



АКТУАЛЬНО

Компании хотят в ТОСЭР

Совет по инвестиционной и инновационной деятельности при губернаторе Кемеровской области на заседании 31 октября под председательством заместителя губернатора Кемеровской области Станислава Черданцева обсудил два проекта для реализации в ТОСЭР «Анжеро-Судженск» с общим объемом инвестиций 48,5 млн рублей.

Проект «Организация работ по переработке и утилизации терриконов» представил директор ООО «КС Уголь» Сергей Ефимкин. По его словам, в Анжеро-Судженске предлагается организовать работы по переработке горной массы терриконика с целью улучшения экологической обстановки и получения прибыли за счет реализации продуктов горения угля и горельника. Инвестиции в проект составят 37,4 млн рублей. Его реализация позволит открыть 20 новых рабочих мест.

Как утверждает Сергей Ефимкин, переработка терриконных горных пород будет содействовать решению экологических проблем, в частности загрязнения воздуха и водных объектов.

Инвестиции во второй проект под названием «Организация производства по добыче и переработке диабазов» должны составить 11,1 млн рублей. Его реализация позволит открыть 27 новых рабочих мест. Презентовала проект представитель ООО «ТК «Сибирь» Анна Шевцова. По её словам, предприятие по разработке месторождения и добыче диабазов открытым способом предлагается открыть в районе поселка Рудничный Анжеро-Судженского городского округа на участке недр Венедиктовский. Производственная мощность предприятия – 78 тысяч кубометров щебня в год. Анна Шевцова отметила удачное расположение месторождения, что позволит предпри-

ятию реализовывать полученный щебень не только в Кузбассе, но и в Томской области.

Участники заседания проявили интерес к обоим проектам, задавали выступающим много вопросов, но кворума на заседании Совета не было, поэтому было решено голосование по проектам провести позже в заочной форме.

В заключение замгубернатора рассказал о текущем положении дел в ТОСЭР «Анжеро-Судженск» и «Юрга». По его словам, на сегодняшний день резидентами ТОСЭР в Юрге являются две компании – ООО «СИГ» и ООО «Артлайф-Техно». Компания «СИГ» 30 октября приняла положительное решение об инвестировании второй и третьей очереди завода по производству радужной форели в Юрге. Напомним, что первая очередь завода была запущена в сентябре 2017 года. Весь объем инвестиций в строительство завода должен

составить 1,7 млрд рублей, из которых 750 млн рублей уже освоены при строительстве первой очереди.

В Анжеро-Судженске резидентами ТОСЭР выступают ООО «Анжеро-Судженский мелькомбинат», ООО «ЛесПромМакс» и ООО «Мир». «Официальный запуск предприятия «Анжеро-Судженский мелькомбинат» планируется на ноябрь-декабрь», – сообщил Станислав Черданцев. Статус резидента по компаниям «ЛесПромМакс» и «Мир» ожидает подтверждение Минэкономразвития России. До конца года совет по инвестиционной и инновационной деятельности при губернаторе рассмотрит ещё ряд проектов. Кроме того, в середине ноября пройдёт очередное заседание комиссии при министерстве экономического развития, где будет рассмотрена заявка от Новокузнецка на присвоение статуса ТОСЭР.

Максим Москвичкин



3 КОМУ ДОБАВИЛИ ЛЬГОТЫ



4 КАКИЕ ЗАДАЧИ У КУЗБАССКОГО ТУРИЗМА

МАГАЗИН НАЧИНАЕТСЯ С ХОРОШЕГО ОБОРУДОВАНИЯ

Как сделать магазин или ресторан успешным? Способов и составляющих много. Одно из них – правильно оборудовать предприятие. Компания «ККМ-Сервис» с успехом занимается этим уже четверть века. Как из множества вариантов найти оптимальный «Авант-Партнеру» рассказал Илья Судариков, руководитель центра комплексного оснащения предприятий торговли и общественного питания.

- Существуют ли стандарты по оснащению оборудованием предприятий торговли и общественного питания?

- Комплектация оборудованием для каждого объекта зависит от потребностей клиента. Перечень не является обязательным от которого нельзя отклоняться, скорее, его можно назвать желаемым набором оборудования. Он зависит в первую очередь от площади объекта, от его месторасположения и от формата – маленькие прилавочный магазины, бюджетные дискаунтеры, супермаркеты у дома, элитные магазины, гипермаркеты. Что касается предприятий общественного питания, то и здесь, также, определяющую роль играет его ориентация и местоположение, задумано оно как столовая, кафе или ресторан. У нас есть понимание того, как должен быть укомплектован каждый из таких объектов.

- Понимание с вашей стороны. А что можно сказать о клиентах, которые к вам обращаются?

- У федеральных сетей, которые давно и активно заходят в сибирские регионы, существуют конкретные матрицы необходимого набора оборудования под каждый формат. Им мы предоставляем широкий комплекс услуг, начиная от тщательной проработки технической части с подготовкой проектов, до грамотного подбора оборудования, своевременной поставки, монтажа, ввода в эксплуатацию и сервисного обслуживания. Для местных игроков, мы предлагаем свое видение объектов. Зачастую они и сами обращаются к нам с такой просьбой. В данном случае мы выдаём расстановку торгового зала с его подробной визуализацией, с учетом конструктивных особенностей помещений, и, самое главное, пожеланий клиента.

- Что можно сказать об ассортименте, который вы можете предложить своим клиентам?

- Мы предлагаем полную комплектацию оборудованием для любого формата объекта, начиная от весов, инвентаря для цехов, стеллажного оборудования, тележек, корзинок для покупателей, кассовых боксов, до сложных инженерных систем холодоснабжения и оборудования для хранения продуктов в производственной зоне и торговом зале, интеграции кассовых программ и автоматизации процессов учета, внедрения линий по производству любых продуктов питания, разработку уникальной продукции, т.к. мы сами являемся производителями мебели из ЛДСП, стекла, металла, пластика, проволочных и сетчатых изделий.

По поставкам каждого вида оборудования у нас заключены партнерские договоры с производителями из многих стран.

География наших объектов широка и не ограничивается Кузбассом и Сибирью – это весь Дальний Восток, Уральский и Приволжский ФО, и объекты, практически во всех субъектах России, а также в Белоруссии и Казахстане.

Для нас дорог любой клиент – как крупная федеральная сеть, так и региональное предприятие.

- Чем компания «ККМ-Сервис» так привлекательна для своих клиентов, что их даже расстояние не пугает?

- Именно тем, что мы предоставляем полный комплекс услуг, требуемый для оснащения любого объекта «под ключ». Мы прорабатываем проект с выездом на место и ищем оптимальное решение расстановки оборудования, прокладываем коммуникации, чтобы они отвечали всем нормам. При этом отслеживаем наилуч-



шие покупательские потоки внутри торговой точки, обзорность и доступность товара при выкладке, если же это касается объекта общественного питания – удобное расположение посадочных мест в зале, грамотное расположение цехов с учетом необходимых производственных и продуктовых потоков. Следующий этап – поставки всего ассортимента, необходимого для данного объекта оборудования, монтаж и последующее сервисное обслуживание.

- Вы выполнили немало проектов. Какой из них оказался самым запоминающимся?

- Работа на каждом объекте неповторима, каждая поставка и монтаж всегда повышают опыт и профессионализм нашей команды, это даёт возможность совершенствования наших предложений, выхода на новые рынки, и предоставления услуг нашим клиентам на самом высоком уровне.



8-800-775-60-60

г. Кемерово: пр. Ленина, 27; Тухачевского, 60  
г. Анжеро-Судженск: ул. Гагарина, 2а  
г. Белово: 5 Микрорайон, строение 1  
г. Ленинск-Кузнецкий: ул. Вокзальная, 9а  
г. Мариинск: ул. Ленина, 156а, оф. 2  
г. Междуреченск: пр-кт Шахтеров, 4  
г. Новокузнецк: ул. Кутузова, 5  
г. Юрга: ул. Ленинградская, 20, оф. 14а  
г. Прокопьевск: ул. Ноградская, 15

Выставочная компания «Кузбасская ярмарка»

25

VI ФОРУМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ в Новокузнецке

Идеи  
Решения  
Инвестиции

22-24 ноября 2017

- Финансы и кредит
- Франчайзинг
- Деловые услуги
- Информационные бизнес-технологии
- Офисное и банковское оборудование

3 дня активной работы

- Семинар «Реклама и маркетинг»
- Встреча «Успешные практики, разбор конкретных проектных намерений в вопросах получения господдержки»
- Круглый стол «ТОСЭР - новый импульс в развитии региона»
- Круглый стол «Осуществление предпринимательской деятельности в нестационарных торговых объектах в г. Новокузнецке»
- XI выездное заседание «Клуба инвесторов Кузбасса»
- Круглый стол в формате «Бизнес и власть: лицом к лицу - откровенный разговор»
- Что нужно знать каждой компании про закон «О персональных данных»
- О франшизах: упаковка продукта / покупка франшизы

Участвовать в Форуме – значит:

- Узнать в мире государственной поддержки
- Стать частью сообщества единомышленников
- Получить консультацию от бизнес-тренеров
- Найти новых партнеров
- Провести прямые продажи во время работы форума

Организаторы:

г. Новокузнецк, ул. Автотранспортная, 51  
Выставочный комплекс «Кузбасская ярмарка»  
тел.: (3843) 32-11-13, 32-24-42, 8-923-533-05-75  
expo5@kuzbass-fair.ru, www.kuzbass-fair.ru



ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ГОРМАШ» УШЁЛ В НАБЛЮДЕНИЕ

После двух отложенных арбитражный суд Кемеровской области ввёл процедуру банкротства наблюдение в кислелёвском ООО «ПО «Гормаш» в Киселевске. Попытки предприятия не допустить этого не достигли успеха, суд признал обоснованным заявление Федеральной налоговой службы о признании завода банкротом. Оно было подано ещё в июле, однако, его рассмотрение дважды откладывалось. Первоначально, как сообщила представитель ФНС **Ольга Сидорова**, требования инспекции к ООО «Производственное объединение «Гормаш» составляли 60,4 млн рублей по основному долгу. К моменту последнего заседания 25 октября заявитель уменьшил их с учётом частичного погашения до 54 млн основного долга и 10,9 млн рублей пени и штрафов. В то же время представитель «Гормаша» **Светлана Воробьева** уточнила, что основной долг завода по налогам сократился до 49,4 млн рублей, из которых 17,3 млн составила задолженность по основным налоговым платежам, 16,2 млн рублей – по НДФЛ, 12,5 млн – по взносам в Пенсионный фонд, 3,4 млн – по взносам в ФОМС. Сумма пеней и штрафов также была снижена до 10,2 млн рублей. Учитывая, что размер требований налоговой всё равно больше 300 тыс. рублей, и долг не погашается более 3 месяцев, суд счёл заявление налоговой обоснованным и ввёл наблюдение до 23 апреля 2018 года, назначив временным управляющим **Леонида Каретникова**.

