



**3** ЧТО ПРОИСХОДИТ С АВТОРЫНКОМ

## БАНКРОТСТВО НАКРЫЛО ВАГОНОСТРОЕНИЕ

В ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» началась процедура банкротства, наблюдение. 19 мая соответствующее определение по заявлению кемеровского ООО «Вагон-Трейд СДС» принял арбитражный суд Кемеровской области. Хотя перед этим он дважды откладывал его рассмотрение по ходатайству должника, пытавшегося урегулировать проблему досудебным способом. Однако заключить контракт и получить предоплату не удалось, завод практически остановил свою работу. Помимо него иски о банкротстве поданы в суд ещё к двум предприятиям группы Новокузнецкого вагоностроительного завода



АКТУАЛЬНО



**4** КАК ПОМОЖЕТ КНИГА ЖАЛОБ

На заседании суда 19 мая представитель должника Анна Фердер сообщила, что у завода так и не появилось возможности удовлетворить требования кредитора и заключить мировое соглашение для погашения задолженности, поскольку планируемый контракт так и не удалось заключить, соответственно, предоплата от заказчика не поступила. Ещё на первом заседании суда 19 февраля она заявляла, что завод ведёт переговоры с заказчиком на изготовленные 3 тыс. вагонов стоимостью 8,87 млрд рублей, и осталось только подписать «спецификацию». На прошлой неделе она пояснила, что подписать «спецификацию» так и не удалось.

Ранее один из акционеров НКВЗ Евгений Подъяпольский объяснял проблемы завода тем, что в прошлом году одновременно упал спрос на вагоны, подорожал металлопрокат и стали недоступны банковские кредиты. В результате, себестоимость вагонов превысила расходы на их покупку или лизинг. «Суточная доходность вагона сейчас составляет 500 рублей, а расходы на вагон – 800 рублей, наши клиенты и от продления контрактов, заключенных в 2014 году, отказались, как и от заклю-

чения новых», – сообщил акционер предприятия. В попытке вывести НКВЗ из кризиса акционеры привлекли нового совладельца, уступив в марте нынешнего года 51% акций завода ООО «ИФК «Энерго» новокузнецкого предпринимателя Александра Щукина. Однако он побыл в качестве владельца завода недолго и заключил обратную

казы угольных и/или транспортных компаний, включая заказы на ремонт и утилизацию (резку) старых вагонов.

На заседании арбитражного суда 19 мая представитель заявителя Наталья Ковших подтвердила, что ООО «Вагон-Трейд СДС» настаивает на удовлетворении своего заявления. На первом

ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» создано в феврале 2008 года на базе завода по ремонту металлургического оборудования, выделенного в свою очередь из состава ОАО «Кузнецкий металлургический комбинат» в ходе банкротства последнего. Завод выпускает полувагоны для перевозки угля (3,43 тыс. штук в 2013 году против 3,7 тыс. годом ранее). В 2013 году предприятие заняло седьмое место в России по общему выпуску вагонов. Согласно отчётности, выручка предприятия в 2013 году упала на 15,3% до 6,2 млрд рублей, чистая прибыль сократилась в 23,4 раза и составила 4,23 млн рублей. В настоящее время основные акционеры НКВЗ – Юрий Байченко (25% акций), Андрей Бакай и Евгений Подъяпольский (по 12%), 51% – у ООО «ИФК «Энерго», подконтрольное Александру Щукину, экс-вице-президенту холдинга «Сибуглемет». По сведениям властей региона и других акционеров Щукин вышел из акционерного капитала НКВЗ.

делку. Хотя в отчётности предприятия это пока не отражено, уход Щукина из числа акционеров НКВЗ подтвердили представители администрации на заседании областного штаба по финансовому мониторингу 14 мая. Сейчас завод пытается найти хоть какие-то за-

судебном заседании она сразу заявила, что сомневается в способности должника рассчитаться досудебным способом. По её данным, требования заявителя к НКВЗ с момента подачи заявления в январе не изменились – 34,27 млн рублей долга по договору постав-

ки (общий долг по нему составлял 102,8 млн рублей, но был в основном погашен в прошлом году). Наталья Ковших предложила ввести на заводе процедуру наблюдения, а в качестве временного управляющего предложила кандидатуру Ирины Ракитиной. Оба эти ходатайства суд удовлетворил, и ввёл на НКВЗ наблюдение. Его итоги будут рассмотрены 26 октября.

На заседании суда 19 мая присутствовал в качестве слушателя представитель Сбербанка Виталий Морозенко. Очевидно, что этот банк, являющийся крупнейшим кредитором НКВЗ (размер и структура задолженности на предприятии не раскрывают, но признают, что именно Сбербанк является главным кредитором), скоро заявит о своих требованиях к должнику в рамках дела о банкротстве. Кроме того, кемеровский арбитраж уже назначил рассмотрение заявлений Сбербанка о признании несостоятельными ещё двух предприятий группы НКВЗ – новокузнецкого ООО «Торговый дом «Новокузнецкий вагоностроительный завод» и ООО «Калтанский завод котельно-вспомогательного оборудования и трубопроводов».

Антон Старожилков



**11** ГДЕ В СИБИРИ ПОРЫБАЧИТЬ



Мы не жертвуем качеством  
**Проминвест Лизинг**

Все виды лизинга:

- оборудование - транспорт  
- спецтехника - недвижимость

Удобное решение для реальных проектов



ул. Терешковой, 41 к2,  
офис 801, БЦ Сити Плаза  
тел. (3842) 45-55-45  
www.prominvest-kuzbass.ru

## ОСАГО: ПЕРЕЗАГРУЗКА

Апрельское увеличение базовых тарифов по ОСАГО и территориальных коэффициентов в наиболее убыточных регионах позволяет рассчитывать на стабилизацию ситуации на рынке.

И хотя о снижении убыточности «автогражданки» судить пока рано, регулятор уже сообщает о сокращении числа жалоб на отказы страховщиков продавать полисы.

### ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Напомним, за последние полгода в законе об ОСАГО произошли существенные изменения. С 12 апреля был повышен базовый тариф, чуть ранее были пересмотрены региональные коэффициенты по 22 субъектам РФ (Кемеровская область не вошла в их число). В среднем полис ОСАГО на легковой автомобиль, принадлежащий физическому лицу, подорожал на 41-60%. Повышение тарифов участники рынка лоббировали не один год, мотивируя его необходимость тем, что базовый тариф не менялся с 2003 года, и стоимость ремонта увеличилась с тех пор в 1,5-2 раза. По данным директора кемеровского филиала страховой компании «Макс» Вячеслава Федорова, средний размер выплат по филиалу за эти годы вырос с 15,4 тыс. рублей до 36,7 тыс. рублей.

Но о степени удовлетворённости произошедшим повышением тарифов говорить пока рано. Сами страховщики по этому поводу также воздерживаются от коммен-

тариев, отмечая, что достаточный для выводов объём статистики появится только к концу 2015 года. Тогда же будет понятно, перекроет ли рост страховой премии возмозный рост убытков. Дело в том, что масштабные изменения произошли на рынке и в связи с расширением страхового покрытия. В октябре 2014 года были увеличены страховые суммы за вред, причинённый имуществу потерпевшего. С апреля 2015 года было расширено страховое покрытие по жизни и здоровью: со 160 тыс. рублей до 500 тыс. рублей за каждого потерпевшего. Изменится и процедура получения выплаты. Если ранее выплату в случае смерти получали только иждивенцы потерпевшего, то сейчас к ним добавляются ближайшие родственники. За счёт расширения круга выгодоприобретателей выплаты страховщиков увеличатся.

Компенсацию расходов на лечение, понесённых сверх программы ОМС, пострадавшие ранее получали, подтверждая их докумен-

Окончание на стр. 2



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ЧЕРНИГОВСКИЙ НПЗ» РАСПИСАЛСЯ В НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ

12 мая конкурсное производство открыто в ЗАО «Черниговский НПЗ», одним из первых предприятий нефтеперерабатывающей промышленности Кузбасса. Расположенный в Кемеровском районе завод был построен в конце 2007 года двумя очередями по 50 тыс. тонн нефти каждый. В декабре 2013 года завод ввел в строй третью очередь, увеличив мощности по переработке нефти до 250 тыс. тонн. Одно время предприятие включалось в состав холдинга «Сибирский деловой союз», но с лета прошлого года в этом составе перестало упоминаться без каких-либо объяснений. Как сообщается в решении арбитражного суда Кемеровской области о признании «Черниговского НПЗ» несостоятельным, 21 января 2015 года собрание акционеров предприятия приняло решение о ликвидации ЗАО. Ликвидатором был назначен учредитель, контролирующей акционер и гендиректор предприятия Андрей Барабанш, депутат кемеровского городского совета народных депутатов. Ссылаясь именно на необходимость проведения процедуры ликвидации, представитель НПЗ Денис Петров заявил об отложении дела на первом заседании суда 16 февраля, затем 14 апреля суд ещё раз отсрочил банкротство, поскольку не было сведений о некоторых кредиторах должника. Согласно сведениям из ликвидационного баланса завода на 11 апреля, кредиторская задолженность предприятия превышает 1,54 млрд рублей (из которых 130,7 млн – по налогам), а стоимость основных средств составляет 203,16 млн рублей. Заявителем в деле выступило кемеровское ООО «Инвестиционно-финансовая компания «Инвестнерго», которому завод должен 1,69 млн рублей.

УГОЛЬЩИКАМ ПРЕДЛОЖЕНЫ НОВЫЕ ЗАПАСЫ

В конце июня и в начале июля в Кемерове запланировано проведение сразу 8 аукционов по продаже угольных участков. Как сообщили в отделе геологии и лицензирования по Кемеровской области (Кузбасснедра) Сибнедра (департамент Федерального агентства по недропользованию по РФ), среди запланированных аукционов три будут проведены с выдачей не только лицензий на новые запасы, но и с условием проведения выполнения ликвидационных работ на участках уже остановленных шахт Прокопьевска. Так выставлен на торги участок Восточный 1 в Прокопьевском районе (с ликвидацией шахты «Зиминка»), Перспективный в Беловском и Прокопьевском районах (шахты «Красногорская»), и Бунгуро-Листвянский 2-4 в Новокузнецком районе (шахты «Зенковская»). Их запасы угля – 262 млн тонн (марок Д, ДГ и ГЖО), 174 млн (Д, ДГ и Г) и 47,3 млн тонн (марка Т), соответственно. Стартовый платеж по Нарыскому 1 установлен в сумме 24,1 млн рублей, по Перспективному – 101,5 млн, по Бунгуро-Листвянскому 2-4 – 88,9 млн рублей. Кроме того, на аукционы выставлены участки Березовский Глубокий Ольжерасское месторождения и Сибиргинский 3. Они являются «прирезками» к уже имеющимся запасам угольных разрезов ОАО «Южный Кузбасс» группы «Мечел». Их запасы – 14,7 млн тонн (марки К, КО, КС, СС) и 4,42 млн (КС), соответственно, стартовые платежи – 46,4 млн рублей и 17,3 млн. Также «прирезкой» для запасов разреза «Киселевский» холдинга «ДС-Уголь» выступает участок Киселевский 2 (запасы – 25,2 млн тонн угля марок Д и ДГ, стартовый платеж – 39,3 млн рублей). А вот участки Исаковский (запасы – 54,5 млн тонн угля марки Д, стартовый платеж – 92,5 млн рублей) и Сычевский Перспективный (66,04 млн тонн марки Д, 106,3 млн рублей) предназначены для нового освоения.

НА «КУЗБАССАВТО» ЗАВОДАТ РУССКИЕ МАШИНЫ

14 мая кемеровский арбитраж в ответ на ходатайство кредиторов ввел внешнее управление на полтора года на ООО «КузбассАвто» (деревня Драччино Ленинск-Кузнецкого района). Внешним управляющим назначен Андрей Родионов, он же проводил на заводе процедуру наблюдения. Как сообщил его представитель Андрей Дмитриев, подавляющее большинство кредиторов (а у предприятия свыше 800 млн рублей задолженности) высказались за ведение внешнего управления, против была только налоговая служба, но у нее всего около 3% всех требований к «КузбассАвто». Как пояснила представительница предприятия Ирина Снопко, перспективы завода связаны с восстановлением на нем автоборки, как импортных автомобилей, китайских и корейских производителей, так и российских, марки ГАЗ. Но пока по этому поводу только ведутся переговоры, отметила она, а почти весь персонал завода, около 130 человек был уволен по сокращениям в октябре прошлого года. ООО «КузбассАвто» было введено в строй в апреле 2010 года, собирало автобусы и грузовики малого и среднего класса из комплектов компании Hyundai. Инвестором проекта выступил предприниматель Ралиф Сафин.

«ЧЕРЕМШАНСКИЙ» ЗАВЕРШИЛ ВОСЬМИЛЕТНЕЕ БАНКРОТСТВО

В конце апреля арбитражный суд Кемеровской области завершил конкурсное производство на ООО «Разрез «Черемшанский» (Белово, Кемеровская область), начатое ещё в сентябре 2009 года (до этого с мая 2007 года на разрезе действовало внешнее управление). Ходатайство о завершении конкурсного производства направил в суд конкурсный управляющий разреза Игорь Гладков, аналогичную позицию занял последнее собрание кредиторов предприятия, проведенное 17 апреля. В феврале нынешнего года имущество «Черемшанского» (дебиторская задолженность, автомобили, мебель, оргтехника), оцененное в 9,5 млн рублей и выставленное на публичные торги по стартовой цене 7,8 млн рублей, было продано новосибирскому предпринимателю Антону Шукину за 1,5 млн. К этому времени «Черемшанский» лишился своей главной ценности, лицензии на участок «Инской-2» в Беловском районе с запасами энергетического угля 90 млн тонн. Разрез, купивший лицензию в 2005 году, добыть так и не наладил, а в мае 2012 года Федеральное агентство по недропользованию РФ досрочно отозвало лицензию на «Инской-2» в связи с «нарушением пользователем недр существенных условий лицензии» (оно уже отзавало эту же лицензию в феврале 2011 года, но отзыв был оспорен, и лицензия вернули). В течение 2012-2014 гг. разрез второй раз пытался вернуть право на пользования недрами, но безуспешно. Как следует из определения о завершении конкурсного производства, долги «Черемшанского» перед этим составили 479 млн рублей, в ходе конкурсного производства они остались не погашены. Основную их часть контролировали структуры группы RU-COM. Ожидается, что участок недр обанкроченного «Черемшанского» под новым наименованием «Инской-3» будет выставлен на аукцион в этом году.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА [www.avant-partner.ru](#) ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

avant-partner.ru  
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

ОСАГО: ПЕРЕЗАГРУЗКА

Окончание. Начало на стр. 1 тально – чеками, квитанциями. Теперь будут выплачиваться фиксированные выплаты по таблицам, утвержденным постановлением Правительства, независимо от понесенных расходов. Если же фактические расходы превысят сумму, указанную в таблице, пострадавший вправе потребовать её увеличения в судебном порядке.



