обход таким образом увеличены в 40 раз, ведь на 2022 год по контракту на проектирование и строительство «Северо-Западного обхода» предусмотрено финансирование в 98 млн рублей.

По программе «Жилищная и социальная инфраструктура Кузбасса» добавлено 4,01 млрд рублей, в основном, на завершение ремонтных и строительных работ на переходящих объектах 2021 года (2 млрд), по программе «Физическая культура и спорт Кузбасса» – 2,04 млрд рублей. Из них 1,96 млрд будут направлены на строительство спорткомплекса «Кузбасс-Арена» в Кемерово и 82 млн рублей на строительство футбольного манежа в Новокузнецке. По «Кузбасс-Арене» – «ассигнования, предусмотренные, но не освоенные в прошлом году», пояснил Игорь Малахов.

На 1,55 млрд рублей увеличено финансирование госпрограммы «Развитие здравоохранения Кузбасса» – на покупку лекарств для лечения пациентов с коронавирусом и на дополнительное финансовое обеспечение оказания первичной помощи гражданам по полису ОМС. Программе «Формирование современной городской среды» добавлено 762 млн рублей, из которых по 360 млн получат Кемерово и Новокузнецк на установку стел «городов трудовой доблести» с благоустройством парков и скверов, 42 млн рублей будет направлено на завершение ремонта площади общественных мероприятий в Киселевске. В связи с тем, что расходная часть бюджета была увеличены и вырос дефицит, его «покрытие планируется за счет снижение остатков средств бюджета, сложившихся на начало финансового года», пояснил Игорь Малахов.

Важным было также решение этого заседания о внесении изменений в региональный закон «О порядке предоставления жилых помещений специализированного жилищного фонда Кемеровской области». Теперь терапевты, педиатры, врачи общей практики и другие медицинские работники имеют право получить служебную квартиру.

Представил проект заместитель председателя правительства Кузбасса по вопросам социального развития **Алексей Цигельник**. Он сообщил, что медики первичного звена и скорой помощи с высшим или средним образованием смогут получить служебную квартиру, которую через 10 лет можно будет приватизировать. Обязательные условия – работник должен работать полный рабочий день и иметь не менее чем одну ставку, у него и членов его семьи не было жилого помещения. Квартира будет находится на той территории, где находится сама больница, с которой у медицинского работника заключен трудовой договор. По новому закону медики могут также получить поддержку при строительстве дома.

Алексей Цигельник сообщил, что муниципалитетам рекомендовано определить перечень жилых помещений, которые можно безвозмездно передать из муниципальной собственности в государственную, местные власти уже готовы передать 22 квартиры в специализированный жилищный фонд региона. Председатель парламента Кузбасса **Алексей Зеленин** отметил значимость принятого закона для поддержки работников первичного звена здравоохранения и скорой медицинской помощи в муниципалитетах.

Кроме того, на этом заседании был принят региональный закон «О некоторых вопросах по оказанию помощи лицам, находящимся в состоянии алкогольного, наркотического или иного токсического опьянения», который предусматривает возвращение в работу медицинских вытрезвителей, закрытых в стране в 2011 году. Представивший проект закона, Алексей Цигельник сообщил, что соответствующее полномочие открыть учреждения для оказания помощи лицам, находящимся в состоянии алкогольного, наркотического или иного опьянения, предоставлено регионам федеральным законодательством. Областным законом предусмотрено открыть два таких учреждения в Кемерове и Новокузнецке, расходы на их содержание, по предварительным расчётам, составят около 83 млн рублей в год, не считая трат непосредственно на обустройство вытрезвителей. Оно в свою очередь предполагается в соответствие со стандартами оказания медицинских услуг.

Егор Николаев

ЦЕНА ВОПРОСА

218 миллионов рублей стоит новая насосно-фильтровальная станция, которую построят в Таштагольском районе в поселке Каз. В общем финансирование 167,5 млн выделено из федерального бюджета, 30,5 млн рублей – из областного, около 20 млн рублей – из местного бюджета. Как сообщила пресс-служба администрации облправительства, работы идут по федеральному проекту «Чистая вода» нацпроекта «Жилье и городская среда». Проектом предусмотрено строительство насосно-фильтровальной станции мощностью 360 кубометров в час, водовода до Темиртау протяженностью 10,5 км, наружных сетей, емкостей-отстойников и другие виды работ. Работы на объекте уже начались.

95 миллиардов 500 миллионов рублей составили инвестиции в экономику Новокузнецка в 2019-2021гг., сообщил в своём отчёте глава Новокузнецка **Сергей Кузнецов**. Из крупных реализованных инвестпроектов он отметил запуск второй линии отделки и приёмки рельсобалочного цеха АО «Евраз ЗСМК», благодаря чему комбинат увеличил мощность выпуска 100-метровых рельсов с 245 тыс. тонн в год до 540 тыс., новое производство кислорода и технических газов, которое компания Air Liquide запустила на Запсибе в июне 2021 года. Кроме того, АО «Кузнецкие ферросплавы» в 2021 году завершило капитальный ремонт открытой ферросплавной печи №3 со строительством газоочистки, АО «Органика» провело модернизацию производства, что позволило выпускать инъекционные растворы, субстанции собственного производства по стандартам GMP. В рамках федерального проекта «Чистый воздух» вложено 3,4 млрд рублей в проекты глубокой модернизации производства промышленных предприятий. Проложено 25 км сетей газоснабжения, приобретено 29 трамваев и 23 троллейбуса, отремонтировано 2,9 км аварийных трамвайных путей. На газомоторное топливо переведено 100% автобусного парка на внутригородских перевозках.