ОТХОДЫ «ЮГА» ВОЗЬМЁТ «ЭКОТЕК»

Конкурсная комиссия областного департамента жилищно-коммунального и дорожного комплекса выбрала регионального оператора по обращению с твёрдыми коммунальными отходами (ТКО) на территории зоны «Юг» Кемеровской области. Единственную заявку, которую подало на конкурс новокузнецкое ООО «Экологические технологии» («Экотек»), принадлежат **Георгию Лаврику**, комиссия признала соответствующей требованиям законодательства. Компания «Экотек» предложит выполнять функции оператора в течение 10 лет за 16,45 млрд рублей. В Зоне «Юг» расположено 11 городских округов и муниципальных районов, в которых проживает 1,2 млн человек. Прогноз образования ТКО в зоне – 370 тыс. тонн в год. Работа в качестве регионального оператора не потребует от компании дополнительных инвестиций, пояснили в пресс-службе «Экотека», а сам статус оператор регламентирован условиями территориальной схемы обращения с ТКО, принятой в 2016 году.

«АЗОТ» ОБНОВИЛ ВОДОРОД И СЕРУ

Кемеровское АО «Азот» 23 октября запустило установку по выработке водорода стоимостью 1 млрд рублей. Это позволило предприятию вывести из работы устаревшее оборудование, которое находилось в работе более 30 лет. Новая установка, оборудование для которой выпустил завод «КемеровоХиммаш», компактное старое производство – 8 тыс. кв. метров против 50 тыс. кв. метров у старой установки. Технологию нового водородного производства поставила немецкая фирма Linde. Помимо водородной установки «Азот» провёл в июне этого года реконструкцию производства серной кислоты стоимостью 563 млн рублей. Главный инженер «Азота» **Андрей Шенский** сообщил, что в ближайших планах предприятия строительство установки по выпуску азотной кислоты, что позволит увеличить годовой выпуск аммиачной селитры на 200 тыс. тонн, или на 20%, до 1,2–1,25 млн тонн. Утвержденного финансирования проекта пока нет, уточнил он, если оно появится, а это – 6 млрд рублей, установка будет построена к началу 2020 года. Кроме того, у «Азота» есть программа в течение пяти лет в 1,5 раза увеличить производство», сообщил председатель совета директоров предприятия **Михаил Федяев**, для чего на предприятии сейчас изучают проект восстановления установки «Аммиак-3». В этом случае выпуск аммиака может вырасти в 1,5 раза, до 5,25 тыс. тонн в сутки. Новые планы связаны с тем, что объявленное в прошлом году расширение производства аммиачной селитры в 1,8 раза за счёт сотрудничества с итальянской компанией Tecnimont так и не получило запланированного финансирования в 1,2 млрд евро. По словам **Михаила Федяева**, итальянская сторона «с учетом санкций не смогла напрямую профинансировать этот проект» без гарантий российских банков.

«ЗАРЕЧНУЮ» ДОВЕЛИ ДО БАНКРОТСТВА

Основные активы ООО «Угольная компания «Заречная» будут признаны банкротами – новому собственнику в лице ТОО «Уголь Казахстана» не удалось ни улучшить экономическую ситуацию в компании, ни договориться с кредиторами и с властями региона об оздоровлении компании. Губернатор Кузбасса **Аман Тулеев** заявил, что «новые собственники «Заречной» на контакт не идут, постоянно нарушают принятые на себя финансовые обязательства, в том числе по выплате заработной платы и обеспечению безопасных условий ведения горных работ, что ведёт к усилению социальной напряжённости в коллективах». Представители «Заречной» указали, что шахты компании хронически недофинансировались ещё до перехода под контроль нового собственника, получив в этом году только 547 млн рублей при необходимых 3,3 млрд рублей. По данным гендиректора компании **Александра Елькина**, в июне «Уголь Казахстана» заключил меморандум с Газпромбанком, одним из основных кредиторов «Заречной», и «Ростехом» (через структуры Уралвагонзавода контролировал компания до июня 2017 года), взяв обязательства по финансированию деятельности компании. Объем финансирования по этому документу «сверх доходов от продажи угля» превысил 1 млрд рублей. Позиция нового собственника не убедила власти Кузбасса, тем более, что на компанию и ее шахты, «Заречную» и «Алексиевскую», появился новый претендент. Им стало новокузнецкое ООО «Торгово-промышленный союз» (ТПС), связанное с ООО «Разрез Кийзаский» управляющей компании «Востокуголь», сообщил 27 октября заместитель губернатора Кемеровской области по ТЭК и экологии **Евгений Хлебников**. ТПС выкупил у ПАО «Газпромбанк» задолженность «Заречной» перед этим банком. По данным замгубернатора, новый контролирующей кредитор УК «Заречная» и её активов планирует получить контроль над ними, через введение процедуры конкурсного производства. Именно этот сценарий и был реализован – собрания кредиторов шахт «Заречная» и «Алексиевская», главных производственных активов компании, высказались за конкурсное производство. Ходатайства собраний арбитраж рассмотрит 7 ноября.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА **avant-partner.ru** ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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

СОВЕТ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ГЛАВА КЕМЕРОВА БУДУТ ВСТРЕЧАТЬСЯ РЕГУЛЯРНО И ТЕМАТИЧЕСКИ

Кемеровский совет по развитию предпринимательства провёл 2 ноября заседание по подведению первых итогов работы совета, воссозданного нынешней весной. Мар Кемерово Илья Середков предложил совету встречаться регулярно – 1 раз в месяц, проводя заседания уже по определенной тематике. Основными направлениями работы совета в прошедшие полгода стали проблемы миграции бизнеса из Кемерова, налаживания новых производств и удержание товарно-денежных потоков в городе.



Председатель совета **Виктор Севостьянов** сообщил, что после учреждения заново в совет первоначально вошло 39 человек, однако, основная их часть отсылаясь, осталась «сухой остаток» – 13 предпринимателей. В первые полгода своей работы совет, по словам его председателя, налажил контакт с органами местного самоуправления и провёл работу по оценке основных проблем, которые тревожили предпринимателей. Одной из них называли бегство, миграцию бизнеса из Кемерова, однако, анализ, проведенный советом, показал, что реального оттока нет, поскольку постоянно есть и приток, а часть ушедших относится к категории фирм-однодневок, а часть ушла потому, что этого требовало расширение бизнеса.

Вторая проблема, по оценке совета, заключается в «чрезмерной» склонности предпринимательства к работе в сфере услуг вместо сферы производства. Совет, по данным **Виктора Севостьянова**, способствовал созданию регионального кластера лёгкой промышленности с центром в Кемерове. Программа развития кластера предусматривает реализацию конкретных производственных проектов – строительство камвольного и швейно-трикотажных производств. Совет изучает возможности развития производства и в других отраслях, «понадобится ещё 3–4 месяца на это», добавил **Виктор Севостьянов**.

Третьей проблемой, которой занялся совет, стало необходимость задействовать силы кемеровского предпринимательства, чтобы оставить в городе товарно-денежные потоки. Для этого совет активно участвует в программе благоприятствования бизнесу в городе, отменяет председателю совета **Глеба Кемерово Илья Середков** пообещал содействовать в получении кемеровскими предпринимателями заказов со стороны крупных компаний, в частности, на рабочую одежду. «Бываю на крупных предприятиях, перебегаю в рабочую одежду, и вижу, что вся она сделана в России, значит, есть возможность для получения таких заказов», – поделился опытом и наблюдениями глава города.

Генеральный директор ООО «Войтович и партнеры» **Дина Старовойтова** сообщила, что совет в работе по вопросам социального партнерства следовало бы включиться в работу по профориентации подростков города, в частности, в работу форума

«Кемерово – город возможностей». Сегодня для города, по её данным, характерно стремление подростков ещё до окончания школы настраиваться на отъезд из города. Как показывают классные часы в школах, до 80% кемеровских подростков строят такие планы. Чтобы удержать их, нужно показывать и профессиональные, предпринимательские возможности, нужно помогать детям в социализации через досугово-образовательную работу клубов по месту жительства, предложила **Дина Старовойтова**.

Директор ООО «Вита эст про» **Александр Костельцев** представил работу совета по развитию материального производства. «Наша боль – снижение доли промышленности в экономике города», – заявил он. По его данным, возможности для промышленных проектов в городе есть, в частности, у его компании, которая могла бы участвовать в совместном с Кемеровским сельхозинститутом проекте при финансировании из федерального бюджета. Сельхозинститут в числе всего 21 российского вуза получил право на грант в 375 млн рублей на организацию производства кормовых добавок. «Чтобы участвовать в проекте необходимо выделить 125 млн рублей собственных средств в течение 3 лет, но государство никак не возвращает нам 25 млн рублей НДС», – пояснил **Александр Костельцев**. Илья Середков, уточнив, судится ли компания с налоговой инспекцией, предложил тему промышленных проектов выделить для отдельной встречи и отдельного рассмотрения. **Виктор Севостьянов** в свою очередь указал на сегодняшнюю особенность промышленности Кузбасса – 92% её продукции уходит за пределы региона, так сложилось исторически. В то же время есть и резервы развития промышленности для удовлетворения внутреннего кузбасского спроса. К примеру, рынок одежды Кемеровской области, по оценке председателя совета, составляет более 34 млрд рублей, но местная лёгкая промышленность закрывает только 5% этого рынка.