Виталий Княгиничев: «Говорить об убыточности или прибыльности ОСАГО после повышения тарифов преждевременно»

ПРИБЫЛЬ ИЛИ УБЫТКИ?

«Говорить об убыточности или прибыльности ОСАГО после повышения тарифов преждевременно, – комментирует ситуацию руководитель дирекции розничного бизнеса ОСАГО «Ингосстрах» Виталий Княгиничев. – Сейчас действует слишком много разнонаправленных факторов, которые могут влиять на рентабельность рынка: с одной стороны – увеличение базового тарифа и корректировка региональных коэффициентов, с другой – повышение лимитов ответственности страховщиков, снижение уровня износа с 80 до 50%, включение утраты товарной стоимости автомобиля в структуру выплат. Помимо этого, страхование является инертным видом бизнеса, что нужно значительное время для оценки результатов. Скорее всего, реальную картину мы сможем увидеть только после подведения итогов работы за 2015 год.»

Отметим, что в поправках к законопроекту об ОСАГО содержится положение, предусматривающее с 2017 года переход на ежегодный пересмотр тарифов. По мнению директора Кемеровской филиала государственной страховой компании «Югория» Андрея ИИ, «это правильно, но недостаточно»: «Нестабильная экономическая ситуация в стране требует более частых корректировок. Поставщики импортных запчастей для автомобилей, как правило, пересматривают цены раз в квартал, а так как большая часть расходов на восстановление транспортного средства связана с заменой запчастей, логично было бы пересматривать тарифы тоже ежеквартально». Впрочем, эксперт добавляет, что «стоит принимать во внимание и доходы населения, которые могут существенно отстать от роста тарифов, и тогда полис станет дорогим удовольствием для большинства. Уже сегодня многие водители предпочитают ездить без страховки, полагая, что заплатить штраф в 500 рублей пару раз в год менее накладно, чем покупать полис ОСАГО». Отметим, что в стадии обсуждения сегодня находятся поправки, предусматривающие скидки на ОСАГО для малоимущих водителей. Чем за-

кончится эта инициатива Минфина, покажет время. Но уже сейчас ряд экспертов считают данную меру популистской, и, прежде всего из-за сложности оценки реального материального положения автовладельца.

РЫНОК СРЕДНЕЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ

Изменения в закон об ОСАГО дал страховщикам возможность ценовой конкуренции на рынке. Речь идёт о тарифном коридоре, в рамках которого компании могут варьировать величину базового тарифа. Сегодня диапазон тарифного коридора составляет от 5% до 20%. Но, судя по отзывам автовладельцев, большинство страховщиков в Кемеровской области предпочли верхнюю его границу.

«Да, конкуренция появилась в ряде регионов, где некоторые страховые компании установили минимальные базовые тарифы по ОСАГО, – комментирует Андрей ИИ. – ГСК «Югория» установила такие тарифы, например, на территории Ханты-Мансийского автономного округа, в Новосибирске, Калининграде, Тюмени, Самаре, Перми, то есть в регионах, где у нас в целом приемлемая убыточность по ОСАГО. Но этого, к сожалению, нельзя сказать о многих других территориях. Поэтому не совсем понятно, на что рассчитывают страховые компании, которые устанавливают минимальные тарифы в регионах с высокой убыточностью, в том числе в Кемеровской области. Наша компания конкурировать с ними не собирается, так как рентабельность бизнеса и качество страховых услуг для нас важнее больших объёмов продаж.»

«Для того чтобы оценить действенность тарифного коридора для конкуренции, необходимо больше времени, – добавляет Виталий Княгиничев. – В настоящий момент в Москве и Санкт-Петербурге мы можем себе позволить идти по нижней границе, в остальных регионах установлены более высокие ставки. В целом мы положительно оцениваем введение коридора и полагаем, что данный механизм должен, по крайней мере в перспективе, позволить страховщикам эффективнее конкурировать по цене, а рынку прийти в конечном итоге к либерализации тарифа.»

Как известно, в прошлом году большинство страховщиков не только не боролось за увеличение доли на рынке ОСАГО, но и всеми силами сокращали её. В августе региональный филиал компании «Ингосстрах» в Кемеровской области, включая отдел продаж, переехал из Кемерова в посёлок городского типа Каз в Таштагольского районе (население – 4,4 тыс. человек). Компания назвала данный шаг вынужденной мерой, связанной с глубоким кризисом в данном секторе. «Ингосстрах» стал не единственной компанией, «сменившей прописку» филиалов в наиболее убыточных для себя регионах.

Дело в том, что отсутствие у офиса страховой компании статуса филиала не позволяет контролирующим органам привлечь страховщика к ответственности за отказ в оформлении полиса ОСАГО. Соответственно, данное решение стало законным способом существенно сократить количество заключаемых договоров. Другие компании пошли более радикальным путём, упраздни-

ли филиальную сеть полностью или в отдельных регионах. Так покинули наш рынок, например, «Ренессанс Страхование», «Гута-страхование» и «Альянс».

Есть ли перспективы их возвращения после увеличения тарифов? По мнению Вячеслава Фёдорова, компании, особенно связанные с иностранным капиталом, вряд ли вернуться на этот рынок, пока



Андрей ИИ: «Нестабильная экономическая ситуация в стране требует более частых корректировок»

есть финансовые риски. «Рынок ОСАГО, скажем так, стал менее непривлекательным, – комментирует Андрей ИИ последствия для рынка в связи с ростом тарифов. – Ряд страховщиков, например, группа «Альянс», пока не торопятся возвращаться на него, а некоторые крупные страховые компании даже сейчас заявляют о своей готовности уменьшить долю на этом рынке. Зато это очень привлекательный бизнес для организованных мошеннических схем, для тех, кто продает «левые» полисы по 1 тыс. рублей и для тех, кто притягивает клиентов лазейки в законодательстве и зарабатывать на страховых компаниях.»

«Мы не планируем прилагать отдельных усилий для наращивания своей доли на рынке ОСАГО, так же как и для её намеренного сокращения, – сообщил Виталий Княгиничев. – По итогам I квартала 2015 года наша доля сохранилась на том же уровне по сравнению с 4 кварталом 2014 года. В целом мы нацелены на дальнейшее органическое развитие сегмента ОСАГО, без резких маневров, с акцентом на комплексное обслуживание клиентов, то есть на обеспечение возможности страхования обязательной гражданской ответственности с разъяснением важности страхования по добровольным видам, особенно страхования имущества». На вопрос, намерен ли «Ингосстрах» вернуть региональный офис из посёлка Каз в Кемерово, в компании не ответили.

Эксперты всё же надеются, что с повышением тарифов отказывать автовладельцам в оформлении полиса ОСАГО страховщики перестанут. Как сообщил на прошлой неделе порталу «Страхование сегодня» заместитель председателя ЦБ РФ Владимир Чистохин, после 12 апреля число жалоб граждан на страховщиков в службу по защите прав потребителей Банка России резко упало. «А вот навязывание дополнительных услуг к ОСА ГО – это та проблема, которую пока удается решить с трудом, – добавляет Владимир Чистохин. – Здесь главная проблема в том, что очень сложно разделить кросс-продажи и навязывание услуг, это – вопрос доказывания.»

Ксения Сидорова

АВТОПАД

Как указывается в исследовании Центра, в период с января по март 2015 года всего в Кемерове и Новокузнецке был продан 3701 новый автомобиль. Самой популярной маркой в обоих городах стала Lada. Всего был реализован 881 автомобиль этой марки, что на 21% меньше показателя 2014 года (1112 единиц). На втором месте по популярности находится Hyundai (продано 482 единицы техники против 570 в первом квартале 2014 года или на 15% меньше). На третьем – Toyota (439 машин против 665 соответственно или на 34% меньше). На четвёртом – KIA (407 автомобилей против 431 соответственно или минус 6%). На пятой строчке – Nissan (321 автомобиль против 594 или на 46% меньше). Далее идут Mitsubishi (172 транспортных средства против 254 или минус 32%), Chevrolet (163 автомобиля против 442 или на 63% меньше) и другие.

«Динамика продаж новых автомобилей в Новокузнецке и Кемерове немного хуже общероссийской. По итогам первого квартала текущего года снижение составило 41% против 36% по стране в целом. При этом наиболее покупаемыми являются практически новые и те же марки автомобилей. В Кемерове и Новокузнецке это Lada, Hyundai, Toyota,

KIA, Nissan, – комментирует руководитель управления маркетинговых исследований и анализа «АльфаСтрахование» Александр Лилья. – Среди лидеров общероссийских продаж находятся Lada, Hyundai, KIA, Toyota, Renault. Как мы видим, рейтинги не совпадают лишь по двум маркам авто: Renault, Nissan. Всего в России в первом квартале 2015 года было продано 383,7 тысяч новых авто, за тот же период 2014 года – 602,5 тысяч единиц.»

Для сравнения, в Новосибирской области падение рынка за отчетный период составило 29%, в Томской области – 35%, в Барнауле – 30%, и только в Красноярском крае это значение выше, чем в Кузбассе – 45%.

Основной причиной падения рынка стал рост курсов доллара и Евро, из-за которого значительно выросли цены на автомобили.

«По мнению многих экспертов 2015 год станет самым тяжёлым за всю историю автотомобильного рынка в России и сравнимым с кризисным 2009-ым, – утверждает руководитель отдела продаж ООО «СВ-Авто» (официальный дилер Subaru в г. Кемерово) Виктор Гемеджиев. – Этот год будет тяжёлым и для нас, так как по итогам первого квартала продажи (по бренду Subaru)

ТОРГОВОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ – НАДЁЖНАЯ ПОДДЕРЖКА ДЛЯ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА!

На фоне геополитической напряженности и снижения темпов роста мировой торговли многие компании – участники ВЭД задаются вопросом: смогут ли они и дальше пользоваться привлекательными банковскими услугами, которые так помогают реализовывать внешнеторговые проекты? Сбербанк как лидер рынка торгового финансирования всегда готов помочь бизнесу доступными финансовыми ресурсами и защитными расчетами.



АКТУАЛЬНО ДЛЯ ИМПОРТА

Если вашей компании нужны заемные средства для приобретения иностранных товаров или услуг, вам подойдет постимпортное финансирование с отсрочкой платежа. Здесь схема проста: в рамках контракта клиент-импортер открывает в Сбербанке аккредитив в пользу иностранного продавца. После отгрузки товара или предоставления услуги за рубежом банк перечисляет оплату продавцу, предоставляя Сбербанку отсрочку платежа. Сбербанк, в свою очередь, предоставляет отсрочку клиенту-импортеру.

Ваше предприятие импортирует капиталоемкие товары и услуги? Сбербанк предложит долгосрочное финансирование с поддержкой экспортных кредитных агентств. Этот продукт также подходит для реализации строительных и инвестиционных проектов с участием зарубежных партнеров. Сбербанк на базе дочернего банка в Швейцарии. Поставщиком несырьевого экспорта банк предлагает рас-

СБЕРБАНКУ ДОВЕРЯЮТ

Сбербанк является лидером на рынке торгового финансирования в России и странах СНГ. Рейтинг доверия к нему высок: в этом бизнесе важна репутация банка за рубежом, и по этим критериям Сбербанк занимает самые крепкие позиции. Руководители компаний-клиентов Сбербанка отмечают, что им удалось не только снизить коммерческие, финансовые риски по сделкам, но и организовать финансирование проектов по привлекательным ставкам. Многие достойно оценили возможность безопасно и быстро проводить расчеты внутри одной финансовой группы (банк представлен в 22 странах мира). Все большее количество клиентов отмечает, что процедура организации торгового финансирования исключены из санкций ЕС. «Более того, доля российских финансовых институтов в этом бизнесе сейчас увеличивается, т.к. иностранные банки снижают свою активность

Сегодня бурно растут расчёты между Россией и Китаем в национальных валютах. Сбербанк не остается в стороне, предлагая клиентам разные механизмы финансирования сделок в китайских юанях. Банк вместе с китайскими партнерами разработал ряд комплексных финансовых решений для поддержки торговли между нашими странами.

В ПОМОЩЬ ЭКСПОРТЕРУ

Внешняя торговля не ограничивается импортом: серьёзную долю российского ВВП составляют поставки за рубеж. Сбербанк разработал специальную программу поддержки российского экспорта. Тем предприятиям, которые поставляют за рубеж сырьевую продукцию, поможет CommodityTradeFinance! – новый продукт в линейке услуг торгового финансирования Сбербанка на базе дочернего банка в Швейцарии. Поставщиком несырьевого экспорта банк предлагает рас-

личные варианты финансирования под страхование покрытия Российского агентства по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (ЭКСПАР).