236 миллиардов рублей налогов поступило в консолидированный бюджет от налогоплательщиков Кузбасса. Это в 2,1 раза больше, чем годом ранее, и в 1,7 раза больше, чем в допандемийном 2019 году. Об этом в своем докладе «О результатах деятельности управления Федеральной налоговой службы по Кемеровской области» сообщила руководитель управления **Ирина Антонова** на заседании областного Заксобрания 16 февраля. При этом в консолидированный бюджет Кузбасса налоговые платежи увеличились в 1,7 раза, до 201 млрд рублей (на 43% к 2019 году), в областной бюджет – в 1,8 раза, до 174 млрд (в 1,5 раза к 2019 году), в местные бюджеты только на 13% к прошлому и на 11% к 2019 году, до 26,7 млрд рублей. Рост поступлений налогов был отмечен во всех основных отраслях, и почти 70% прироста обеспечили угольщики и металлурги. В частности, налогов из сектора «добыча полезных ископаемых» поступило в прошлом году в 4,7 раза больше, или 100,2 млрд рублей.

ПОДПИШИТЕСЬ НА «АВАНТ-ПАРТНЕР»
И ВЫ ВСЕГДА БУДЕТЕ В КУРСЕ!
8 (3842) 901-600

Леди-К: Культура, Красота, ПоКровительство и Кумиры, СоциалКа и ПодвижКа, а также отменный ВКус, – Кузбасские Бизнес-леди

Накануне главного весеннего праздника «Авант» решил отметить женщин, деятельность которых, по нашему мнению, не просто украсила жизнь Кузбасса, но дала толчок развитию многим отраслям, компаниям, людям.

Наверняка таких женщин намного больше! Надеемся, что наши номинации позволят каждому увидеть вокруг себя разных достойных женщин, которые делают нашу жизнь лучше, расцвечивая её разными красками. Мы спросили у наших Леди, что они думают о «женском предпринимательстве»:

Существует ли «женский» подход к бизнесу? Какие качества помогают женщинам быть успешными в бизнесе? Какими качествами должна обладать бизнес-леди сегодня?

Есть ли отрасли, где женщины не могут конкурировать с мужчинами? Есть ли ли у вас «кумир» среди женщин-предпринимателей?

А также кузбасские леди дали несколько советов женщинам, которые только задумываются о первых шагах в бизнесе.

Елена Митрофанова, директор филиала «Государственного Русского музея» в г. Кемерово:

– Считаю, что не только в бизнесе, в любой сфере деятельности подходы к делу не делятся по гендерному признаку. Как и мужчинам, женщинам в бизнесе помогает критическое мышление, способность ставить и достигать цели, аналитические способности, коммуникативные навыки, стратегическое видение поля и жёсткое намерение расти. Можно назвать это желание – азартом.

Мне кажется, что сфер где женщина может конкурировать с мужчиной очень много, даже не буду их конкретизировать. Единственное, что исключила бы – военное дело.

Кумиров у меня нет, но есть уважение ко многим женщинам-бизнесменам. Например, к основательнице и генеральному директору компании «Wildberries» Татьяне Бакальчук.

Если решение принято не спонтанно, оно взвешено, есть азарт и понимание последующих действий, то женщинам, которые только начинают свой путь в предпринимательство, я пожелала бы уверенного роста. Рост в бизнесе, на мой взгляд, важнейший критерий его успешности.

Мария Старинчикова, директор регионального отделения «Опора России»:

– Можно сказать, что подход к бизнесу у мужчин и женщин одинаковый, но у прекрасного пола есть много граней. Кроме бизнеса, вторая роль – жена, третья – мать... И еще много других. Именно поэтому, в бизнесе у женщин – в подходе главенствует многогранность. При этом, у женщин есть несколько навыков, которые помогают им быть успешными – умение ставить цель и добиваться её, не опуская рук, что бы ни происходило. Вера только в себя.

Нет сфер, в которых женщина не может себя реализовать. Я уверена, что женщина может всё. Если есть желание, то возможность будет всегда. Только женщина обычно не конкурирует с мужчиной, а просто делает своё дело, потому что ей очень хочется его делать.

У меня нет кумиров вообще. Есть женщины, которыми я восхищаюсь и в политике, и в бизнесе, и в науке.

Женщинам, которые только начинают свой путь в бизнесе или об этом задумываются – я бы пожелала задуматься более внимательно о том, куда эти шаги направить и идти вперед, ведь дорогу осилит только идущий.

Лариса Петрова, директор ООО «Золотая линия»:

– На данный момент стало всё больше программ, направленных именно на женский бизнес. Женщина и в жизни, и в бизнесе больше проявляет эмоциональные качества. Дело для неё – это её ребенок. Если мужчина понимает, что бизнес провальный, то он лучше его закроет. А женщина будет биться за своего ребенка до последнего. В этом, наверное, отличие женского и мужского подхода.

В первую очередь бизнесом управляет человек – не имеет значения – мужчина это или женщина. Поэтому и качества, помогающие добиваться успеха, абсолютно одинаковые. Например, порядочность. При этом, я считаю, что нет отраслей, в которых женщина не может быть успешной. Если управленец хорош в одной сфере, то сможет управлять и в другой.

