ЮРИДИЧЕСКИЙ РЫНОК КУЗБАССА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 10(392)

ЧЕТВЕРГ
18 ИЮНЯ 2015

16+

www.avant-partner.ru

4 КТО КУПИЛ НЕДОСТРОЙ «ЮКС»

6 ЗАЧЕМ НУЖНА «ДОРОЖНАЯ КАРТА»

11 У КОГО БУДУТ НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ

АКТУАЛЬНО

УГОЛЬНЫЙ ФОРУМ В ПЕРИОД ЗАТИШЬЯ

Со 2 по 5 июня в Новокузнецке прошла XXII Международная специализированная выставка технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг». На этот раз в ней приняли участие 567 экспонентов (410 российских и 157 зарубежных) из 24 стран мира. На площади 36,5 тыс. кв. метров было представлено 5 780 экспонатов новейшей техники. За время форума участники провели более 5 тысяч деловых переговоров и встреч с потенциальными клиентами.

На церемонии открытия первый заместитель губернатора Кемеровской области **Максим Макин** отметил, что на угольном форуме в Кузбассе ежегодно лучшие специалисты мирового уровня на круглых столах рассматривают самые актуальные вопросы, а руководители угледобывающих предприятий, машиностроения, горнорудной отрасли традиционно договариваются о сотрудничестве, заключают множественные контракты. «По итогам выставки 2014 года заключены десятки договоров на сумму более 1,5 млрд рублей. Это без учета тех контактов, которые были завязаны на выставке и дали свои результаты в течение года», – сообщил он.

Стоит отметить, что почти половина из всех экспонатов на нынешнем «майнинге» были представлены на выставке впервые. Так, ОАО «Завод Пирс» (Выборг, Ленинградская область) презентовал конвейерные ролики и барабаны. ООО «Шелл нефть» – электростанции Enex для работы на шахтном метане, широкий спектр индустриальных смазочных материалов и продуктов для коммерческого транспорта, новокузнецкое ООО «Экос-С» – новые виды анкерного крепления. Многие компании участвовали в выставке не первый раз, они в свою очередь представляли новые виды свой продукции. Например, компания Liebherr в этот раз представляла фронтальный погрузчик Liebherr L 580 с объемом ковша 5,0 м3 и гусеничный бульдозер Liebherr PR 764 (объем отвала 13,6 м3).

Руководитель кемеровского филиала ООО «Либхерр-Русланд» **Евгений Великих**, отметил, что для их компании последний год оказался более-менее удачным. «Несмотря на текущую кризисную ситуацию в отрасли, продажи повысились, – говорит он. – Мы меняемся, пытаемся подстроиться под заказчика. Если у него нет оборотных средств, предоставляем отсрочку, дополнительные скидки и так далее. Мы даём нашим партнёрам то, что они хотят получить в текущей экономической ситуации».

В то же время многих прежних участников на нынешнем угольном форуме в этот раз не оказалось. Например, из «большой семерки» европейских производителей грузовых автомобилей на выставке была представлена только Volvo. Ранее здесь выставлялись экспонаты таких брендов, как MAN и Scania. «Перед выставкой было много дискуссий, участвовать нам в ней или нет, – пояснил представитель отдела маркетинга и продаж калужского ЗАО «Вольво Восток» **Александр Боканев.** – В результате, пришли к выводу, что надо продолжать, как бы там ни было. Мы считаем, что в Кузбассе необходимо представлять нашу технику, несмотря на временное затишье на рынке. Угледобыча – перспективное направление, и мы намерены его развивать в дальнейшем». По его словам, продажи грузовиков в регионе упали по сравнению с прошлым годом примерно на 50%. При этом тягачи по продажам «просели» несколько меньше, чем самосвалы, так как сфера их применения более широкая. «Но мы не падаем духом, – отметил он. – Экономический кризис – явление временное. Компания уже переживала такие случаи. Например, в 2009 году было даже тяжелее, но уже на следующий год начался подъём». В качестве экспоната «Вольво Восток» представило самосвал с пневматической задней подвеской. 14 таких машин грузоподъёмностью 25-30 тонн на днях приобрело ОАО «СУЭК-Кузбасс».

В рамках научно-деловой программы форума участники и гости выставки обсуждали проблемы промышленной безопасности, инвестиционного климата, охраны труда и пр. Так, на круглом столе «Наращивание внутреннего потребления угля за счёт развития угольной генерации в энергетике. Обеспечение надежного электроснабжения» представители обладминистрации, энергетики и угольной промышленности, а также науки обсудили, как можно увеличить долю угольной генерации в регионе (подробнее об этом на стр. 4). На заседании Технического комитета (ТК 269) рассматривались вопросы стандартизации в области горно-шахтного оборудования. Как рассказали участники форума, присутствие на выставке помогает им поддерживать старые и налаживать новые контакты, быть в курсе новейших технических разработок. «От выставки, как обычно, ожидаем, что придут старые и новые клиенты, посмотрят наш новый продукт, а мы, в свою очередь, расскажем им о наших финансовых программах, и, возможно, что-то срастется, – пояснил Александр Боканев («Вольво Восток»). – Клиенты в Кузбассе все известные, но такая выставка дает возможность лишний раз встретиться, обсудить дальнейшие перспективы сотрудничества».

Максим Москвикин

Мы не жертвуем качеством
ПроминвестЛизинг
Все виды лизинга:
- оборудование - транспорт
- спецтехника - недвижимость
Удобное решение для реальных проектов
ГРУППА КОМПАНИЙ ПРОМИНВЕСТ
ул. Терешковой, 41 к2,
офис 801, БЦ Сити Плаза
тел. (3842) 45–55–45
www.prominvest-kuzbass.ru

SIBEX С 1996 года
Экспресс-доставка корреспонденции и грузов по России и за границу
Хорошо понимая потребности клиента, мы всегда делаем больше, чем от нас ожидают.
- Исключительно аккуратное обращение с грузом.
- Предоставление бесплатного упаковочного материала.
- Страхование отправлений.
- Удобные способы оплаты.
- Покупка товара в другом городе.
- Отслеживание груза в режиме on-line.
- Предоставление индивидуального менеджера и курьера.
- Экспресс доставка грузов от «двери до двери»
- Гарантированная доставка ваших документов в Москву на следующий рабочий день.
Кемерово, пр. Советский, д. 60б, офис 03, тел. (3842) 36-49-07
Новокузнецк, ул. Пирогова, д. 9, тел. (3843) 20-90-49
Томск, ул. К. Маркса, 24, тел. (3822) 51-22-02
www.sibex.biz

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

СУД ОТКЛОНИЛ ИСК И ВСТРЕЧНЫЙ ИСК ПО СДЕЛКАМ С АКТИВАМИ МПО «КУЗБАСС»

Кемеровский арбитраж при повторном рассмотрение вновь отклонил иски кипрской фирмы Salesi Investments Ltd и нидерландской компании Indtec Finance B.V (действуют в интересах инвесткомпании А1, ранее были подконтрольны украинскому предпринимателю **Геннадию Васильеву**) о признании недействительной сделкой соглашения о продаже ЗАО «Многоотраслевое производственное объединение (МПО) «Кузбасс» контрольного пакета (98,8%) акций ООО «Угольная компания (УК) «Заречная» московскому ООО «Интерконсалтинг», на тот момент подконтрольное предпринимателю украинского происхождения **Виктору Нусенкису**. Суд также отклонил встречные иски ООО «Интерконсалтинг», УК «Заречная» и ОАО «Шахта «Заречная» о признании недействительной продажи шахтой «Заречная» пакета акций МПО «Кузбасс» фирме Salesi Investments и о признании незаключенным между шахтой «Заречная» и Indtec Finance B.V договора купли-продажи другого пакета акции МПО «Кузбасс». Споры между Виктором Нусенкисом и его бывшим партнёром, украинским политиком Геннадием Васильевым начались в октябре 2012 года. Летом 2013 года истцы стали действовать в интересах А1, а в августе 2013 года кузбасские активы подконтрольные Нусенкису были проданы ООО «УВЗ-Логистик», транспортной дочке ОАО «НПК «Уралвагонзавод». В прошлом году суд первой инстанции отклонил иски Salesi Investments Ltd и Indtec Finance B.V, однако, это решение было оспорено в седьмом апелляционном арбитражном суде в Томске. Затем кассационная инстанция направила дело на повторное рассмотрение, которое завершилось 28 мая отклонением иска и встречного иска.

ЧЕЛЯБИНСКИЙ «АРИАНТ» ПЛАНИРУЕТ СВИНОКОМПЛЕКС В КУЗБАССЕ

Челябинский агропромышленный холдинг «Ариант» намерен построить крупный свинокомплекс под Новокузнецком в Кемеровской области. Как сказано в сообщении компании, в ближайшие четыре года она планирует вложить 20 млрд рублей в укрепление «своих позиций на продовольственных рынках на Урале, в ХМАО, ЯНАО и в ряде регионов Сибири». Для этого компания намерена построить свинокомплексы в Серове (Свердловская область) и в Кемеровской области. Предприятия будут построены по замкнутому производственному циклу с собственной кормовой базой, элеваторами, бойнями, переработкой биоотходов, заводами по производству мяса и мясо-колбасной продукции и фирменной розничной сетью. «После реализации нашей программы строительства агропромышленных комплексов Уральский и Сибирский регионы будут полностью обеспечены собственным мясом и мясными изделиями, перестав зависеть от импорта этой нужной населению продукции», – приводится в сообщении заявление директора «Арианта» **Андрея Аксенова**. После реализации проектов по строительству комплексов полного цикла «Ариант» будет выпускать до 180 тыс. тонн продукции ежегодно против 50 тыс. тонн в настоящее время. Подразумевая именно планы «Арианта», о строительстве свинокомплекса «на 300 тыс. голов» в Новокузнецком районе упомянул в своём выступлении на праймериз «Единой России» в Новокузнецке в конце мая врио губернатора Кемеровской области **Аман Тулеев**. Но пока власти Кузбасса об этом проекте не сообщают. Возможно, это связано с тем, что пока «Ариант» выбирает площадку под строительство свинокомплекса.

НА ООО «ШАХТА «КОКСОВАЯ-2» ПРОДЛЕВАЮТ КОНКУРСНОЕ ПРОИЗВОДСТВО

10 июня кредиторы ООО «Шахта «Коксовая-2» провели собрание, на котором приняли решение об обращении в арбитражный суд с ходатайством о продлении процедуры конкурсного производства ещё на 6 месяцев. За это высказались все кредиторы, присутствовавшие на собрании, и обладавшие 72,5% всех требований согласно реестру кредиторов ООО «Шахта «Коксовая-2». Предложение продлить процедуру банкротства сделал конкурсный управляющий предприятия **Андрей Матюшин**, который сослался на то, что не завершены мероприятия по ликвидации шахты, а также реализация имущества. Напомним, что конкурсное производство в ООО «Шахта «Коксовая-2» было введено в декабре 2012 года и неоднократно продлевалось. Добыча на предприятии остановлена с января 2013 года, ведутся работы по ликвидации шахты. В мае, как объявлял Александр Матюшин, на торгах по продаже имущества шахты было заключено два договора с предпринимателем **Дмитрием Карловым** (контролирует также 23% кредиторской задолженности «Коксовой-2») по покупке части имущества шахты – различных зданий и сооружений с оборудованием (за 822 тыс. рублей), здания и сооружения транспортной и энергетической инфраструктуры (за 786 тыс.). А вот торги по продаже здания административно-бытового комбината шахты (7,5 тыс. кв. метров), по сообщению конкурсного управляющего, были признаны не состоявшимися.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ КУЗБАССА УПАЛА В АПРЕЛЕ

Промышленное производство в Кемеровской области после положительных темпов роста в первом квартале текущего года в апреле 2015 года продемонстрировала спад, на 3,2%, к апрелю прошлого года, сообщил территориальный орган государственной статистики по Кемеровской области. Но пока за 4 месяца 2015 года в целом промышленное производств выросло, хотя и всего на 0,8%. При этом в угольной промышленности рост оказался в 1% при спаде в апреле на 6% (рост в первом квартале – 3,7%), в обрабатывающих отраслях же отмечен спад – на 4,8% за 4 месяца. Хотя это и немного меньше, чем в первом квартале, когда он составлял 5,6%. В этом секторе рост отмечается в металлургии, на 1,3% за январь-апрель, но при наличии спада в 4,3% в апреле 2015 года, и в нефтепереработке – на 2,4% в первые четыре месяца и на 10% в апреле. Как показывают данные Кемеровостата, продолжается рост в энергетике – на 14,7% за первые четыре месяца и на 13,7% в апреле, в том числе, в производстве и распределении электроэнергии – на 32,7% и 22,9%, соответственно. Положительную динамику в 2015 году показывает ещё добыча полезных ископаемых, кроме топливно-энергетических (представлена добычей железной и марганцевых руд и стройсырья), в которой за четыре месяца рост составил 11,9%, в апреле – 1,9%. И отдельный скачок производственного индекса был отмечен в апреле в производстве машин и оборудования, на 19,1% при падении за 4 месяца на 5,2%. В остальных отраслях кузбасской промышленности статистика отмечает спад (самый большой в производстве транспортных средств, на 58,1% за 4 месяца).

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

КУЗБАССКАЯ ЭНЕРГЕТИКА: МОДЕРНИЗАЦИЯ И СТАБИЛЬНОСТЬ

Прошлый год для Кузбасского филиала ООО «Сибирская генерирующая компания» был годом завершения гигантской инвестиционной программы, когда в отрасль были вложены рекордные 15 с половиной миллиардов рублей. И впервые очередной отопительный сезон предприятия СГК отработали после проведенной модернизации. Итоги этой работы подвел на пресс-конференции 26 мая директор Кузбасского филиала СГК Юрий Шейбак.

Инвестиционная программа СГК по модернизации энергомощностей в Кузбассе, реализованная в 2010-2014 гг., обошлась компании в 44 млрд рублей, и стала крупнейшим за последнее время инвестпроектом в регионе. В прошлом году в её рамках были введены в работу мощности в 982,8 МВт – 2 энергоблока на 440 МВт на Беловской ГРЭС, 2 – на 245,4 МВт – на Томь-Усинской, и газотурбинная электростанция «Новокузнецкая» (2 блока общей мощности 297,4 МВт). Как отметил Юрий Шейбак, ввести все эти мощности сразу в течение одного года было весьма непросто, особенно, с учётом того, что в 90-х и в начале 2000-х гг. новых мощностей в отрасли практически не вводилось, и число подготовленных специалистов-монтажников и строителей сильно сократилось. К тому же СГК в это же время вводила новые мощности и в Алтайском крае, и в Хакасии, и в Красноярском крае. А одновременно с новыми инвестициями Кузбасский филиал СГК освоил в прошлом году ещё 2,63 млрд рублей на техническое обслуживание и ремонт, в том числе, 2,33 млрд – на электростанциях и 300 млн рублей – на тепловых сетях. На предстоящий сезон 2015/16 гг. планируется направить 2,65 млрд на ремонтные работы на станциях и 260 млн – на тепловых сетях.