ПОДДЕРЖКА ВНУТРИРОССИЙСКОЙ ТОРГОВЛИ

В последние годы Сбербанк отмечает стремительный рост расчетов аккредитивами на территории РФ. Только в первом квартале 2015г. количество этих операций в банке увеличилось почти на 90% по сравнению с аналогичным периодом 2014г. Среди значимых новостей Сбербанка – возможность совершения банком досрочных платежей в рамках отсрочки предоставления услуги. Этот продукт также позволяет резидентам не только проводить защитные расчеты, но и дает возможность организовать финансирование внутрироссийской торговой сделки.

ЦЕНА ВОПРОСА

243 тысячи рублей будет взыскано с компании «Промышленник» в качестве судебных расходов, законность взыскания подтвердил Седьмой арбитражный апелляционный суд. Ранее, арбитражный суд кемеровской области отказал компании «Промышленник» (входит в холдинг «Караган Инвест») в удовлетворении исковых требований о взыскании 33 миллионов рублей с бывшего директора компании – Олега Бородина. После вступления решения суда в силу, Бородин обратился в суд с заявлением о взыскании судебных расходов с истца, которые были им понесены на оплату услуг представителей (ООО «ЦПП «ЮрИнвест»). Определением Арбитражного суда Кемеровской области с истца – компания «Промышленник» взыскано 243 тыс. рублей в качестве судебных расходов. Постановлением суда апелляционной инстанции определение оставлено в силе без изменений.

5 миллиардов рублей частных инвестиций планирует привлечь до 2020 Инвестиционный совет при губернаторе за счёт расширения действующих границ зоны экономического благоприятствования «Горная Шория» с 2 тыс. до 6,5 тыс. гектаров. Совет по инвестиционной и инновационной деятельности при губернаторе Кемеровской области действует с 2008 года. В настоящее время государственная поддержка предоставляется по 24-м приоритетным инвестиционным, 25-ти проектам резидентов Кузбасского технопарка, 11-ти участникам зон экономического благоприятствования. Общий объём господдержки за время работы совета составил 2,51 млрд рублей. Организации, включенные в перечни и реестры инвестиционных советов, вложили 79,22 млрд рублей. Платежи в бюджеты и внебюджетные фонды всех уровней от получателей господдержки, предоставленной по решению совета, составили 9,8 млрд рублей. В том числе в консолидированный бюджет Кемеровской области – 4,6 млрд рублей.

Знайте больше об услугах Сбербанка на сайте [www.sberbank.ru](#) или по телефону 8-800-555-555-50 (Звонок по России бесплатно).

**СБЕРБАНК**  
Всегда рядом

\*Повести журнала GlobalTradeReview (2012г., 2013г., 2014г.), журнала GlobalFinance (2014г., 2015г.), журнала Trade&ForfaitingReview (2013г., 2014г.).  
 \*\*ЗАО «Сбербанк КИБ».  
 \*\*В 2014 г. Сбербанк занял первое место среди банков Центральной и Восточной Европы, увеличив отрыв от конкурентов, в рейтинге крупнейших банков мира по версии журнала TheBanker.  
 \*Товарное торговое финансирование.  
 \*Более подробная информация представлена на сайте <http://www.exiar.ru>.  
 \*Сбербанк является одним из лидеров на рынке внутрироссийских аккредитивов (согласно исследованию агентства «Эксперт РА», 2015 г.).  
 Реклама ОАО «Сбербанк России», генеральная лицензия Банка России на осуществление банковских операций №1481 от 08.08.2012 г.





Как рассказала Елена Петровна, книга жалоб российского бизнеса – одна из составляющих доклада уполномоченного по защите прав предпринимателей при Президенте РФ, в котором представлена деятельность отечественного бизнеса и наиболее острые проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели. В текущем году формируется уже второй выпуск книги жалоб, который войдет в уже почти готовый доклад за 2014 год. В прошлом году был представлен первый доклад (сейчас его можно найти на сайте уполномоченного при Президенте РФ). В ходе работы над ним по всей стране проводились встречи с предпринимательской общественностью, чтобы выявить конкретные проблемы

и обозначить пути их решения. С этой целью непосредственно в Кемеровской области прошло два таких круглых стола. Бизнес, безусловно, в первую очередь, интересуется результатом – каковы итоги публикации доклада и представленных в нем проблем.

**КНИГА ЖАЛОБ В ДЕЙСТВИИ**

Работа началась сразу после публикации доклада, и, как рассказала Елена Латышенко, координатор федерального уполномоченного по защите прав предпринимателей при Президенте РФ отмечал крайнее удивление правительства РФ – там не ожидали от уполномоченного по правам предпринимателей такой активной деятельности.

# ЖАЛУЙТЕСЬ –

*Что такое Книга жалоб российского бизнеса и чем она может помочь предпринимателям? – эти вопросы стали темой новой традиционной встречи представителей бизнеса с уполномоченным по защите прав предпринимателей в Кемеровской области Еленой Латышенко.*

По итогам прошлого года доклада были созданы межведомственные группы при правительстве РФ, куда вошли представители правительства и аппарата уполномоченного при Президенте РФ. Также на основе обозначенных проблем и предложений, вошедших в доклад, были сформированы конкретные перечни поручений. Из 217 предложений, изложенных в докладе, были согласованы в полном объеме в проекте перечня поручений Правительства РФ и курирующих вице-премьеров 68 пунктов по самым разным сферам, в том числе уголовное преследование, контрольно-надзорная деятельность, таможенное регулирование, ветеринарный контроль и т.д. Отклонены 33 пункта в связи с тем, что эти предложения уже были учтены в дорожных картах по национальной предпринимательской инициативе, либо по другим направлениям. 84 пункта были отклонены по согласованию сторон из-за невозможности реализации, из них 32 пункта перешли в книгу жалоб российского бизнеса 2015 года. За два месяца работы после того, как доклад был озвучен, были

выпущены 7 перечней поручений правительства РФ. 20 предложений из книги жалоб вошли в доклад Госсовета, заседание которого было посвящено малому бизнесу – здесь тоже сформирован свой перечень поручений. 4 предложения вошли в перечень поручений по реализации Послания президента РФ Федеральному собранию. Их реализация уже началась. Например, уже принят федеральный закон по введению налоговых каникул и, кстати, в ряде других регионов, уже также принят соответствующий региональный закон в отношении вновь зарегистрированных индивидуальных предпринимателей, осуществляющих свою деятельность по направлениям производственного предпринимательства, а также социальной и инновационной сферах и применяющих УСН или патент.

Принят и федеральный закон по введению единого реестра проверок. 4 проблемы были обработаны в рамках межведомственной рабочей группы при Генеральной прокуратуре. Всего по результатам доклада уполномоченного по

защите прав предпринимателей при президенте РФ – 2014 было подготовлено 11 проектов нормативно-правовых актов, часть из них уже приняты.

**ЕДИНЫЙ РЕЕСТР ПРОВЕРОК ПОКАЖЕТ РЕАЛЬНУЮ АДМИНИСТРАТИВНУЮ НАГРУЗКУ**

Как рассказала омбудсмен, закон о введении единого реестра проверок должен вступить в силу с 1 июля 2015 года. Вступлением будет поэтапно. По всей стране закон должен вступить в силу с 1 июля 2016 года. Единым модератором станет Генпрокуратура. Объем подготовительной работы огромен, поэтому у контрольно-надзорных органов есть сомнения – возможно ли ее технически осуществить за такой короткий срок. Со своей стороны институт уполномоченных также является заинтересованным лицом, так как выступает инициатором проведения на региональном уровне мониторинга административных регламентов контрольно-надзорных органов на предмет пересечения функций

# И БУДЕТЕ УСЛЫШАНЫ!

и эффективность их дальнейшей работы. «Чем этот закон поможет предпринимателям, и будет ли у прокуратуры критерий, чтобы у одного предпринимателя не проверяли одновременно несколько ведомств?» – поинтересовалась главный редактор Группы изданий «Авант» Галина Красильникова. Отвечая на вопрос, Елена Латышенко отметила, что план проверок может предусматривать одновременный приход к предпринимателю представителей двух-трех контрольно-надзорных органов. Сделано это намеренно для удобства предпринимателей, которые вынуждены были тратить время и силы на проходящие одна за другой плановые проверки. Одновременно, Елена Петровна напомнила, что итоговым формированием плана проверок занимается прокуратура, с ней согласуются все контрольно-надзорные мероприятия как плановые, так и внеплановые. Более того, и план проверок тоже можно найти на сайте прокуратуры. Кроме того, она же отслеживает, чтобы, например, не было слишком пристального внимания со стороны проверяющих органов к одному предпринимателю. Тем более что в РФ по данным высшей школы экономики работают 188 видов надзоров. Кроме плановых и внеплановых проверок, которые регулируются 294 ФЗ о защите

прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля и муниципального контроля, существуют и контрольные мероприятия, не попадающие под этот закон – административные расследования, проверки прокуратуры и др.

«Не было ли предложений по поводу регламента для прокуратуры?» – задал по ходу разговора вопрос Дмитрий Малинин, председатель коллегии адвокатов «Юрпроект». «Было такое предложение, эта тема проговаривалась уже лет пять назад, есть даже проект регламента, – подтвердила Елена Латышенко, – но прокуратура относится к этому пока сдержанно, поскольку считает, что регламент может ограничить ее возможности. Так что пока институт уполномоченных накопляет опыт по регламентации проверок, которые проводит сама прокуратура, поскольку это особый вид контрольных мероприятий».

Омбудсмен еще раз напомнила о тенденциях, которые сейчас наблюдаются в работе контрольно-надзорных органов – в разы сокращаются плановые проверки. Как положительный пример можно привести решение Главного управления МЧС России по Кемеровской области исключить из



плана плановых проверок на 2015 год субъекты малого и среднего бизнеса. Но при этом, увеличивается количество внеплановых проверок. Единый реестр даст возможность свести вместе плановые и внеплановые проверки и показать реальную административную нагрузку на каждого предпринимателя. Кроме того, благодаря реестру исключается возможность злоупотребления контролем со стороны контрольно-надзорных органов – каждый специалист, отправляющийся на проверку, должен будет здесь зарегистри-

роваться. Так же можно будет проанализировать эффективность работы – что последовало после проверки. Елена Латышенко сообщила, что постепенно внедряются и единые региональные реестры – первыми об этом объявили в республике Татарстан и Ульяновской области. И еще важный момент, касающийся контроля и надзора – в планах введение вместе 294 ФЗ закона о контрольно-надзорной деятельности по принципу риск-ориентированности, который тоже будет вводиться пилотным способом.

**В КНИГЕ ЖАЛОБ – НОВЫЕ АКЦЕНТЫ**

Следующий выпуск книги жалоб российского бизнеса стал частью нового доклада уполномоченного по защите прав предпринимателей при Президенте РФ. Как отметила Елена Латышенко, в этот раз было несколько изменений подход к его формированию. Если в прошлом году структура состояла из изложения проблемы и предложения по ее решению, то в этом году к этим двум пунктам еще добавляется поручение для

Окончание на стр. 7

## «БИЛАЙН» БИЗНЕС: ЛУЧШИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

2-5 июня в Новокузнецке на выставке «Уголь России и Майнинг – 2015» будут представлены современные телеком-решения, разработанные «Билайн» Бизнес с целью оптимизации бизнес-процессов любой компании. Рассмотрим некоторые из них.

**ЕДИНАЯ СЕТЬ ОФИСНЫХ И МОБИЛЬНЫХ**

Многие, наверное, сталкивались с ситуацией, когда, чтобы позвонить коллеге в офис на внутренний номер с мобильного телефона, нужно сначала набрать офисный номер, выслушать приветствие, затем длинные гудки, и, если повезет, Вас соединит с нужным человеком. «Билайн» Бизнес предлагает своим клиентам услугу «Единая Сеть Офисных и Мобильных», которая объединяет стационарные и мобильные телефоны в корпоративную телефонную сеть с короткой нумерацией. При этом с помощью web-интерфейса можно управлять профилями сотрудников, а на их мобильных телефонах реализовать функционал АТС: call-transfer, профили переадресации, ограничение вызовов. Данным телекоммуника-

ционным решением уже воспользовались многие компании – банки, транспортные, логистические, энергетические, топливные и промышленные предприятия.

«Услуга очень удобна, в первую очередь, тем, что сотрудникам нет необходимости запоминать длинный номер телефона, можно позвонить по коротким, четырехзначным номерам как с мобильного в офисе, так и наоборот», – говорит директор по информационным технологиям ООО «Стройдракспорт» Сергей Глухов. – *И неважно, в каком городе или регионе находится человек. У нас есть филиалы в Новокузнецке и Томске, дозвониться по короткому номеру можно в любой из них. Это позволяет быстрее решать рабочие вопросы, а также за счет специальных тарифов мы экономим в затратах на услуги связи.*

**SIM-КАРТЫ ПОД КОНТРОЛЕМ**

Компаниям, применяющим технику и оборудование со встроеными SIM-картами, «Билайн» Бизнес предлагает услугу «Центр управления М2М» («ЦУ М2М»), которая позволяет, благодаря удобному web-интерфейсу, в режиме реального времени осуществлять управление, мониторинг и контроль за SIM-картами в устройствах.

«За несколькими SIM-картами, установленными в банкоматах, терминалах оплаты, кофейных автоматах или трекерах уследить можно, а если их сотни или тысячи – уже нет», – рассказывает менеджер по корпоративным решениям и сервисам ОАО «Вымпелком» по Сибирскому региону Андрей Бабляк. – «При большом количестве SIM-карт, «разбросанных» по всему региону или по стране, возникают риски их несанкционированного использования, когда карту могут вытащить из оборудования, позвонить в нее, зайти в интернет. Бывают аварийные ситуации, когда устройство просто перестает работать, а причину можно выяснить только на месте. «ЦУ М2М» помогает руководить всеми этими процессами в офисе: по достижению лимита трафика система сама отключает SIM-карту, либо уведомляет администратора о причине неисправности устройства. С помощью «ЦУ М2М» мы помогаем компаниям решать задачи по управлению большим количеством SIM-карт».