Для продвижения промышленных проектов **Александр Костельцев** предложил (и глава города сразу согласился) ввести представителя совета в коллегии городской администрации. Предприниматель **Владимир Снигирев** предложил ещё раз вернуться к рассмотрению схемы размещения в Кемерове нестационарных торговых объектов, поскольку схему приняли «скомкано,

на публичных слушаниях предпринимателей особо не слушали». Глава Кемерово Илья Середков в свою очередь обратил внимание на неравенство в положении некоторых предпринимателей и предприятий в городской среде – крупные магазины, к примеру, сами содержат подъезды к себе и свои автостоянки, тогда как к каким-то парикмахерским или другим небольшим предприятиям приходится содержать городским властям. А в городе ещё есть 60 улиц без центрального водовода. **Владимир Снигирев** также указал на отсутствие обновления схемы размещения рекламных объектов, поскольку законом порядок такого обновления не предусмотрен. «По вывескам в городе мы не хотим в городе цирка», – ответил глава города и заявил, что «бизнес, когда начинает получать средства, неохотно ими делится», приведя в качестве примера один из оставшихся павильонов, установленный неудобно для пешеходов. **Владимир Снигирев** согласился, что это неприемлемо, и «предприниматели тоже за разумное размещение».

Илья Середков предложил совету по развитию предпринимательства принять участие в работе городского совета по демографической политике, отток бизнеса из города охарактеризовал как «ротацию», но подчеркнул, что нужен приток бизнеса. Он заявил, что когда будет готова программа развития кластера лёгкой промышленности, «посмотрим, чем сможем помочь и можем предложить различные формы поддержки». Мар также посетовал, что многие городские закупки уходят за пределы не только Кемерова, но и Кузбасса, а могли бы размещаться среди местного бизнеса. В частности, около 100 млн рублей город потратил на приобретение металлических ограждений и опор у красноярской компании, которая выиграл аукцион. На других торгах по содержанию мостов выиграла фирма из Санкт-Петербурга. Между тем, работать с иногородними поставщиками неудобно, отметил **Илья Середков**, они не могут откликаться оперативно на устранение поломок в гарантийных случаях.

Глава Кемерово предложил встречаться с советом по развитию предпринимательства регулярно, 1 раз в месяц, и тематически. С чем согласились все участники заседания. Однако пока время следующей встречи не назначено.

*Егор Николаев*

В КУЗБАССЕ УЗАКОНИЛИ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ И ДОБАВИЛИ НАЛОГОВЫХ ЛЬГОТ

Совет народных депутатов Кемеровской области принял 25 октября региональный закон «О развитии индустриальных (промышленных) парков» и добавил три новых льготы плательщикам налога по упрощенной системе. Первый закон призван повысить инвестиционную привлекательность региона. Во втором случае в систему упрощенного налогообложения добавлены три новых вида деятельности.

Как сообщил, представляя проект закона «О развитии индустриальных (промышленных) парков», начальник областного департамента промышленности **Леонид Старосвет**, принятие закона призвано повысить привлекательность Кузбасса для инвесторов за счёт создания и развития индустриальных парков. Закон также нужен для получения парками поддержки, предусмотренной действующим федеральным законодательством, в том числе, из федерального бюджета. По данным **Леонида Старосвета**, в Кузбассе планируются к созданию три индустриальных парка – в Кемерове («Западный», на площади 23 га), Новокузнецке (на площадке Новокузнецкого вагоностроительного завода в 21,1 га) и в Калтане (в стадии проектирования).

Кроме того, на этой же сессии депутаты расширили перечень видов экономической деятельности для льготного налогообложения, внес изменения в региональный закон «О налоговых ставках при применении упрощенной системы налогообложения». В результате в перечень добавлены три вида экономической деятельности, по которым могут применяться пониженные ставки по упрощенной системе налогообложения – услуги по ремонту и монтажу машин и

оборудования, услуги по ремонту электрического оборудования, услуги по монтажу промышленного оборудования. Ставки по налогам по этим видам деятельности составят: в размере 5% (если объект налогообложения «доходы минус расходы», было 15%); в размере 3% (если объект налогообложения «доходы», было 6%).

«Принятый закон ещё раз напомнит предпринимателям о налоговых льготах, которые существуют в Кузбассе для отдельных видов деятельности, где используется упрощенная система налогообложения. К сожалению, информированность представителей региональной экономики о своих правах и возможностях, особенно тех, кто работает не в крупных городах, оставляет желать лучшего. В то же время, стоит отметить, что такие льготы существуют не во всех регионах РФ», – прокомментировала принятый законодательный акт бизнес-омбудсмен в Кемеровской области **Елена Латышенко**. – Кроме того, что техническая правка упростило налоговое администрирование, нормативный акт расширяет перечень видов экономической деятельности с использованием упрощенной системы налогообложения, которые могут претендовать на налоговые льготы – их было 19, стало 22. А это значит, что большее количество предпринимателей могут воспользоваться такими льготами».

*Егор Николаев*

*Светлана Платоенко*

ЦЕНА ВОПРОСА

117 миллионов 929 тысяч 520 рублей заплатило новокузнецкое ООО «ТФМ-Оператор» за очередной лот из имущества банкротченного ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» (НкВЗ). По сообщению конкурсного управляющего НкВЗ **Алексея Кочетова**, договор купли-продажи с «ТФМ-Оператором» заключен по начальной цене торгов, проводившихся путем публичного предложения. В составе проданного лота 289 единиц различного оборудования завода. В том числе, различные станки, весы, молоты, прессы, краны, пресс-ножницы, автомобили, трактора, окрасочное оборудование и др. Это уже третья крупная покупка «ТФМ-Оператором» имущества НкВЗ: в июле текущего года компания приобрела комплекс недвижимости завода за 421,8 млн рублей, в сентябре – за 21,94 млн пешеходный мост, 3 автодороги, 4 железнодорожных пути, газопровод, автостоянка, склад, ограждения и др. Приобретения компании, которая через РЖД аффилирована с ПАО «Трансфин-М», основным кредитором завода, связаны с ранее объявленными планами «Трансфин-М» создать на базе предприятия индустриальный парк. ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод» было объявлено банкротом в феврале 2017 года.

67 миллионов рублей составила стоимость объектов недвижимого имущества и промышленного оборудования новокузнецкого ООО «Кузнецкий цементный завод» (КЦЗ), проданного в ходе банкротства предприятия новокузнецкому ООО «Регионстрой». Первоначально было объявлено, что имущество приобрел московский ИП **Мединков**, однако, на стадии заключения договора купли-продажи было объявлено, что покупатель действовал в интересах «Регионстрой». Согласно данным ЕГРЮЛ, учредителем этой компании выступает предприниматель **Александр Рыбкин**, десять лет назад заявлявший о планах построить цементный завод в Таштагольском районе, однако, позднее отказавшийся от проекта. В состав проданного «Регионстрой» комплекса входят 89 объектов недвижимости, 2 земельных участка и 2,78 тыс. единиц оборудования. Все это продавалось единым лотом по стартовой цене 111,4 млн рублей со снижением на 10% каждую неделю.

2 миллиарда 980 млн рублей составит долг муниципалитета Кемерово на 1 января 2018 года в результате списания бюджетных кредитов, полученных из областного бюджета. Об этом на сессии горсовета 27 октября сообщила начальник финансового управления Кемерово **Ирина Видулова**, представляя проект изменений в бюджет Кемерово на 2017 год. В результате этих изменений в текущем бюджете замещается существующую задолженность города по коммерческим банковским кредитам на сумму 2,25 млрд рублей новой на такую же сумму, но по новым пониженным ставкам. После этого появится экономика на обслуживании – около 1,2 млн рублей, уточнила **Ирина Видулова**, поскольку ставка по вновь взятым займам составит 8,85–9,01% годовых против 9,86% ранее. Кроме того, в связи с решением коллегии администрации списать 99% выданных муниципалитетам бюджетных кредитов, в 1 января 2018 года прогнозируемый муниципальный долг Кемерово сократится на 40%, с 4,75 млрд рублей до 2,98 млрд, в том числе, бюджетного кредита – до 731 млн рублей. Задолженность по коммерческим кредитам останется на прежнем уровне в 2,25 млрд.

ГАЗПРОМБАНК

САМОЕ ВРЕМЯ ДЛЯ ВАЖНОГО ШАГА

9,5% Мы снизили ставку по ипотеке

ИПОТЕКА ПО АКЦИИ

8-800-100-07-01 | www.gazprombank.ru

\*0701 | Услуга доступна абонентам МТС, Билайн, МегаФон, TELE2 и МОТВИВ. Звонки с территории РФ бесплатны

(3842) 485-050, 345-143, 345-095

Ипотечная акция с 11.08.2017 по 30.12.2017. Целевое назначение: приобретение квартиры в строящемся жилом доме. Ставка по кредиту 9,5%. Ставка действует при оформлении полиса / договора личного страхования заемщика (в добровольном порядке). Валюта кредита: рубль РФ. Минимальная сумма кредита: 500 000 руб., но не менее 15% от стоимости недвижимости. Максимальная сумма кредита: 60 млн руб. – при приобретении объекта в г. Москве и г. Санкт-Петербурге; 45 млн руб. – в остальных субъектах РФ. Срок кредита: до 30 лет. Погашение кредита ежемесячными аннуитетными или дифференцированными платежами. Возможность досрочного погашения кредита частично или полностью без комиссий. Требования к обеспечению: залог и/или ипотечный залог (до оформления в собственность) / залог (ипотека) приобретенной с использованием кредитных средств недвижимости (после оформления в собственность). Требования к заемщику: гражданство РФ, возраст от 20 до 65 лет. Подробная информация на www.gazprombank.ru и по тел: 8-800-100-07-01. Информация приведена на 11.08.2017 и не является офертой. Банк: ПТБ (АО). Генеральная лицензия Банка России № 354. Ренком.





## НОВЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ КУЗБАССКОГО ТУРИЗМА

С 30 октября по 5 ноября в Кемерове и Новокузнецке прошёл комплекс мероприятий Туристско-рекреационного кластера Кузбасса. За семь дней активной работы участники кластера смогли посетить курсы повышения квалификации, обсудить насущные проблемы на круглых столах, обменяться мнениями в частных беседах, услышать интересную информацию от приглашенных спикеров. Итогом стала стратегическая сессия Туристско-рекреационного кластера, на которой были озвучены результаты трёхлетней деятельности кластера и определены перспективы его будущей работы.