Прошедший отопительный сезон показал, что с новыми и обновленными мощностями предприятия СГК в Кузбассе стали работать и надежнее, и с увеличенной нагрузкой. Благодаря этому, выработка электроэнергии за сезон 2014-2015 гг. выросла почти на 70% и составила 11,35 млрд кВт/час, выработка тепла – на 7%, до 6 млн 161 тыс. Гкал. Резкое увеличение выработки электроэнергии Юрий Шейбак объяснил необычно удачным для компании стечением обстоятельств. Прошлый год оказался маловодным, что резко сократило выработку и предложение на рынке дешевой электроэнергии с ГЭС. В прошлом году изменились в благоприятную сторону для сибирских энергетиков условия функционирования рынка, в результате чего были объединены две его ценовые зоны – европейская и сибирская, появилась возможность предлагать электроэнергию потребителям на западе страны, где цены выше. Сработала также и стратегия развития СГК, пояснил Юрий Шейбак. В результате загрузка станций выросла с 41% до 63% от номинальной мощности, что позволило в целом предприятиям Кузбасского филиала СГК получить за прошлый год 1,9 млрд рублей чистой прибыли против 137,5 млн рублей чистого убытка годом ранее при росте выручки от продаж в 2014 году на 22%, до 35,09 млрд рублей.

Однако на фоне сравнительно благополучного развития электроэнергетического направления работы СГК сохраняются проблемы в тепловом бизнесе. За отопление потребители хронически недоплачивают СГК. В результате, задолженность их за тепло выросла до 3,18 млрд рублей на начало 2015 года против 2,54 млрд годом ранее и против 1,69 млрд рублей на начало 2013.

Как сообщил Юрий Шейбак, к счастью, удалось решить вопрос с будущим, по крайней мере, ближайшим, Кузнецкой ТЭЦ (входит в СГК) в Новокузнецке. Она сохранит статус вынужденного генератора, который был выдан ей регулирующими органами до 1 сентября 2015 года. Соответствующее решение о сохранении Кузнецкой ТЭЦ указанного статуса правительственная комиссия может принять в конце мая – в начале июня. Как пояснил директор филиала, без данного статуса станция лишалась бы платы за электрическую мощность, что еще более ухудшила бы ее экономическое положение. Статус вынужденного генератора Кузнецкая ТЭЦ сможет сохранить, поскольку она была включена в последнюю исправленную версию схемы теплоснабжения Новокузнецка. По данным Юрия Шейбака, она была принята в конце апреля, ранее, в конце прошлого года, данную схему не одобрило министерство энергетики РФ, вернув документ на доработку. Как сообщил директор филиала, и с сохранением статуса вынужденного генератора Кузнецкая ТЭЦ (108 мВт установленной электрической и 890 Гкал/час тепловой мощности) останется проблемным активом СГК в регионе, поскольку является убыточной. Это связано с тем, что потребители выбирают меньше тепла, чем делают заявок, а платы за тепловую мощность не предусмотрено.

В прошлом году эта станция принесла компании около 45 млн рублей убытков, и возможность вывода ТЭЦ из убыточного состояния пока не просматривается. А ведь в следующем году заканчивается ресурс одного из турбогенераторов станции, и нужно решать, строить ли ему замену, или отказываться от его мощностей. Что, как нетрудно догадаться, не добавит надежности теплоснабжения Новокузнецка.

Егор Николаев

ВЛАСТИ КУЗБАССА НЕДОВОЛЬНЫ КРАСНОЯРСКИМ УПРАВЛЕНИЕМ КУЗБАССКОГО ФИЛИАЛА «МРСК СИБИРИ»

Совет народных депутатов Кемеровской области 8 июня провел специальную внеочередную сессию с единственным вопросом повестки дня – «О состоянии надежности электроснабжения потребителей, подключенных к электрическим сетям филиала ОАО «МРСК Сибири» – «Кузбассэнерго–РЭС». Состояние электросетевого хозяйства филиала депутаты предсказуемо признали неудовлетворительным и приняли постановление «о передаче управления филиалом на уровень Кемеровской области».

Председатель совета **Евгений Косяненко** в начале сессии заявил, что в адрес органов власти «поступают частые жалобы граждан, возмущенных частыми аварийными отключениями электроэнергии». Как жалующие разделяют аварии в местных сетях, которые обслуживают еще 41 компания, и в сетях «Кузбассэнерго–РЭС», он не объяснил. По его данным, только в текущем году на электрооборудовании «Кузбассэнерго–РЭС» произошло 1340 аварийных отключений. Отдельно он отметил случаи 25 марта, когда произошло 64 аварийных отключения, 28 апреля – 90 аварийных отключений и 21 мая – 67 аварийных отключений. Спикер совета отметил, что органы власти региона обращались по этому поводу в прокуратуру и в Ростехнадзор, однако, «несмотря на неоднократные предписания контролирующих органов и наложенные штрафные санкции, аварийные отключения потребителей продолжаются». Именно поэтому и была собрана специальная сессия, объяснил он.

Зам губернатора по жилищно-коммунальному и дорожному комплексу **Анатолий Лазарев**, напомнил, что в 2006 году была проведена реформа ОАО «Кузбассэнерго», и «в результате структурных преобразований» в регионе возникло более 50 территориально-сетевых организаций. Как и откуда появились остальные 49, если из «Кузбассэнерго» была создана только одна территориальная компания, он не объяснил, но сообщил, что с 31 марта 2008 года ОАО «Кузбассэнерго–РЭС» прекратило свою деятельность и как филиал вошло в ОАО «МРСК Сибири». При этом, по его словам, администрация Кемеровской области «изначально ставила под сомнение эффективность столь резких и глобальных перемен в отрасли». По его данным, в филиале МРСК Сибири находится 98% электрических сетей 110 кВ, с которых идет питание основных промышленных предприятий региона, половина из которых относится к предприятиям с опасными производственными процессами. Между тем, «за последние 3 года из-за износа в несколько раз выросло число «резонансных отключений», и аварии на сетях «Кузбассэнерго-РЭС» «носят системный характер». Отдельно он отметил падение двух опор ЛЭП 21 мая в Яйском районе, в результате чего 18,5 тыс. человек остались без света на несколько часов, было остановлено движение поездов по Транссибу, восстановление которого в полном объеме заняло более четырёх суток.

Филиал МРСК Сибири, как заявил Анатолий Лазарев, систематически не осваивал инвестиционные программы, предусмотренные тарифным финансирование, – на общую сумму 4 млрд рублей. В прошлом году такая программа была освоена только на 65%, в этом году из 1,2 млрд рублей, «утвержденных Региональной энергетической комиссией» (РЭК), филиал планирует освоить только 370 млн рублей, «при этом все финансовые потоки уходят в Красноярск, где располагается центральный офис, а филиал финансируется по остаточному принципу». Его поддержал председатель РЭК Кемеровской области **Валерий Смолего**, отметивший, что в 2010-2014 гг. инвестпрограммы филиала не выполнялись в полном объеме ни разу.

Гендиректор ОАО «МРСК Сибири» **Константин Петухов** заявил, что компания финансирует ремонты и инвестиции в том объёме, в котором это позволяет ей тарифное финансирование, определенное РЭК Кемеровской области. По его данным, в последние 6 лет филиал за исключением двух лет работал с убытками, в том числе, в 2,7 млрд рублей за 2013-2014 гг. Поэтому никакие деньги из филиала не могли выводиться, и по этой же причине инвестиционная программа 2015 года была сокращена с 1,2 млрд рублей до 370 млн рублей. И такое решение принял акционер МРСК Сибири – госкомпания «Россети». Аварийность в сетях «Кузбассэнерго–РЭС» в последние два года сокращается, отметил Константин Петухов, – с 1107 нарушений в отопительный сезон 2013-2014 гг. до 670 – в последний сезон, при этом недоотпуск электроэнергии из-за нарушений сократился с 1,033 млн кВт/час до 178 тысяч.

Однако, доводы гендиректора ОАО «МРСК Сибири» кузбасских депутатов не убедили, и по итогам специальной сессии они решили обратиться в правительство РФ «о неудовлетворительном состоянии электросетевого хозяйства, находящегося в эксплуатации филиала «Кузбассэнерго–РЭС» и «рассмотрении возможности передать управление филиалом на уровень Кемеровской области». Впрочем, никто на сессии не объяснил, что это означает в рамках российского законодательства.

Антон Старожилов

ЦЕНА ВОПРОСА

40 миллионов рублей составляют вложения ОАО «Угольная компания «Южный Кузбасс» в модернизацию обогатительной фабрики «Кузбасская». Как сказано в сообщении компании, обновляется одна из двух секций предприятия, которая перерабатывает труднообогатимые угли с повышенным содержанием промежуточных фракций. После технического перевооружения производительность переработки составит до 1,5 млн тонн в год, а выход концентрата вырастет на 5%. «Проводимая модернизация позволит перейти на современный этап переработки труднообогатимого угля. Ожидаемый итог – рост выхода концентрата и повышение качественных характеристик выпускаемой продукции», – отметил управляющий директор ОАО «Южный Кузбасс» **Виктор Скулдицкий**.

34 миллиарда 485 миллионов 698 тысяч 728 рублей составили доходы областного бюджета Кемеровской области за четыре месяца текущего года, согласно отчету главного финансового управления (ГФУ) Кузбасса. Это на 17,1% больше, чем годом ранее – 28,24 млрд. Две трети прибавки в доходах областного бюджета обеспечило увеличение поступлений по налогу на прибыль – на 30% или 4,23 млрд, до 18,17 млрд рублей. Как ранее сообщал начальник ГФУ – зам губернатора Кузбасса **Сергей Ващенко**, рост поступлений налога на прибыль произошел за счёт увеличения выручки и прибыли угольных и металлургических предприятий региона. Последнее в первую очередь обеспечил рост экспортных цен на энергетический уголь, на 31% к уровню прошлого года, на коксующийся уголь, в 2 раза, на стальной прокат – на 24-31%. Отмечен и рост поступлений налога на доходы физических лиц, но заметно меньше, – на 4,5%, до 8,78 млрд рублей.

АБСОЛЮТ БАНК ОТКРЫЛ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО В КУЗБАССЕ

В конце мая Абсолют Банк открыл в Кемерове представительство для обслуживания бизнеса. По случаю этого события наш город посетили топ-менеджеры банка. О том, почему Абсолют Банк влечёт в новые регионы во времена финансового кризиса, на какие направления работы и продукты делается ставка, и как оцениваются перспективы развития в Кемеровской области, мы спросили в день открытия представительства у руководителей этого банка.

Представительство Абсолют Банка расположилось в бизнес-центре «Маяк-Плаза». Пока это первый офис в Кемерове, но, скорее всего, не последний. «Для некоторых банков 2015-й год трудный, а мы решили назвать его годом возможностей, – прокомментировала решение открыть представительство в Кемеровской области заместитель председателя правления Абсолют Банка **Татьяна Ушкова**. – У нас для этого есть все основания, так как наш акционер принял решение о докапитализации и мы в этом году попали в список АСВ («В феврале агентство по страхованию вкладов опубликовало перечень банков, которые удовлетворяют условиям докапитализации через облигации федерального займа», – прим. «А-П»). Работая над повышением эффективности нашей сети, мы решили открываться в новых регионах не полномасштабными офисами, а в мини-форматах. Если регион оправдывает наши ожидания – мы принимаем решение об открытии банковского офиса полного масштаба». Возглавила банк в регионе **Людмила Тиканова**. Как рассказал «Авант-ПАРТНЕРу» заместитель председателя правления Абсолют Банка, куратор корпоративного направления бизнеса **Андрей Богуславский**, «открытие представительства в таком промышленно развитом регионе, как Кемеровская область, было в наших планах ещё год или даже полтора назад, но именно привлечение на работу Людмилы Николаевны, с её большим опытом руководящей работы в кредитных организациях и глубоким знанием специфики местного бизнеса, стало одним из решающих факторов».

У Людмилы Тикановой на это своя точка зрения: «Предприятия идут не столько за личностью, сколько за уникальными продуктами и качественным обслуживанием, которые предлагает им банк». В числе наиболее перспективных и знаковых продуктов Абсолют Банка руководитель Кемеровского представительства называет, к примеру, ломбардное кредитование: «Для среднего бизнеса это очень интересный продукт. Допустим, собралась команда, вложила собственные средства, создала производство, но не хватило денег. По всем канонам банковского дела, если финансово-хозяйственная деятельность не началась, банк не выдаёт кредит. А этот продукт позволяет профинансировать бизнес». По словам топ-менеджеров, работа Абсолют Банка с местными предприятиями началась задолго до открытия в Кемеровской области представительства, на сегодняшний день в стадии обсуждения порядка 5-6 кредитных проектов.

«Экономика Кемеровской области и города Кемерово в частности продолжает развиваться, ощущается потребность в проектном и инвестиционном финансировании, а такие услуги сегодня, в условиях дефицита фондирования, предоставляют немногие банки, – добавляет Людмила Тиканова. – И Абсолют Банк как раз один из тех, кто может стать партнёром».

Помимо кредитования корпоративных клиентов, в число приоритетных направлений развития бизнеса в Кемерове входят факторинг и лизинг. По словам Андрея Богуславского, в планах банка – уже в течение 2015-2016 годов сформировать кредитный портфель в объёме нескольких млрд рублей.

г. Кемерово, Октябрьский проспект, д. 2Б (Бизнес-центр «Маяк»), оф.106. Телефон: 8(3842) 77-46-76.

СОБЫТИЕ

КОМПАНИЯ АЛЕКСАНДРА ЩУКИНА КУПИЛА НЕДОСТРОЕННЫЕ ДОМА «ЮЖКУЗБАССТРОЯ»

Принадлежащее бывшему вице-президенту холдинга «Сибуглемет» Александру Щукину ООО «УК «Союз» приобрело два крупных лота из имущества обанкроченной новокузнецкой строительной компании «Южкузбасстрой». В составе купленного 9 незавершенных строительством многоэтажных жилых домов в центре Новокузнецка, микрорайон «Новый город», недостроенный еще с кризиса 2009 года.

Как следует из объявления конкурсного управляющего ЮКСа **Олега Каменева**, новокузнецкое ООО «Управляющая компания «Союз» было признано победителем в торгах по продаже имущества и требований строительной компании, в частности, по лотам №11 и 12. В составе первого лота 103 квартиры и офисное помещение в многоквартирном доме по адресу Запорожская, 57 (центр Новокузнецка). При начальной цене торгов, объявленных в виде публичного предложения с 12 мая, в 57,29 млн рублей квартиры были проданы УК «Союз» за 159,48 млн, договор купли-продажи заключен 4 июня. В составе лота №12 – 9 многоквартирных домов, незавершенных строительством. Они были приобретены УК «Союз» за 744,22 млн рублей при стартовой цене лота 1,856 млрд рублей. Все проданные объекты расположены в Центральном районе Новокузнецка в микрорайонах 44А, 45-46, 47А и 68, одновременно с ними покупателю перешли права аренды на 9 земельных участках под домами. Шесть домов имеют встроенные нежилые помещения, три – только жилые. По данным конкурсного управляющего Олега Каменева, эти недостроенные дома относятся к микрорайону «Новый город».