Как говорится: «Не сотвори себе кумира». Я уважаю тех людей, которые качественно и достойно делают свою работу. Особенно те, кто занимаются производством, создают новый продукт или услугу. Конкретно никого не могу назвать – есть определённые качества в разных людях, которые меня восхищают, но назвать кого-то одного не могу.

Тем женщинам, которые только начинают свой путь предварительно посоветовала бы подумать об ответственности, которую вы берёте на себя. Вы должны отвечать не только за себя, но и семью, за сотрудников, которые далеко не всегда будут с вами на одной волне. Посоветовала бы задуматься – для чего вам нужен этот бизнес.

Гаяне Агаджанян, генеральный директор медицинского центра «Мегаполис»:

– С одной стороны, женщинам реально сложнее в бизнесе, так как приходится балансировать между семьёй и карьерой, и некоторыми общественными стереотипами. Поэтому женщине приходится двигаться с наибольшим сопротивлением. А с другой стороны, психика женщины от природы гибче, выносливее и у них ярче выражена эмпатия. Собственно, эти качества могут способствовать успеху, но главное – трудолюбие, смелость и любопытство, в хорошем значении этого слова

Женщинам, которые начинают свой путь в бизнесе я хочу пожелать несколько вещей: во-первых, постоянно учитесь – инвестируйте в себя! Во-вторых, учитесь много, но никогда не выключайте критическое мышление. В-третьих, никто не знает, как правильно именно для вас, вашего бизнеса и семьи. В-четверых, имейте высокую степень устойчивости в отношении всех «доброжелателей». В-пятых, окружайте себя людьми, у которых есть чему учиться. В-шестых, не впадайте в панику и не рубите с плеча, даже если всё плохо. В-седьмых, уважайте свой коллектив, клиентов, конкурентов и закон! В-восьмых, просчитывайте и страхуйте риски. И последнее – искренне поверьте сами в то, что Вы и Ваш продукт – делаете мир лучше.

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

– На мой взгляд, принципиально подход к бизнесу отличается не по гендерному признаку, а по личным качествам руководителя, его стилю управления, жизненным ценностям, которые транслируются и на команду, собранную им для реализации бизнес-целей. Но нюанс всё-таки есть – по моим наблюдениям «женский» бизнес душевнее. Это проявляется и в продукте/услуге, и в отношениях с клиентами, и во взаимодействии с сотрудниками.

Сегодня, равно как и во все времена, для бизнес-леди актуальны уверенность в себе, гибкость и доброжелательность. А ключевое качество – ориентир не на соперничество, а на сотрудничество.

У меня нет кумиров ни среди женщин, ни среди мужчин, но есть предприниматели с достижениями, за которыми хочется тянуться и развиваться, у которых хочется учиться, с которыми хочется общаться.

Я бы пожелала женщинам, которые задумываются о первых шагах в бизнесе, найти свою истинную цель и окружить себя правильными людьми для движения вперёд. Тогда точно будут не только первые шаги, а интересный, насыщенный, непростой, но результативный путь предпринимателя.

Олеся Цуцкова, предприниматель, руководитель предприятия по переработке рыбы и морепродуктов «Русалочка»:

– Считаю, что по гендерному признаку делить на женский или мужской бизнес не стоит. Всё зависит от индивидуальности человека и его характера.

Женщинам в бизнесе помогают быть успешными многие качества – целеустремленность, терпение и любовь к своему делу. Дама должна получать истинное удовольствие от того, чем занимается, и что даёт ей неиссякаемые силы и энергию.

Сегодня быть бизнес-леди не просто и для этого требуется целый набор качеств, которые нужно в себе постоянно развивать и совершенствовать. Всему и всегда можно научиться, при большом желании. Ведь бизнес-леди не рождаются, а становятся.

Ещё совсем недавно считалось, что женщина не может быть руководителем или начальником. Мол, не женское это дело, да и не хватит женщине нужных качеств, чтобы в управлении делами стать на один уровень с мужским полом. Сейчас же этот стереотип уже не имеет былой силы. Несмотря на свою природную физическую слабость и чрезмерную эмоциональность, женщины отвоевали право быть настоящими полноценными руководителями и вести бизнес-дела не

Volna КАРАОКЕ - БАР
РоссельхозБанк
открытие Банк для бизнеса
ANGELITA
ЦАРСКИЕ ПАЛАТЫ Хороши для русской души!
МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР Мегаполис
ВЫБЕРИ РАДИО FM кемерово
центр врачебной косметологии Золотая Линия
90.2 FM КЕМЕРОВО НОВОЕ РАДИО
Кузрасс
ПЛЮС FM КЕМЕРОВО

хуже, чем мужчины. А в некоторых случаях прекрасный пол демонстрирует такие лидерские и бойцовские качества в бизнесе, что мужчины им могут даже позавидовать.

Мой кумир среди женщин предпринимателей – это Тина Канделаки. Она сумела упорством и трудолюбием занять видное место на российском телевидении и активно развивается в бизнесе.

Женщинам, начинающим свой путь в предпринимательство, я могу пожелать одного – сто раз подумать и взвесить. А ещё ответить на вопросы: готова ли ты взять ответственность за своё дело, за результат и сотрудников? Готова ли ты к трудностям?

Елена Козлова, директор предприятия «Стиль Продукт»:

– Я уверена, что «женский» подход к бизнесу существует. Цель настоящей женщины – в сохранении жизни, в создании гармонии вокруг себя, в создании атмосферы процветания. В Индии считается, что с правильной невестой приходит в дом удача. Женщина-лидер с «женским» подходом в бизнесе – это тот «пятый» элемент, который спасает в сложных ситуациях, приносит удачу в делах.