ОАО УК «Кузбассразрезуголь» уже несколько лет посредством услуги «ЦУ М2М» осуществляет диспетчеризацию карьерной техники. «Система диспетчеризации помогает вести учет добычи угля, расхода дизельного топлива, контролировать грузооборот на разрезе», – рассказывает начальник информационных технологий ОАО УК «Кузбассразрезуголь» Олег Шевелев. – «Такая возможность дает компании значительный экономический эффект».

**«БИЛАЙН» БИЗНЕС НАВИГАЦИЯ**

Услуги «ПОИСК» и «Компас» наиболее интересны компаниям, работающим в сфере транспортных перевозок, логистики, курьерской доставки, мерчендайзинга и в других видах бизнеса, связанных с работой сотрудников и транспорта на удалении. Обе эти услуги помогают решать одну задачу – вести мониторинг перемещения устройств в реальном времени: осуществлять просмотр истории маршрутов с направлением и остановками, создавать геозоны и маршруты объектов произвольных размеров и форм, контролировать их посещения, вести контроль за устройствами по заданному расписанию с автоматической отправкой отчетов SMS и на e-mail. При «ПОИСКЕ» положение определяется по базовым станциям «Билайн» с погрешностью +/- 300 м в черте города и до 1 км на трассе. «Компас» определяет положение объекта посредством спутниковой навигации ГЛОНАСС/GPS с минимальной погрешностью. На «Объект слежения» устанавливается специальное оборудование – трекер, либо специальное приложение в смартфонах и планшетах на iOS и Android.

«На рынке ГЛОНАСС/GPS навигации сегодня много игроков», – говорит Андрей Бабляк. – «В отличие от большинства конкурентов мы предоставляем готовое решение с возможностью комбинированного позиционирования через «ПОИСК» и «Компас» в едином web-интерфейсе».

Узнать более подробно об этих и других услугах можно на сайте b2b.beeline.ru или обратившись в офисы продаж и обслуживания корпоративных клиентов «Билайн» Бизнес.



## Экономьте на расчетном обслуживании бизнеса с ВТБ24!



Что предлагает ВТБ24 своим клиентам в сфере расчетно-кассового обслуживания? Мы сделали РКО не только удобным и качественным, но и экономически выгодным для предпринимателей. На основе многочисленных исследований мы сформировали наиболее востребованные по набору услуг пакеты предложения, которые позволяют клиентам значительно сократить расходы на проведение часто используемых банковских операций. В ВТБ24 каждые 1,5 минуты открывается расчетный счет – более 80% из них в составе пакетных предложений<sup>2</sup>.

Расскажите про основные пакеты расчетно-кассового обслуживания для бизнеса. Самые популярные пакеты – «Бизнес» и «Торговый». Они сбалансированы по составу услуг, содержат максимальное количество дистанционных услуг для проведения операций по счетам с использованием системы «Банк – клиент онлайн».

ВТБ24<sup>1</sup> предлагает широкую линейку продуктов расчетно-кассового обслуживания (РКО) для бизнеса. При этом в наличии у системообразующего банка есть инструменты, позволяющие клиентам существенно сократить расходы на обслуживание. Как надежно и с выгодой обслуживаться в одном из крупнейших российских банков, рассказывает начальник управления расчетных продуктов департамента обслуживания клиентов малого бизнеса ВТБ24 Светлана Сырцова.

Если бизнес клиента связан с расчетами с иностранными контрагентами, банк предлагает пакет, который называется «ВЭД». Он включает расширенный набор услуг по сопровождению внешнеэкономической деятельности, скидки на открытие счета в иностранной валюте. Недавно мы запустили новый пакет для бизнеса «Персональный», включающий расширенный перечень услуг, консультации бизнеса по юридическим и бухгалтерским вопросам, консультации персонального менеджера, скидки и бонусы от партнеров банка. Кроме того, в текущем году мы начали сотрудничество с компанией Google. С 01 апреля при подключении к счету любого Пакета услуг, клиенту вручается сертификат номиналом 2 000 руб. на услуги контекстной рекламы в системе AdWords<sup>3</sup>.

Как можно приобрести пакеты услуг? Клиент может выбрать и подключить пакет услуг в офисе банка или направить электронную оферту дистанционно через систему «Банк – клиент онлайн».

Планирует ли ВТБ24 проводить повышение тарифов? Мы на регулярной основе проводим анализ рынка конкурентов. В настоящее время ситуация на рынке нестабильная, и, если конъюнктура начнет меняться, мы, безусловно, будем на нее оперативно



Большое преимущество

реагировать. При этом всегда готовы предложить возможность получения ценовых преференций, индивидуальный подход и снижение тарифов конкретным клиентам, несмотря на рост рынка.

Вы упомянули о дистанционном обслуживании бизнеса – системе «Банк – клиент онлайн». Сколько клиентов сейчас ей пользуются? В ВТБ24 открыты счета более 300 тыс. юридических лиц и предпринимателей, из них 97% активных клиентов пользуются возможностью вести расчеты дистанционно. Стоимость обслуживания для них значительно ниже, чем в офисе банка, это экономит время и деньги.

Какие операции чаще всего проводят ваши клиенты дистанционно? Это все виды платежей, конверсионные операции, покупка пакета расчетно-кассового обслуживания. Через «Банк – клиент онлайн» клиенты могут не только проводить платежи, но и приобретать продукты и услуги для юридических лиц.

Банк контролирует безопасность операций клиентов? Безусловно, мы уделяем безопасности особое внимание, используем только сертифицированные ФСБ России аппаратные и программные средства,

внедряем дополнительные средства защиты. В частности, в 2015 году банк запускает технологию подтверждения легитимности операций в системе (от входа в систему до проведения операций) с использованием EMV-токенов. Стоит отметить, что ВТБ24 – один из первых банков в России, предложивших своим клиентам защиту такого уровня. До конца этого года сервис будет доступен по всей сети банка.

Какие новые услуги для клиентов внедряются в «Банк – клиент онлайн» в этом году?

В конце марта вход в «Банк – клиент онлайн» стал доступен со всех основных популярных браузеров. В ближайшее время появится мобильная версия системы, позволяющая получать информационные сервисы на экране мобильного устройства. В этом году мы планируем расширить функциональные возможности системы и оптимизировать пользовательский интерфейс.

Узнайте больше: 8 800 707-24-24 (звонок по России бесплатный) www.vtb24.ru

<sup>1</sup> ВТБ 24 (ПАО), генеральная лицензия Банка России № 1623, предоставляет финансовые услуги.  
<sup>2</sup> Данные действительны на 01.04.2015 г.  
<sup>3</sup> Рекламные услуги предоставляются компанией Google, РЕКЛАМА.



# МЫ ЗА ЗДОРОВЫЙ РЫНОК, ЗА ИГРУ ПО ПРАВИЛАМ

— Сергей Алексеевич, мы видим проблемы и в экономике, и на банковском рынке. Однако страховой рынок не прекращает свое развитие несмотря на всю сложность происходящего. Можете ли выделить какие-то позитивные моменты?

— Страховая отрасль напрямую зависит от экономической ситуации в России. И когда внутренний валовой продукт рос на 5–7% в год, ряд лидирующих компаний могли показывать 20–30% роста. Сейчас, оборачиваясь назад, мы видим, что 2008 год был самым удачным с точки зрения развития отрасли.

С другой стороны, те добросовестные страховщики, у которых нормально сформированы резервы, высокий уровень достаточности капитала, словом, бизнес выстроен, сохраняют темпы развития и в 2015–2016 годах несмотря на падение курса рубля и переоценку инвестиций.

Что касается развития страхования, есть определенные сложности по ряду направлений, где все-таки заметно действие санкций, где тем или иным образом ограничено перестрахование рисков. Ну и конечно, внутренние проблемы индустрии, ограничивающие конкуренцию и снижающие ее эффективность, — низкий уровень прозрачности, агрессивная политика демпинга и низкие стандарты деятельности ряда игроков рынка, рост доли капитальных компаний. И в первую очередь от всего этого страдает потребитель.

Какого-то готового рецепта, чтобы решить эти сложности, нет. Центральный Банк идет нам навстречу и обещает, что если проблемы действительно возникнут, он будет их решать вместе с нами. Это стало возможно в силу того, что страховая отрасль за последние 20 лет развития показала свою состоятельность.

— На этот год вы прогнозируете рост рынка или впервые за много лет падение?

— У крупных страховщиков на 2015 год заложен рост в среднем 10%. Эти ожидания, конечно, привязаны к новому росту тарифов ОСАГО. Как мы видим из принятых изменений, пересмотр территориальных коэффициентов может дать рост страховщикам, чьи сети развернуты по всей стране, а тарифный коридор обеспечит благоприятные условия для конкуренции.

При этом когда говорят, что страховые тарифы существенно увеличились, никто из ораторов-критиков не упоминает, что в разы увеличились и объемы выплат по страховым событиям. Таким образом, данные изменения направлены как на повышение степени защищенности клиентов, так и на улучшение качества работы страховых компаний.

— Страховщики уже более года находятся под контролем ЦБ, как вы можете оценить результаты этой работы?

— Для меня это событие с большим плюсом. У нас впервые появился диалог с властью на столь высоком и качественном уровне — и на уровне куратора компании, и на уровне главы Центрального Банка. Причем это именно диалог — нас не просто слушают, а прислушиваются. Люди не только говорят, но и делают, причем в заявленные сроки. Раньше такого не было.

— ЦБ занял более активную позицию, чем прежний регулятор, ФСФР?

— На мой взгляд, да. Во всяком случае мы больше не видим примеров, когда люди, обанкротившие одну компанию, через месяц оказываются у руля другой. Сейчас мы надеемся, что ЦБ продолжит принимать жесткие решения и выдержит взятый темп, опираясь на страховое сообщество, на Всероссийский союз страховщиков и другие отраслевые объединения, потому что мы — за здоровый рынок, за игру по правилам.

— Ранее обсуждалась идея официального ограничения комиссий. Как вы к ней относитесь?

— Думаю, этот вопрос нужно решать иначе — через более жесткие требования к финансовой устойчивости компаний и надзор за ними. Пока мы знаем, что на рынке есть страховщики, за обязательствами которых нет активов, отсутствуют сформированные резервы, не выполняются требования регулятора, и пока это не будут жестко контролировать, никакое ограничение комиссий не поможет. Компания попросту не может платить по своим обязательствам, чем дискредитирует всю отрасль в целом.

— По оценке ЦБ, лишь около половины из 400 страховщиков ведут реальный бизнес. А ведь всего несколько лет назад на рынке было более 1000 компаний. По вашему мнению, какое число оптимально?

— Знаете, я 23 года в страховании, и ранее сам неоднократно выступал за поддержку региональных компаний, но, к сожалению, вследствие стремительного развития рынка практически никому из них не удалось обеспечить свою финансовую устойчивость. Многие из небольших компаний, тех, что работают по двум-трем видам страхования, более зависимы от внешних факторов, состояния экономики, и кризисы на них влияют гораздо сильнее. Крупнейшие федеральные страховщики выигрывают за счет масштаба.

Я считаю, что целесообразно определять оптимальное число игроков, опираясь на показатели их финансовой устойчивости, а не на какое-то их конкретное количество.

Думаю, основные проблемы с компаниями, не соответствующими требованиям регулятора,

проявятся не сейчас, а в 2017 году. К этому сроку большинство неустойчивых страховщиков, которые работают по модели «утром собрали деньги, вечером из них вылатили возмещения», столкнутся с проблемами недостатка резервов. Но на моей памяти не было примеров, когда бы рушились компании, которые страховали государственные интересы или крупные корпоративные рынки.

— В прошлый кризис первое, что начали сокращать работодатели, — расходы на ДМС. Как сейчас себя чувствует рынок медицинского страхования?

— Думаю, в нынешней ситуации рынок добровольного медицинского страхования продолжает расти по нескольким причинам. Продолжающаяся реформа здравоохранения ведет к сокращению количества лечебных учреждений. Кроме того, если посмотреть, как работают сейчас медики и страховщики, можно сказать, что мы достигли точки комфортного сотрудничества.

В рамках ДМС страховщики разрабатывают сервисные программы, которые будут доступны и по цене, и по качеству услуг. Ярким примером таких программ можно назвать «медицинский пульс», куда люди круглосуточно могут обратиться за помощью или оставить отзыв о качестве оказанных медицинских услуг.

Что касается корпоративного страхования, могу сказать, что мы приняли решение не сокращать программу ДМС для своих сотрудников, как в центральном офисе, так и в регионах. ДМС работает на перспективу, и нацеленные на будущее ответственные работодатели сохраняют социальный пакет, понимая, что здоровые сотрудники — это основа успешного бизнеса.

Отдельно стоит отметить запуск медицинского страхования мигрантов. Это большая работа, проделанная и страховщиками, и Центральным Банком, по формированию цивилизованных условий работы в стране и обеспечения гарантий всем трудящимся, вне зависимости от гражданства. Правда, и тут есть проблема: кто-то предлагает полис по рыночной цене, а кто-то продает за копейки, вероятно, изначально предполагая, что платить по нему не собирается. Изменить это поможет единый подход к регулированию данного вида страхования, который будет определен в ближайшем времени.

— В 2000-е у потребителя сформировалась весьма негативная имидж страховой отрасли, и отчасти этому способствовали компании, не стремившиеся к выплатам. Возможно ли изменить это отношение?

— Да, согласен. Отсутствие в прошлом принципиальной позиции отраслевых союзов и жесткого

Сегодня пристальное внимание общественности приковано к страховой отрасли. Проблемы финансовой устойчивости и надежности страховщиков, вопрос о финансовых гарантиях туроператоров, проект закона о страховании жилья, изменение лимитов и тарифов ОСАГО — эти и другие темы волнуют и предпринимателей, и рядовых граждан. Об актуальных вопросах рынка поговорим с Сергеем Цикамоком, основателем и Председателем Совета директоров одной из крупнейших российских страховых компаний — САО «ВСК».