В своё время «Южкузбасстрой» строил этот комплекс из домов от 14 до 28 этажей высотой в центральной части Новокузнецка, однако, не смог завершить стройку из-за кризиса 2009 года. По оценке **Евгения Мордовина**, гендиректора кемеровского застройщика ООО «Програнд», приобретением незавершенных строительством жилых домов можно считать удачной покупкой. «Примерная стоимость этих объектов около 7-8 тыс. рублей за 1 квадратный метр жилой площади, достроить её обойдется ещё тысяч в 15, что в итоге даст весьма невысокую себестоимость, можно даже в цену минрегионразвития вписаться», – отметил он.

Очевидно, что приобретения станут объектами для достройки нового действующего с 2014 года ЗАО «СК «Южкузбасстрой», как и УК «Союз» принадлежащего **Александру Щукину**. В администрации Новокузнецка не смогли прокомментировать перспективы достройки «Нового города», в пресс-службе муниципалитета со ссылкой на замглавы города по строительству **Виталия Солоненко** сообщили, что пока рано об этом говорить, поскольку процедура конкурсного производства и торги в ее рамках еще не завершены. ЮКС Щукина достраивает дома обанкроченного ЮКСа, строившиеся по договорам долевого строительства.

Тем временем, постепенно распродаются и квартиры из имущества ЮКСа. Наряду с УК «Союз» первые такие сделки заключило новокузнецкое ООО «Форма-Н». В мае оно приобрело семь квартир по адресу Ермакова, 34, и семь квартир по адресу Запорожская, 69а. В первом случае покупка обошлась фирме в 13,217 млн рублей при стартовой цене 17,838 млн рублей, во втором – за 15,294 млн при стартовой – 20,952 млн. Всего по данным сделкам выручено 28,316 млн рублей, договор с победителем торгов заключен 28 мая 2015 года, сообщил конкурсный управляющий ЮКС. В этот же день договор купли-продажи 9 квартир по различным адресам в центре Новокузнецка на 19 млн рублей при стартовой цене 27,14 млн заключило также рязанское ООО «Русский кредит». Через неделю «Форма-Н» приобрела еще две квартиры и офисы из имущества «Южкузбасстроя».

Егор Николаев

ЗАО «СК «Южкузбасстрой» (ЮКС), принадлежавшее в соотношении 50 на 50 новокузнецким предпринимателям Виктору Неустроеву и Сергею Павлову, до конца 2013 года была одним из крупнейших в регионе застройщиков, реализовавших проекты в сфере жилищного, коммерческого и промышленного строительства. Кроме того, ЗАО, владело 99,9% акций ОАО «Новокузнецкий муниципальный банк» (НМБ), крупнейшего регионального банка. В конце прошлого года НМБ стал задерживать платежи, 9 января 2014 года у него было отозвана лицензия, 27 февраля его признали банкротом. 5 мая 2014 года банкротом была признана строительная компания ЮКС. В 2013 году его выручка сократилась в 2,5 раза, а задолженность перед банками превысила выручку в 2,6 раза. В этом году конкурсное производство в строительной компании было продлено ещё на 6 месяцев.

УГОЛЬНАЯ ГЕНЕРАЦИЯ ТРЕБУЕТ НОВЫХ РЕШЕНИЙ

По мнению экспертов, доля «чёрного золота» в энергогенерации России неоправданно сокращается. Для Кемеровской области такая тенденция не является положительной, поэтому на одном из круглых столов отраслевого выставочного форума «Уголь России и Майнинг – 2015» в Новокузнецке представители администрации, энергетической и угольной промышленности, а также науки обсудили, как можно увеличить долю угольной генерации в регионе.

По данным разных источников, угольная генерация электроэнергии составляет 18-28% от всех видов добычи энергии в стране. В сравнении с мировыми показателями, эта цифра является одной из самых низких. Основная причина этого заключается в том, что Россия богата и другими ресурсами, в том числе газом. Для Кузбасса же угольная генерация имеет огромное значение в силу промышленной специфики региона.

Как рассказал начальник управления энергетики департамента угольной промышленности и энергетики администрации Кемеровской области **Дмитрий Кудряшов**, ежегодно на энергогенерирующих предприятиях региона используется порядка 14 млн тонн угля (в России с этой целью сжигается до 27 млн тонн кузбасского угля). Но, в прошлом году показатель резко упал до 12 млн тонн, что связано с падением стоимости электроэнергии на оптовом рынке и сокращением её выработки на станциях. Угля при этом добыли в области на 8 млн тонн больше, чем в 2013 году или 211 млн тонн.

«С точки зрения экологии, угольная энергетика не практична, лучше развивать газовую, – говорит Дмитрий Кудряшов. – Но, если поставить это дело на нормальные рельсы, то экология не будет страдать. В то же время угольная генерация более экономична, чем газовая».

Стоит отметить, что себестоимость электроэнергии в Кузбассе сегодня при угольной генерации составляет от 50 до 80 копеек за 1 киловатт/час, а при газовой – от 70 копеек до 1 рубля.

Крупнейшим потребителем энергетического угля в Кемеровской области являются тепловые электростанции Сибирской генерирующей компании (СГК), которые ежегодно сжигают до 12 млн тонн твердого топлива.

«Ключевым фактором, который предопределяет приоритетное развитие угольной генерации в Кузбассе, является наличие на территории региона больших запасов этого топливного ресурса, – напомнил участникам «круглого стола» директор по инвестициям Кузбасского филиала СГК **Юрий Грецингер**. – Мы производим из угля электрическую и тепловую энергию непосредственно на месте его добычи, что обеспечивает в Кемеровской области более низкую себестоимость угольной генерации по сравнению с газовой. При этом современные технологии сжигания угля позволяют существенно снижать негативное воздействие на окружающую среду. Разведанных запасов угля в регионе хватит на многие-многие годы вперед, то есть угольная генерация обладает здесь гарантированной сырьевой базой. В результате, у нас есть мощная платформа для перспективного развития нашего бизнеса в Кузбассе».

Топ-менеджеру СГК вторили представители ведущих угольных компаний, подтвердив готовность увеличить добычу угля в регионе по мере роста потребительского спроса на него.

Заметим, что одним из потенциалов для угольной генерации, по оценкам экспертов, сегодня является развитие городов и, как следствие, растущий спрос на тепловую энергию. В первую очередь, речь идёт о Кемерове и Новокузнецке, где основными источниками теплоснабжения выступают тепловые электростанции. В этой связи муниципалитеты уже сегодня должны сформировать свою четкую позицию по перспективам развития теплоснабжения, определиться, будут ли они строить в новых районах локальные котельные с более высокой себестоимостью производства тепла или же отдадут предпочтение развитию тепловых электростанций, работающих на принципах когенерации (одновременная выработка электрической и тепловой энергии). По мнению участников «круглого стола», второй вариант более предпочтителен для рядовых потребителей, привыкших считать деньги, которые они платят за услуги ЖКХ. Для угольщиков такой подход интересен с точки зрения расширения рынка сбыта, а для властей – получения дополнительных налоговых поступлений от деятельности шахт и разрезов.

На мероприятии обсуждались также альтернативные способы увеличения доли угольной генерации в регионе, в том числе распределенная энергетика, глубокая переработка угля и даже водоугольное топливо. Однако к единому мнению по этим вопросам так и не пришли.

«Споры продолжаются десятилетиями, – резюмировал начальник отдела поставки и переработки угля управления энергетики департамента угольной промышленности и энергетики администрации Кемеровской области **Михаил Ольховский**. – Ситуация на сегодняшний день более менее благополучная, но в будущем она будет меняться в худшую сторону для угольной энергетики. Со сбытом угля за пределами Кузбасса могут возникнуть проблемы. Предложений сегодня озвучено много, но они не реализованы. С нашей точки зрения необходимо выработать принципиально новое предложение, искать новые варианты».

Максим Москвикин

СТРАХОВЫЕ ПОТЕРИ

Количество региональных страховых компаний в Кузбассе продолжает сокращаться – в начале июня Банк России отозвал лицензию у СК «РОСТ» и приостановил лицензию у СК «КОМЕСТРА».

3 июня Банк России отозвал лицензию на страхование у кемеровского ООО «Страховая компания РОСТ». Как сообщил регулятор, решение принято в связи с неустранением в установленный срок нарушений страхового законодательства, явившихся ранее основанием для приостановления действия лицензии на страхование, а именно – «несоблюдением требований финансовой устойчивости и платежеспособности в части формирования страховых резервов, порядка и условий инвестирования средств страховых резервов и собственных средств». Решение вступило в силу 10 июня, после его опубликования в «Вестнике Банка России».

Напомним, проблемы у компании начались в начале года – в феврале Банк России приостановил у СК «РОСТ» лицензию «в связи с неисполнением предписаний Банка России надлежащим образом в установленный срок». В апреле компании была назначена временная администрация, её руководителем был утверждён **Павел Осипов**, член московского некоммерческого партнерства «Саморегулируемая организация независимых арбитражных управляющих «ДЕЛО».

Комментируя «А-П» отзыв лицензии, генеральный директор СК «РОСТ» **Виктор Галлер** сказал, что вряд ли компания будет оспаривать данное решение Банка России: «Проблема заключается в соотношении активов компании к объёму принятых на себя обязательств. А поскольку дополнительных активов мы за последнее время не нашли, оспаривать отзыв лицензии бессмысленно. Это системная проблема и, вероятно, она коснётся ещё многих небольших компаний».

Теперь в связи с отзывом лицензии СК «РОСТ» предстоит принять решение о прекращении страховой деятельности; исполнить обязательства, возникающие из договоров страхования, в том числе – произвести страховые выплаты по наступившим страховым случаям; а также передать обязательства, принятые по договорам страхования и (или) расторжение указанных договоров.

3 июня вступил в силу и приказ Банка России о приостановлении действия лицензии ещё одного кемеровского страховщика – ООО «Страховая компания КОМЕСТРА». Как сообщает пресс-служба Банка России, соответствующее решение было принято регулятором 26 мая в связи с неисполнением СК «КОМЕСТРА» предписаний ЦБ: компанией были «не устранены нарушения требования финансовой устойчивости и платежеспособности в части обеспечения средств страховых резервов и собственных средств разрешенными активами, не представлены документы по запросам Банка России».

Приостановление действия лицензии означает для страховщика запрет на заключение договоров страхования, а также запрет на внесение изменений, влекущих за собой увеличение обязательств по действующим договорам. При этом страховая организация обязана принимать заявления о наступлении страховых случаев и исполнять свои обязательства. Получить комментарии от «КОМЕСТРЫ» не удалось – последние две недели телефоны компании не отвечали, на сайте страховщика висит старое объявление, что компания не заключает новые договоры до апреля 2015 года.

Обе компании одни из первых появились на страховом рынке: СК «РОСТ» была основана в 1993 году, «КОМЕСТРА» – в 1991. Единственным видом деятельности компании «РОСТ» все эти годы было добровольное медицинское страхование, объём премии за 2014 год по Кемеровской области составил 23,53 млн рублей (это менее 2% рынка), компания стала тринадцатой в регионе по данному показателю. Однако большая часть её портфеля сосредоточена в Омской области – в этом регионе у «СК РОСТ» объём премии по ДМС составил в 2014 году 134,82 млн рублей. В Омской области компания была второй по объёму премии ДМС и занимала 22% рынка.

Как сообщается на сайте «КОМЕСТРЫ», основное направление деятельности компании – страхование ответственности застройщика в соответствии с ФЗ-214 от 1 января 2014 года. По данным портала «Страхование сегодня», всего у «КОМЕСТРЫ» 13 лицензированных видов деятельности. Помимо «КОМЕСТРЫ», на сегодняшний день в Кемеровской области осталось всего три региональных страховщика: «БАСК», «Сибирский Спас» и «Сибирский Дом Страхования».

Ксения Сидорова

БЛИЦОПРОС

Ожиданиями от выставки «Уголь России и Майнинг» «А-П» попросил поделиться участников (о самой выставке читайте на стр.1).

Татьяна Арль,
ООО «СибНьюТэк» (Новокузнецк):

– Ожидания? Найти новых клиентов, открыть новые рынки, может быть, новые возможности, ведь во время разговоров с шахтёрами появляются новые идеи, которые нам помогают найти какие-то новые решения, что позволяет нам вместе с нашими коллегами двигаться вперед.

Михаил Павлов,
руководитель обособленного подразделения ООО «Горная Евразия»:

– Мы ждем новых контактов, а здесь, на выставке, продвигаем новые бренды – недавно заключили с производителями дилерское соглашение. Как раз в соответствии с экономической политикой России, установкой правительства на импортозамещение, мы прорабатываем новые направления и внутри страны, и в том числе в восточном направлении – это Китай. Определённые наработки есть. Ожидаем успехов в нашей деятельности.

Николай Самойлов,
директор сегмента «Промышленность», ООО ВИЛО РУС (г. Москва):

– Наверное, главное для нас – заявить, что, несмотря на все экономические и политические сложности, мы продолжаем идти вперед и развиваться и продемонстрировать свои разработки, которые мы можем предложить добывающей промышленности России и Кузбасса, в частности. И, конечно же, очень важно то, что выставка дает возможность приобрести новых партнёров и завязать новые деловые контакты.

ПАРТНЁРСТВО С БАНКОМ – ПОЛЬЗА ДЛЯ БИЗНЕСА

Сбербанк регулярно сообщает об открытии новых отделений, переформатировании офисов, совершенствовании сервиса и прочих улучшениях, способных сделать жизнь клиентов, в том числе предпринимателей, проще и приятнее. Но что думают обо всём этом сами представители малого и среднего бизнеса? Чувствуют ли перемены? Это мы и попытались выяснить, придя в гости к Евгению Зотову, директору кемеровского центра мужского и женского здоровья «Аврора».

Евгений Зотов, директор кемеровского центра мужского и женского здоровья «Аврора» и Анна Терехина, руководитель центра развития бизнеса Сбербанка

«Сначала мы выбрали Сбербанк просто потому, что находимся от их офиса через дорогу: решили, что будет удобно, – рассказывает **Евгений Зотов**. – Но когда окунулись в эту атмосферу доброжелательности, увидели, что на самом деле означают слова «индивидуальный подход», были просто поражены! За каждым клиентом в Сбербанке закреплён индивидуальный менеджер, которому можно позвонить и днём и ночью, проконсультироваться. До этого мы обслуживались в другом банке, но сейчас больше никуда не хотим!».

Похоже, что со Сбербанком у предпринимателя полная взаимность. «Евгений Александрович – уникальный человек! – отзывается о своём клиенте руководитель центра развития бизнеса Сбербанка **Анна Терехина**. – Успешный предприниматель, у него есть дети, внуки, при этом он успевает много путешествовать – где только ни побывал! Сразу видно, что заботится и о своих сотрудниках, и о клиентах – реализовал зарплатный проект, подключил эквайринг в своей клинике. Теперь клиенты могут оплачивать услуги банковской картой – это удобнее и даёт им дополнительные преимущества. Сотрудники также получают выгоду – зарплата зачисляется всегда своевременно, а если потребуется оформить кредит, их заявка будет рассмотрена в Сбербанке в кратчайший срок, с минимальным пакетом документов, к тому же кредит они получат со сниженной процентной ставкой».