**РАЗВИТИЕ ТУРИЗМА – НАДЕЖДА МОНОГОРОДОВ**  
«Монотерритории видят в развитии туризма один из способов ухода от монозависимости» – это был один из главных тезисов, который заместитель губернатора области по инвестициям и инновациям **Станислав Черданцев** обозначил в своём выступлении, посвящённом инвестиционному потенциалу туристской привлекательности малых территорий. В качестве примера заместитель губернатора привёл тот факт, что на недавней стратегической сессии «Точки роста моногородов Кузбасса» 90% управленческих команд, прошедших обучение в «Сколково» в представленных дорожных картах развития монотерриторий на ближайшие три года ставили перед собой задачу

создание либо туристического объекта, или турмаршрута, либо поиск инвестора для реализации туристического проекта. Свою задачу и задачу блока инвестиций и инноваций **Станислав Черданцев** обозначил как «прикладную» – помогать, привлекая дешёвые финансовые ресурсы, либо при содействии Фонда развития моногородов строить инфраструктуру для реализации туристических объектов, также представляющих инвестиционный потенциал, помогающей реализации отдельных проектов. «Сфера туризма входит в Топ-5 приоритетных направлений, которые мы определили для своего блока как точки роста для региональной экономики Кузбасса, и которые никак не связаны с традиционными флагманами – углехимией, производством

металла, сфера химического производства», – подчеркнул **Станислав Александрович**. Благо сотрудничество с рядом федеральных институтов, в том числе Министерством экономического развития, Фондом развития моногородов, корпорацией МСП и др., позволяет это сделать. Каким образом будет изменяться туристическая карта Кузбасса, можно было сделать вывод благодаря тем проектам, которые представил туристской общественности **Станислав Черданцев** – приоритетных инвестиционных проектах, демонстрирующих ресурсные возможности области в сфере туризма и интересные тем, что будут реализованы именно на монотерриториях. Представленные проекты ныне находятся на сопровождении блока по ин-

вестициям и инновациям и будут поддержаны в следующем году в рамках федеральных программ. Один из наиболее интересных – проект с полным циклом спортивно-туристический центр «Мульдубаш» – «Ворота в Горную Шорию». Базовая задача – построить кафе-гостиницу, в которой могут останавливаться путешественники по дороге из Новокузнецка в Горную Шорию. По сути, это будет первый объект стандартизированного сервиса на дороге. По словам, **Станислава Александровича**, реализация проекта планируется до следующего Дня шахтера, т.е. до августа 2018 года. Общий объём инвестиций составит 62 млн рублей. Кроме того, поскольку для этого объекта необходимо инфраструктура очистных сооружений и строи-

тельство коллекторов, готовится совместная с инвестором заявка в Фонд развития моногородов. В случае положительного решения в реализацию инвестпроекта будет привлечено дополнительно порядка 15-30 млн рублей при содействии администрации Кемеровской области по взаимодействию с Фондом развития моногородов (процентное соотношение 95% (Фонд) – 5% (администрация КО)). Ещё один инвестпроект, который также находится на сопровождении у Агентства по привлечению и защите инвестиций – дайвинг-курорт «Темир». Как отметил **Станислав Черданцев**, этот проект меняет взгляд на Шерегеш, а также имеет потенциал открытия туристических рынков Центральной России.

Окончание на стр. 8

## РЕЛЬСОВЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ЕВРАЗ

«ЕВРАЗ ЗСМК» (аходит в Евраз Групп) видит перспективы своего развития в увеличении выпуска и улучшения качества рельсовой продукции и в расширении её ассортимента. Главным потребителем рельсов, производимых на комбинате, выступает ОАО «Российские железные дороги», но предприятие планирует также расширение поставок на новые рынки сбыта. В этом году АО «ЕВРАЗ ЗСМК» планирует поставить до 700 тыс. тонн рельсов в адрес ОАО «РЖД», что на 27% больше поставок прошлого года, ещё 160 тыс. тонн составляют ежегодные экспортные поставки. «ЕВРАЗ ЗСМК» расширяет производство дифференцированно-упрочнённых длинномерных рельсов. Для этого комбинат постоянно модернизирует не только рельсовое, но и другие производства, включая доменное и сталеплавильное.

31 октября представительная делегация ОАО «РЖД» познакомилась с работой рельсового производства АО «ЕВРАЗ ЗСМК». В рамках двухдневной конференции «Новые решения для железных дорог» железнодорожники и металлурги обсуждали двустороннее сотрудничество, новые продукты главного поставщика рельсов России. Директор по рельсовому производству «ЕВРАЗ ЗСМК» **Алексей Головатенко** показал представи-

телям «РЖД», как развивается и модернизируется производство одного из ключевых видов продукции комбината. Первый заместитель начальника Центральной дирекции инфраструктуры компании **Борис Соловьев** признал, что «впечатля-



Директор по рельсовому производству ЕВРАЗ А. Головатенко рассказывает гостям о современном прокатном стане

ют показанные технологии, о которых он и не слышал». Он отметил, что потребление рельсов «ЕВРАЗ ЗСМК» со стороны «РЖД» планомерно растёт – и для ремонтов, и для нового строительства. У ОАО «РЖД» разработана долгосрочная программа развития до 2025 года, которая рассматривается в правительстве РФ, и в случае её принятия объёмы закупок рельсов будут нарастать, сообщил представитель компании. «Надеясь

движения и сложных участков пути с кривыми радиусом менее 650 метров. Ещё один продукт, предложенный к конференции «Новые решения для железных дорог», – рельсы категории ДТ350ВС400, предназначенные для высокоскоростного движения со скоростью до 400 км/час. Они соответствуют

комбинат не только увеличит поставки рельсов в адрес «РЖД», но сможет производить рельсы по экспортным контрактам. В частности, выпускать европейские рельсы 60Е1 и 54Е1 в востребованных на зарубежных рынках длинах – 30, 36, 60, 72 и 90 метров. Также комбинат планирует освоить про-



Первый заместитель начальника ЦДИ РЖД Борис Соловьев знакомится с технологией дифференцированной закалки рельсов

более жестким требованиям по точности изготовления, обладая повышенной пластичностью и ударной вязкостью.

Управляющий директор АО «ЕВРАЗ ЗСМК» **Алексей Юрьев** заявил, что уверенное развитие предприятия и сотрудничество с ключевым партнёром, ОАО «РЖД», позволяет ЕВРАЗ ЗСМК планировать рост производства 100-метровых рельсов. В 2018 году оно вырастет с 250 тыс. тонн в прошлом году до 330 тыс. тонн, а к 2022 году – до 500 тыс. тонн. Для этого будет запущена вторая линия отделки, на которой установлены новые пульта управления, сверльно-отрезной станок, вертикально-правильный пресс и другое оборудование. Благодаря этому,

известно производство 49Е5и 54Е4 для германской компании «Deutsche Bahn».

В настоящее время 680 тыс. тонн годового выпуска рельсов «ЕВРАЗ ЗСМК» отправляет в адрес «РЖД», 70 тыс. тонн на экспорт в страны дальнего зарубежья и 90 тыс. тонн – другим клиентам РФ и в страны СНГ. Помимо рельсового производства модернизируются и другие переделы комбината, сообщил **Алексей Юрьев**, в частности, доменное и сталеплавильное. В этом году капитальные ремонты были проведены на доменной печи №2 стоимостью 1 млрд рублей и на конвертере №5 стоимостью 400 млн рублей. Масштабные ремонты оборудования запланированы и на 2018 год.

ЛИДЕР

## РОЗНИЧНЫЙ БИЗНЕС ВТБ НА ЧЕТВЕРТЬ УВЕЛИЧИЛ ОБЪЁМЫ ВЫДАЧ ПО КРЕДИТАМ

В начале ноября **Аркадий Чуринов** уже в новом качестве, как руководитель розничного бизнеса ВТБ в Кемеровской области, представил журналистам итоги работы единого розничного блока за 9 месяцев и поделился планами на будущее.

Объединение в Группе ВТБ розницы в лице ВТБ24 и Розничного филиала ВТБ (бывший Банк Москвы) происходит в рамках стратегии на интеграцию всех банков Группы в единый банк под общим брендом – ВТБ. Окончательное юридическое объединение банков произойдет 9 января 2018 года. Всё, что касается работы с физическими лицами, – отходит к розничному бизнесу ВТБ, а работа с юридическими лицами и предпринимателями – к блоку корпоративного бизнеса ВТБ. При этом, как заверил руководитель розничного блока, клиенты не почувствуют никаких неудобств – всё это больше связано с внутренними процессами перестройки работы банка.

Итоги 9 месяцев работы уже одобренного розничного блока показывают увеличение всех показателей, а, значит, и привлекательность банка для клиентов, несмотря на все текущие интеграционные процессы. Так, за этот период розничный бизнес ВТБ выдал 15,1 млрд заёмных средств и увеличил объёмы кредитных выданных в среднем на 23%, а его доля на рынке кредитования Кемеровской области составила 20,8%. Общий кредитный портфель розничного бизнеса ВТБ в регионе вырос по итогам 9 месяцев на 1,5 млрд рублей и составил на 1 октября 2017 года 47,1 млрд рублей.

Лидер роста по выдачам (увеличение на 31% по сравнению с аналогичным периодом прошлого

года) – ипотека. За 9 месяцев этого года выдано ипотечных кредитов на сумму 4,2 млрд рублей, общий кредитный портфель – на 1 октября 2017 года – составил 18 млрд рублей. По словам **Аркадия Николаевича**, такой рост обусловлен снижением ставок по ипотечным программам и требований к величине первоначального взноса, а также более тесным сотрудничеством с застройщиками и риэлторами. При этом он отметил, что ипотечные ставки до конца года наверняка ещё понизятся, но пока нет причин говорить о том, что начнёт расти стоимость жилья, что, конечно, будет и далее поддерживать растущий спрос на ипотеку. Поэтому в четвёртом квартале ожидается «всплеск» выданных, в немалой степени обусловленный ещё и обычным предновогодним ажиотажем покупателей.