Причём, ни один мужчина не сможет понять, как это у неё получается. Всем вокруг кажется, что всё само по себе работает, и коллектив сам такой работоспособный собрался, и клиенты попадаются честные, и развитие идёт, и бизнес процветает, а руководитель на работу ходит, чтобы наряжаться, кофе пить и общаться с приятными людьми. В этом и заключается разница, всё происходит с лёгкостью и без насилия над собой и сотрудниками.

Настоящий «женский» подход, работая много лет в бизнесе, сохранить очень трудно, ведь мир бизнеса – это мужской мир, мир жёстких финансовых схваток, агрессии и конкуренции. Главное, чтобы женщина-лидер прислушивалась к своей интуиции, не пыталась всё сделать сама и в одиночку и получала удовольствие от дела, которым занимается. Именно этим «женский» подход к бизнесу отличается от «мужского».

Главные качества успешной женщины – умение сохранять и вдохновлять. И в бизнесе эти качества приводят к успеху. Суметь вдохновить своей идеей сотрудников, выстроить и сохранить отношения с клиентами – всё это создает основу процветания любого бизнеса.

Сегодня бизнес-леди успешна, если доверяет себе. Если остается верна своим убеждениям, если занята тем, что считает своим предназначением, если большую часть своей жизни чувствует себя счастливой и вдохновленной.

Думаю нет таких отраслей, где женщина не может конкурировать с мужчинами. Например: сегодня женщина руководит «Кузбассразрезуглем» – одним из крупнейших холдинговых предприятий Кузбасса.

Среди женщин-предпринимателей у меня есть свои «кумиры». Человек из прошлого – это Коко Шанель. А в настоящем – Анастасия Бондарь – основатель сети «Детская Академия».

Женщинам, которые задумываются начать своё дело, я могу пожелать, прежде всего – цель открытия бизнеса должна быть не зарабатывание денег, для этого существуют мужчины. Найдите сферу, в которой ваша душа поёт, а время пролетает незаметно.

После этого – соберите вокруг себя единомышленников, тех, кто так же, как вы «будет заражён» этой темой. Затем начинайте творить. Ресурсы, деньги, помощники – найдутся сами! Вселенная Вам их пошлёт. Верьте в себя и ничего не бойтесь. Разумный подход и трудолюбие принесут свои плоды обязательно. Есть такое выражение «когда я начинаю трудиться 24 часа в сутки, мне начинает удивительно везти» – я проверила его на собственном опыте, всё так и работает!

Елена Колесник, директор благотворительного фонда помощи «Доброе Дело»:

– Безусловно существует женский и мужской подход к бизнесу. И хотя я никогда не занималась бизнесом, у меня более 35 лет есть яркий пример бизнес-леди – моя свекровь – Александра Георгиевна Колесник. Женщина, которая с нуля создала успешный бизнес, и не один, руководила и продолжает это делать. Всегда ею восхищаюсь. Где-то жёсткая, где надо мягкая. Иногда удивлял её нестандартный подход к решению какой-либо задачи, проблемы, разгорались споры, но в итоге она оказывалась права. Она находит подход к любому партнёру. К сотрудникам особое отношение: не только все о них знает как о профессионалах, знает о семье, проблемах со здоровьем, оказывает поддержку.

Различие в том, что женщины не такие прямолинейные, более гибкие, более проницательные, более человечные что ли. Лучше адаптируются в коллективе. Женщины привыкли к многозадачности и проработке деталей, у них лучше развита интуиция.

Качества, которые необходимо иметь во все времена: профессионализм, настойчивость, умение доводить дело до конца. Женщина, если начинает бизнес и сталкивается с проблемой, то она не сдается, не меняет сферу, а начинает «копать» в глубину и делает это с энтузиазмом. У женщин руководителей другой стиль управления.

Мне кажется, что не осталось таких профессий, где бы женщины не могли конкурировать с мужчинами.

Молодым бизнес-леди хочу пожелать – быть смелыми, иметь группу поддержки (семья, друзья), не испытывать чувства вины за то, что порой приходится больше времени уделять работе. А главное – любить то, что делаешь. И удачи конечно!

Ольга Баскакова, директор, художественный руководитель губернаторского джаз-клуба «Геликон»:

– Мне кажется, что существует различие мужского и женского подхода к бизнесу, так как женщины более дипломатичны. Качества, которые помогают прекрасному полу строить успешный бизнес, это колоссальная работоспособность, пунктуальность, дипломатичность, обояние и умение выстраивать стратегию.

Я живу по правилу: «Не сотвори себе кумира». Я могу пожелать молодым девушкам убрать все сомнения, страхи и идти к цели.

Татьяна Эбауэр, директор медицинского центра для всей семьи «Эмилия»:

– Женский подход к бизнесу, безусловно, существует. Я считаю, что мужчины более прагматичны, а женщины более эмоциональны. Поэтому женский бизнес построен на эмоциях, на личных взаимоотношениях.

Качества, которые помогают женщинам быть успешными в бизнесе – это твёрдость характера, умение не останавливаться на достигнутом, постоянно развиваться и приносить пользу миру – это те качества, которые помогают оставаться на плаву.

Современная бизнес-леди должна ещё уметь не унывать в этом нестабильном мире. Приспосабливаться, адаптироваться к любым условиям – это очень важные качества.