Сегодня Евгений Зотов предпочитает пользоваться онлайн-банкингом и ещё больше экономить время, о чём охотно делится впечатлениями: «Мы решили тоже стать современными и теперь пользуемся дистанционным обслуживанием. Сначала было очень страшно! Хотя деньги в «личном кабинете» и выглядят просто цифрами, но это же мои реальные деньги! Думаю, что же будет, если я по ошибке «запулю» их на другой расчётный счёт?! Как их потом обратно получить? Но мои друзья-предприниматели сказали: освоишь – потом оценишь, как это удобно. И правда! Вместо часов, которые я раньше тратил на поездки в банк и заполнение платёжных документов, все расчёты у меня теперь занимают считанные минуты. Интерфейс в Сбербанк Онлайн очень простой и понятный, я быстро освоился».

Сэкономив таким образом массу времени, Евгений Зотов заинтересовался и другими возможностями, которые открывает предпринимателям Сбербанк. Например – семинарами. «Сбербанк организует для своих клиентов самые разные семинары по актуальным вопросам развития бизнеса, – поясняет Анна Терехина. – Иногда спикерами выступают наши сотрудники, первые лица Сбербанка и даже выдающиеся бизнес-тренеры с мировым именем. Такие семинары транслируются по видеоконференции, в режиме реального времени. Здесь же можно напрямую задать вопросы, получить ответ».

Отметим, что привлечение Сбербанка в качестве финансового партнёра ознаменовало для Евгения Зотова ещё и расширение бизнеса – предприниматель, помимо сети клиник, решил открыть ещё и свою аптеку: «У нас в клинике 15 кабинетов, 40 врачей, ежедневно они назначают множество лекарств. И все пациенты спрашивают, где же их лучше купить, чтобы и не переплачивать, и было гарантировано качество? Взяли в Сбербанке кредит, купили рядом помещение. Люди в нашу аптеку едут со всего города, а наши пациенты получают ещё и дополнительный дисконт. И им приятно, и нам не в убыток. Конечно, предварительно мы запрашивали кредитные предложения и от других банков, но по стоимости заёмных средств со Сбербанком никто конкурировать не может. Заявку на кредит рассмотрели и одобрили быстро, всего за 3 дня. Думаю, если бы я быстрее собрал все документы, рассмотрели бы за считанные часы. Заметно, что Сбербанк выходит на европейский уровень и по срокам, и по качеству обслуживания. Ещё и дополнительную скидку по процентной ставке сделали как постоянному клиенту на 2 процентных пункта! Вообще быть постоянным клиентом Сбербанка очень выгодно: с каждой следующей услугой получаешь всё больше преференций. В целом обслуживание в Сбербанке недорогое и высококачественное. А мы, бизнесмены, умеем считать деньги и понимаем: чем меньше расходов – тем больше доходов у фирмы».

БЛИЦОПРОС

Ожиданиями от выставки «Уголь России и Майнинг» «А-П» попросил поделиться участников (о самой выставке читайте на стр.1).

Николай Аленичев, директор ООО «Силовые машины – завод Реостат» (Псковская область):

– Мы представляем производственное подразделение компании «Силовые машины – завод «Реостат». Мы впервые на этой выставке, участвуем совместно с компанией «Силовые машины» и «КузбассБелАвто». Осваиваем для себя новое направление – организацию сервисного постгарантийного обслуживания тягового легкопривода для самосвала «Белаз» грузоподъемностью от 90 до 540 тонн. Для нас главные задачи – знакомство с рынком, потенциальными потребителями, заказчиками. Прежде всего, хочется понять их основные проблемы, основные требования к технике, что усовершенствовать, в каких направлениях увеличить усилия в работе. Надеемся, что участие в данной выставке для нас будет успешным, и в будущем будем на регулярной основе участвовать в работе данного мероприятия.

Сергей Романенков, генеральный директор компании «Доринг-Сибирь» (Новокузнецк):

– Мы хотим расширить клиентскую базу, мы хотим, чтобы нас узнавали, чтобы была узнаваемость брендов, которые мы представляем, и, соответственно, в будущем увеличились объемы продаж. Мы не ожидаем на выставке заключения каких-то сделок, но понимаем, что наша работа здесь должна повлиять на их заключение в дальнейшем.

Георгий Гинзбург, директор по продажам ЗАО «ТД «ЭНЕРПРЕД» (Иркутск):

– Мы приехали с хорошими ожиданиями. Ждём от выставки, что, несмотря на сложную ситуацию, клиенты заинтересуются нашей продукцией. В большинстве своем её знают, но мы привезли новые модели, которые, безусловно, будут интересны клиентам. Думаю, что, несмотря на сложную ситуацию, наше оборудование будет востребовано. Все равно ремонты делаются, производства не стоят, все равно определенное приобретение продукции идет, может, в меньших объемах. Естественно, мы надеемся, что наша работа на выставке принесет свои плоды. Кроме того, выставка позволяет лично пообщаться с клиентами и партнерами, непосредственно представить нашу продукцию.

Олег Панкратов, технический директор ООО «СибЛ» (Ленинск-Кузнецкий):

– Мы приехали с ожиданием дальнейшей плодотворной работы, с желанием найти новых клиентов для нашей продукции – это главные цели. Мы хотим, чтоб нас не забывали старые и находили новые клиенты. Также мы хотим показать, что наше предприятие живёт и процветает. Мы не стоим на месте, разрабатываем новые виды продукции, стараемся выжить в непростой сложившейся ситуации. Выставка ценна тем, что всегда находятся новые партнеры – подходят, интересуются, спрашивают. Наша продукция актуальна. И будет всегда актуальна, пока работают угольные предприятия.

Евгений Чирков, инженер по продажам компании TERRA SOURCE GLOBAL (Москва):

– Как всегда нам приятно встретиться со всеми нашими партнёрами в угольном секторе, с нашими коллегами-производителями оборудования, поговорить, как у них дела, посмотреть, что они предлагают. Выставка это также мониторинг рынка. И прежде всего, конечно, это встреча с нашими клиентами, с людьми, которые работают с нашим оборудованием – механиками, технологами. Мы не первый раз на этой выставке, участвовали в ней и раньше. «Уголь России и майнинг» всегда проходит результативно, здесь всегда насыщенная программа, поэтому она нам очень нравится.

Сергей Прытков, директор ООО «Уникс» (Междуреченск):

– Я на выставке «Уголь России и Майнинг» участвую, наверное, с её основания. Первые годы результативность выставки была очень серьёзной, сейчас я так сказать не могу. Возможно, мы на этой выставке в последний раз – заявились, чтобы сказать: «Уникс» живой. Особых результатов я от этой выставки не жду, но возможно появятся один-два, пять новых покупателей...

Одна из главных задач традиционных встреч предпринимателей с уполномоченным по защите прав предпринимателей в Кемеровской области Еленой Латышенко, организуемых Группой изданий «Авант» – возможность получения информации из первых рук, то есть самой свежей и достоверной, информации, которая касается разных сфер предпринимательской деятельности.

На очередном круглом столе, который состоялся в Новокузнецке в рамках XXII международной выставки «Уголь России и Майнинг», возможность получить из первых рук самую актуальную информацию, задать вопросы по самым проблемным темам получили представители бизнеса южной столицы Кузбасса. Тема встречи звучала так «О «дорожной карте» внедрения в Кемеровской области лучших практик национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации», а по сути касалась широкого круга вопросов взаимодействия бизнеса и власти, механизмов поддержки предпринимательства и создания благоприятного инвестиционного климата – важнейшие вопросы, определяющие перспективы развития бизнеса. Не удивительно, что и представительство властных структур также было широким.

В этот раз в работе круглого стола, кроме уполномоченного по защите прав предпринимателей по Кемеровской области **Елены Латышенко** также принимали участие **Антон Силинин**, начальник Департамента инвестиций и стратегического развития Кемеровской области, **Егор Каширских**, заместитель председателя комитета по вопросам предпринимательства и инноваций Совета народных депутатов Кемеровской области, **Евгений Востриков**, директор Агентства по привлечению и защите инвестиций, **Марк Малахов**, директор Кузбасского регионального отделения компании «МегаФон», **Наталья Рудик**, директор обособленного подразделения ДРЧП Кузбасской ТПП в Новокузнецке.

ДОРОЖНАЯ КАРТА – ЛУЧШИЙ ОПЫТ ДЛЯ ПОДДЕРЖКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ КУЗБАССА

Первым слово взял Антон Силинин. Его выступление было посвящено содействию властей улучшения в Кузбассе инвестиционного климата и информации о недавно принятой с этой целью в области «дорожной карте». Как рассказал Антон Владимирович, по поручению президента РФ В.В.Путина в стране введена оценка национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Рейтинг реализуют Агентство стратегических инициатив и ведущие деловые ассоциации. Он направлен на формирование объективной комплексной оценки деятельности органов власти по улучшению бизнес-климата региона и представляет из себя в общей сложности 50 показателей, охватывающих самый широкий круг вопросов. Причём, базируется он в основном на результатах опроса бизнес-сообщества. В прошлом году национальный рейтинг проходил в 21 регионе в пилотном режиме, в этом году участвует все регионы РФ.

Итоги рейтинга будут подведены 19 июня на Санкт-Петербуржском международном экономическом форуме. Как отметил Антон Силинин, национальный рейтинг дает возможность региону объективно взглянуть на себя со стороны, а также оценить собственные результаты по улучшению инвестиционного климата в сравнении с другими регионами.

Для того чтобы систематизировать в регионе работу по улучшению инвестиционного климата Департамент инвестиций и стратегического развития Кемеровской области разработал «дорожную карту» внедрения лучших практик национального рейтинга, которые были выявлены по итогам прошлого года в пилотных регионах. К этой работе были привлечены представители общественных организаций, органов местного самоуправления, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кемеровской области и др. В ходе разработки «дорожной карты» была проведена большая серия совещаний по выработке мер по сокращению сроков выдачи различных разрешений, количества процедур и т.д., а также опросы предпринимательского сообщества и другие мероприятия. 29 мая сего года дорожная карта была официально утверждена и подписана губернатором Кемеровской области Аманом Тулеевым. С этим документом можно познакомиться на инвестиционном портале keminvest.ru. Целый ряд пунктов дорожной карты уже реализованы или находятся в стадии разработки. Например, в мае в Кузбассе был принят закон о внесении изменений в статью закона о градостроительной деятельности, и это даёт возможность отменить получение разрешения на строительство в целом ряде случаев, в частности это касается линейных объектов. В связи с изменениями в федеральном земельном кодексе, на уровне региона принято решение о разработке областного закона, определяющего критерии масштабных инвестиционных проектов в целях реализации которых заключение договора аренды земельного участка предусмотрено без проведения торгов, т.е. по упрощенной процедуре. В мае также принят закон о налоговых каникулах – установлена нулевая налоговая ставка для индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную или патентную системы налогообложения. В 2014 году согласно договору о сотрудничестве с главным управлением МЧС по Кемеровской области и по обращению уполномоченного по защите прав предпринимателей по Кемеровской области были исключены из плана МЧС по Кемеровской области 2232 проверки в отношении объектов защиты индивидуальных предпринимателей и крестьянско-фермерских хозяйств. В настоящий момент планируется создание регионального единого реестра проверок, что позволит сократить административную нагрузку на бизнес. Запущена новая версия инвестиционного портала keminvest.ru. Рассматривается вопрос о создании индустриального парка в Кемеровской области и др.

Отдельно Антон Силинин коснулся регионального законодательства о механизме защиты прав инвесторов и поддержке инвестиционной деятельности. Как сказал Антон Владимирович, в регионе действует комплексная система нормативных правовых актов, которая гарантирует предоставление господдержки субъектам инвестиционной, инновационной и производственной деятельности. В первую очередь это предоставление налоговых льгот. В общей сложности в 2014 году господдержка в форме налоговых льгот предоставлена на 1,2 млрд рублей, в 2013 году – около 600 млн рублей, в 2012 – около 300 млн рублей. Другими словами, каждый год объём господдержки в виде налоговых льгот удваивается.

В регионе создана инфраструктура для размещения производственных и других объектов инвесторов, создан целый ряд зон экономического благоприятствования (в частности принято решение о создании такой зоны и в Новокузнецке – «Кузнецкая слобода»), как известно, резиденты таких зон могут пользоваться льготами по налогам. С 2008 года действует Совет по инвестиционной и инновационной деятельности при Губернаторе Кемеровской области. Создано Агентство по привлечению и защите инвестиций, которое в течение первого года существования взяло на сопровождение 34 инвестиционных проекта с общим объемом инвестиций более 25 млрд рублей. Создан клуб инвесторов Кузбасса, на заседаниях которого будущие инвесторы знакомятся с проектами, требующими финансовых вложений.

«Дорожная карта» утверждена, но мы готовы и в дальнейшем принимать и рассматривать предложения бизнеса и открыты к дальнейшему сотрудничеству», – подвёл итог своего выступления Антон Силинин. Главный редактор Группы изданий «Авант» **Галина Красильникова**, подчеркнула, что одна из важнейших задач настоящего круглого стола и всех остальных встреч – создание обратной связи между предпринимателями и структурами власти. «Дорожная карта и всё, что касается поддержки предпринимательства, имеет точечный характер, – отметила Галина Федоровна. – Но она позволяет постоянно совершенствовать механизмы поддержки и постоянно искать точки соприкосновения».

КАК ОТКРЫТЬ ПУТЬ ДЛЯ ИНТЕРНЕТА?

Важнейшую проблему взаимоотношения предпринимателей и муниципальных властей поднял Марк Малахов, директор Кузбасского регионального отделения компании «МегаФон», соорганизатор круглого стола. «Большой пласт вопросов связан с арендой муниципальных территорий – коммуникации, муниципальные здания. Для нас важно знать, будут ли какие-то льготы в сроках рассмотрения наших заявок, в ценообразовании. Кроме того, существует достаточно большой процент отказов – 80% на размещении именно на муниципальных объектах необходимых коммуникаций», – сказал Марк Сергеевич. Комментируя эти слова, Антон Силинин заметил, что в каждом муниципалитете есть комитет по управлению муниципальным имуществом, другого органа, который бы координировал этот вопрос в федеральном законодательстве не предусмотрено. И это действительно большая проблема. В ходе разработки дорожной карты после горячих дискуссий было предложено сделать попытку единообразить предоставление земельных участков муниципалитетами, но пока такое предложение в текущую версию дорожной карты не вошло. «Вопрос остается очень сложным. Но в наших планах рекомендовать муниципалитетам ввести относительно единый регламент и единые сроки», – отметил Антон Владимирович.

Со своей стороны, Марк Малахов, поинтересовался, когда можно будет вернуться к этой проблеме, и внести соответствующие поправки в дорожную карту. Сам вопрос, как подчеркнул Марк Сергеевич, стоит достаточно остро и фактически касается развития связи и интернета в удалённых точках. Так же остро стоит вопрос ценообразования, поскольку некоторые муниципалитеты значительно завышают цены, требуя оплаты несоразмерной существующей стоимости. Учитывая важность проблемы, Антон Силинин предложил рассмотреть её отдельно в рабочем порядке.