контроля со стороны регулятора позволяло ряду недобросовестных страховщиков пользоваться ситуацией. Непрофессиональный подход таких компаний к работе негативно отразился на имидже страховой индустрии в целом. На сегодняшний день у регулятора есть понимание, что на рынке должны остаться финансово устойчивые, профессиональные компании, и он проводит целенаправленную политику в отношении оздоровления рынка.

Важно отметить, что укреплению имиджа страхового рынка, стабильности отрасли также способствует внедрение отчетности по международным стандартам. Для ВСК строгое соответствие принятым стандартам — это дополнительный и очень весомый показатель финансовой устойчивости компании, одно из наших преимуществ. Аудит финансовой отчетности ВСК проводит крупнейшая аудиторская и консалтинговая фирма PricewaterhouseCoopers (PwC), которая 30 апреля дала заключение по итогам проведенной проверки, подтверждающее достоверность отчетности компании по МСФО за 2014 год.

— Не секрет, что многие не понимают важности страхования или попросту надеются на русский авось. Как вы думаете, возможно ли повышение уровня страховой культуры в стране?

— Наше общество по-прежнему возлагает повышенные надежды на государство, а социальная ответственность и постоянная помощь со стороны властей, в свою очередь, способствуют развитию иждивенческой позиции части населения. Зачастую она приводит к непониманию и обидам в отношении объемов реальной помощи. Посмотрите, что происходит в районах, подверженных стихийным бедствиям. В 2013 году на Дальнем Востоке произошло сильнейшее наводнение, в результате которого многие

люди лишились жилья. Местные и федеральные власти помогли пострадавшим в этой непростой ситуации — предоставили жилье, произвели социальные выплаты. Это огромные бюджетные расходы. Но выводы из трагедий прошлых лет не сделаны. В этом году Хакасию и Восточную Сибирь охватили страшные пожары, а из числа пострадавших в огне обгоревших застрахованных от силы 10%, все надежды снова на госпомощь.

Сегодня государство не справляясь с такой огромной нагрузкой на бюджет, начинает задумываться о системном решении проблем компенсаций ущерба, и страхование — это один из самых цивилизованных методов. Уже есть проект закона о страховании жилья, который находится на рассмотрении в Госдуме. Однако и он недостаточен в том виде, в котором существует сейчас, и требует серьезного анализа специалистов страховой области и регулятора, чтобы стать реальным инструментом помощи.

Страхованию подлежат не менее 40 млн квартир и 20 млн частных домовладений (без учета жилого фонда Москвы). Необходимо детально проработать механизм реализации данного закона, степень и порядок участия субъектов РФ в его продвижении, оценить нагрузку на бюджеты субъектов федерации, обеспечить достаточность страховых сумм для возмещения реального ущерба, а также достаточность тарифов.

— Замечаете ли вы снижение деловой активности в стране в связи с кризисом?

— Скорее наоборот. В этом году уже посетило более 10 субъектов РФ, встретился с представителями разных компаний и предпринимателями. В стране очень много активных людей, которые в сегодняшних условиях работают не покладая рук. Я бы даже отметил, что сейчас средний бизнес стал более активен, чем ранее.

# ЖАЛУЙТЕСЬ — И БУДЕТЕ УСЛЫШАНЫ!



Я вижу, что большинство наших клиентов, среди которых есть как крупные корпорации, так и средний сегмент, прилагают все усилия, чтобы не останавливать работу и не снижать темпы.

— На что будут делать ставку страховщики в 2015 году, какие продукты стоит ожидать?

— Думаю, что мы увидим резкий всплеск продаж страховых автопродуктов с франшизой. В условиях, когда растут цены на запчасти, а многие ездят на иностранных автомобилях, стоимость полиса каско действительно для ряда клиентов становится неподъемной. Введение франшизы позволит оставить цену на приемлемом уровне, а кроме того, стимулирует более адекватное отношение автолюбителей к своему имуществу.

— Справка о компании

САО «ВСК» работает с 1992 года и является одним из признанных лидеров на рынке страховых услуг России. Под защитой ВСК находятся свыше 10 млн россиян и более 130 тыс. предприятий. Региональная сеть компании насчитывает более 500 филиалов и отделений во всех субъектах РФ. ВСК ежегодно подтверждает высший национальный рейтинг A++ «Исключительно высокий уровень надежности» по версии рейтингового агентства «Эксперт РА». Высокий уровень работы компании дважды отмечен благодарностью Президента России за большой вклад в развитие страхового дела. В 2013 году ВСК стала лауреатом Национального конкурса «Компания года».

— Справка о филиале

Кемеровский филиал САО «ВСК» образован 17.01.1995 г. Входит в ТОП-10 страховых компаний Кемеровской области с долей рынка 3,9%. Объем сборов за 2014 год составил 341 млн руб., выплаты 172 млн руб.

— Структура страхового портфеля представлены все основные виды добровольного и обязательного страхования: автострахование, страхование имущества и ответственности, страхование грузов и строительно-монтажных рисков, ДМС и страхование от несчастных случаев, страхование выезжающих за рубеж, личное страхование и др.

Офис ВСК: г. Кемерово, пр. Ленина, 33, корпус 2  
тел.: (3842) 44-15-80, 44-15-85.

САО «ВСК», Москва, Островная, 4, лиц. ФСЧН С №0621 77

Окончание. Начало на стр. 4-5

этому ведомству, которое будет заниматься решением данной проблемы. То есть механизм решения проблемы будет просматриваться более явственно. Эти предложения, основанные на конкретных фактах, выработаны по 29 направлениям, начиная от незаконного уголовного преследования предпринимателя до защиты прав иностранных инвесторов.

По результатам проведенных двух круглых столов в Кемерово и Новокузнецке предприниматели обратили внимание на проблему несоответствия результатов кадастровой оценки земли с рыночной стоимостью — проблема острая не только для Кузбасса. Из того, что сделано для ее решения — в августе прошлого года вступили в силу изменения к закону об оценочной деятельности, который отрегулировал порядок по оспариванию кадастровой стоимости. При этом существует понимание проблемы несовершенства методики оценки — в этот процесс тоже будут внесены изменения с тем, чтобы кадастровая стоимость соответствовала рыночной стоимости. Меняться будет и сама методика оценки.

Еще одна озвученная предпринимателями проблема — отсутствие в законодательстве действующего механизма привлечения должностных лиц к ответственности в первую очередь за принятие решений, препятствующих ведению предпринимательской деятельности. Тема ответственности чиновников вызвала заинтересованное оживление среди участников круглого стола. Дело даже не в том, что по ироничной разнице гендиректора «Планета Стерео» Максима Шипулина «Бизнес ждет массовых посадок», а в том, чтобы люди, облеченные властью принимать решения, за них отвечали. Как отметила омбудсмен, законодательная ответственность для чиновников предусмотрена — как административная, так и уголовная. Сейчас нарабатывается опыт: например, уже есть практика по привлечению к административной ответственности, основанной на жалобах предпринимателей,

появляется опыт и привлечения к уголовной ответственности — в УК РФ тоже есть соответствующая статья, хотя и очень сложно реализуемая на практике. Один из фактов ее применения уже есть в Челябинской области. «Может ли быть привлечен к ответственности не отдельный чиновник, а орган, принявший нормативный акт, негативно сказывающийся на предпринимательской деятельности?» — этот вопрос интересовал Юрия Дорошенко, генерального директора «КузбассТИСИ», председателя комитета КТПП по содействию развитию малого и среднего бизнеса. «Речь идет о компетентности тех людей, которые принимают те или иные решения», — уточнил Юрий Анатольевич. Отвечая на вопрос, Елена Латышенко подчеркнула, что можно предотвращать подобные нарушения, участвуя в процедуре ОРВ (оценки регулирующего воздействия), а бизнес, к сожалению, такую возможность не использует. Но если принятый нормативный акт признается несоответствующим федеральному законодательству, прокуратура привлекает к ответственности орган в лице руководителя — такие примеры уже есть.

Среди важных проблем, озвученных в прошлогоднем докладе, Елена Латышенко отметила также низкое качество предоставления муниципальных услуг и незаинтересованность органов местного самоуправления в развитии малого бизнеса. В решении этой проблемы есть существенные сдвиги. С 1 января 2016 года дотации в бюджет муниципальных образований будут рассчитываться без учета доходов по налогам, которые поступают от предприятий МБ — у руководителей муниципальных образований появляется экономическая заинтересованность в развитии предпринимательства. А согласно поручениям Госсовета, должна увеличиться доля налогов от субъектов малого и среднего бизнеса, которые остаются в бюджетах муниципальных образований. «Хорошо, если бы они все оставались», — прокомментировал

Юрий Дорошенко. «Возможно, к этому и будет идти», — резюмировала омбудсмен.

А вот облегчить нагрузку сложного налогового администрирования, на которое жаловались кузбасские предприниматели, не удалось, за исключением решения вопроса в исключенной патентной системе. Дано поручение о введении патентной системы для самозанятых без регистрации в качестве ИП, предполагается, что оно начнет действовать с будущего года. Также стала более гибкой система оплаты патента. Как сказала Елена Латышенко, по популярности патентов среди регионов РФ Кемеровская область занимает 17 место. Еще уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кемеровской области отметил, что сейчас рассматривается вопрос о том, что можно изменить, связанные с налоговым урегулированием и администрированием, принимались только в две определенные даты в году и с большой отсрочкой.

Что же касается этого года, подчеркнула омбудсмен, в докладе были изложены проблемы, основанные на конкретных жалобах, причём, все направленные предложения были приняты. В том числе: по налоговому администрированию, связанному с соблюдением должной осмотренности, по административной ответственности, про соразмерность штрафов обороту и численности и т.д. Кроме того, рассмотрен вопрос о неналоговых платежах, количество которых тоже зачастую тяжким грузом ложится на плечи предпринимателя. Елена Латышенко сообщила, что определен перечень неналоговых платежей и будет введен мораторий, а по ряду видов таких платежей будет рассмотрен вопрос о целесообразности взаимности. Продолжая тему о платежах, Юрий Дорошенко затронул вопрос об отчислениях в СРО, где тоже отсутствует дифференциация. Действительно, согласилась омбудсмен, вопрос СРО поднимался уже неоднократно, поэтому институт уполномоченных ждет предложений от бизнеса.

Светлана Платонова





НОВОСТИ

**КУЗБАССКИЙ ТЕХНОПАРК ПОСЕТИЛИ ГОСТИ ИЗ КИТАЙСКОЙ КАУЧУКОВОЙ ДОЛИНЫ**

Комплекс, расположенный в Циндао (провинция Шаньдун), построен по образцу глобальных R&D-центров, но с китайской спецификой. Как рассказал **Ши Тиншянь**, генеральный директор операционного центра ОАО «Группа компаний Каучуковой Долины», суть ее в том, что инициатором создания выступало государство, а главным двигателем – крупные частные компании каучуковой и нефтехимической промышленности. По их поручению Каучуковая Долина занимается исследовательскими, образовательными и маркетинговыми программами, призванными обеспечить динамичный рост названных отраслей.

Задачи Каучуковой Долины схожи с функциями Кузбасского Технопарка, поэтому обмен мнениями был оживленным и плодотворным. **Сергей Муравьев**, генеральный директор ОАО «Кузбасский технопарк», рассказал об основных направлениях деятельности, о наиболее успешных проектах компаний-резидентов технопарка, о перспективах развития. По итогам интенсивных контактов стороны подписали Соглашение о сотрудничестве, предусматривающее обмен информацией по проектам, представляющим взаимный интерес, а также взаимодействие в их продвижении. Краткий визит китайской делегации открыл широкие перспективы будущего сотрудничества. В связи с этим запланирован новый визит китайских партнеров в Кузбасс, но уже делегацией более широкого состава. Предполагается, что новая встреча состоится летом текущего года.

**УЧАСТНИКИ КЛАСТЕРА ПРОШЛИ КОНКУРСНЫЙ ОТБОР ПО ПРОГРАММЕ «КОММЕРЦИАЛИЗАЦИЯ»**

Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере с 2014 года проводит конкурс «Коммерциализация», который направлен на предоставление грантов в форме субсидий на финансовое обеспечение расходов, связанных с реализацией инновационных проектов, результаты которых имеют перспективу коммерциализации. К настоящему времени прошло две очереди конкурсного отбора участников.

По итогам первой очереди конкурсного отбора были поддержаны участники углехимического кластера ООО «РАНК 2» с проектом «Массовое внедрение современных технологий анкерного крепления» и ЗАО НПП «Сибкоптехника» с проектом «Разработка и создание технологического комплекса по термической утилизации токсичных отходов агропромышленного комплекса» на общую сумму 15,42 млн рублей. Всего в первой очереди конкурса приняли участие 518 компаний с заявками на общую сумму свыше 3,3 млрд рублей. Поддержаны были 166 инновационных проектов на общую сумму 930 млн рублей.

10 апреля 2015 г. состоялось заседание бюро Наблюдательного совета Фонда, на котором были подведены итоги второй очереди конкурсного отбора «Коммерциализация». На участие в конкурсе было подано 843 заявки, из них 173 заявки были рекомендованы для финансирования. ООО «Синерго Софт Системс» вошло в число призеров конкурса с проектом «Продвижение на рынок программных продуктов для комплексной автоматизации горнодобывающих предприятий» на общую сумму 15 млн рублей.

Сейчас компания «Синерго» занимается разработкой новой версии своего решения для автоматизации горнодобывающей промышленности («1С: Горнодобывающая промышленность. Управление карьером») на базе флагманского продукта фирмы «1С» – «1С:ERP Управление предприятием 2.0». Выпуск обновленного программного продукта планируется на 3 квартал 2015 г. В новой версии будет существенно расширен функционал, появятся возможности для планирования горных работ.

Напомним, что официальным представителем Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере в Кемеровской области является ОАО «Кузбасский технопарк». Центр кластерного развития технопарка осуществляет координацию всех программ фонда, оказывает методическую, организационную и консультационную поддержку.