Существенный рост выданных наблюдался и по другим кредитным продуктам банка. Особенно заметно это после трёх лет падения в автокредитовании – по сравнению с аналогичными показателями прошлого года, рост 30%. В рамках этого вида кредитования было выдано 1,2 тыс. кредитов на общую сумму около 700 млн рублей. Как отметил **Аркадий Чуринов**, «именно автокредитование является хорошим индикатором состояния экономики, и этот рост не может нас не радовать».

Кроме того, он обратил внимание на существенное улучшение

ситуации с просроченной задолженностью и, в общем, более грамотным подходом к кредитным продуктам со стороны клиентов. «Кризисные годы стали хорошим уроком для тех, кто раньше и не задумывался о финансовом планировании и брал кредиты «просто на всё».

При этом отмечается рост объёма привлечённых средств от населения для размещения на депозитах, дебетовых картах и текущих счетах – он вырос с начала года на 4,3 млрд и составил начало октября 26,7 млрд рублей. В том числе, портфель депозитов – 21,1 млрд рублей. Руководитель розничного блока ВТБ также отметил, что объём средств на накопительных счетах, где ставка повышена благодаря тому, что все операции проводятся самим клиентом он-лайн, увеличился почти в три раза.

Группа ВТБ активно расширяет присутствие и возможности Интернет-банка в своей работе. В настоящее время к интернет- и мобильному банку розничного бизнеса ВТБ в стране подключено 6,78 млн клиентов – более 70% всех активных клиентов. Все активнее клиенты банка дистанционно открывают вклады и накопительные счета, подают заявки на кредит, осуществляют досрочное гашение кредитов, переводят свои средства с карты на карту, клиентам других банков, оплачивают услуги по ЖКХ и прочие расходы. У клиентов розничного бизнеса ВТБ



сравнительно недавно появилась хорошая возможность избежать стояния в очереди – для этого достаточно зайти на сайт банка, записаться к интересующему специалисту на конкретное время.

Если же клиенту необходим банкомат, то для этого в Кемеровской области установлено 389 банкоматов. Кроме того, банк ВТБ имеет самое большое в стране количество инновационных устройств Recycling для обслуживания физических и юридических лиц (6 тыс.), в Кузбассе на сегодняшний день уже установлено 41 тысячи неинкассируемых устройств.

В планах банка на будущий год – увеличение количества офисов с 35 до 38. Это позволит стать еще ближе к клиенту, еще доступнее для него.

Сегодня, как заметил, **Аркадий Чуринов**, продукты различных банков почти неотличимы для простых граждан («сравнимы и условия, и ставки»), поэтому основная конкуренция идёт по линии сервиса. А это и ИТ-технологии, и личное взаимодействие с клиентом – в этом направлении и будет вестись дальнейшая работа розничного бизнеса банка ВТБ в регионе.

«ЕВРАЗ» оправдает те надежды, что мы возлагаем, тем более, что есть качество, есть подтвержденный ресурс рельсов – это 700 млн брутто-километров, и уже идёт наработка рельсов «ЕВРАЗ» на экспериментальном кольце в Шер-

теях «РЖД», как развивается и модернизируется производство одного из ключевых видов продукции комбината. Первый заместитель начальника Центральной дирекции инфраструктуры компании **Борис Соловьев** признал, что «впечатля-

АНОНС

## НА СЭФ-2017 ОБСУДЯТ ГРЯДУЩИЕ ИЗМЕНЕНИЯ В ТАМОЖЕННОМ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВЕ

Во второй день Сибирского экономического форума, 17 ноября, состоится пленарное заседание «Регулирующие воздействия органов власти на ВЭД» с участием представителей Сибирского таможенного управления, Федеральной налоговой службы, Федеральной службы по техническому и экспортному контролю по Сибирскому федеральному округу, а также Управления Россельхознадзора. Представители структур расскажут участникам Форума о предстоящих изменениях в Таможенном законодательстве РФ и его последствиях.

Как рассказывал управляющий компании ВЭД Агент – стратегического партнера СЭФ-2016 **Александр Дегтярев**, после вступления в силу первой редакции Таможенного кодекса (ТК) в 2010 прошло 7 лет, и за это время многое успело измениться. С 1 января 2018 года должен вступить в силу новый Таможенный кодекс.

«Интеграция в рамках Евразийского Экономического Союза (ЕАЭС) выходит на более высокий уровень, и потому действующий кодекс ТК уже не соответствует в полной мере реальной ситуации дел на рынке ВЭД», – добавил **Александр Дегтярев**.

По его словам, с введением новой редакции ТК больше вопросов контроля и регулирования будет отдано на межгосударственный уровень, что, возможно, приве-

дет к сокращению диспропорций в таможенном регулировании в странах-членах ЕАЭС. Например, могут быть ликвидированы более низкие уровни взимания пошлины на импорт, идущий в Россию через Беларусь и Казахстан, что может привести к серьезным сдвигам в логистических цепях и перестроению целого ряда зависимых от импорта отраслей экономики. Кроме того, разработчики нового ТК обещают упрощение жизни добросовестных участников ВЭД и сокращение сроков таможенного оформления товаров.

«С учетом таких изменений в таможенном законодательстве, которое в наибольшей степени влияет на деятельность импортеров и экспортеров, было принято решение организовать в рамках СЭФ-2017 пленарное заседание с участием представителей СТУ, ФСТЭК, УФНС и Управления Россельхознадзора, – отметил **Александр Дегтярев**. – Участники Форума смогут не только задать вопросы представителям структур, но и вместе с коллегами-предпринимателями обсудить предстоящие перемены».

Кроме изменений в таможенной сфере на пленарном заседании будут озвучены последние достижения Федеральной службы по ветеринарному и фитосанитарному надзору в вопросах доступа российских товаров на зарубежные рынки, а также грядущие перемены в законодательстве валютного контроля.

Сибирский экономический форум «Россия и Большая Азия. Импорт, экспорт, инвестиции. Отраслевые решения для малого и среднего бизнеса при работе с Китаем, Индией, Японией, Республикой Корея, Вьетнамом, Таиландом, Монголией» проводится в ежегодном формате для реализации проектов между российскими и азиатскими компаниями. В этом году СЭФ-2017 состоится уже в четвёртый раз и пройдет 16 и 17 ноября на площадке МВК «Новосибирск Экспоцентр».

SEFORUM.BIZ

**Удаление нежелательных волос навсегда!**  
**ФОТОПИЛЯЦИЯ от 500 рублей**  
БЕЗОПАСНО • ЭФФЕКТИВНО • ЛЮБЫЕ ЗОНЫ

**ФОТООМОЛОЖЕНИЕ от 1000 рублей**  
Умная технология омоложения кожи лица, рук, шеи и декольте. Эффект разглаживания морщин, лифтинг овала лица, устранение расширенных сосудов. Результат сохраняется не менее двух лет.

**КОМПЛЕКСНЫЙ УХОД ЗА РУКАМИ И НОГАМИ**  
GEHWOL • Creative Nail Design • CND Shellac  
O.P.I • CND Vinylux • SHELLAC • LUXIO • Lianail

**Восковая депиляция и шугаринг**  
**Окрашивание и оформление бровей**  
**Наращивание и ламинирование ресниц**

г. Кемерово, ул. Весенняя, 14  
36 14 63 • 8 960 908 98 71



**avant-partner.ru**  
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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





**ВПРМ: ДЛЯ КОГО И ДЛЯ ЧЕГО?**

Конференция в столице Кузбасса проходила в рамках цикла конференций, состоявшихся в более чем в 70 субъектах Российской Федерации. Цель, которую заявляли организаторы – широкая общественная дискуссия в рамках ответа на вопросы о стимулировании процесса создания ВПРМ в регионе и на федеральном уровне, повышении эффективности занятости в экономике России и поддержке стабильности на рынке труда.

Елена Латышенко, в своём выступлении напомнила, что «в Указе Президента Российской Федерации от 7 мая 2012 года № 596 «О долгосрочной государственной экономической политике» даны четкие целевые ориентиры в сфере социально-экономического развития: к 2020 году в России должно быть 25 миллионов ВПРМ».

В качестве основного критерия ВПРМ, согласно «Прогнозу долгосрочного социально-экономического развития Российской Федерации на период до 2030 года» Минэкономразвития России, для большинства секторов используется производительность труда, рассчитанная как добавленная стоимость, создаваемая предприятием, на одного сотрудника. Все занятые рабочие места предприятия, производительность труда которого превышает определённый уровень, считаются относящимися к ВПРМ. Другой критерий – уровень заработной платы на одного занятого – используется для сектора услуг (медицина, финансовые услуги, образование, государственное управление, коммунальные услуги).

По мнению выступавших, создание ВПРМ – цель, объединяющая всё общество – это высокие зарплаты людей, высокий уровень и качество их жизни, высокая прибыль предприятий и, соответственно, высокие налоговые поступления, т.е. высокие доходы бюджета. И, как заметил, Вячеслав Петров, председатель комитета по вопросам предпринимательства и инноваций СНД КО, «создание ВПРМ – это не только повышение заработной платы конкретных людей, это повышение конкурентоспособности наших предприятий». С 2011 по 2016 годы общее количество рабочих мест в России сократилось на 6,5 млн, а количество ВПРМ с 2011 года увеличилось на 3,88 млн ед. – в настоящее время в России 16,6 млн ВПРМ. Что касается Кемеровской области, то по данным Экспертного центра при Уполномоченном при Президенте

РФ по защите прав предпринимателей, рассчитанных на основе данных ФНС, в Кемеровской области в 2016 году насчитывается 206 тысяч ВПРМ. Отрасль-лидер по числу рабочих мест – добыча полезных ископаемых (173,9 тыс. ед.). На 2-м и 3-м местах – сектора операции с недвижимым имуществом (113,6 тыс. ед.) и торговли (108,5 тыс. ед.). В топ-10 попала 1 отрасль обрабатывающей промышленности – металлургическое производство (44,3 тыс. ед.).

При этом потенциал создания ВПРМ в Кемеровской области оценивается экспертами как высокий. Институт экономики роста, в качестве приоритетных, для развития Кемеровской области выделяет обрабатывающие производства, транспорт и связь, с/х и строительство. Для этого, по мнению Елены Латышенко, нужно создать условия для предприятий, которые могут создавать и создавать ВПРМ: «Имея значительный региональный потенциал, невозможно добиться экономического роста, не приняв системных решений, снижающих издержки производства и нейтрализующих риски ведения бизнеса».