В свою очередь уполномоченный по защите прав предпринимателей по Кемеровской области Елена Латышенко, предложила операторам связи обратиться с существующей проблемой и в институт уполномоченных. «У нас есть возможность влиять на условия, которые создаются для ведения бизнеса, как на муниципальном, региональном, так и на федеральном уровнях, – сказала омбудсмен. – А если эта проблема характерна не только для Кузбасса, но и для других субъектов РФ, мы можем подключить коллег из других регионов для решения проблемы на федеральном уровне. И уже есть соответствующие примеры, когда рассматривались такие системные проблемы. Кроме того, у нас есть положительные истории, касающиеся предоставления земельных участков для малого и микробизнеса». Елена Латышенко также подчеркнула, что имущественные отношения с муниципалитетами и качество оказания услуг на муниципальном уровне по мнению предпринимателей являются самой острой проблемой.

ВРЕМЯ ВЫСТРАИВАТЬ ДИАЛОГ

Немало вопросов прозвучало и от новокузнецких предпринимателей, причём, в некоторых вопросах была выражена не столько проблема, сколько эмоциональное к ней отношение. Например, председатель правления Кузнецкбизнесбанка **Сергей Попов** очень эмоционально говорил о проблемах мелких предпринимателей, в частности о сложности взаимоотношения со структурами власти. Его настроения поддержала представитель компании «Сибстрой». Она также подняла важнейшую и очень сложную проблему задолженности муниципалитетов перед бизнесом, когда предприятие, выигравшее тендер и выполнившее в полном объёме работу, оказывается без денег и ощущает давление налоговых органов. Как отметила Елена Латышенко, действительно, проблема неуплаты муниципалитетами предпринимателям является общефедеральной проблемой. Галина Красильникова добавила также, что в предпринимательской среде эта проблема трансформируется в больной вопрос задолженности крупного бизнеса перед предприятиями малого бизнеса.

Наталья Рудик также отметила проблему информированности бизнеса и «слишком частого и большого количества изменений», которые предприниматели, занятые своим бизнесом, не успевают отслеживать. В ответ Елена Латышенко сказала, что уже сейчас рассматривается вопрос, чтобы изменения в налоговой сфере проходили только в две определенные даты – весной и осенью, и с отсрочкой, чтобы бизнес мог подготовиться.

Впрочем, определённые претензии были высказаны не только со стороны бизнеса, но и к самим предпринимателям, которые зачастую недостаточно активны. Например, обидная инертность выражается по отношении к процедуре ОРВ, которая может оказать влияние на принятие тех или иных законов.

Итог разговора подвел хозяин площадки – генеральный директор «Кузбасской ярмарки» **Владимир Табачников**. Он подчеркнул, что такой ситуации, как сейчас, когда есть те, кто радеют за развитие бизнеса, в то время когда начала работать «Кузбасская ярмарка» не было – ситуация меняется, становится более благоприятной. Более того, не в каждом регионе России предпринимательство находится на таком уровне, как в Кузбассе.

«Наконец-то, непонимание между бизнесом и властью, которое было в Новокузнецке, ликвидировано, – отметил Владимир Табачников. – Но нельзя лечить все болезни сразу. У предпринимателей много проблем, но нельзя решать все проблемы сразу. Нужно выстраивать диалог».

Светлана Платоненко

Партнер мероприятия – один из крупнейших операторов связи для корпоративных и государственных клиентов в России – компания «МегаФон».

ГРУППА ИЗДАНИЙ «АВАНТ» НА XXII -ОЙ МЕЖДУНАРОДНОЙ ВЫСТАВКЕ «УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ» В НОВОКУЗНЕЦКЕ

Группа изданий «Авант» приняла участие в XXII-ой Международной специализированной выставке технологий горных разработок «Уголь России и Майнинг», которая прошла в Новокузнецке со 2 июня по 5 июня.

«Авант» всегда находится в центре событий угольной и машиностроительной отраслей.

С нашими пратнерами, представителями компании LIEBHERR-RUSSLAND

На выставке наши журналисты продуктивно общались с машиностроителями, энергетиками и представителями угольных компаний, участвовали в круглых столах и совещаниях, собирая актуальную информацию о ситуации в экономике и развитии предприятий. Наши менеджеры знакомили участников и посетителей выставки с деловыми изданиями Группы.

О значении проведения подобных мероприятий, особенно в тяжелые для экономики годы, говорит тот факт, что по итогам выставки прошлого, 2014-го, года были заключены десятки контрактов на сумму более 1,5 млрд рублей. Как заметил в своем выступлении первый заместитель губернатора Кемеровской области **Максим Макин**, «кто не участвует в выставках, тот не участвует в бизнесе».

Владимир Табачников, генеральный директор «Кузбасской ярмарки»

В этом году в угольном форуме приняли участие более 600 экспонентов из 24 стран мира. На площади более 40 тыс. кв. м представлено порядка 5 тыс. экспонатов новейшей техники.

ВЛАСТЬ И БИЗНЕС: ПОИСК ТОЧЕК СОПРИКОСНОВЕНИЯ

АБСОЛЮТНОЕ ПРАВО

В условиях нестабильной экономической ситуации перед бизнесом возникает множество проблем, которые способны решить только высококвалифицированные юристы. Одной из фирм, положительно зарекомендовавших себя на рынке юридических услуг за все время своего существования, является Юридический консалтинг центр «Абсолют-Право». О специфике работы Центра рассказывает его руководитель, адвокат ***Надежда РОДИНА****.*

– Надежда Викторовна, в Вашем консалтинговом центре объединены адвокатский кабинет и две юридические фирмы: ООО «Служба Правовой Помощи» и ООО «Абсолют-Право». В чём особенности работы каждого из направлений?

– «Служба Правовой Помощи» начала работать ещё в 2007 году. Основная её задача – юридическое обслуживание юридических и физических лиц в различных областях Гражданского, Земельного, Корпоративного, Административного, Налогового, Семейного, Трудового права, представление интересов клиентов в судах общей юрисдикции, Арбитражных судах, в органах государственной власти, оказание профессиональных услуг в составлении любой юридической документации.

«Абсолют-Право» была открыта пять лет назад. Основная её задача – ведение дел по банкротству предприятий. Кроме этого, мы занимаемся и другими видами юридических услуг: ведем юридическое обслуживание бизнеса, сопровождение сделок с недвижимостью, оказываем бухгалтерские услуги и прочее.

Также у нас существуют адвокатский кабинет, который позволяет представлять интересы наших клиентов в уголовном производстве.

– А почему в качестве основного вида деятельности Вы выбрали именно банкротство?

– Во-первых, с точки зрения профессиональной деятельности банкротство позволяет оттачивать свои профессиональные навыки в самых разных направлениях. Работая по процедуре банкротства, помимо специального законодательства, мы сталкиваемся с бухучётом, гражданским правом (судебные тяжбы по дебиторской задолженности), трудовым правом (увольнение работников, начисление разного рода компенсаций и прочее), налоговым правом, земельным правом (оспаривание кадастровой стоимости земельного участка). Кроме того, наличие в структуре нашего юридического консалтинг центра адвокатского кабинета позволяет нам принимать участие в уголовно-правовых отношениях, которые могут возникать в случаях преднамеренного или фиктивного банкротства, неправомерных действий при банкротстве.

Во-вторых, ведение дел по банкротству предприятий сегодня востребовано на рынке. В ситуации кризиса многие предприятия становятся неплатежеспособными. Единственный выход для них из экономического оборота с соблюдением прав и интересов кредиторов, самих предприятий – это процедура банкротства.

Опыт показывает, что каждое сопровождаемое нами дело о банкротстве индивидуально и по этой причине требует особого подхода, включающего использование не только уже выработанных схем, но и инновационных, новаторских решений, направленных на поиск активов должника, оспаривание подозрительных сделок, привлечение руководителей и учредителей должника к субсидиарной ответственности.

– Некоторые споры вы разрешаете самостоятельно в рамках постоянно действующего Третейского суда «Абсолют-Право». Что это за суд и каковы его особенности?

– Третейский суд или коммерческий арбитраж является одним из альтернативных видов урегулирования споров. Это негосударственный судебный орган, разрешающий споры по экономическим (хозяйственным) договорам юридических лиц между собой, юридических лиц и граждан, граждан между собой. При наличии третейской оговорки в договоре, споры субъектов права могут рассматриваться нашим третейским судом, что способствует более быстрому и оперативному разрешению споров между ними. При этом замечу, что расходы, связанные с рассмотрением дела в третейском суде «Абсолют-Право», не превышают расходов на рассмотрение дела в судах общей юрисдикции и арбитражных судах.

– За годы работы вам удалось создать достаточно большую клиентскую базу?

КРУПНЫМ ПЛАНОМ

– В общей сложности у нас порядка 25 постоянных клиентов. Это предприятия и организации, которые либо имеют собственные штатные юристов, но привлекают к наиболее сложным делам консультантов, либо не имеют таковых, но сотрудничают с нами в рамках договора. Стоит отметить, что за все восемь лет работы нашего Центра мы не потеряли ни одного своего клиента. Это значит, что им с нами комфортно работать, мы оправдываем их кредит доверия и качественно выполняем возлагаемую на нас работу.

– В чём измеряется объем выполненной работы на рынке юридических услуг, и каких показателей «Абсолют-Право» добилось на сегодняшний день? Ваши планы на будущее?

– Объём работы в нашей сфере измеряется количеством проведенных процедур и успешно завершенных дел. Незавершенных дел у нас фактически не было. В 2014 году мы завершили проведение 15 процедур. За пять месяцев этого года, фактически, выполнили годовой план, по привлечению клиентов. В этом году в производстве у нас уже 20 процедур, которые также рассчитываем завершить успешно. Мы планируем развиваться дальше. А за счет чего? В юридическом бизнесе самая хорошая реклама – это сарафанное радио. Чем больше и качественнее юрист выполняет свою работу, тем больше потенциальных клиентов он привлекает.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

КАК ВЗЫСКАТЬ ДОЛГИ В КРИЗИС?

С 9 по 15 июня в Кузбасской Торгово-промышленной палате прошёл тренинг «Управление и возврат дебиторской задолженности. Методы, принципы, технологии». За один из главных блоков тренинга – юридический – отвечали практикующие юристы из Коллегии адвокатов «Юрпроект» (г. Кемерово).

«Платить стали хуже», «дебиторская задолженность выросла», «должник забанкротился», – такими и подобными им словами чаще всего описывают предприниматели свою ситуацию в 2015 году.

«Но есть свои инструменты и для решения этой проблемы. Некоторые из них неизменны уже много лет и основываются на знании психологии неплательщика и основ оперативно-розыскной деятельности. Другие даёт нам законодательство и судебная практика, которые с момента последнего кризиса 2008-2009 гг. пополнились новыми механизмами борьбы с должниками», – говорит **Председатель Коллегии адвокатов «Юрпроект» Дмитрий Малинин.**

В мероприятии принимали участие специалисты «Газпром межрегионгаз Кемерово» по работе с должниками, а также коллекторских агентств.

Вопросы, которые изучили и обсудили участники тренинга в рамках юридического блока, были таковы:

Профилактика возникновения долгов – совершенствование договорной работы с учётом кардинальных изменений гражданского законодательства.

Первичная работа с долгами – претензионная работа, переговоры и медиация, документирование результатов переговоров

Взыскание долгов в судебном порядке: исковое, упрощенное, приказное производство в судах. Каких сюрпризов ждать в отношении работы третейских судов?

Работа по исполнению решений – приставы, банки, казначейство и другие органы и организации, задействованные в исполнении судебных актов о взыскании долгов. Меры воздействия – как работает административное обжалование, прокуратура и чего можно добиваться от суда?

Банкротство должника (юридических лиц и предпринимателей) – какие инструменты есть у кредиторов в 2015 году?

Банкротство физических лиц – перспективы и прогнозируемые проблемы для взыскания долгов после 1 июля 2015 года.

С 1 июня 2015 года вступили в силу поправки в часть первую Гражданского кодекса РФ. С точки зрения практической пользы для предпринимателей можно выделить следующие возможности:

- заключить с контрагентом **соглашение о порядке ведения переговоров** и предусмотреть ответственность за необоснованный отказ от последующего заключения договора. Например, хотят у вашей компании купить дорогостоящее оборудование в рассрочку. Вы сразу предупреждаете контрагента: «Сначала мы вас проверим как плательщика, затем согласуем проект договора и уже после этого подпишем. Процедура займет время, потребует привлечения наших специалистов и возможно профессионалов со стороны. Если вдруг вы передумаете заключать с нами договор, то обязаны будете уплатить неустойку в размере 100 тысяч рублей (как вариант) и возместить все убытки».

- использовать новые виды обеспечения надлежащего исполнения обязательств, такие как: **залог прав по договору банковского счёта** (надо открывать отдельный счёт, где контрагент обязан держать неснижаемый остаток – за этим следит банк), **залог обязательственных прав** (прав требования к другим, возможно, более надежным компаниям), **залог прав участника юридического лица** (в залог передаются доли/акции в АО или ООО), **обеспечительный платеж** (удобно в договорах аренды недвижимости).

Кроме того, юристы поделились с участниками тренинга другими рекомендациями по предотвращению долгов:

· **Правильно организовать договорную работу:** делать обязательную проверку контрагента – может исполнить обязательства физически и исполняет по отзывам, не однодневка, нет критично большого количества судебных дел или исполнительных производств, где он ответчик, нет предбанкротных рисков.

· Прописывать в договорах **грамотные юридические условия** (займ вместо рассрочки, повышенная неустойка, штраф за односторонний отказ от исполнения договора пр.) и оформлять гарантии надлежащего исполнения (обеспечительный платеж, залог, право на удержание и пр.);

· **Быть на чеку при заключении договора** – подписывать через своего представителя или лично руководителем, того же требовать от контрагента, проверять полномочия подписантов от контрагента.

Одним из наиболее интересных вопросов касательно исполнительного производства был вопрос **о взысканиях с казны РФ убытков, причиненных приставами.**

Речь идет о ситуациях, когда пристав-исполнитель наложил арест на транспорт или недвижимость должника, а потом внезапно снял и должник тут же свое имущество продал. Или, например, изъял и передал на хранение кому-то, а хранитель потерял, у него украли и прочее. Других вариантов взыскать долг единовременно – нет (ведь если суд не предоставил рассрочку исполнения, то взыскатель вправе получить свою сумму сразу). Хорошим действенным инструментом в таком случае будет иск к казне РФ о взыскании убытков. Такие возможности подтверждены, в частности, следующими судебными актами:

· Постановление Пленума Высшего арбитражного суда РФ от 16.05.2014 №27.

· Определение Верховного суда РФ от 12.12.2014 по делу №309-ЭС14-2903.

Отдельный день был посвящен вопросам **банкротства должников – организаций и физических лиц – и возможностям кредиторов в таких делах.**

Даже если компания-должник «банкротится», у кредитора есть варианты, как получить свои деньги, хотя бы частично. Например, оспаривать сделки по выводу активов или приводящие к завышенным расходам; требовать привлечения к субсидиарной ответственности руководителя должника. И потом заявлять о его банкротстве как физического лица, со всеми вытекающими правами на оспаривание сделок.

Шансы на успех в таких делах во многом зависят от профессионализма юристов, оказывающих сопровождение деятельности кредитора и должника. Поэтому в завершении специалисты Коллегии адвокатов «Юрпроект» познакомили слушателей с успешными примерами взыскания долгов из своей практики, а также с примерами успешного противодействия взыскателям.