Мне кажется, что дамы не смогли бы конкурировать в металлургической, военной и других сугубо мужских отраслях. В остальных же сферах – женщины и мужчины идут на равных.

Мой «кумир» среди женщин-предпринимателей – это Ирина Хакамада. Можно прямо позавидовать её твердости характера, адаптивности, организованности и многим другим качествам.

Женщинам, которые только начинают свой бизнес, я хочу пожелать – продумать всё хорошенько и взвесить. А главное – понимать, что если вы вошли в бизнес, то он станет большой и неотъемлемой частью вашей жизни. Надо будет постоянно в этом жить. Потому, что бизнес – это не только шаги вверх, иногда бывают шаги вниз. Они необходимы для того, чтобы потом подняться на пару ступенек выше. Затем ещё вверх и так бесконечно. К этому нужно быть готовым – бизнес не бывает гладким, он не растёт постоянно. Можно сравнить с кардиограммой – то вверх, то вниз. К этому нужно изначально быть готовой относиться спокойно.

Алеся Кадакина, предприниматель:

– Женского подхода, на мой взгляд – нет, но есть особенности ведения бизнеса женщиной – ведь, в первую очередь, она мама и жена, а уже потом бизнес-вумен. Живость ума, гибкость, обаяние, выносливость, многозадачность, любознательность и интуиция, – всё это помогает женщине в её деле! Дело, мне кажется, не в гендерных различиях, а морально-волевых и профессиональных качествах. Сильному человеку подвластно всё!

Есть те, кто для меня пример в работе – это кемеровские предпринимательницы – доктор и создатель клиники лечебной косметологии «Золотая линия» Лариса Петрова, основатель и руководитель сети ювелирных салонов «Эталон голд» Вера Зиборова. Ну и, например, генеральный директор «Дубль Гис» Вера Гармаш из Новосибирска!

Женщинам, которые только начинают свой путь в предпринимательстве, пожелала бы сначала, всё-таки, хорошенько посчитать экономику проекта, а потом включать и творческие нюансы. Окружать себя сильными и опытными соратницами, чтобы расти с ними вместе было не так страшно. Ну и конечно верить в себя! И тогда у вас всё получится!

Окончание на стр. 7

СЕРГЕЙ КОЛЕСНИК: «ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО – ЭТО ЖИЗНЬ»

Герой нашей юбилейной рубрики #АВАНТ_20 – Сергей КОЛЕСНИК – известный кузбасский предприниматель, в «копилке» которого такие проекты как ЗАО «Система Чибис», ЗАО «РегионМарт», кемеровский парк культуры и отдыха «Парк Чудес», фитнес-центр «Максимум» и ночной клуб «Засада» в областном центре, бизнес по управлению недвижимостью ООО «Кузбасс Капитал Инвест», центр отдыха «Притомье», благотворительный фонд «Доброе дело» и многие другие.

– В 2016 году Вы покинули пост директора розничной сети «Чибис», которая на тот момент насчитывала 160 магазинов различных форматов в четырёх регионах Сибири. По прошествии стольких лет, есть ли у Вас ощущение, что можно было поступить иначе или это было стечение обстоятельств, от которых не уйти?

– Я бы хотел начать с того, что «Чибис» был зарегистрирован в феврале 1992 году, то есть в этом году ему исполняется 30 лет. Если возвращаться к тем событиям, то очень важно обозначить одну вещь – розничной сетью мы управляли вместе с финансовым партнёром, банком, который менял названия и юридические лица. Эта история завершилась так, в силу разных обстоятельств. Здесь и объективная ситуация, и рынок, и финансовое состояние нашего партнёра сыграли свою роль.

Когда инвестор принял решение выйти и закончить бизнес, то мы договорились как это произойдёт и пришли к этому. В целом же компания могла быть успешной и сегодня, так как менеджмент был хороший, сам бизнес конкурентоспособный и рыночный. На самом деле это уже история, которая давно завершилась.

– Если говорить про рыночную ситуацию сегодня. Может ли региональная компания выжить в ритейле, не став при этом федеральным игроком?

– Это сложный вопрос, и я не обладаю цифрами и знаниями о том, что происходит внутри региональных компаний и не знаю, что думают их акционеры. Наверное, локальные и нишевые истории будут развиваться и жить. Тот же пример «Калины-Малины» – хорошая компания, которая может жить ещё долго.

– Но реально ли выжить маленькой компании, когда идёт засилье сетей?

– Возможно, но очень сложно. Сегодня идёт жёсткая конкуренция – ценовая, маркетинговая, за персонал... при этом растут затраты буквально на всё. У нас есть одно подразделение – магазин «Поляна», которое находится на территории торгового парка «Сотка». Можно сказать, это эксперимент, моё личное хобби, которое является прибыльным.

– Как Вы считаете, в сегодняшних реалиях, когда конкуренция настолько ожесточилась, должна ли региональная власть создавать специальные условия для местных компаний?

– Нет, и ещё раз нет. На протяжении всего времени, что я занимаюсь бизнесом – 30 лет, я противник любых ограничений – федеральных, региональных и местных. Они не нужны и вредят рынку и всем его участникам. Но региональная власть может и должна создавать условия для местных производителей – организовывать ярмарки, помогать с подключением электроэнергии и т.п., то есть, создавать инфраструктуру.

– Соглашения, которые обязывают крупных ритейлов разместить на полках продукцию местных производителей в определённом объёме, тоже кажутся Вам ненужными?