**УСЛОВИЯ ДЛЯ БИЗНЕСА**

Проблемы бизнеса, которые озвучила кузбасский бизнес-омбудсмен: неопределённость экономической ситуации, снижающийся спрос на внутреннем рынке, высокий уровень налогообложения, высокий процент коммерческого кредита, издержки на тарифы естественных монополий и аренду земли и недвижимости, рост непроизводственных расходов. По данным Елены Петровны, тарифы на услуги инфраструктурных монополий за 2011-2016гг увеличились почти на 50%, а соблюдение новых требований законодательства, введённых за последние 2-3 года (он-лайн кассы, Платон и т.д.) составляют до 20% от выручки предприятий. Таким образом, за последние годы, при сохраняющихся рисках, возросли издержки бизнеса.

Общий и главный фактор, тормозящий развитие, по мнению представителей бизнеса – отсутствие определённости в экономической ситуации. «Нужен ответ на вопросы: за счёт каких источников будет расти экономика России? Есть ли план по стимулированию развития и команда, которая отвечает за развитие?».

Без ответов на эти вопросы, вряд ли возможен реальный прорыв и создание новых отраслей экономики, тем более для компаний малого бизнеса. В связи с этим, оргкомитет конференции

предложил внести в резолюцию следующие пункты: реализовать на региональном и федеральном уровне системные решения, направленные на стимулирование бизнеса к созданию ВПРМ в Кемеровской области. Кроме того, реализовать комплекс мер на уровне РФ с целью увеличения доходности предприятий: снижение ставок по кредитам, снижение налогового бремени, снижение конечных тарифов на услуги инфраструктурных монополий, стимулирование спроса. Также с целью снижения рисков бизнеса необходимо снижение административного и уголовного давления на бизнес, совершенствование судебной системы. Были также предложены и иные системные решения: пространственное развитие, активизация, введение в коммерческий оборот «спящих» имущественных и земельных активов и т.п.

**ТОЧКИ РОСТА И ЛЬГОТЫ**

Замгубернатора по инвестициям и инновациям Станислав Черданцев в своём докладе «Ключевые проекты – точки роста новой экономики», отметил, что поддержка приоритетных проектов также входит в работу в части создания ВПРМ. В числе таких «проектно-кооперативных» он назвал 12, как уже завершённых – например, Медицинский клинический центр Grand Medica (ООО «Гранд Медика», г. Новокузнецк, период реализации проекта – 2015-2017гг., инвестиции – 2,8 млрд, 548 рабочих мест), так ещё находящихся в стадии реализации – например, Завод по выращиванию рыбы на установке замкнутого водоснабжения (ООО «Сибирская инвестиционная группа», г. Юрга, период реализации проекта 2015-2020гг., инвестиции – 1,7 млрд рублей, 200 рабочих мест). При этом, заметив, что ещё 5 лет назад такой проект потребовал бы создания в 4-5 раз больше рабочих мест, но современное оборудование и современные технологии в реальности рабочие места сокращают.

Кстати, вопрос о сокращении рабочих мест в связи с модернизацией производства, поднимал и Егор Каширский, зампредела комитета по вопросам предпринимательства и инноваций СНД КО, обратив внимание, что все льготы и КРП по проектам используют критерий «дополнительное создание рабочих мест», но зачастую, приобретение нового оборудования как раз связано с заменой 4 рабочих мест одним, но высокопроизводительным – «увеличивается эффективность – сокращаются рабочие места».

**УСЛОВИЯ ДЛЯ ЭФФЕКТИВНОГО БИЗНЕСА**

За счёт каких ресурсов и точек роста в Кузбассе возможно создание и увеличение количества высокопроизводительных рабочих мест (ВПРМ)? – основной вопрос, который обсуждался на конференции «Создание высокопроизводительных рабочих мест – стратегия роста для России и Кемеровской области» в конце октября в Кемерове. В работе конференции приняли участие более 100 представителей общественных организаций, органов государственной власти, бизнеса, предприятий промышленности и научно сообщество, СМИ. Организаторами мероприятия выступили региональное отделение ОНФ в Кемеровской области, уполномоченный по защите прав предпринимателей в регионе Елена Латышенко и Кузбасская торгово-промышленная палата при поддержке администрации Кемеровской области.

Станислав Александрович сказал, что в Кемеровской области есть 5 региональных документов, где в качестве стимула указаны рабочие места, но, действительно, нет ничего про ВПРМ, «давайте посмотрим, если проект создаст 15-20, но высокопроизводительных рабочих мест, то давайте отработаем вместе внесение этого в региональный закон», как стимулирующего критерия. «Кроме того, в наших моногородах мы должны создать более 27 тыс. рабочих мест, мы готовы обратиться по федеральной линии, чтобы отдельно предусмотреть, как стимул, создание высокопроизводительных рабочих мест в моногородах», – сказал он.

Ещё на одно направление работы он обратил внимание: «В моём понимании крупные предприятия должны максимально поддерживать малые предприятия из своего региона. Мы сейчас отбираем 3-4 компании на которых хотим отработать региональную практику кооперации малых и крупных предприятий внутри Кузбасса». Также он заметил, что «многое зависит от активности, как самого бизнеса, так и власти – многое обсуждаем, что-то обретает конкретные очертания», например, по его мнению, принятие закона об индустриальных парках – один из шагов, чтобы стимулировать активность бизнеса.

**КАДРОВЫЙ ВОПРОС**

Но самым эмоционально обсуждаемым вопросом на конференции стал вопрос о недостатке квалифицированных трудовых ресурсов и взаимоотношениях бизнеса и образовательных учреждений. Классическая ситуация, когда все виноваты и никто не виноват, а делать что-то всё равно надо.

Как заметила Елена Латышенко: «Мы собрались не для того, чтобы найти виноватого. Вокруг темы создания высокопроизводительных мест, которая очень важна для региона, мы должны подумать, что сейчас мешает бизнесу. Ведь никогда не будет нормального финансирования образования, если не будет развитого бизнеса и ВПРМ. Это замкнутая система, мы все друг от друга зависим. Нам нужно понять, как наши усилия объединить, и обратить внимание на первые практики, которые работают сегодня». А Елена Руднева, ректор Кузбасского регионального института развития профессионального образования, обратила внимание на то что «проблема отсутствия коммуникации – одна из главных проблем. Вроде все хотят, готовы, но договориться не получается».

«Практически по каждому инвестиционному проекту приходится в ручном режиме, к сожалению, обсуждать вопрос подготовки кадров. Хотелось бы от ручного режима перейти к системе последовательных действий», – рассказал Станислав Черданцев.

Хотя, конечно, многие крупные предприятия уже давно пошли по пути тесного взаимодействия с вузами не только в качестве места прохождения практики для студентов, но и создания совместных курсов, программ и даже кафедр. Но большинству компаний малого и среднего бизнеса на это просто не хватает ресурсов. И здесь нужно искать какие-то системные решения. Ведь даже существующими льготами для предприятий

на образование, повышение квалификации своих сотрудников и т.п. мало, кто рискнёт воспользоваться, как посоветовал на конференции один предприниматель: «У нас администрирование налогов такое, что мы даже боимся пользоваться теми льготами, что есть...». А на самом деле нужен более широкий спектр льгот для тех, кто обеспечивает создание ВПРМ. По словам Егора Каширского, «создание одного ВПРМ – это 7-10 млн рублей» – что должно стимулировать вложить инвестора эти деньги именно сюда, а не создавать очередь «торгового представителя»?

Елена Латышенко, обратила внимание на существующую систему поддержки предпринимательства, которая бы могла сыграть свою роль: «У нас есть центры поддержки предпринимательства. Может нам нужно перестраивать систему поддержки, чтобы не оказывать те услуги, которые сегодня не актуальны, а смотреть на реально востребованные услуги».

«Такие конференции проходят во всех субъектах РФ, чтобы посмотреть и оценить потенциал каждого субъекта. Мы видим, что у нас есть живые, хорошие, разнообразные проекты, мы обсуждаем, как нужно меня федеральную, региональную политику. Очень многое сегодня зависит от муниципального образования не будет создавать эти рабочие места, если образовательные учреждения не будут готовы наполнять эти рабочие места, тогда мы опять возвращаемся к теме дефицита бюджета. Надо перенастроить структуру поддержки под реальные потребности сегодняшнего и завтрашнего дня», – сказала она в заключение.

**АНЖЕЛИКА РОГОЖКИНА: «НАША ЗАДАЧА СОСТОИТ В ТОМ, ЧТОБЫ БЫТЬ ДЕЙСТВЕННЫМ ПРОВОДНИКОМ ФЕДЕРАЛЬНЫХ СРЕДСТВ В РЕГИОНАЛЬНУЮ ЭКОНОМИКУ»**

Одним из качественных индикаторов экономической активности бизнеса является спрос на кредитные ресурсы, особенно на инвестиционные. Поэтому финансовые институты, основываясь на своих показателях, могут наиболее точно диагностировать состояние предприятий, работающих на территории их присутствия. О том, как чувствует себя региональный бизнес, и чем может помочь ему один из крупнейших в стране государственных банков, «Авант-ПАРТНЕР» беседует с руководителем Кемеровской дирекции банка ВТБ Анжеликой РОГОЖКИНОЙ.

**– Анжелика Рузалимовна, основываясь на показателях вашего банка, можно ли сказать, что экономика оживает? Какие отрасли наиболее активны?**

– По итогам 9 месяцев 2017 года банк ВТБ в Кузбассе увеличил объём финансирования региональных предприятий более чем на 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, предоставив более 18 млрд рублей предприятиям среднего бизнеса. Мы, конечно, довольны показателями, которые, были достигнуты и за счёт активной работы в части корпоративного кредитования, т.к. бизнес ощутил необходимость дополнительных ресурсов.

Наиболее активно банк поддерживает проекты энергетической, угледобывающей и металлургической отраслей, торговли нефтепродуктами, розничной торговли, а также осуществляла финансирование профессиональных участников рынка коммерческой недвижимости.

Хочу отметить, что, начиная с 2015 года, государством реализуется политика финансирования субъектов экономики через различные инструменты государственной поддержки, проводником которых выступает банк. Основным плюсом госпрограмм в том, что именно они являются весомым аргументом в принятии инвестиционных решений.