Бизнес – Право

За последние два года количество юридических фирм и адвокатских кабинетов в Кемеровской области увеличилось на несколько десятков. На фоне экономической картины, складывающейся в целом, такая тенденция вполне объяснима – у юристов, сопровождающих бизнес и работающих в интересах физических лиц, работа только прибавляется.

РЫНОК В РОСТЕ

Согласно разделу «юридическое обслуживание» справочника Дубль ГИС, по состоянию на 1 июня в Кемерове числится 281 юридическая компания, включая адвокатские кабинеты. В Новокузнецке – 343 организации. Для сравнения, в сентябре 2013 года таких организаций в Кемерове было 255, а в Новокузнецке – 318 (подробнее в материале «Деньги, адвокаты, проблемы», «Авант-ПАРТНЕР» № 16 от 03.09.2013). На рынке юридических услуг происходит явное увеличение количества участников рынка.

По мнению управляющего партнёра Центра правовой поддержки (ЦПП) «ЮрИнвест» **Антона Крючкова**, большое значение в этом вопросе имеет то, в каком сегменте работают компании. «Если компания (юрист) работает в сегменте

Антон Крючков, управляющий партнёр ЦПП «ЮрИнвест»: «Юридический рынок в категории «мозги» очень медленный. Нужен большой багаж за спиной: опыт, специализация, сформированное общественное мнение о твоей компании, другими словами, репутация».

регистрации юридических лиц, в так называемой категории «ноги» (основная работа заключается в выполнении технических заданий, хождении по кабинетам и прочем), то здесь конкуренция очень высокая, и снижение цены даже на одну тысячу рублей может существенно сказаться на привлечении клиентов, – поясняет он. – Если в категории «мозги», то в данном случае цена вопроса не играет никакой роли. Здесь конкуренция в другом – в уровне компетенции сотрудников».

Отличительной особенностью рынка юридических услуг является тот факт, что потенциальный клиент не «ведётся» на прямую рекламу, а больше доверяет рекомендациям своих коллег и партнёров. «Юридический рынок в категории «мозги» очень медленный, – продолжает Антон Крючков. – В него нельзя ворваться, и сразу стать мощным конкурентом для всех, как это происходит, например, в ритейле. Вывесил плакат, и к тебе пошли клиенты – не получится. Нужен большой багаж за спиной: опыт, специализация, сформированное общественное мнение о твоей компании, другими словами, репутация. Поэтому конкуренция в данном сегменте невысокая, хотя она присутствует».

По мнению адвоката, управляющего партнера адвокатского бюро «Шаройко и Партнеры» **Сергея Шаройко**, и конкуренция на рынке небольшая, и ощущается нехватка квалифицированных специалистов. «Есть место для появления новых компаний, но репутацию заработать не просто», – говорит он.

«Считаю, что между юридическими компаниями существует конкуренция, но небольшая, – уверен адвокат, партнер «Адвокатского Бизнес Альянса» **Олег Журбук**. – Компании на рынке предлагают услуги, во многом отличающиеся как по категориям дел, стоимости, так и по качеству самой услуги. Однако, из-за того, что количество компаний не ограничено и нет чётких критериев качества, услуги, порой оказываются непрофессионалами. Считаю, что при выборе юридической компании главными критериями выступают профессионализм и репутация. А в связи с отсутствием на рынке региона большого числа профессионалов с хорошей репутацией, соответственно и конкуренция между такими компаниями незначительна».

Стоит отметить, что рынок

Сергей Шаройко, управляющий партнер адвокатского бюро «Шаройко и Партнеры»: «Я за адвокатскую монополию. Статус адвоката гарантирует, что этот человек имеет высшее юридическое образование, прошёл стажировку, сдал квалификационный экзамен и принёс присягу».

по-прежнему остаётся закрытым. Большинство участников предпочитают не раскрывать информацию о себе. По наблюдениям Антона Крючкова, сегодня есть тенденция к выходу в более цивилизованный формат. Но, из нескольких сотен юридических фирм, работающих по всей области, с трудом наберётся 10-20 компаний, которые готовы взаимодействовать друг с другом, выступать на профессиональных площадках, участвовать в рейтингах.

КАЖДОМУ СВОЁ

В то время как одни компании концентрируются на определённой специализации (банкротство, сделки с недвижимостью, кадастровая оценка земли, бухгалтерские услуги и прочее), другие работают на более широком фронте.

Так, Юридический консалтинг центр «Абсолют-Право» специализируется на банкротстве, хотя ранее работал практически во всех направлениях, включая предоставление юридических услуг физическим лицам (подробнее в материале «Абсолютное право», в этом номере). По словам адвоката, руководителя Юридического консалтинг центра «Абсолют-Право» **Надежды Родиной**, более узкая специализация, в первую очередь, даёт компании (юристу, адвокату) экономический эффект. «Если я профессионал, я трачу на выполнение работы меньше времени и получаю больше денег», – отмечает она. Кроме того, направление, которое выбрали юристы «Абсолют-Право» (банкротство) тесно переплетается с разными видами права (от земельного права до уголовного), что позволяет им приобретать навыки в достаточно широком формате.

«Наша компания в своей деятельности специализируется на обслуживании корпоративных заказчиков, и готова решать возникающие у них трудности на любом этапе ведения бизнеса, в том числе на этапе завершения деятельности компании. Специализация во многом обусловлена спросом и взаимным комфортом в работе», – говорит Олег Журбук.

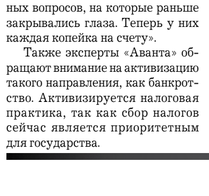
По мнению председателя коллегии адвокатов «Юрпроект» **Дмитрия Малинина**, специализация юридических компаний, в первую очередь, зависит от региона, в котором они работают. Так, в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге

Олег Журбук, партнер «Адвокатского Бизнес Альянса»: «Уровень напряжённости стал привычным, работа продолжается. Платежеспособность клиентов фактор переменчивый, к сожалению, она не столько зависит от экономической ситуации, сколько от личных качеств контрагента».

больше возможности работы юристам по проектам. В Кузбассе актуальны практики, общие для всех регионов России. Это сопровождение проектов в области земельного права, недвижимости и строительства, банкротство и взыскание долгов, антимонопольное направление. «Специфичными именно в большей степени для наших региональных компаний являются практики по оспариванию кадастровой стоимости, платежей за землю и недвижимость, а также споры по качеству угольной продукции», – говорит он.

«В рамках нашего региона более узкая специализация не всегда себя оправдывает, – считает Антон Крючков. – Да, есть вероятность более высоких гонораров, меньшей конкуренции. Но, те же процедуры банкротства ведутся на стыке разных отраслей права. Специализируясь только на банкротстве, можно недополучить опыт в смежных отраслях. Однажды это сыграет плохую роль. У нас была ситуация, когда опыт, наработанный в сфере налогового права безотносительно к банкротству, позволил нам эффективно сработать по возврату из бюджета переплаты по налогам для банкротящегося предприятия. Если бы мы работали до этого только по банкротстве, могли упустить какой-то удачный момент. Более того, при работе в одном направлении высок риск того, что судебная практика может поменяться в зависимости от политики властей. Например, ещё пять лет назад судебная практика по налогам складывалась в пользу налогоплательщика, а сейчас, в кризисной ситуации, при абсолютно тех же обстоятельствах суды выносят решения в пользу государства. При таком раскладе оставаться на одном направлении очень рискованно с точки зрения бизнеса. То же самое может произойти и с банкротством. Поэтому налоги, банкротство необходимо дифференцировать с другими пакетами услуг, тем более что они дополняют друг друга».

«Специализация должна быть, – уверен Сергей Шаройко. – Нельзя заниматься всем и быть специалистом во всем. В клинике не один врач – хирург, а есть разные врачи и разные отделения. Также и у нас. Есть специалисты по земельному праву, по корпоративному праву, по банкротству и так далее. Это не значит, что один человек осуществляет все виды деятельности. Профессиональная компетенция



Дмитрий Малинин, председатель коллегии адвокатов «Юрпроект»: «С ликвидацией ВАС уходит понятие единообразия практики, стало меньше определённости и больше вероятности вынесения неожиданных судебных решений».

специалиста уже сферы деятельности нашего бюро».

ТРУДНОЕ ВРЕМЯ

За последние годы рынок юридических услуг претерпел изменения не только в плане количество/качество, но и с точки зрения особенностей работы на нём.

«В целом необходимо разделять две глобальные категории: сопровождение коммерческих вопросов бизнеса и частных лиц, – утверждает Антон Крючков. – Часто они пересекаются, но между ними есть и различия. Например, в работе с бизнесом традиционно выделяют созидательное направление, связанное с открытием нового, развитием, сопровождением сделок, проектов. А есть направление, связанное с конфликтными ситуациями. Это решение споров, разногласий, банкротство предприятий, взыскание долгов и прочее. В периоды экономических кризисов баланс этих двух направлений меняется в сторону конфликтных ситуаций. Таких заказов становится больше. Долги у компаний растут, а сопровождение инвестиционных проектов падает. Подобное явление наблюдается и сейчас. Причём на откуп юристам предприятия передают все больше конфликтных вопросов, на которые раньше закрывались глаза. Теперь у них каждая копейка на счету».

Также эксперты «Аванта» обращают внимание на активизацию такого направления, как банкротство. Активизируется налоговая практика, так как сбор налогов сейчас является приоритетным для государства.

«В последнее время увеличилось количество дел по взысканию просроченной задолженности. Проблемы появились у ритейла, и они тянут за собой комплекс проблем в других отраслях, – отмечает Сергей Шаройко. – Появились судебные споры между участниками финансовых рынков, чего не было раньше. Центробанк активно отзывает лицензии у банков и страховых компаний. Все эти процессы связаны с сегодняшней экономической реальностью. Мы, в свою очередь, должны реагировать на то, что происходит с нашими постоянными клиентами, находиться с ними в беспрерывном контакте, чтобы своевременно решать возникающие проблемы, совместно искать выход из сложившейся ситуации».

По словам Надежды Родиной, в связи с кризисом, предприятия, в том числе крупные, все чаще стараются придержать денежные средства до тех пор, пока кредитор не отсудит их. Как только появляется соответствующее решение суда, деньги оплачивают. «Такое поведение объясняется очень просто. С момента формирования задолженности до принятия решения судом о её взыскании в среднем проходит около года, и то, в лучшем случае, – говорит она. – А это хорошая отсрочка. Как следствие, количество обращений по финансовым спорам увеличивается. Суммы исков при этом уменьшаются. Если раньше наш потенциальный клиент рассчитывал, что контрагент задержит оплату небольшого долга на несколько месяцев, то судиться смысла не было, так как через суд будет дольше и дороже. Но сейчас у бизнеса возникает понимание, что без принудительного взыскания деньги можно не получить вовсе, а на счету у предприятий каждая копейка».

По словам Антона Крючкова, даже в эпоху кризиса количество юридических процедур напрямую зависит от их категории. Например, на техническую категорию («ноги») кризис повлиял в значительной степени – сократилось количество открываемых предприятий. В интеллектуальной категории («мозги»), где юристы и так имеют дело с ограниченным количеством дел, больших перепадов не наблюдается.

Эксперты отмечают, что при наблюдаемом увеличении количества юридических процедур платежеспособность клиентов снижается. «С учётом того, что мы работаем, в основном, на своей постоянной, стабильной клиентской базе, мы обратили внимание, что даже те наши клиенты, у которых не возникало ранее проблем с расчётами стали задерживать оплату услуг на один-два месяца. Относимся к этому с пониманием», – говорит Надежда Родина.

Как утверждает Олег Журбук, события в экономике всегда сказываются на деятельности юристов, так как они занимаются обслуживанием экономических интересов. «В недавний период напряжённости, роста иностранных валют, все замерли в ожидании, что придёт понимание дальнейших тенденций, – рассказывает он. – Прошло время. Уровень напряжённости стал привычным, работа продолжается. Платежеспособность клиентов фактор переменчивый, к сожалению, она не столько зависит от экономической ситуации, сколько от личных качеств контрагента».

Окончание на стр. 10

ИТОГИ РЕЙТИНГА ЮРИДИЧЕСКИХ КОМПАНИЙ КУЗБАССА - 2015

ТОП-10 (версия экспертов)

1	Коллегия адвокатов «РегионСервис» (г. Кемерово)
2	«ЮрИнвест», центр правовой поддержки (г. Кемерово)
3	Коллегия адвокатов «Юрпроект» (г. Кемерово)
4	Коллегия адвокатов «Цитадель» (г. Кемерово)
5	Адвокатское бюро «Шаройко и Партнеры» (г. Кемерово)
6	«Адвокатский Бизнес Альянс» (г. Кемерово)
7	«Служба Правовой Помощи» (г. Кемерово)
8	«АА Центральная Юридическая Консультация» (г. Кемерово)
9	Юридическая фирма «Лекс-Информ» (г. Кемерово)
10	АЗ ТЕРРА (г. Новокузнецк)

ТОП-10 (версия бизнеса)

1	Коллегия адвокатов «РегионСервис» (г. Кемерово)
2	«ЮрИнвест», центр правовой поддержки (г. Кемерово)
3	Коллегия адвокатов «Юрпроект» (г. Кемерово)
4	Адвокатское бюро «Шаройко и Партнеры» (г. Кемерово)
5	«Адвокатский Бизнес Альянс» (г. Кемерово)
6	Коллегия адвокатов «Цитадель» (г. Кемерово)
7	Юридическая фирма «Лекс-Информ» (г. Кемерово)
8	АК «Согласие» (г. Кемерово)
9	«Бизнес Консалтинг» (г. Кемерово)
10	«Юридический центр Ситниковой» (г. Кемерово)

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ РЕПУТАЦИЯ (версия экспертов)

1	«ЮрИнвест», центр правовой поддержки (г. Кемерово)
2	Коллегия адвокатов «Юрпроект» (г. Кемерово)
3	Адвокатское бюро «Шаройко и Партнеры» (г. Кемерово)
4-5	«Адвокатский Бизнес Альянс» (г. Кемерово)
4-5	Коллегия адвокатов «Цитадель» (г. Кемерово)
6	Коллегия адвокатов «РегионСервис» (г. Кемерово)
7	«Служба Правовой Помощи» (г. Кемерово)
8	АК «Согласие» (г. Кемерово)
9	«АА Центральная Юридическая Консультация» (г. Кемерово)
10	Юридическая фирма «Лекс-Информ» (г. Кемерово)

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ РЕПУТАЦИЯ (версия бизнеса)

1	«ЮрИнвест», центр правовой поддержки (г. Кемерово)
2	Коллегия адвокатов «РегионСервис» (г. Кемерово)
3	«Адвокатский Бизнес Альянс» (г. Кемерово)
4	Адвокатское бюро «Шаройко и Партнеры» (г. Кемерово)
5	Коллегия адвокатов «Юрпроект» (г. Кемерово)
6	Коллегия адвокатов «Цитадель» (г. Кемерово)
7-8	АК «Согласие» (г. Кемерово)
7-8	Юридическая фирма «Лекс-Информ» (г. Кемерово)
9	«Юридический центр Ситниковой» (г. Кемерово)
10	«Бизнес Консалтинг» (г. Кемерово)

НАИБОЛЕЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ЮРИСТЫ/ АДВОКАТЫ В СФЕРЕ ПРАВОВОГО СОПРОВОЖДЕНИЯ И ЗАЩИТЫ БИЗНЕСА (в алфавитном порядке)

ВЕРСИЯ ЭКСПЕРТОВ

Воронина Любовь Владимировна,
председатель Центральной коллегии адвокатов г. Кемерово

Журбук Олег Витальевич,
адвокат, партнер «Адвокатского Бизнес Альянса»

Ильина Маргарита Иосифовна,
адвокат, председатель коллегии адвокатов Ленинского р-на г. Кемерово

Крючков Антон Васильевич,
управляющий партнер ЦПП «ЮрИнвест»

Малинин Дмитрий Александрович,
председатель коллегии адвокатов «ЮрПроект»

Учитель Сергей Юрьевич,
сопредседатель коллегии адвокатов «РегионСервис»

Шаройко Сергей Юрьевич,
управляющий партнер адвокатского бюро «Шаройко и партнеры»

ВЕРСИЯ БИЗНЕСА

Захаров Дмитрий Николаевич,
адвокат

Крючков Антон Васильевич,
управляющий партнер ЦПП «ЮрИнвест»

Кузьмин Антон Михайлович,
партнер ЦПП «ЮрИнвест»

Малинин Дмитрий Александрович,
председатель коллегии адвокатов «ЮрПроект»

Учитель Сергей Юрьевич,
сопредседатель коллегии адвокатов «РегионСервис»

Шаройко Сергей Юрьевич,
управляющий партнер адвокатского бюро «Шаройко и партнеры»

Команда редакции Группы изданий «Авант» в течение почти двух месяцев работала над составлением рейтинга юридических компаний Кузбасса (компании здесь рассматриваются как все формы объединений юристов и адвокатов, оказывающих юридические услуги и выходящие на рынок под общим брендом). Это уже второй рейтинг юридической направленности, который провел «Авант-Партнер». Первый прошел в 2013 году и вызвал широкий общественный резонанс – страница с результатами рейтинга долгое время занимала лидирующие позиции среди других материалов издания, было получено большое количество откликов со стороны юридического и бизнес сообществ.