**ОПРЕДЕЛЕНА ПОБЕДИТЕЛИ КОНКУРСА «УМНИК»**

19 и 20 мая, в Кузбасском технопарке состоялась защита проектов поданных на соискание финансирования по программе «УМНИК». Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. В Кузбассе для участия в конкурсе было подано 135 заявок. Свои идеи представляли студенты и аспиранты практических всех вузов области, представители коммерческих организаций, а также молодые исследователи, представляющие свои проекты как частные лица. Отбор осуществлялся по пяти направлениям: информационные технологии, медицина будущего, современные материалы и технологии их создания, новые приборы и аппаратные комплексы, биотехнологии. Главными критериями отбора были – научная новизна, актуальность идеи, техническая значимость продукции, план реализации идеи в конечный продукт, перспектива коммерциализации – проект должен быть не только новым и актуальным, но и жизнеспособным. Немаловажное значение также имеют оценка своих возможностей и увлеченность идеей. Как правило, количество призовых мест заранее не ограничивается. В этот раз победителями признаны 15 проектов.

Каждый победитель получает грант в размере 400 тыс. рублей (по 200 тыс. в год) на реализацию проекта. По условиям конкурса грант предоставляется на выполнение научно-исследовательских работ, результаты которых имеют перспективу коммерциализации. По завершении первого года участники программы «УМНИК» должны отчитаться об итогах работы перед Экспертным советом, который оценивает результаты и принимает решение о переходе на второй год участия. Пути реализации проекта по итогам двухлетней работы могут быть самые разные – это либо создание соответствующего предприятия для внедрения своей идеи, либо дальнейшее развитие проекта для участия его в конкурсах более высокого уровня, например, конкурсе «Старт».

Следующий – осенний конкурсный отбор по программе «УМНИК» будет объявлен с 1 августа по 30 сентября 2015 года. Все проекты, не ставшие победителями в весеннем отборе, могут подать заявку на участие повторно. В октябре 2015 года пройдет специальная акселерационная программа для всех, кто подал свои проекты на рассмотрение, с целью доработки заявок и презентаций к защите в соответствии с требованиями конкурса. Финальное отборочное мероприятие пройдет в ноябре 2015 года.

В Кузбассе конкурс проводится с 2009 года Кузбасским технопарком – официальным представителем Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Координацию работы осуществляет Центр кластерного развития. Главная задача конкурса – выявление и поддержка молодых ученых, стремящихся самореализоваться через инновационную деятельность, стимулирование массового участия молодежи в научно-технической и инновационной деятельности. Ежегодно по стране отбирается более двух тысяч победителей.

**КЛАСТЕР: ЭФФЕКТИВНОЕ ПАРТНЁРСТВО И ИННОВАЦИОННОЕ БУДУЩЕЕ**

*Кемеровская фармацевтическая фабрика – одно из старейших предприятий в Кузбассе. Своё второе рождение она пережила в 2000-х, когда фабрику приобрели новые владельцы. Сейчас о кризисных годах почти ничего не напоминает – долги розданы, производство стабильно, закуплено и запущено новое оборудование, продукцию ждут потребители и во всей Сибири, и в европейской части страны. О стремительных темпах развития красноречиво свидетельствует тот факт, что за последние 4-5 лет фабрика увеличила производство на 400%. Но даже и при всех положительных результатах руководство предприятия не останавливается на достигнутом, постоянно ищет новые направления деятельности. Поэтому возможность стать членом Биомедицинского кластера, созданного в Кузбасском технопарке с целью эффективного взаимодействия предприятий малого и среднего предпринимательства и внедрения инноваций, было воспринято с радостью.*



– Мы давно ждали этого события, – сказал «А-П» заместитель директора ОАО «Кемеровская фармацевтическая фабрика» **Александр Костылев** (на фото). – В Алтайском крае, в Томской области подобные кластеры работают уже много лет, и результаты их деятельности показательны. Для нас создание биомедицинского кластера в Кузбассе – мощный толчок к развитию. Сотрудничество именно в рамках кластера дает возможность открыть новые направления развития.

В первую очередь фармацевтическую фабрику интересовало взаимодействие с научными организациями, работающими в рамках кузбасских вузов. Гибкое, активно развивающееся предприятие всегда нуждается в новых идеях, новых технологиях, возможности создания инновационных продуктов – всего того, что привлекает рынок. Особенно эффективным и тесным получилось партнерство с КемТИПП, как с вузом, который работает в области пищевой промышленности. С этим учебным заведением намечено и сейчас находится в разработке сразу несколько интереснейших направлений. Один из проектов уже реализован – новая линейка сиропов из ягод Годжи на фруктозе с добавлением стевии – чрезвычайно актуально в летний период как средство, в том числе, способствующее похуданию. В мае новый продукт уже поступил в продажу. Таким образом, кластер решает одну из самых болезненных проблем – проблему разрыва между научными изысканиями и производством.

– Главным плюсом участия КемТИПП в биомедицинском кластере, несомненно, является расширение возможностей внедрения результатов научных разработок наших ученых, – поддерживает мнение Александра Костылева проректор по экономике и инновациям КемТИПП **Елена Жидкова**. – Университет обладает современной исследовательской базой и высококвалифицированными научными кадрами. Все это позволяет создавать перспективные разработки спортивного питания, заготовочного сельхозсырья, сохраняющего свои полезные качества благодаря специальной обработке (сушке при низкой температуре),

и наиболее перспективный проект – экстракция. В отличие от натуральных продуктов, экстракты при сохранении всех тех же полезных качеств, занимают меньше места и дольше хранятся. По словам **Чурсиной Натальи** – руководителя центра кластерного развития, проект является актуальным и в ближайшее время будет подан на соискание финансирования в рамках конкурсного отбора по программе «Коммерциализация», объявленного Фондом содействия развитию малых фармпредприятий в научно-технической сфере.

Все эти направления развития фармацевтической фабрики в т.ч. переработка дикоросов и сельхозсырья как нельзя лучше укладываются в общую стратегию развития Кемеровской области. А сбор и переработка даров Сибирской земли является одной из важнейших задач. Об этом в своих выступлениях неоднократно подчеркивал Губернатор Кузбасса **Аман Тулеев**.

Как рассказал Александр Костылев, работа в биомедицинском кластере позволила поближе познакомиться с и лучше узнать работу научных организаций, существующих при учебных заведениях области. Прикладная наука и производство могут не только плодотворно сотрудничать, но и быть взаимопользовными. Производство ждет от науки инновационных решений, а наука может использовать производство в качестве площадки для внедрения инноваций. Таким образом, кластер решает одну из самых болезненных проблем – проблему разрыва между научными изысканиями и производством.

– Главным плюсом участия КемТИПП в биомедицинском кластере, несомненно, является расширение возможностей внедрения результатов научных разработок наших ученых, – поддерживает мнение Александра Костылева проректор по экономике и инновациям КемТИПП **Елена Жидкова**. – Университет обладает современной исследовательской базой и высококвалифицированными научными кадрами. Все это позволяет создавать перспективные разработки спортивного питания, заготовочного сельхозсырья, сохраняющего свои полезные качества благодаря специальной обработке (сушке при низкой температуре),

КемТИПП в состав кластера у нас появилась возможность получать заказы на разработку новых востребованных технологий, а также находить пути внедрения уже имеющихся разработок. Все это повышает рейтинг университета как научного центра. Вхождение в кластер также может позволить более эффективно решать проблему трудоустройства выпускников, путем целенаправленной подготовки кадров для конкретных предприятий.

ОАО «Кемеровская фармацевтическая фабрика» в рамках кластера предполагает развивать сотрудничество и с научными структурами других вузов. Например, сейчас совместно с КемГУ идет разработка проекта по обработке сырья (очищения от микро и макрофлоры) с помощью установок по обучению. Есть и собственные проекты, тоже реализуемые в рамках кластера. Из самых значимых и абсолютно новых для предприятия – разработка и производство новых дезинфицирующих средств. Внедрение и производство данных изделий позволит существенно сократить затраты бюджета Кемеровской области и ее территорий. Ведь не секрет, что более половины лечебных учреждений области пользуются импортными средствами, что влечет за собой серьезное увеличение расходов. На сегодняшний день, благодаря финансовой поддержке, полученной на развитие биомедицинского кластера, начата регистрация новых дезсредств.

Несмотря на очень короткий срок существования биомедицинского кластера, опыт работы в его рамках оказался чрезвычайно привлекательным для фармацевтической фабрики. Действительно, кластер, нацеленная на эффективное взаимодействие и развитие кооперационных взаимосвязей, открывает для предприятия возможности безграничные возможности. Поэтому в перспективе рассматривается вступление в ещё один кластер – агропромышленный. Уже есть и проект, который будет реализовываться в рамках этого кластера – выращивание лекарственных трав.

*Светлана Паптонченко*

**ЦКР – ВОЗМОЖНОСТЬ ДЛЯ РАЗВИТИЯ**

*Центр кластерного развития (ЦКР) ОАО «Кузбасский технопарк» создан в июле 2014 года. В конце прошлого года «Авант-ПАРТНЕР» писал, что удалось сделать ЦКР за первые 4 месяца работы. Первые месяцы этого года выдались не менее насыщенными. Наталья ЧУРСИНА, руководитель ЦКР рассказала нашему корреспонденту об основных этапах работы начала этого года.*

– В декабре прошлого года в Кузбасском технопарке была проведена стратегическая сессия ЦКР, в которой приняли участие порядка 80 представителей бизнеса, ведущие сотрудники профильных департаментов Администрации области, ВУЗов и академических институтов, а также специалисты, приглашенные из других регионов (Томской и Новосибирской областей). Эта сессия была началом масштабной работы – разработки программ развития двух приоритетных кластеров Кемеровской области (Комплексов переработки угля и техногенных отходов, Биомедицинского кластера) на период до 2017 года.

Что интересно в планах по развитию кластеров в Кемеровской области?

– Надо отметить, что мы постарались учесть большинство предложений, поступивших от активных представителей бизнеса – участников кластеров.

Уже начата работа по созданию Центра коллективного пользования (ЦКП) на базе Кузбасского технопарка с высокоточным оборудованием для химического анализа и испытаний угля, углеводных материалов и продуктов переработки техногенных отходов. Создание такого центра обусловлено потребностями организаций-участников инновационного территориального кластера «Комплексы переработки угля и техногенных отходов» в целях технического обеспечения компаний для ведения инновационного бизнеса, развития структурными другими вузов. Например, сейчас совместно с КемГУ идет разработка проекта по обработке сырья (очищения от микро и макрофлоры) с помощью установок по обучению. Есть и собственные проекты, тоже реализуемые в рамках кластера. Из самых значимых и абсолютно новых для предприятия – разработка и производство новых дезинфицирующих средств. Внедрение и производство данных изделий позволит существенно сократить затраты бюджета Кемеровской области и ее территорий. Ведь не секрет, что более половины лечебных учреждений области пользуются импортными средствами, что влечет за собой серьезное увеличение расходов. На сегодняшний день, благодаря финансовой поддержке, полученной на развитие биомедицинского кластера, начата регистрация новых дезсредств.

Что касается Биомедицинского кластера, то на 2015 год запланировано создание Центра коммерциализации биомедицинских технологий с единым каталогом высокотехнологичного оборудования для контрактного производства.

– Расскажите подробнее об образовательных проектах ЦКР на этот год.

– На базе ЦКП Кузбасского технопарка, для развития образовательной инфраструктуры, будет внедрена система дополнительного профессионального образования по инженерным специальностям на основе тренажеров 3D-симуляторов, виртуальных сред и виртуальных лабораторий. Для развития инженерной инфраструктуры для промышленных площадок кластера будет разработана программа создания промышленных парков на территориях производственных про-

– очистка сточных и шахтных вод, обеззараживание почв после техногенных воздействий, а так же коммунальное хозяйство и системы водоподготовки. Конкурентное преимущество производимых адсорбентов – низкая цена относительно аналогов (в том числе по причине низкой стоимости исходного сырья). Потребителями готового технологического решения являются все горнодобывающие предприятия России (в первую очередь, угледобывающие), поставщики коммунальных услуг и услуг ЖКХ. Эффект от внедрения на предприятиях кластера будет заключаться в снижении расходов на реализацию обязательных экологических мероприятий. Первый опытный стенд будет установлен в производственном корпусе Научного центра СО РАН и будет обслуживаться его сотрудниками, при этом сотрудники иных организаций – участников кластера будут иметь к этому оборудованию доступ для апробирования смежных технологий.

В июне 2015 года пройдет международная конференция «О перспективах развития углехимической науки, углехимических технологий и углехимических производств в Российской Федерации и мире». Конференция будет проводиться в рамках реализации Комплекса мер по развитию углехимической промышленности и увеличению объёмов производства продуктов углехимии, утвержденного в августе 2014 года заместителем Председателя Правительства Российской Федерации А.В.Дворковичем. Все мероприятия предстоящей конференции будут посвящены обсуждению перспектив развития углехимической науки, углехимической технологии и углехимического производств в Российской Федерации и выработке комплекса мероприятий, направленных на поддержку производств углехимической отрасли на Федеральном уровне. Только благодаря инициативам института углехимии и всесторонней поддержке Администрации Кемеровской области стало возможным проведение конференции на столь высоком уровне.

– Одна из задач ЦКР – помощь в организации маркетинговых и PR мероприятий для компаний-участников. Что планируется в этом направлении?

– Специально для Биомедицинского кластера запланировано проведение маркетинговых исследований: мирового и российского рынка противоспаечных мембран, шовных хирургических материалов, полимерных протезов клапана сердца, полимерных протезов коронарных стентов, сосудистых протезов, твердых офтальмологических препаратов (особенно интересны на ключевых направлениях сбыта, барьеров входа на рынок), российского и регионального рынка функционального питания, пищевых добавок и биологически активных веществ, наиболее потребляемых групп лекарственных средств (дженериков). Особенно актуальным является проведение бенчмаркинга технологий: создания биоразлагаемых биосовместимых полимеров, доставки лекарственных средств на основе наночастиц, использования 3D-печати в медицине, создания и применения баз данных генома человека.