**– Расскажите, пожалуйста, об этих инструментах подробнее.**

– Во-первых, это сейчас уже хорошо известная и зарекомендовавшая себя Программа стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Она была анонсирована и запущена Корпорацией МСП (Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства) в декабре 2015 года.

По ней ВТБ является абсолютным лидером: каждые шесть из десяти кредитов по программе были выданы банком ВТБ.

В этом году была запущена «Программа 674», которая является дополнительным механизмом к Программе стимулирования кредитования субъектов МСП и ориентирована преимущественно на реализацию инвестиционных проектов, создание или приобретение основных средств, включая строительство, модернизацию объектов капитального строительства, в том числе проведение инженерных изысканий, подготовку проектной документации. Обязательным условием для заёмщиков является работа в приоритетных отраслях – АПК, обрабатывающей промышленности, строительстве, транспорте и связи,

внутреннем туризме или высокотехнологичных проектах и т.д.

Во-вторых, это программа Фонда развития промышленности, предназначенная для обновления основных фондов, научно-производственных разработок, усовершенствования технологий.

И, в-третьих, с 1 января 2017 года сельскохозяйственные производители страны, в том числе и Кузбасса, могут получить в одном из уполномоченных Министерством сельского хозяйства РФ банков краткосрочный или инвестиционный кредит по ставке не более 5%.

Это основные государственные программы, направленные на развитие регионального бизнеса, которыми можно воспользоваться через банк ВТБ.

Банк в этом случае играет роль «одного окна», беря на себя часть задач по подготовке необходимых документов.

**– Кстати, о документах. Передко бизнес испытывает сложности при подготовке пакета документов в соответствии с теми критериями, которые необходимы для участия в программах. А некоторые, даже и не начинают, опасаясь, что «всё равно ничего не получится». Проконсультируйте, пожалуйста, насколько обоснованы эти опасения? И что Вы можете в этом случае посоветовать бизнесу?**

– Конечно, требования к участию в госпрограммах накладывают некоторые обязательства с точки зрения и оценки финансового положения заёмщика, и результатов его деятельности, и бизнес-плана, и контроля целевого использования средств. Мы индивидуально подходим к каждому потенциальному заёмщику, наш регламент проверки предприятий по госпрограммам точно такой же, как и для остальных клиентов из сектора МСБ. Но, по сравнению с крупными предприятиями, у которых много мелких акционеров, небольшая компания, как правило, имеет одного или нескольких собственников, которые живут и работают тут же, в нашем регионе. Поэтому для нас важно познакомиться с клиентом лично, посмотреть на работу его предприятия, как там устроена организация труда, насколько широко используются современные технологии и какие принципы управления используются в компании. При работе с клиентом мы уделяем большое внимание готовности владельца поддерживать своё дело в сложных обстоятельствах и его планам по дальнейшему развитию бизнеса. Но, как правило, уже на этапе анализа первичных документов



менеджеры банка могут дать оценку, насколько реально компания получить льготное кредитование.

Основные требования к бизнесу, который хочет получить кредиты по программам господдержки: предприятие/компания должна являться субъектом МСП, соответствующим требованиям Федерального закона от 24 июля 2007 года № 209-ФЗ «О развитии малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации»; должна быть включена в Единый реестр МСП на сайте ФНС; иметь статус «налогового резидента»; доля участия в УК государства или муниципалитета в уставном капитале компаний МСБ должна составлять не более 25%; доля участия нерезидентов или «несубъектов МСП» в уставном капитале компании МСБ должна составлять не более 49%; компания не должна быть банкротом, должна отсутствовать задолженность по налогам и сборам, а также по зарплате сотрудникам; иметь положительную кредитную историю.

Что касается же собственно подготовки документов, то мы принимаем в этом непосредственное участие, а также оказываем нашим клиентам консультационную поддержку.

**– По мнению экспертов, экономическая ситуация в стране способствует подъёму отечественного сельского хозяйства. Это видно и по нашему, отнюдь не сельскохозяйственному региону...**

– Да, действительно, ограничение ввоза зарубежной продукции во многом повлияло на развитие целого ряда подотраслей АПК, начиная от выращивания овощей и заканчивая переработкой сои, запуском молочных ферм или разведением рыбы. Можно с уверенностью сказать, что пришло

время инвестировать в основной капитал в агропромышленном комплексе (мы, кстати, видим, что это и происходит). И здесь программа льготного кредитования сельхозпроизводителей, которая работает с начала этого года, даёт возможность развиваться без повышенных рисков и доступна для всех подотраслей АПК, независимо от формы и размера бизнеса.

**– Сегодня государство большое внимание уделяет развитию несельскохозяйственных экспортно-ориентированных компаний. Кузбасс традиционно является лидером внешней торговли среди регионов СФО. И мы понимаем, что, прежде всего, мы обязаны этим угольной отрасли. Но по данным Кемеровской таможни, за 2011-2016 гг. экспорт продовольствия из Кемеровской области вырос в два раза, в три раза вырос экспорт зерна, растёт экспорт мороженого. Ещё одна любопытная тенденция – повышение интереса к внешнеэкономической деятельности со стороны малого и среднего бизнеса. Что может предложить ВТБ этим небольшим компаниям, выходящим на внешние рынки?**

– Наилучшее востребованы, судя по нашим клиентам – у предприятий АПК, транспорта, связи, обрабатывающих производств. Но я бы обратила внимание всех субъектов малого и среднего предпринимательства, чья деятельность относится к приоритетным для госпрограмм отраслям, в числе которых: сельское хозяйство, обрабатывающее производство, в том числе производство пищевых продуктов, переработка сельскохозяйственной продукции, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, в том числе в рамках развития внутреннего туризма, транспорт и связь, туристская деятельность, а также тех отраслей экономики, в которых реализуются приоритетные направления развития науки, технологии и техники, – на возможность использования таких финансовых инструментов для развития своего бизнеса.

А наша задача состоит в том, чтобы быть действенным проводником федеральных средств в региональную экономику, каждому конкретному предприятию.

Вообще, поддержка экспортной деятельности предприятий малого и среднего бизнеса является в настоящее время приоритетом для ВТБ. Пока вклад малого и среднего предпринимательства на внешних рынках не так много (в Кемеровской дирекции ВТБ их насчитывается более 700), но они есть, и постепенно их количество и их обороты увеличиваются.

**– У компаний каких отраслей сегодня наиболее востребованы программы льготного кредитования? И каким компаниям Вы бы порекомендовали использовать этот инструмент?**

– Наилучшее востребованы, судя по нашим клиентам – у предприятий АПК, транспорта, связи, обрабатывающих производств. Но я бы обратила внимание всех субъектов малого и среднего предпринимательства, чья деятельность относится к приоритетным для госпрограмм отраслям, в числе которых: сельское хозяйство, обрабатывающее производство, в том числе производство пищевых продуктов, переработка сельскохозяйственной продукции, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, в том числе в рамках развития внутреннего туризма, транспорт и связь, туристская деятельность, а также тех отраслей экономики, в которых реализуются приоритетные направления развития науки, технологии и техники, – на возможность использования таких финансовых инструментов для развития своего бизнеса.

А наша задача состоит в том, чтобы быть действенным проводником федеральных средств в региональную экономику, каждому конкретному предприятию.



## НОВЫЕ ЗАДАЧИ ДЛЯ КУЗБАССКОГО ТУРИЗМА

**Окончание. Начало на стр. 4**  
Среди проектов, нацеленных на развитие горнолыжного туризма Станислав Александрович отметил два – «Горная Саланга» и СТК «Югус». Кстати, как замгубернатора отметил позже, развитие самого направления горнолыжного туризма, представленного в нескольких точках Кузбасса, требует создания региональной концепции, определение фламанов проекта, чтобы правильно использовать и положительный, и деструктивный опыт.

Проект «Горная Саланга» также находится на сопровождении у Агентства по привлечению и защите инвестиций и по нему также готовится заявка в Фонд развития моногородов. Проект это важен своим потенциалом развития севера области, в частности, Тисульского района. Причём, по некоторым направлениям возможности «Горной Саланги» даже шире, чем у Шерегеша. По словам Станислава Черданцева, по этому проекту планируется привлечение 140 млн рублей средств из федерального бюджета по программе Фонда развития моногородов на строительство инфраструктуры – дороги, коллектора, водочистных сооружений, обеспечение энергетического баланса. Объём инвестиций самого собственника – 250–300 млн рублей.

Не меньший потенциал в развитии СТК «Югус» (г. Междуреченск). Сейчас проект находится в статусе разработки, ведутся переговоры с местными властями и бизнесом, в следующем году будет осуществляться поиск инвесторов, в том числе и внешних. Как отметил Станислав Черданцев, к этому проекту проявляют интерес представители бизнес-сообщества Южной Кореи, других зарубежных стран.

Отдельно Станислав Александрович коснулся развития туризма на севере Кузбасса, отметил, что, хотя каждая территория имеет свои достоинства и интереса само по себе, этот процесс должен осуществляться в кооперации северных территорий.

### ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЕ ШЕРЕГЕША

Развитию популярного горнолыжного курорта Шерегеш была посвящена вторая часть выступления Станислава Черданцева, на которой он презентовал «Концепцию построения модели единого города-курорта всесезонного типа Шерегеш». Собственно проект является итоговой разработкой проектной команды, обучавшейся в Московской школе управления «Сколково» и, по образной оценке самого Станислава Черданцева, представляет своего рода «переосмысление смыслов» в дальнейшем развитии Шерегеша. Само развитие горнолыжного курорта спикер представил как эволюцию смыслов от «событийного развития» в течение 13 лет до «точки невозврата» в 2017 году, когда должен начаться качественно новый этап.

Как отметил Станислав Александрович, пгт. Шерегеш не преодолел свою монозависимость от компании ЕВРАЗ, однако, его дальнейшее развитие как курортной зоны не предполагает противопоставление градообразующему предприятию. Свою принципиальную задачу Черданцев сформулировал так: «Моя задача – использовать относительно устойчивое перспективное развитие компании в течение трёх-пяти лет, чтобы совершить качественно новый рывок и увеличить объём «подушки безопасности», который Шерегеш накопил за пятнадцатилетний период своего развития».