Рейтинги давно стали частью жизни современных юридических компаний. Это и отражение ситуации на рынке юридических услуг, и отличный PR-инструмент для любой компании, что, безусловно, может повлиять на выбор потенциального клиента, и, кроме того, возможность использовать в судебном процессе при разрешении вопросов о взыскании судебных расходов. Кстати, при подготовке рейтинга пришла информация о том, что именно попадание в топ-десятку рейтинга юридических компаний 2013 года позволило компании «ЮрИнвест» выиграть более миллиона рублей в качестве судебных расходов (по информации компании данная сумма является рекордной для Кемеровской области).

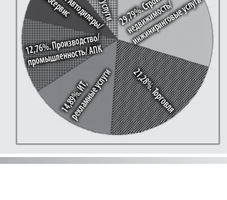
При подготовке рейтинга юридических компаний 2015 года было принято решение расширить территориальные рамки – к участию были приглашены не только юридические фирмы Кемерова, как в прошлый раз, но и Новокузнецка. (Что, как предполагается, даст возможность хотя бы заочного знакомства юристов двух кузбасских столиц). Как и в прошлый раз, сбор материала дался нелегко – свидетельство того, что юридическое сообщество остается столь же закрытым, как и было. Хотя, нельзя не отметить и тот факт, что интерес к собственно рейтингу вырос, что и показывают цифры.

В течение первого месяца юридическим компаниям было разослано около 100 анкет. Выбор компаний определялся так: из тех, что представлены в справочнике ДубльГИСе в рубрике «юридические услуги», отобраны те, которые имеют собственный сайт, где в качестве основного вида деятельности обозначены юридические услуги для юрлиц.

В результате долгих переговорных процессов с участниками юридического рынка, по итогам проведения первого этапа рейтинга было получено 19 заполненных анкет, т.е. около 20% от общего количества всех разосланных предложений. Огромное спасибо всем ответившим! (В 2013 году было 200 разосланных анкет, в результате которых получено 11 корректных ответов, что составило около 5% от общего количества). После соблюдения всех условий в список для участия во втором этапе вошла 21 компания – те, которые ответили на анкеты и, те, которые были указаны в присланных ответах как наиболее профессиональных минимум в 2-х анкетах. Как и в прошлый раз предполагалось, что компании, которые не смогли принять участие в первом этапе, присоединятся к проекту на втором этапе. Ожидания отчасти оправдались, хотя в силу разных обстоятельств получилось так, что не все компании – участники первого этапа смогли присоединиться к составлению рейтинга на втором. В итоге в завершающем этапе приняли участие 22 юридические компании, которые оценивали своих коллег по степени известности, профессиональной репутации и профессиональной эффективности, а также назвали имена тех, кто с их точки зрения наиболее профессионален в сфере правового сопровождения и защиты бизнеса (мы публикуем тех, чьи имена названы более чем в двух анкетах). Среди последних были также названы юристы коллегий адвокатов, объединенных по «территориальному принципу», не участвовавших в собственно рейтинге, поскольку было решено, что не очень корректно их сравнивать с юридическими компаниями, объединенными общими проектами и бизнесом. Результат получился на основе «количества голосов» отданных за ту или иную компанию и оценок, выставленных по этим критериям.

Во втором этапе в выставлении репутационной оценки юридической компании участвовали также и представители бизнеса. В этой части рейтинга приняли участие 47 компаний, которые также оценивали компании по степени известности в бизнес-сообществе, профессиональной репутации и профессиональной эффективности. Оценка бизнеса, как правило, достаточно субъективна, но и в то же время весьма показательна. В большинстве своем предприниматели называют 1-2, реже 3-4 компании, партнерство с которыми для них оказалось удачным или с которыми работают на постоянной основе. Возможно, это можно объяснить и тем, что эксперименты по поиску новых партнеров в юридической сфере не предполагаются в силу естественного стремления бизнеса к стабильности и спокойствию. Особенно это показательно для очень крупного бизнеса, имеющего свои юридические службы. Тем не менее, оценки юристов и предпринимателей в целом совпадают.

ОТРАСЛЕВАЯ СТРУКТУРА БИЗНЕСА, УЧАСТВОВАВШИХ В ОПРОСЕ



Мы надеемся, что в следующем году к участию в рейтинге присоединятся еще больше, как юридических компаний, так и представителей бизнеса.

Огромное спасибо всем, принявшим участие в нашем проекте!

ПРОФЕССИЯ – ПОМОГАТЬ ЛЮДЯМ

В отличие от частнопрактикующих юристов, адвокаты оказывают не юридические услуги, а квалифицированную юридическую помощь, неся на себе, помимо прочего, обязательства социального характера. Об особенностях работы адвокатов в современных экономических условиях рассказывает вице-президент Адвокатской палаты Кемеровской области (АП КО) Татьяна Александровна Нагорная.

Адвокатура Кузбасса существует уже более 70 лет. На сегодняшний день адвокатами – членами Адвокатской палаты Кемеровской области (АП КО) являются 842 человека. В реестре адвокатских образований АП КО числится 300 адвокатских образований, в том числе 216 адвокатских кабинетов, 78 коллегий адвокатов, 5 адвокатских бюро и 1 филиал коллегии адвокатов, учрежденной за пределами Кемеровской области.

Средний возраст адвоката – 43 года. Это свидетельствует о профессиональной зрелости адвокатского сообщества Кемеровской области, расцвете творческих сил наших адвокатов, нашем жизненном опыте и приходящей с годами мудрости в решении проблем своих доверителей на высококвалифицированном уровне.

События в экономике в целом не могли не отразиться на работе адвокатов и размере их вознаграждений за оказание юридической помощи по соглашениям, количество которых по финансовым и иным спорам (как физических, так и юридических лиц) уменьшается из-за снижения платежеспособности доверителей, хотя имеется общая тенденция к практически ежегодному увеличению судебных споров из-за повышения правовой культуры населения в целом.

В апреле 2015 года состоялся VII Всероссийский съезд адвокатов, на котором была принята Резолюция о соблюдении гарантий прав адвокатов на вознаграждение за труд. В частности в ней указывается, что адвокатское сообщество России «обеспокоено отношением органов государственной власти к соблюдению гарантий независимости адвокатуры в вопросах финансирования адвокатов, оказывающих юридическую помощь гражданам Российской Федерации бесплатно в случаях, предусмотренных законодательством Российской Федерации».

В документе говорится, что с 2013 года, вопреки положениям Федерального закона «Об адвокатской деятельности и адвокатуре в Российской Федерации», денежные средства на оказание квалифицированной юридической помощи малоимущим гражданам в уголовном судопроизводстве перестали учитываться в федеральном законе о федеральном бюджете на очередной год в соответствующей целевой статье расходов. «Данное обстоятельство лишает бюджетные средства защиты от нецелевого использования и создает предпосылки для ущемления социальных прав адвокатов, так как расходование бюджетных средств на их вознаграждение за участие в делах по назначению в настоящее время полностью зависит от усмотрения правоохранительных и судебных органов».

Согласно Резолюции, защиту малоимущих граждан в уголовном судопроизводстве в качестве защитников по назначению ежегодно осуществляют от 30 до 40 тысяч адвокатов. В 2014 году среднемесячный размер вознаграждения адвоката за эту работу составил 11 088 руб. Квалифицированный труд адвоката по защите малоимущих граждан оценивается государством на уровне труда неквалифицированного работника, и с января 2013 года размер его вознаграждения за один день участия в уголовном судопроизводстве составляет всего 550 рублей. С тех пор ежегодная индексация размера вознаграждения, несмотря на высокий уровень инфляции, не производилась. В 2015 году адвокатам также отказано в праве на индексацию размера вознаграждения, что ставит многих из них, а также их семьи, на грань выживания. Речь идет об адвокатах, работающих в малонаселенных местностях и сельских районах, где сфера оказания юридической помощи по соглашениям крайне ограничена, а предпринимательская деятельность и работа по трудовому найму адвокатам запрещены.

Высококвалифицированные адвокаты, обслуживающие бизнес, конечно, не потеряли спрос на свои юридические услуги. Их ряды могут пополниться в ближайшие пару лет при введении исключительного права адвокатов на представительство в судах, которое неверно принято называть «адвокатской монополией».

В отличие от адвокатской деятельности, оказание юридических услуг является предпринимательской деятельностью, которая не лицензируется, не имеет своего кодекса профессиональной этики (в отличие от КПЭА для адвокатов) и никому не подконтрольна, поскольку отсутствует механизм допуска к профессии и привлечения таких частных юристов к дисциплинарной ответственности за некачественное и недобросовестное оказание юридических услуг своим клиентам. К нам в АП КО часто обращаются граждане с жалобами на неквалифицированные юридические услуги частнопрактикующих юристов, но это за пределами нашей компетенции.

При введении «адвокатской монополии» предполагается, что лучшие из частнопрактикующих юристов (среди которых встречаются настоящие знатоки своего дела) получат статус адвоката и станут членами АП КО, сдав соответствующий экзамен, а не получившие статус адвоката не смогут представительствовать в судах и будут оказывать юридические услуги лишь по консультированию и оформлению правовых документов.

Граждане от введения такой «адвокатской монополии» только выиграют, поскольку у них появится гарантированное право на судебную защиту своих интересов квалифицированными специалистами в области юриспруденции. Сведения об адвокатах Кузбасса, в том числе оказывающих бесплатную юридическую помощь (БЮП) в установленных законом случаях размещены на сайте АП КО: www.advpalatakem.ru.

Бизнес – Право

Окончание. Начало на стр. 8

СФЕРА ПЕРЕМЕН

Кризис кризисом, а юриспруденция – сама по себе такая сфера деятельности, которая никогда не стоит на месте. Она постоянно в развитии. Ещё вчера юристы работали, ориентируясь на одни нормативные акты, а уже завтра им предстоит решать дела совсем в другом формате. Не будем подробно останавливаться на всех законотворческих решениях последнего времени, которые должны повлиять (уже повлияли) на работу юридических компаний, сопровождающих бизнес, но некоторые из них, в том числе потенциальные, упомянуть стоит.

Напомним, что в прошлом году Президент Российской Федерации ликвидировал Высший арбитражный суд (ВАС), объединив его с Верховным судом (ВС). Юристы на практике уже испытывают неудобства, которые прогнозировались в связи с принятием такого решения ранее.

«С ликвидацией ВАС уходит понятие единообразия практики, стало меньше определённости и больше вероятности вынесения неожиданных, с точки зрения логики и интересов предпринимателей, судебных решений в пользу бюджета, – говорит Дмитрий Малинин. – На региональном уровне мы столкнулись с ещё одной проблемой федерального правового регулирования – передачей дел об оспаривании кадастровой стоимости от арбитражных судов судам общей юрисдикции. В нашем случае это Кемеровский областной суд. Проблемы обнаружились в первые три месяца 2015 года, когда судом было вынесено некоторое количество не вполне обоснованных решений. При этом ВС РФ зачастую встает на сторону «общих» судов, проявляя корпоративную солидарность».

«ВАС активно формировал собственную позицию по тем или иным правовым вопросам, – говорит Антон Крючков. – Сейчас ВС всё больше не решает вопросы единства судебной практики, а пытается исправлять какие-то частные ошибки. Во всяком случае, складывается такое ощущение. На мой взгляд, это не правильно. Необходимо создавать систему».

«Первоначально отмена ВАС породила больше вопросов, чем предполагалось, – утверждает Олег Журбук. – Приходилось более внимательно анализировать практику и изменения в порядках обжалования судебных актов. Почти год, как действует единый Верховный суд РФ. Однако основная проблема – разная практика в арбитражных судах и судах общей юрисдикции пока себя не исчерпала. То есть отмена ВАС на деятельность юристов повлияла, но незначительно».

Другим серьёзным вызовом для юристов стало принятие закона о банкротстве физических лиц, который обсуждается уже многие годы. Соответствующий закон вступает в силу с 1 октября этого года, однако, остается неясным множество моментов. Кое-что депутаты меняют в законе прямо на коленках. Например, совсем недавно было объявлено, что рассмотрение дел о банкротстве физических лиц передадут арбитражным судам, а не судам общей юрисдикции, как отмечалось ранее. Вопросы у экспертов вызывает сумма денег (10 тысяч рублей), которую разрешается потратить единовременно на вознаграждение арбитражного управляющего.

«Если сравнивать с банкротством юридических лиц на стадии наблюдения и конкурсного производства, арбитражный управляющий получает 30 тысяч рублей ежемесячно, – говорит Надежда Родина. – Учитывая ещё и штрафы, которые налагаются на арбитражных управляющих, например за пропущенный срок публикации штраф составляет 25 тысяч рублей, я не уверена, что арбитражные управляющие будут с охотой браться за банкротство физических лиц. Мы будем заниматься этим направлением хотя бы потому, что нам это интересно с профессиональной точки зрения».

На повестке дня уже несколько лет стоит вопрос о введении адвокатской монополии на участие в судах. Такая инициатива встречает неоднозначное отношение участников рынка. Его сторонники практически в один голос заявляют, что значительно повысится качество оказываемых услуг.