– Как же ЦКР в 2015 году будет вести работу по проведению целевых PR-кампаний участников кластеров, разработке со-

щадей предприятий участников и партнеров кластера для размещения малых производственных компаний кластера.

Запланировано обучение сотрудников Центра коллективного пользования и сотрудники компаний-участников кластера практики работы на высокоточном исследовательском оборудовании, основах защиты интеллектуальной собственности, коммерциализации разработок, проведение чемпионата по прикладной химии среди студентов, аспирантов и сотрудников участников кластера и химических предприятий России.

А также проведение межвузовского лектория по курсу «Химическая технология и производство» для студентов и сотрудников компаний-участников кластера.

И большой образовательный проект – акселерационная программа BootCamp для молодых ученых и предпринимателей, ориентированных на бизнес в сфере инноваций. Программа направлена на содействие развитию технологического предпринимательства и инновационного творчества в регионе, создание условий для формирования проектных команд в сфере технологического предпринимательства. Вообще, программа будет проводиться уже во второй раз, мы хотим максимально задействовать участников кластеров, ориентируясь на их запросы по содержательному наполнению, чтобы они были мотивированы на формирование работоспособных команд, их обучение и развитие. Ведь для инновационного предпринимательства человеческий ресурс – основа для развития.

Это, конечно, не все мероприятия, только – самые значимые.

– Только разработкой стратегии и плана мероприятий, хотя это и очень масштабная работа, ваша деятельность в эти месяцы не ограничивалась...

– Мы используем максимальное количество возможностей, которые есть на сегодняшний день, чтобы эта помощь нашими предприятиями, действительно, ощущалась. Не секрет, что для малых инновационных предприятий остро стоит вопрос поиска финансовой поддержки, одно из возможных путей решения – участие в конкурсах Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере «УМНИК», «СТАРТ», «Коммерциализация» и «Кооперация». Официальным представителем Фонда в Кемеровской области является ОАО «Кузбасский технопарк», а ЦКР осуществляет координацию всех программ фонда, оказывает методическую, организационную, консультационную поддержку.

В этом году прошли уже две очереди конкурсного отбора по программе «Коммерциализация», и мы рады, что наши компании получили поддержку своих проектов. В Кузбасском технопарке состоялся также региональный отбор по программе УМНИК (см. НОВОСТИ).

Мне кажется, что для многих предприятий перспективно в этом году принять участие в программе СТАРТ (в рамках программы малые предприятия могут получить трехлетнее финансирование проектов на сумму до 7 млн рублей). Также как и в прошлом году, заявки будут приниматься в течение всего года. В этом году возможна подача проектов от физических лиц. По плану Фонда в 2015 году будет отобрано до 700 победителей по всей России. Важный момент, если организация показывает



вместных кластерных проектов участников кластера, разработке информационных, аналитических материалов для сети Интернет и периодических печатных изданий, подготовке и экспертиза технико-экономических обоснований, бизнес-планов.

Программа «Коммерциализация» направлена на предоставление грантов в форме субсидий на финансовое обеспечение расходов, связанных с реализацией инновационных проектов, результаты которых имеют перспективу коммерциализации. В первой и второй очереди конкурсного отбора ряд предприятий от Кемеровской области стали победителями по данной программе. В приоритете проекты, направленные на развитие территориальных кластеров.

Интересная программа – «Кооперация», направленная на развитие партнерства между малыми инновационными предприятиями и крупным бизнесом, которая будет носить постоянный характер (заявки будут рассматриваться регулярно). Данная программа также интересна в ключе развития кластерных инициатив, так как ее целью является использование потенциала сектора малого наукоёмкого предпринимательства для развития продуктовых линеек крупных компаний.

Отдельно хотелось бы отметить то, что сотрудники организационно-участников кластера нуждающиеся в улучшении жилищных условий в рамках Программы «Жилье для российской семьи» государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» входят в состав отдельных категорий граждан, имеющих право на приобретение жилья экономического характера. Цена квадратного метра такого жилья ниже рыночной на 20% и не выше 35 тысяч рублей.

Таким образом, сегодня существует множество возможностей финансовой и не финансовой поддержки, как самих предприятий – участников кластера, так и их сотрудников. Главное – эти возможности использовать.

динамичное развитие своего проекта и соблюдает все условия государственного контракта, заключенного с Фондом, то она может претендовать на сокращение сроков финансирования с трех до полутора лет.

Программа «Коммерциализация» направлена на предоставление грантов в форме субсидий на финансовое обеспечение расходов, связанных с реализацией инновационных проектов, результаты которых имеют перспективу коммерциализации. В первой и второй очереди конкурсного отбора ряд предприятий от Кемеровской области стали победителями по данной программе. В приоритете проекты, направленные на развитие территориальных кластеров.

Интересная программа – «Кооперация», направленная на развитие партнерства между малыми инновационными предприятиями и крупным бизнесом, которая будет носить постоянный характер (заявки будут рассматриваться регулярно). Данная программа также интересна в ключе развития кластерных инициатив, так как ее целью является использование потенциала сектора малого наукоёмкого предпринимательства для развития продуктовых линеек крупных компаний.

Отдельно хотелось бы отметить то, что сотрудники организационно-участников кластера нуждающиеся в улучшении жилищных условий в рамках Программы «Жилье для российской семьи» государственной программы Российской Федерации «Обеспечение доступным и комфортным жильем и коммунальными услугами граждан Российской Федерации» входят в состав отдельных категорий граждан, имеющих право на приобретение жилья экономического характера. Цена квадратного метра такого жилья ниже рыночной на 20% и не выше 35 тысяч рублей.

Таким образом, сегодня существует множество возможностей финансовой и не финансовой поддержки, как самих предприятий – участников кластера, так и их сотрудников. Главное – эти возможности использовать.



## ВЗЫСКАТЬ СУДЕБНЫЕ РАСХОДЫ

Одним из основных последствий новой экономической ситуации, которая сложилась в конце прошлого года, стал значительный рост числа споров. Количество дел, рассматриваемых Арбитражным судом Кемеровской области, существенно возросло. Очевидно, что большая часть этих дел требует привлечения профессиональных юристов.

На сегодня для сторон процесса одним из главных вопросов, который возникает уже после рассмотрения основного спора, становится возможность переложить свои судебные издержки на противоположную сторону. Речь идет, прежде всего, об издержках на оплату услуг представителей в процессе.

Анализируя сложившуюся практику в этом вопросе, стоит отметить то, что разные регионы сформировали свои собственные подходы к разрешению этого вопроса. Зачастую эти подходы кардинально отличаются друг друга. Проявляется это, в первую очередь, в тех суммах судебных издержек, которые удаётся взыскать сторонам спора.

Предлагаем краткий рейтинг максимальных сумм, которые взыскивались в практике арбитражных судов страны и Арбитражного суда Кемеровской области в частности.

1. Безусловное лидерство держит спор между компаниями «Билда» и «Арудж», который был инициирован ещё в 2010, а завершился в 2013 году. Вопрос о судебных расходах был разрешён уже в 2014 г.

• Цена вопроса – 38 673 804,99 рублей.

• Взысканная сумма расходов на представителя – 32,5 млн рублей.

• Представители – коллегия адвокатов «Муранов, Черняков и партнёры».

2. На втором месте, если верить Картошке арбитражных дел, оказался спор между Департаментом городского имущества Москвы и АНО «Центральный ордена Дружбы народов Дом работников искусств» (ЦДРИ) о признании права собственности.

• Цена вопроса – пятиэтажное здание в центре Москвы.

• Взысканная сумма расходов на представителя – 5,73 млн рублей.

• Представители – адвокатское бюро «Плешаков, Ушкалов и партнёры».

3. Отдельное место в этом списке занимает спор между «ИКЕА МОС (Торговля и Недвижимость)» и ООО «Руко». Особенностью дела стало то, что первоначальная сумма взысканных расходов на представителя составила 143,12 млн руб., что являлось абсолютным рекордом. К сожалению, данное решение суда не нашло своей поддержки в суде апелляционной инстанции и было изменено... до трёх миллионов рублей.

• Цена вопроса – 33 138 402 057,44 рублей.

• Представители – коллегия адвокатов «Муранов, Черняков и партнёры».

• Цитата суда первой инстанции: «Заявленная сумма расходов соответствует характеру спора и составляет 0,43% от суммы иска. В результате удовлетворения требований о взыскании с ИКЕА беспрепятственно большая сумма компания могла оказать».

на грани банкротства и прекратить предпринимательскую деятельность в России».

Как видно из приведённых примеров, взыскиваемые суммы могут быть весьма внушительными. Это объясняется, в первую очередь, сложностью дел, их продолжительностью и объёмом проделанной представителями работы. В то же время, можно отметить отсутствие единого подхода на разных уровнях судебной системы – снижение судебных издержек со 143 до 3 миллионов вызывает много вопросов.

В этой связи представляется интересным опыт Арбитражного суда Кемеровской области. Какие суммы, и по каким категориям дел удавалось взыскивать сторонам в нашем суде?

1. Право открыть список региональных примеров успешного взыскания судебных расходов выпало корпоративному спору между участниками компании «Поликом». Спор развился вокруг ситуации с подписанием нескольких участников на заявлениях о выходе из состава участников. Спор, который длился почти полтора года, завершился удовлетворением требований истцов и восстановлением корпоративного контроля.

• Цена вопроса – корпоративный контроль над ООО «НТЦ «Поликом», владеющим рядом объектов недвижимости.

• Взысканная сумма расходов в пользу троих соистцов – 1 153 000 рублей.



• Представители – ООО «ЦПП «Юривест» (Антон Кузьмин, Антон Крючков).

2. Отличного результата в рассматриваемом вопросе добилась управляющая компания «Перекрыток» в споре с налоговой инспекцией. Незаконное решение налогового органа обошлось государству в весьма серьёзную сумму.

• Цена вопроса – более 200 миллионов рублей (недоимка, пени, штрафы).

• Взысканная сумма расходов на оплату услуг представителя – 764 000 рублей.

• Представители – Юридическое агентство «Седьмой континент» (Антон Ширяев).

3. Любопытный спор развился в 2014 году между предпринимателем Зыряновым В.А. и телеканалом «Мой город» в связи с содержанием одного из сюжетов, распространённых телеканалом. Решением суда требования истца были удовлетворены частично, после чего последовало обращение с заявлением о взыскании судебных расходов.

• Цена вопроса – защита чести и достоинства.

• Взысканная сумма расходов на оплату услуг представителя – 358 000 рублей.

• Представители – коллегия адвокатов «Регион Сервис» (Олег Панчишин, Андрей Переладов).

Очевидно, что наш регион пока значительно уступает столичным судам в размере взыскиваемых расходов. Причём категории споров далеко не всегда уступают по своей сложности тем, которые рассматриваются в иных судах. Суды, к сожалению, довольно часто пользуются своим правом на снижение заявленных сумм.

Приведённые примеры достаточно существенных сумм являются всё же исключением из общей массы дел. Тенденция на постепенный рост взыскиваемых сумм, безусловно, радует. Хотя темы такого роста могли бы быть и более быстрыми. В ситуации, когда контрагент рискует лишь незначительными процентами за свою недобросовестность, именно судебные расходы могли бы стать стимулом для корректного поведения оппонентов.

Остаётся надеяться, что представители ведущих юридических фирм продолжат активную работу по взысканию судебных расходов и доведению размера взыскиваемых сумм до размера фактических реальных затрат без многократного снижения со стороны суда.

• Цена вопроса – защита чести и достоинства.

• Взысканная сумма расходов на оплату услуг представителя – 358 000 рублей.

## ОХОТА И РЫБАЛКА: АЗАРТ, ХОББИ И ФИЛОСОФИЯ

Из всех активных видов отдыха, самые азартные – это, несомненно, охота и рыбалка. И, признаться, трудно найти другое такое место, как Сибирь, столь же способное превратить поездку поохотиться или порыбачить в захватывающее приключение.

### НАСТОЯЩИЙ ОХОТНИК ДОЛЖЕН БЫТЬ БЕРЕЖЛИВ

В настоящее время в Кемеровской области насчитывается примерно 450 видов животных, свыше 300 видов пернатых и 42 вида рыб. За последние годы регион сумел достигнуть положительной динамики численности основных видов охотресурсов. По информации пресс-службы администрации области, численность лесей возросла практически на 40%, а рябчиков стало больше на 37%, количество соболей увеличилось на 1,6 тыс. особей, бобров – на 3,4 тыс. С 2009 года численность кабанов выросла с 71 до 511 особей.

Сейчас в регионе можно охотиться самую разную водоплавающую, болотно-луговую, степную и полевую дичь, а также на хищников и крупных копытных, в том числе, на медведя, барсука, кабана, сибирскую косулю, лося, марала, зайца, лисицу и пр. Разумеется, при этом нужно очень тщательно сверяться с календарем охоты и уточнять возможные ограничения, вводимые с целью поддержания численности того или иного вида животного мира.

Охота ведётся на территории более девятости охотничьих угодий общей площадью около 6 тыс. га. Охотничьи угодья арендуют около 30 организаций и частных предпринимателей, в основном в Новокузнецком, Тисульском, Крапивинском и Яйском районах. Охота – хобби не для всех – и правила жёсткие, и ограничений немало. Согласно правилам охоты, каждый, выходящий за трофеем, должен иметь охотничий билет, разрешение на ношение и хранение охотничьего оружия, и разрешение на добычу охотничьих ресурсов. По данным департамента по охране объектов животного мира на сегодняшний день в Кузбассе зарегистрировано порядка 30 тысяч охотников, получивших единый федеральный охотничий билет и занесённых в государственный реестр.