– Совершенно верно. Рынок нельзя регулировать такими методами. Крупный ритейл найдёт выход и из этой ситуации, и всё равно сделает так как ему нужно. Нужно понимать, что сегодня у ритейла есть возможность манипулировать любыми данными, в том числе, например, поставить этот товар на нижние полки и его не будут покупать.

Здесь всё должны решать прямые договоры между дистрибьютором и ритейлером или производителем и ритейлером. Регламентировать подобные вопросы очень сложно и, по большому счёту, в этом нет смысла. Даже если эти соглашения подпишут, то есть найдёт способ не выполнить эти условия или сделать что-то такое, что опять же плохо сыграет на производителе. Должны работать рыночные механизмы, а не рычаги давления или соглашения, которые никто не будет соблюдать.

– Последний вопрос о ритейле. Сегодня, когда мы видим резкий рост цен, можно услышать мнение, что во всём виноваты сети. Что Вы об этом думаете?

– Давайте рассмотрим рынок Кемеровской области – его делят несколько сетей, и если кто-то из них принимает решение поднять цены, то это происходит не в одном месте, а одновременно везде. Влияние крупных сетей сегодня очень большое и, возможно, есть злоупотребления. При этом, сети между собой конкурируют. Кроме того, люди привыкли ходить по акциям – сегодня в «Пятёрочку», завтра в «Магнит», потом в «Ярче» и так до бесконечности.

Повторюсь, я – предприниматель и против любых ограничений. Следить за ценами, ловить за незаконные действия или контракты должны антимонопольные органы. Во всех остальных вопросах всё должно происходить только через рыночные отношения.

– Вернёмся в самое начало. В 90-х многие пробовали себя в предпринимательстве, и Вы также начали свой путь в это время. При этом, у вас во многом очень интересная и уникальная история – Вы начали свой путь в бизнесе вместе с мамой, Александрой Георгиевной Колесник...

– Это, действительно, так. Бизнес я начинал не один, а вместе со своей мамой в 1992 году. Ни кто-то из нас, а мы вместе. Вообще, её общий рабочий стаж 55 лет, и она до сих пор погружена во все проекты и интересуется всеми процессами. Моя жена (Елена Александровна Колесник – «А-П») на протяжении долгого времени руководит фондом «Доброе дело», и довольно успешно. Старший сын сегодня активно участвует в бизнесе. Младший пока учится, но также интересуется многими моментами. Брат (Яков Александрович Колесник – «А-П») развивает бизнес в Шерегеше.

– У Вас такой явный семейный бизнес, а ведь бытует мнение, что с родственниками бизнес лучше не вести...

– На самом деле здесь больше плюсов нежели минусов. При этом, есть свои особенности. Дело в том, что всегда возникают вопросы, которые требуют обсуждения. В нашем случае появляется несколько совершенно разных точек зрения, и очень важно найти консенсус, договориться всем. Это очень серьёзный момент, когда нельзя давить или заставлять кого-то, нужно именно договариваться.

– Если сравнивать начало Вашей предпринимательской деятельности с сегодняшней ситуацией, то, по-Вашему, насколько изменилось окно возможностей для того, чтобы войти в предпринимательство?

– Здесь всё зависит от точки зрения и целей. Мы всегда работали только offline, так как чувствуем, понимаем и знаем, что нужно людям. Можно сказать, что это наша стихия. При этом, сегодня есть интернет и различные online площадки, которые дают дополнительные возможности и достаточно быстрый рост.

На самом деле не важно offline или online ты работаешь, начинать и зарабатывать можно всегда. Другой вопрос, что это требует много сил, знаний и понимания, где ты хочешь оказаться через 5 или 10 лет. Важно уметь видеть свободные ниши, которые есть всегда. Порой это неочевидные вещи. Например, с сервисом что-то напутано или что-то работает не так как должно. Правда в том, что во все времена можно зарабатывать, если ты готов тратить 16-18 часов в день на это, то обязательно получится, но это точно не делается за пять минут. Как сказал один человек: «Заработать деньги и не устать при этом – не получится».

– По Вашему мнению, можно ли построить успешный бизнес, не выстроив отношения с властью?

– Мы всегда работали на потребительском рынке, а это не топливная или энергетическая отрасль, здесь меньше ограничений. Именно поэтому и взаимодействия с властью меньше. При этом, если ты всё делаешь по закону, то оно и не требуется. Все последние истории по закрытию торговых центров по противопожарной безопасности – реально жёсткие, но их надо выполнять. В этом вопросе, как и во многих других, невозможно пойти и о чём-то договорится. Есть требования – закон, и он для всех один. Именно поэтому и лоббизм не нужен, он здесь просто никак не поможет.

– Тогда получается, что и не нужно выстраивать взаимоотношения с властью, есть законы и этого достаточно?

– Хочу ещё раз обозначить две вещи. Во-первых, мы стараемся всё делать правильно, по закону. Во-вторых, какие-то взаимоотношения у нас всё равно есть, но их мало. Я даже не могу вспомнить пример, когда нам необходима была помощь государства. Все требования выполняем и со всеми органами также взаимодействуем в рамках закона. А также у нас есть репутация.

– Существует мнение, что налоговая в Кузбассе «зверствует» по сравнению с другими регионами. Разделяете ли вы эту точку зрения?