«Я сомневаюсь, что монополия адвокатов станет решением проблемы некачественного судебного представительства, – считает Антон Крючков. – Я вообще такой проблемы не очень вижу. Кроме того, уже есть подвижки в этом вопросе, но немного другого характера. В сентябре 2015 года вступает в силу новый кодекс административного судопроизводства. Он предполагает специальное регулирование для отдельных категорий дел, в том числе по оспариванию нормативных актов. Согласно этому кодексу, интересы сторон в суде может представлять только лицо с высшим юридическим образованием. На мой взгляд, этого было бы более чем достаточно на первые годы. Введение адвокатской монополии тряхнёт рынок очень сильно. Что-либо другое такого эффекта не окажет. С рынка уйдет много участников, вырастут цены, что повлечёт необходимость более строгого контроля за адвокатами. Очень много подводных камней. Все возможные последствия пока очень непонятны».

По мнению Олега Журбука введение монополии позволит в масштабах всей правовой системы повысить качество оказываемых услуг, их ценность. При этом, скорее всего, приведёт и к росту требований к самим адвокатам, что тоже хорошо.

«Сейчас у юристов нет острой необходимости работать в статусе адвоката, – говорит Надежда Родина. – Если закон примут, они будут вынуждены вступать в адвокатскую палату, сдавать экзамены. В этой ситуации сократится конкуренция, будет обеспечена единая ценовая категория, так как адвокатская палата рекомендует минимальные расценки. Демпинга больше не будет. А пока адвокаты не могут нормально конкурировать с фирмами и частными представителями, которые ведут необоснованно низкую ценовую политику».

«Я за адвокатскую монополию, потому что знаю, как устроено адвокатское сообщество, – утверждает Сергей Шаройко. – Лично участвовал в работе выборных органов адвокатской палаты. Как и в любом другом сообществе, у адвокатов есть свои проблемы, но этот механизм работает эффективно. Сейчас в Кемеровской области более 800 адвокатов. Статус адвоката гарантирует, что этот человек имеет высшее юридическое образование, прошёл стажировку, сдал квалификационный экзамен и принес присягу. Кроме того, его могут привлечь к дисциплинарной ответственности вплоть до лишения статуса. Что происходит на рынке юридических услуг сейчас? Здесь много обществ с ограниченной ответственностью. Специалисты некоторых из них оказывают услуги, не имея юридического образования вообще. Ответственности за свои действия они не несут. «Монополизация» может решить эту проблему. Думаю, что у оппонентов «адвокатской монополии» нет других вариантов. Инициатива уже готовится на законодательном уровне в рамках госпрограммы «Юстиция 2020».

СЕЗОН ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Как бы там ни было, работы у юристов и адвокатов в ближайшие годы только прибавится. Сложная экономическая ситуация, с одной стороны, расширит поле деятельности для юридических компаний, с другой, сократит (уже сокращает) платёжеспособность клиентов, что накладывает на рынок свой негативный отпечаток.

«Рынок юридических услуг в меньшей степени подвержен влиянию экономического кризиса, в сравнении с другими рынками, – говорит Надежда Родина. – В этот период становятся более востребованными такие сегменты услуг, как банкротство и взыскание задолженности, так что дальнейшая динамика для нас, с моей точки зрения, будет положительной».

По мнению Дмитрия Малинина в такое время главное, не сидеть, сложа руки. «Например, мы сейчас больше вкладываем в развитие своего дела: регулярно публично отчитываемся о нашем опыте и достижениях – пишем экспертные статьи, участвуем в различных мероприятиях для предпринимателей (семинарах, круглых столах и прочее), принимаем участие в работе их объединений (Кузбасская торгово-промышленная палата, Ассоциация молодых предпринимателей России, клуб «Ротари»). С учётом ситуации в экономике начинаем продвигать в качестве отдельного проекта услуги по взысканию долгов, в том числе через процедуры банкротства, – мы всегда этим занимались, самое время донести эту информацию до целевой аудитории, что готовы и дальше двигаться в этом направлении. Самое главное, мы укомплектованы квалифицированными и замотивированными на результат кадрами, обучаем их и контролируем качество работы, создавая и соблюдая собственные стандарты работы по направлениям».

По словам Сергея Шаройко, с прошлого года многие представители юридического бизнеса стали использовать по отношению к наступившему времени термин «зима», но сам он так не считает. «Да, сейчас точно не весна, но и зимой для нашего рынка этот период назвать сложно, – говорит он. – Мы зависим от платежеспособности и платежеготовности клиентов. Вместе с тем, я убеждён, что экономический кризис для юристов – это время возможностей. Во время перемен в экономике возникают новые потребности у наших клиентов. Кто первым сможет эти потребности удовлетворить, тот и выйдет из кризиса с плюсом».

Максим Москвикин

НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ – ТЕПЕРЬ И В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Принимая во внимание экономические условия, характерные для современной России, очень важным остается вопрос создания необходимых предпосылок для гармоничного и позитивного развития российского бизнеса. Отдельного упоминания заслуживает сектор малого бизнеса, который, при должной сформированности и стабильности, способен приобрести весомое позитивное значение в вопросах, связанных с оптимизацией и гибкостью государственной экономики, с показателями достойного уровня жизни и настроениями общества в целом. Наконец, развитый малый бизнес – это рабочие места, это доходы в региональный бюджет, здоровая конкуренция и перспективы развития экономики. В прошлом году наше государство на законодательном уровне заложило определенные тенденции, призванные улучшить положение предпринимателей, зарегистрированных в 2015 году.

Артём Устинов, юрист компании «ЮрИнвест»

1. ПОДДЕРЖКА МАЛОГО БИЗНЕСА НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ

В конце 2014 года, в связи с официальным опубликованием Федерального закона от 29.122014г. № 477-ФЗ, который также получил неофициальное название «закон о налоговых каникулах», на федеральном уровне вступили в силу изменения налогового законодательства, призванные поддержать развитие малого бизнеса путём снижения налоговой нагрузки на индивидуальных предпринимателей.

Снижение налоговой нагрузки выражается в предоставлении налогоплательщикам-предпринимателям, находящимся на упрощенной или патентной системе налогообложения, возможности применения в целях исчисления и уплаты налогов на протяжении двух налоговых периодов налоговой ставки в размере 0 процентов на основании закона субъекта РФ.

Таким образом, индивидуальный предприниматель фактически может в пределах срока, составляющего первые два налоговых периода своей деятельности, не платить налоги при наличии определенных условий.

Разумеется, столь значимое для любого бизнеса преимущество доступно не каждому.

Во-первых, следует отметить, что предоставление подобных льгот возможно только в том случае, если субъект РФ, на территории которого зарегистрирован предприниматель, примет соответствующий закон об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для отдельных категорий налогоплательщиков.

Воспользоваться льготой могут только те предприниматели, которые впервые зарегистрировались в качестве индивидуального предпринимателя после вступления в силу соответствующих законов субъектов РФ.

Во-вторых, согласно Федеральному закону от 29.12.2014 г. № 477-ФЗ, индивидуальный предприниматель должен соответствовать перечню условий, установленных данным Федеральным законом:

- осуществлять предпринимательскую деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах. Конкретный перечень видов деятельности, соответствующих данному критерию, устанавливается субъектами РФ;

- для предпринимателей на упрощенной системе налогообложения: доля доходов, полученных в результате осуществления указанных выше видов предпринимательской деятельности, должна составлять не менее 70 процентов от общего объема доходов;

- для предпринимателей на патентной системе налогообложения: если налогоплательщик, помимо осуществления предпринимательской деятельности, в отношении которой применяется патентная система налогообложения с налоговой ставкой 0 процентов, также осуществляет виды деятельности, в отношении которых применяется патентная система налогообложения с налоговой ставкой, установленной п. 1 ст. 346.50 НК РФ (6 процентов на данный момент), или иной режим налогообложения, то такой налогоплательщик в обязательном порядке должен вести раздельный учет доходов.

В-третьих, поскольку Федеральный закон наделяет субъекты РФ правом устанавливать свои собственные правила, направленные на ограничение круга предпринимателей, желающих применять налоговую ставку в размере 0 процентов, деятельность индивидуального предпринимателя должна соответствовать этим ограничениям.

Субъект РФ вправе на региональном уровне устанавливать ограничения по двум критериям:

- ограничения средней численности работников;

- ограничения предельного размера доходов от реализации, получаемых предпринимателем при осуществлении вида деятельности, в отношении которого применяется налоговая ставка в размере 0 процентов.

При этом в отношении предпринимателей на упрощенной системе налогообложения предельный размер дохода не может быть установлен законом субъекта РФ в размере меньшем, чем в 10 раз по сравнению с установленным п. 4 ст. 346.13 НК РФ.

В отношении предпринимателей на патентной системе налогообложения минимальный порог размера доходов федеральным законом не установлен.

2. НАЛОГОВЫЕ КАНИКУЛЫ В КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

22.04.2015 г. Советом народных депутатов Кемеровской области был принят Закон № 32-ОЗ «Об установлении налоговой ставки в размере 0 процентов для налогоплательщиков – индивидуальных предпринимателей, применяющих упрощенную систему налогообложения, патентную систему налогообложения».

Данный Закон позволяет налогоплательщикам – индивидуальным предпринимателям, зарегистрированным на территории Кемеровской области и находящимся на упрощенной или патентной системе налогообложения, применять налоговую ставку в размере 0 процентов.

Приложение № 1 к данному Закону содержит перечень видов предпринимательской деятельности в производственной, социальной и (или) научной сферах, в отношении которых устанавливается налоговая ставка в размере 0 процентов по налогу, взимаемому в связи с применением упрощенной системы налогообложения.

В приложении № 2 к Закону указан перечень видов предпринимательской деятельности в производственной, социальной и (или) научной сферах, по которым устанавливается налоговая ставка в размере 0 процентов в отношении налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения.

Кроме того, данный Закон предусматривает ограничения круга предпринимателей, правомочных применять налоговую ставку в размере 0 процентов.

Так, Законом предусмотрены ограничения по двум критериям, о которых мы говорили выше (средняя численность работников и предельный размер дохода от деятельности, в отношении которой подлежит применению налоговая ставка в размере 0 процентов):

- средняя численность работников не должна превышать за налоговый период 10 человек;

- для предпринимателей на упрощенной системе налогообложения: предельный размер доходов, полученных в результате осуществления установленных Законом видов предпринимательской деятельности, не должен превышать предусмотренный п. 4 ст. 346.13 НК РФ предельный размер доходов в целях применения упрощенной системы налогообложения, уменьшенный в 10 раз.

Иначе говоря, на текущий момент предельный размер доходов, полученных в результате осуществления деятельности, в отношении которой подлежит применению налоговая ставка в размере 0 процентов, не должен превышать 6 миллионов рублей по итогам налогового периода;

для предпринимателей на патентной системе налогообложения: прямо предусмотрено, что предельный размер доходов, полученных в результате осуществления установленных Законом видов предпринимательской деятельности, не должен превышать 6 миллионов рублей.

Кроме того, также внимания заслуживает следующее обстоятельство.

Статьи 1 и 2 Закона № 32-ОЗ от 22.04.2015 г. предусматривают, что налоговую ставку в размере 0 процентов могут применять индивидуальные предприниматели, впервые зарегистрированные после вступления в силу данного закона.

Статья 3 Закона № 32-ОЗ от 22.04.2015 г. предусматривает, что данный закон вступает в силу в день, следующий за днем его официального опубликования, распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2015 года, и действует до 1 января 2021 года.

Указанный закон был опубликован на официальном сайте Совета народных депутатов Кемеровской области 06 мая 2015 года. Соответственно, Закон № 32-ОЗ от 22.04.2015 г. подлежит применению с 07 мая 2015 года.

Таким образом, несмотря на то, что ст. 3 Закона установлено правило, согласно которому действие Закона распространяется на правоотношения, возникшие с 1 января 2015 года, льготами в виде применения налоговой ставки 0 процентов, согласно абз. 1 ст. 1, 2 Закона, смогут воспользоваться только предприниматели, которые впервые зарегистрировались в качестве индивидуальных предпринимателей в Кемеровской области начиная с 07 мая 2015 года.

Из всего изложенного можно сделать следующий вывод:

налогоплательщик – индивидуальный предприниматель, зарегистрированный в Кемеровской области и находящийся на упрощенной или патентной система налогообложения, может воспользоваться льготой в виде применения налоговой ставку в размере 0 процентов в том случае, если его деятельность соответствует совокупности следующих условий:

a) он впервые зарегистрирован в качестве индивидуального предпринимателя не ранее чем 07 мая 2015 года;

b) им осуществляется один из видов предпринимательской деятельность в производственной, социальной и (или) научной сферах, указанных в приложении № 1 или приложении № 2 к Закону №32-ОЗ, в зависимости от применяемой системы налогообложения. Налоговая ставка 0% применяется в отношении именно этих видов деятельности;

c) по итогам налогового периода им соблюдены требования к средней численности работников и предельному размеру доходов, полученных в результате осуществления деятельности, в отношении которой подлежит применению налоговая ставка в размере 0 процентов.

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, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 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 ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, НОВИНКА, КОНФЛИКТ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 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, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

АНОНС

Редакция Группы изданий «Авант» начала подготовку Делового альманаха «Авант-ПАРТНЕР Рейтинг», посвященного главному кузбасскому празднику – Дню шахтера

ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ НОМЕРА
- **УГЛЕПРОМ-2015**
- **ГШО**
- **Также в рамках выпуска – интервью с руководителями отраслевых департаментов, компаний работающих в отрасли, экспертов.**

Предлагаем Вам в рамках этого проекта рассказать о своей компании, реализованных проектах, продукции или услугах, поздравить коллег с праздником.

Специально для рекламодателей!
Редакция «Авант-ПАРТНЕРа» организует доставку и распространение этого номера на крупнейших угольных предприятиях Кузбасса непосредственно перед праздником и на торжественных мероприятиях, а также почтовую доставку по шахтам Кузбасса на имя руководителей предприятий.

Справки по e-mail: editor@avant-partner.ru, т. (3842) 585-616. www.avant-partner.ru

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

ОБЩЕСТВО С ОГРАНИЧЕННОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТЬЮ
ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА «ЛЕКС-ИНФОРМ»
650000, город Кемерово, улица Ноградская, 3, кабинеты 37, 39
Тел./факс: (3842) 36-78-34, 36-40-25; e-mail: lexinform@rambler.ru

- Представительство в арбитражных судах
- Ликвидация, банкротство
- Регистрация, реорганизация предприятий
- Налоговые споры, кадастровая стоимость
- Оформление земельных отношений
- Узаконивание строений

Внимание!
Следующий номер Областного экономического еженедельника Авант-ПАРТНЕР выйдет 9 июля.

Кризис? Не-а, не слышал.

alpari
www.alpari.ru

Форекс с Альпари
Семинары и индивидуальные консультации по торговле и инвестированию на Форекс

Кемерово, ул. Весенняя, 24А-408*
+7 (3842) 36 22 08

Новокузнецк, пр. Ермакова, 9А-237*
+7 (3843) 91 00 37

*Указан адрес официального партнера Альпари ООО «Паритет-НК». Торговля и инвестирование на финансовых рынках сопряжены с рисками. Alpari Limited. Реклама.

Интернет для бизнеса
без ограничений до 100 Мбит/с

Видеонаблюдение
контроль за бизнесом онлайн в любой точке планеты

СИБИРСКИЕ СЕТИ для бизнеса

B2B.SIBSET.RU 633 211