Как говорят бывалые охотники, сейчас среди предпочтений кузбассовцев, особенно, у начинающих – охота на дичь и мелких зверей – зайца, лису. А вот медведи спросом не пользуются. Как общается сайт журнала HUNTER, ссылаясь на информацию Департамента по охране объектов животного мира Кемеровской области, в регионе по данным на прошлый год обитает свыше 2,6 тыс. медведей. Разрешение на отстрел одного неоплодного стоит 3 тыс. рублей, кроме того, нужно будет заплатить дополнительный сбор в размере 650 рублей. Но, несмотря на доступность лицензии, отстреливают медведей мало. Возможно, это происходит из-за сложности охоты, а, может быть, для любителей поохотиться пешком в настоящее время мало, в

основном охотники проезжают по окраинам и не углубляются в лес.

– Всегда, как бы не менялись условия, есть круг людей, искренне преданных охоте. Зачастую такая любовь передается по наследству, – философски комментирует нынешнюю ситуацию с охотой председатель правления Кемеровской региональной общественной организации охотников и рыболовов «Сибхота» Кадры Ихсанов. – К сожалению, есть и другой вид «охотников», особенно, из молодых – у них появились деньги, они покупают оружие и стреляют во всё подряд. Это не охотники – это губители природы. Настоящий охотник очень бережлив. Даже если у него появляется возможность добыть охотничьи трофеи больше, он все равно побережёт зверей. Он знает, что потом снова вернется сюда же охотиться.

### ЛОВИСЬ РЫБКА БОЛЬШАЯ-БОЛЬШАЯ!

В отличие от охоты, рыбалка кажется удовольствием гораздо более доступным. Кроме того, она в большей степени располагает к устройству небольшого расслабляющего пикника, тем более что многие платные места для рыбалки оборудованы для этого всем необходимым.

Ловить рыбу в Кемеровской области можно по лицензиям или любительски. Любительский лов рыбы возможен во всех водоемах области, кроме рыбопромысловых участков, запovedных, рыбопитомников, культурных, озерных, прудовых хозяйств. Самые рыбные места – реки Кия, Томь, Мрассу, Беловское водохранилище, водоемы возле деревни Осинное Плеще, в Новобачатах и возле деревни Салтымаково. Кстати, есть место, где рыбы нет вовсе. Оно так и называется – озеро Пустое. Много раз озеро пытались «заселить», но все попусту – не приживается в нем рыба и все. Почему – до сих пор никто не знает. Вот такой природный феномен.

Порыбачить можно как бесплатно, так на, так называемых, «платниках» – платных рыбалках. Оба способа имеют свои преимущества. Первый хорош, когда хочется просто посидеть с удочкой, побыть наедине с природой и собой. Второй больше подходит для веселой компании: в таком месте организована не только ловля, но и пребывание рыбаков – домики для ночлега, чистота на берегу у водоема, всяческий необходимый антураж. Кроме того, в платных водоемах разрешается рыбу ловить сетями, в бесплатных этого делать нельзя.

По информации сайта Кемеровских рыбаков, стоимость платной рыбалки колеблется от 100 до 1000 рублей. Условия разные – плата идет за путёвку, за удочку или снасть, за день ловли. Больше всего



платной рыбалки в Новокузнецке, где берут плату либо за время, либо за килограммы пойманной рыбы.

В реках, озёрах и прочих водоемах на территории области водятся окуни, ерши, щуки, хариус, таймень, карась, толстолобик, сазан, карп, налим, минюга, елец, лещ, нельма, осётр сибирский, ленок, белый и черный амур, канальный сом, кои – цветные карпы, плотва. От такой широты выбора главное – не увлечься и не забыть про правила, касающиеся запрета на вылов рыбы, занесенную в Красную книгу. В Кемеровской области это осётр сибирский, а нельма и стерлядь сибирская занесены в Красную книгу Кемеровской области. Попадается и муксун – тоже краснокнижный вид. Если случайного поймаешь – лучше отпустить, иначе грозит солидный штраф и уголовная ответственность. Кроме того, надо быть очень внимательным, чтобы не оказаться на водоемах в то время, когда введен запрет или ограничения на рыбалку, или на вылов отдельных видов рыб. Вообще, стоит заранее узнать все о месте будущей рыбалки – на некоторых водоемах в целях восстановления рыбных запасов может быть установлен свой режим рыболовства для любителей.

### ОСЫБЕННОСТИ СИБИРСКОЙ ОХОТЫ

Если душа просит настоящей романтики, то можно отправиться за пределы области. Охотничьи и рыболовные туры прочно вошли в ассортимент многих туристических агентств. В сибирской тайге можно охотиться на медведя, лося, марала, сибирскую косулю, соболя, белку, рысь, росомаху, горностая, волка, глущая, рябчика, уток и индей. Самая опасная охота – на бурого медведя. Самая популярная – на добычу, поскольку не требует ни особых навыков, ни особой физической подготовки. Зимой идет охота на животных покуренье. В том числе, северные олени, волки.

Для тех, кому жалко убивать животных, возможен вариант фотоохоты, когда в качестве тро-

фея можно с гордостью продемонстрировать фотографии зверей и птиц в естественной среде. Не исключено, что иные кадры станут уникальными.

Захватывающие ощущения ожидают и любителей рыбалки – тех, кто пренебрежет ловлей рыбы на спокойных водоемах и отправится за трофеем на великие сибирские реки и озера. На алтайской Катунь и её притоках, Чулышман, Би, а также на озере Телецком наиболее распространенными и ценными породами считаются таймень, налим и хариус. На нижнем участке Катунь, от Чемала до устья Иши, популярна ловля налима, в летнее время – рыб карповых пород: плотвы, акклиматизированного амурского карася, обитающих в нижнем течении Катунь.

На Байкале можно порыбачить на омуля, хариуса, щуку, окуня и т.д. На Енисее идет рыбалка на сига, тайменя, ленка и хариуса. Можно поймать настоящий трофей. И ловили – тайменя, нельму – до 20 кг. Для участия в охотничьем туре все также необходимы охотничий билет и документ на право приобретения и ношения оружия. Лицензия на охоту на выбранного зверя, так же, как и лицензия на отлов рыбы оформляет принимающая сторона. Кроме этого, если охота или рыбалка проходит в весенне-летний период, желательно, чтобы все участники туров были привиты от клещевого энцефалита и имели средства защиты от кровососущих насекомых.

Охота и рыбалка в сибирской тайге – удовольствие не дешевое. Как рассказал Павел Пузиков, директор рыболовно-охотничьего угодья «ХорбаХантинг», которое устраивает охотничьи и рыболовные туры на севере Красноярского края, стоимость недельного тура охоты на дичь или рыбалку – 70 тыс. рублей на одного человека. В эту сумму входит проживание на комфортабельной базе, питание и услуги повара, оформление страховки, обслуживание двух егерей (меньше нельма – велик риск встретиться с медведем) и

другие услуги – словом, работает система «все включено».

Как правило, при проведении тура формируется группа охотников, которую обязательно сопровождает проводник и егерь, в задачу которого входит вывести охотников на добычу, а также сделать все, чтобы они сами не стали добычей диких зверей.

Впрочем, как в охоте, так и в рыбалке привлекает не только азарт и желание заполучить свой трофей. Проживание в охотничьих домиках, расположенных в тайге, а иногда и просто в палаточном лагере, путешествие по великим сибирским рекам дарит возможность общения с природой, столь редкое для нашего времени, воочию увидеть, как красив и богат Сибирский край. Недаром, охота и рыбалка в сибирской тайге становится все более привлекательной для иностранцев. Как рассказывал Павел Пузиков, география его клиентуры весьма обширна и распределяется следующим образом: треть – сибиряки, треть – приезжие из других регионов страны, в том числе изрядная доля москвичей и питерцев, а треть – иностранцы, граждане Эстонии, Германии, Китая, а в этом году собираются приехать и мексиканцы.

– Такой природы, как в сибирской тайге, больше нигде не увидишь. Проводя наши охотничьи и рыболовные туры, мы одновременно знакомим наших гостей с удивительным лесным миром, дарами тайги, с историей и бытом коренных сибиряков, – рассказал «А-П» Павел Пузиков. – Мы заезжаем в местные поселки, расположенные в глухой тайге, где живут старообрядцы, и наши гости поражаются тому, как эти люди, которых бывает не больше десятка человек, могут всю жизнь жить вдали от цивилизации и быть счастливыми. Более того, егеря, которые обслуживают группу, тоже из старообрядцев и, общаясь с ними, гости не только могут узнать много интересного, но и участь жить в гармонии с природой.

Светлана Платонова

## КРИЗИС ВИНОЙ ВСЕМУ!?

Или есть и другие причины наших проблем, а значит, ситуацию изменить реально?

Сегодня часто можно услышать, что вследствие кризиса предприятия находятся на грани выживания. Но если всему виной внешнеэкономическая ситуация, почему не все предприятия из одной отрасли в одинаково плачевном положении? И где выход? Ведь повлиять на внешние факторы мы не можем, значит, путь один – банкротство или просить помощи у государства?

Любой кризис означает, что прежняя система не работает, она больше неэффективна! Если какие – либо инструменты и методы обеспечивали нам долгие годы прироста, то сейчас они себя исчерпали. Кризис – начало нового периода, требующего изме-

нения управленческого мышления и новых методов работы.

Если раньше многим предприятиям удавалось получать прибыль с предельно низкой производительностью, не заботясь о сокращении потерь и возможных способах повышения эффектив-

ности предприятия, то сегодня они находятся на грани банкротства.

«Forbes» опубликовал рейтинг эффективности, из которого следует, что производительность труда в России в 3-4 раза ниже, чем в развитых европейских странах. По данным Министерства экономического развития и Торговли РФ отставание России в сравнении с Японией превышает 10 раз!

Посчитайте, если Вы снизите себестоимость своей продукции в несколько раз, положение предприятия останется таким уж катастрофичным? Даже при условии наличия тех же внешнеэкономических условий?

Более эффективным способом повысить производительность пока не нашли. И опыт многих российских компаний и корпораций – «КАМАЗ», «Русал», «Сбербанк России», «Группа ГАЗ», «Сибур-Холдинг», «ЕВРАЗ» и сотен других показывает, что повышение производительности в 2-3 раза за пару лет – вполне достижимая цель.

Но что же делать торговым предприятиям или оказывающим услуги?

«Бережливое производство» – эквивалент lean production и Toyota production system. Это не означает, что методология рабо-

тает лишь в каком-то промышленном производстве. Например, «Сбербанк России», доказывает нам, что технология универсальна и актуальна везде.

Другое популярное возражение – «мы не «Русал» или «Сбербанк», все ваши технологии не для малого и среднего бизнеса», но разве снижение себестоимости, а значит и повышение конкурентоспособности, актуально только для гигантов? Разница лишь в масштабе задач.

Ещё одно сомнение – «средств не хватает на текущую деятельность, какие новые технологии?». Особенность «бережливого производства» в том, что затраты на внедрение минимальны. Приобретения нового оборудования или других активов, как правило, не требуется! Затраты на работу консультантов окупаются в разы и довольно быстро.

Разумеется, для получения высоких результатов важен системный подход – работа на всех уровнях персонала и бизнес-процессов.

И самое главное – высокая вовлеченность руководства, мотивация добиться результата и понимание того, что он не наступит, если мы не будем ломать устоявшиеся стереотипы, меняться сами!



Генеральный директор ИНОУ «Бизнес-Рост» Горбачева М.А.



ИНОУ «Институт современного менеджмента «Бизнес-Рост»  
г. Кемерово, пр. Химиков, 10Б  
Тел.: (3842) 54-11-16, 54-37-61  
info@brost.ru  
www.brost.ru



**Главный редактор Галина Федорова 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 газет без ведома редакции запрещено.**  
Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЯ, КРУПНЫМ ПЛАНOM, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, НОВИНКА, КОНФИЛИТ 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 «Лауэр-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.



**«ДОРОЖНАЯ КАРТА», КАК МЕХАНИЗМ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТИТОРОВ В КУЗБАССЕ**  
Приглашаем предпринимателей, представителей бизнеса обсудить механизмы защиты прав инвесторов и поддержки инвестиционной деятельности в Кемеровской области.

2 июня 2015 года в г. Новокузнецк, на площадке XXII Международной специализированной выставки «УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ» состоится Круглый стол «О «дорожной карте» внедрения в Кемеровской области лучших практик национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации» или «Дорожная карта», как один из механизмов поддержки инвесторов в Кузбассе»

Организаторы: Группа изданий «Авант», Уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кемеровской области, Департамент инвестиций и стратегического развития АКО, КТПП.

**Вопросы для обсуждения:**

1. Механизмы защиты прав инвесторов и поддержки инвестиционной деятельности в региональном законодательстве: каких инвесторов поддерживает государство/ власть?
  - Как попасть в «Перечень инвестиционных проектов»?
  - Что делать тем, кто не попал?
2. Институт оценки регулирующего воздействия: как можно повлиять на принятие/ исправление законодательных и нормативных актов.
  - Как узнать какие акты в процедуре ОРВ?
  - Как подключиться к работе?
  - План на процедуру действующих правовых актов?
  - А если есть просто предложение?
3. Как работаю «каналы обратной связи»: что нужно сделать, чтобы голос бизнеса был слышен.

**Место и время проведения**  
2 июня 2015г., с 16.00 до 18.00  
г. Новокузнецк, ул. Автотранспортная, 51  
Выставочный комплекс «Кузбасской ярмарки», Конференц-зал №3 (Павильон №4).

Партнером мероприятия является компания «МегаФон», один из крупнейших операторов связи для корпоративных и государственных клиентов в России.



**БЕТОН АРТ**  
БРУСЧАТКА, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА  
Колодезные кольца КС-10.9, КС-15.9

т.: 8(3842) 33-06-83  
8-902-983-06-83  
8-901-929-11-86 [www.betonart42.ru](http://www.betonart42.ru)

**весенние скидки до 50%**

  
**СХЕМА ПРОЕЗДА**  
\*подробности акции уточняйте у продавцов



  
С 1996 года  
**SIBEX**

**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 отправок.
- 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](http://www.sibex.biz)

**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