– Мне есть с чем сравнить, и лет десять назад ситуация была хуже. Налоговая продвинулась в части администрирования и прозрачности всех процессов. Сегодня все понимают, что «химичить» себе дороже. Проще, быстрее и спокойнее – сделать всё в рамках закона.

– У вашей семьи всегда было много проектов. Какими сегодня бизнесами управляете Вы и ваша семья?

– Как и всегда достаточно много направлений – управление недвижимостью, консалтинг, парк культуры и отдыха «Парк Чудес», центр отдыха «Притомье» и многое другое. Все наши бизнесы связаны с потребительским рынком. Можно сказать, что это наша стихия. Мы работаем на этом рынке уже 30 лет и хорошо чувствуем, понимаем и знаем, что нужно людям.

На самом деле наша семья – во многом первооткрыватели. Если вспомнить, то мы были первыми в Кузбассе, кто организовал благотворительный фонд, открыл фитнес-клуб, торговый центр, обувной магазин, мы первые привезли эскалатор и многое другое. Мы всегда чувствовали, искали новые возможности и шли туда, где чего-то не хватает, и там зарабатывали.

– Вы пошли в новый бизнес – гостеприимство – с проектом «Притомье». Расскажите подробнее про него.

– «Притомье» – это очень сложный, интересный и важный проект, в который погружена вся семья. Мы пришли в сферу гостеприимства, так как почувствовали, что там есть возможность. Для нас этот проект не просто гостиничный комплекс, а место, где люди будут отдыхать – там природа, экология, хорошее питание и сервис.

За год наша команда сделала очень большую работу, и сегодня «Притомье» – это востребованный продукт, но мы хотим сделать его лучше. Мы видим и чувствуем, что подобное место очень нужно людям, и сейчас «шлифуем» все острые углы. Такой бизнес не построить за один год. Это серьёзная история. Инвестиции составляют порядка 500 млн рублей. И сам проект очень сложный с менеджерской точки зрения, так как необходимо построить команду, которая одинаково думает в плане ценностей, выстроить сервис, где клиент для нас на первом месте.

– Где Вы берёте кадры?

– У нас на пике было около 15000 сотрудников. Мы воспитали много менеджеров. Иногда к нам возвращаются бывшие сотрудники, а в основном – на рынке. Мы как и все ощущаем кадровую инфляцию, которая сегодня очень сильная. Плюс сегодня рынок работника, а не работодателя. В прошлом году было очень сложно кого-то искать, ведь о «Притомье» никто не знал. Сегодня легче, так как мы завоевали признание среди наших клиентов.

А вообще мы постоянно занимаемся развитием и вовлечением кадров в процесс. Мы учим их общаться с клиентами, доносим нашу философию. Наше преимущество в том, что у нас есть подобный опыт и благодаря «Чибису» мы точно знаем, что всему можно научить.

– Топ-менеджер и предприниматель – это один и тот же человек?

– Лично для меня разницы между предпринимателем и топ-менеджером нет. Я и сам до сих пор «менеджерю». Но по сути это два абсолютно разных человека. Мы всегда учим своих менеджеров быть предпринимателями – ставить цели, достигать результаты, двигаться в правильной логике, принимать решения быстро, брать на себя ответственность. Одним словом – многому. Конечно, мы не можем их заставить и днём, и ночью думать о бизнесе – как улучшить, как подстраховаться, брать ли кредит, что будет со ставкой и так далее. Это делаем мы, но каким-то общим моментам мы учим.

Раньше я думал, что каждый менеджер – становится частью бизнеса, семьи. Потом эйфория прошла и пришло понимание, что они не должны прожить с нами нашу жизнь. Каждый человек сам решает, как строить свою судьбу. Мы можем его направлять, подсказывать, но не заставить. Лучше пускай они отдыхают побольше.

– Вы можете назвать свой самый большой провал и самый большой успех за эти 30 лет в бизнесе?

– Ничего не идёт в голову. Конечно, мы тяжело расставались с «Чибисом», но там решение принимали другие люди, и ситуация была сложной. Финансово она не принесла колоссальных потерь, но была непростой.

Если говорить про самый большой успех, то это, безусловно, моя семья. Ведь мы работаем все вместе, все живы и здоровы. Это самое главное.

– Почему Вы никуда не уехали, вернули сына из Лондона, занимаетесь бизнесом здесь? Что вселяет оптимизм для работы в Кузбассе?

– Старший сын сам решил вернуться, это был его выбор. Работаем мы здесь потому, что здесь наш дом. Родина. У нашей семьи была возможность посмотреть, пожить и поработать в разных местах, но о глобальном переезде мы никогда не задумывались.

Что касается детей, то они все идеально знают иностранные языки и сами решат где им жить, вести бизнес. Они могут это делать, у них есть возможность для выбора – мы её предоставили.

Но для меня этот вопрос звучит даже странно. Мы выросли и прожили на Притомской набережной 45 лет, у нас здесь семья, друзья, бизнес, прекрасный проект «Притомье» – там такая энергетика, воздух и Томь...

Беседовала Галина Красильникова
Подготовила Анастасия Сальникова

Леди-К: Культура, Красота, ПоКровительство и Кумиры, СоциалКа и ПодвижКа, а также отменный ВКус, – Кузбасские Бизнес-леди

Окончание, начало на стр. 4

Светлана Энгель, президент фонда развития предпринимательства г. Кемерово (МНФПМП г. Кемерово):

– Женский подход к бизнесу конечно есть, это предопределено природой и разницей в «Х» и «Y» хромосомах. Именно поэтому отличия в подходе к управлению бизнесом мужчиной и женщиной тоже имеют место быть.

Они заключаются в том, что женщины, в первую очередь, создают атмосферу, поэтому чаще выбирают ниши сервиса и услуг и реже рассматривают свой бизнес с точки зрения глобализации и масштабирования. А выбор ниши исходит из принципа полезности и личной социализации и желания улучшить что-либо вокруг себя.

Мужской бизнес – это больше аналитика, конкретные цифры, движение, решение задач и достижение своих целей. Стратегически мужчины, зачастую, выигрывают и создают масштабные предприятия, новые направления.

В управлении в большем проценте женщины более гибкие, терпимые, больше ориентированные на командообразование и им сложнее увольнять работников. женщины могут использовать более гибкие и творческие подходы ради своего дела, быстро переключаясь с одной задачи на другую, при принятие решений опираются чаще на интуицию чем на аналитику и данные.

Понятие успеха – очень индивидуально и каждый сам определяет его критерии и границы. Мне кажется корректнее говорить об эффективности бизнеса, которая не имеет половой принадлежности, в практике работают и мужской и женский подход в управлении, а вот эффективность бизнеса – это результат качества мышления и психики человека, совокупности эмоционального, телесного и умственного интеллекта.

Сложно сказать какими качествами должна обладать бизнес-леди, нет персонально женского набора качеств для бизнеса. Главное, на мой взгляд, высокий уровень осознанности и понимания для чего я это делаю, что и как делаю, что ощущаю и куда хочу прийти. Когда вы знаете к чему идёте, то найдутся способы, и ресурсы. Ещё очень важна скорость адаптивности к новым условиям рынка, в условиях сложно прогнозируемых и стремительных изменений в мире.

Вообще женщина может все, но надо ли ей конкурировать с мужчиной? Ведь гораздо эффективнее когда мужчина и женщина дополняют друга и поддерживают. У нас много кейсов, где женщины начинали бизнес, а потом их мужья втягивались в их деятельность и бизнес становится успешнее, и на оборот.

Наталья Юферова, директор благотворительного фонда «Город 42», директор по развитию агентства событий «Клевер»:

– На мой взгляд, принципиально – нет женского или мужского подхода к бизнесу. Это если говорить о стратегии. А вот в нюансах, конечно же, есть. Женщины, часто – более эмоциональны и, на мой взгляд, имеют более высокий уровень мотивации, чем мужчины.

Женщины обладают прекрасным качеством – сглаживать и решать конфликты, имеют образное и творческое мышление, у них развито терпение, выносливость и «женская интуиция». А ещё – они более решительные.

Сегодня бизнес-леди обладает многими качествами. Во-первых, теми, что я уже назвала выше. А во-вторых, это уверенностью в себе и в своих силах. Многозадачность – мы, можем делать одновременно очень много вещей: управлять командой, решать вопросы с партнёрами, учиться. Сейчас можно получить любые знания, консультации, компетенции и умения. Можно получить всё, что тебе необходимо для развития бизнеса в интеллектуальном плане. А все остальное зависит от качеств характера. Умеешь добиваться своего? Ты в деле!

Мне кажется, что есть отрасли, где женщина не может по настоящему конкурировать с мужчинами. Есть множество профессий, в которых нужна именно физическая сила. Женщина может туда прийти и работать, но конкурировать, однозначно нет. Всё остальное, когда речь идёт о навыках, интеллекте, упорстве освоения профессии – женщины могут очень успешно конкурировать с мужчинами, и это хорошо.

У меня нет кумира среди женщин-предпринимателей, но есть собирательный образ. У Хакамады, например, нравится умение добиваться целей и эрудиция. Нюта Федермессер поражает своей верой в людей. В Татьяне Бакальчук – восхищает смелость.

Женщинам, которые только-только начинают свой путь в бизнесе, я хочу пожелать не бояться и постараться получить удовольствие от того, что делаешь.

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, КОМФОРТНАЯ СРЕДА, ФИНАНСЫ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объём 2 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 85Б.

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

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**

Своё | Родное
от Россельхозбанка

МАРКЕТПЛЕЙС НАТУРАЛЬНЫХ ПРОДУКТОВ

Скачивайте приложение Свое.Родное и заказывайте вкусные натуральные продукты, не выходя из дома

РоссельхозБанк

АО «РОССЕЛЬХОЗБАНК». ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 3349 (БЕССРОЧНАЯ) ОТ 12.08.2015. РЕКЛАМА.

svoe-rodnoe.ru

МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР
Мегаполис

Медицинский центр «Мегаполис» работает с 2012 года

- Ежедневно в клинике обслуживается около 200 человек
- Общее количество наших пациентов превышает 70 000 человек
- Более 100 квалифицированных специалистов

Основные направления деятельности:

- Функциональная диагностика
- Лабораторные исследования
- Вакцинация
- Педиатрия
- Узкие специалисты
- Амбулаторная хирургия
- Комплексные обследования детей и взрослых
- Генетическое тестирование
- Массаж
- Пцр-тест за 1 день
- Online-консультации специалистов.

Мегаполис – город здоровья для всей семьи

Медицинский центр «Мегаполис»
г. Кемерово, ул. Марковцева, 10
+7 (3842) 347-000, 657-030
www.mc-megapolis.ru
facebook.com/megapolis42
vk.com/mc_megapolis42
instagram.com/mc_megapolis