Регион тоже не был в стороне от развития курорта. Благодаря сотрудничеству с Фондом развития моногородов, были решены несколько острых проблем, в том числе энергетическая безопасность, построенные дороги. Остаётся ещё одна серьёзная проблема – водоотведение. Решить её планируется тоже с помощью Фонда, но, по его условиям, чтобы получить необходимые 1,4 млрд рублей, необходимо создать не менее 3-х тысяч рабочих мест.

Впрочем, одно из важных условий качественно нового развития курорта упирается в преодолении



проблемы, когда гора и поселок развиваются неравномерно, в то время как именно поселок берёт на себя основную нагрузку по приему туристов. Станислав Александрович подчеркнул, что необходимо обеспечить гармоничное развитие курорта и поселка одновременно, то есть создавать единый горнолыжный курорт – и это принципиальная задача.

Станислав Черданцев рассказал о целом ряде проектов, которые сейчас реализуются в Шерегеше. Среди них приоритетные – транспортно-пересадочный узел, строительство апарт-отеля в Шерегеше (реализует компания «Новолекс»). Для решения инфраструктурных проблем также планируется привлечь средства Фонда развития моногородов. Кроме того, планируется ещё ряд объектов, которые станут своего рода «культурно-диалоговыми» формами общения между местными жителями и туристами: дворец культуры, аквапарк, СПА-центр. Не забытой оказалась и идея строительства аэропорта в Тапшаголе.

Важным фактором формирования города-курорта является

улучшение городской среды. С этой целью планируется провести глубокий анализ территории и сформировать новую концепцию архитектурно-планировочных решений, чтобы поэтапно привести городскую среду к тому контексту, который требует сам курорт. Ещё один важный момент связан с городскими сообществами, вовлечением жителей в жизнь поселка. Один из путей решения этого вопроса создание платформы «Открытый Шерегеш», где жители и туристы могут высказать свои мнения и познакомиться с анонсами мероприятий. Этот проект планируется реализовать в 2018 году.

Безусловно, при всех замечательных идеях, острых вопросах остаётся немало. Среди них вопрос о строительстве пожарной части, и о переносе исправительного учреждения (нужно – не нужно, как трудоустроить тех, кто сейчас работает в колонии). Как сообщил Станислав Черданцев, вопросу развития популярного курорта Горной Шории будет посвящена коллегия обладминистрации, на которой будут вынесены все острые вопросы и в соответствии

с этим переосмыслены задачи. Отмечая, что один из важных моментов дальнейшей работы по развитию города-курорта – вовлечение в эту работу предпринимательского сообщества, Станислав Черданцев обратился к участникам сессии с предложением высказать свои мнения по поводу планируемых проектов, рассказать о существующих и пока не озвученных остротах в развитии курорта, чтобы вынести их на обсуждение на коллегии. Предпринимательское сообщество не стало дожидаться коллегии: было высказано немало предложений и обозначено немало острых моментов, касающихся самых разных нюансов – сохранение экологии Шерегеша, оснежение трасс, привлечение разных категорий отдыхающих, возможность запуска электрички, которая сделала бы курорт более доступным и т.д. Особенно активно предприниматели протестовали против строительства аэропорта в Тапшаголе, ссылаясь на то, что количество туристов, направляющихся в другие места отдыха юга Кузбасса, станет меньше.

Светлана Платоенко

## ОПАСНЫЕ СДЕЛКИ, ИЛИ ЗАЧЕМ НУЖЕН ЮРИСТ «ПО НЕДВИЖИМОСТИ»?

Так сложилось, что нашей главной специализацией с момента создания фирмы в 2009 году стала практика по недвижимости и строительству. В этой связи к нам в работу регулярно поступают дела об оформлении прав на самовольные постройки, споры по границам участков и платежам за землю и недвижимость. Последние дела заставляют задуматься, насколько люди, в том числе известные в нашем регионе предприниматели, безответственно подходят к вопросам купли-продажи недвижимости: нежилых помещений, земельных участков.

Потому мы решили подготовить для читателей «Авант-ПАРТНЕР» топ-3 страшилок про сделки, проведенные без участия юристов, специализирующихся на делах о недвижимости. Надеемся, эти примеры из практики заставят кого-то более внимательно относиться к этим вопросам.

### 1. ПОКУПКА ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА – ТО ЕЩЕ «КОТ В МЕШКЕ»

Сюжет развивается по следующему сценарию:

1) гражданин с деньгами решает приобрести себе земельный участок и находит свободный (самостоятельно или при помощи риелтора);

2) договаривается со знакомым «лыготником» и от его имени подает заявление в администрацию соответствующего района;

3) администрация предоставляет участника в собственность бесплатно (либо, в зависимости от вида льготы, сначала в аренду, а после завершения строительства – в собственность бесплатно);

4) гражданин строит на «своём» участке коттедж – тратит 4 и более миллиона (да, не забывая о том, что регистрирует свои права и на земельный участок, и на дом в Едином государственном реестре недвижимости – ЕГРН);

5) а после этого появляется он – законный (первоначальный) собственник, который подаёт иск о признании права гражданина отсутствующим и о признании своего права собственности на данный участок.

Суд всегда встаёт на сторону того, кому земля была законно предоставлена ранее. В итоге этот законный собственник может требовать от гражданина (точнее, от того, чье право собственности зарегистрировано в ЕГРН) сноса постройки или признания своих прав на нее.

### Как вообще такое возможно?

Корень зла – ранее возникшие, но требующие регистрации права (т.е. права собственности, постоянного бессрочного пользования, пожизненного наследуемого владения на основании документов, выданных до 1 марта 1998 года), отсутствие требования об обязательной постановке своего имущества на государственный кадастровый учёт с координатами и доляльное отношение государства к безответственным собственникам. То есть действующее нормативное регулирование допускает, что гражданин может иметь на руках документы на земельный участок, но никак не зафиксировать его в государственной системе координат в ЕГРН. Что потом даёт ему право вверечь из нового собственника, который не знал и не мог знать о том, что участок нельзя было предоставлять. К сожалению, формула о добросовестном приобретателе в данном случае не работает. Действует принцип – «кто первый встал, того и тапки».

### 2. ПОКУПКА САМОВОЛЬНО РЕКОНСТРУИРОВАННОГО НЕЖИЛОГО ПОМЕЩЕНИЯ – «МИНА ЗАМЕДЛЕННОГО ДЕЙСТВИЯ»

Здесь схема такая (как и в предыдущем примере, основано на реальных фактах!):

1) гражданин приобретает нежилое помещение в многоквартирном доме – МКД;

2) выясняет, что к помещению примыкает часть «неиспользуемого» собственниками помещений в МКД имущества (асфальтиро-

ванная площадка рядом с домом, проход, подвал или аварийный выход);

3) делает «капитальный ремонт», в результате которого увеличивает площадь своего помещения за счёт общего имущества (оформляет протокол общего собрания, согласно которому 2/3 собственников всех помещений в МКД высказываются за передачу общего имущества «в пользование» собственнику нежилого помещения; заказывает проект и получает справку из городской архитектуры о том, что это не реконструкция, а капремонт; регистрирует право на новое помещение большей площади в Росреестре);

4) продаёт помещение предпринимателю, который планирует открыть в нём новое отделение своей давно работающей и известной фирмы (при этом сделку проверяют юристы банка и принимают помещение в качестве нормального залага);

5) новый собственник вкладывается в отделку помещения, рекламирует открытие своего бизнеса по новому адресу;

6) а после этого появляется он – собственник другого помещения в МКД (или управляющая компания, ТСЖ и т.д.), который подаёт иск о признании помещения в первоначальное состояние.

### Как вообще такое возможно?

Суды признают за любым собственником в МКД такое право: общее имущество может быть отчуждено на основании 100-процентного согласия всех собственников помещений в МКД и присоединено только посредством реконструкции, разрешение на которую необходимо получать в городской архитектуре. Потери у нового собственника очевидны: он утрачивает оплаченные по рыночной цене квадратные метры, несет расходы на приведение помещения в первоначальное (до «капремонта») состояние, а затраты на отделку этой части помещения становятся выброшенными впустую. Хорошо, если после исполнения решения суда остаются часть помещения можно использовать по назначению для бизнеса собственника. А в противном случае, это помещение становится неликвидом. Аргумент – «да так все делают» – не работает.

### 3. КУПЛЯ-ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ ПОСЛЕ 1 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА – КАК ЗАПЛАТИТЬ НАЛОГОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕШЬ НА ПЕРЕПРОДАЖЕ

В этой ситуации все происходит следующим образом:

1) вы находите объект – нежилое здание, который надо разделить на помещения и продать;

2) вы оформляете на себя помещение по договору купли-продажи, при этом цена покупки указывается символическая 50–100 тысяч рублей за помещение (продавец же очень хочет минимизировать для себя налоги от продажи), а фактически вы покупаете каждое помещение за 2 млн рублей;

3) далее вы по такой же номинально символической цене (а реально по цене в 3 млн и выше) начинаете распродавать помещения, зарабатывая на каждой сделке от 1 млн.

4) а после этого появляется оно – налоговое уведомление, в котором указано, что вы должны оплатить с каждой сделки по продаже помещения по 1,2 млн.

Как вообще такое возможно? Вы начинаете разбираться и узнаете, что с 1 января 2016 года действует такое правило: если доходы от продажи недвижимости меньше, чем кадастровая стоимость этого объекта, умноженная



Дмитрий МАЛИНИН, председатель Коллегии адвокатов «ЮПРОЕКТ» (г. Кемерово)

в решение суда, может пройти значительное время и за душой у продавца может не остаться ни копейки.

**Вывод:** перед покупкой нежилого помещения (да даже квартиры) изучите, каким образом менялась площадь и конфигурация этого помещения. Если посредством капремонта, то наверняка есть риск, что все было сделано незаконно, и рано или поздно эта «мина» взорвется. Кстати, страхование титула (только в свою пользу, а не в пользу банка) в этой ситуации позволяет переложить все юридические риски на страховую компанию.

### 3. КУПЛЯ-ПРОДАЖА НЕДВИЖИМОСТИ ПОСЛЕ 1 ЯНВАРЯ 2016 ГОДА – КАК ЗАПЛАТИТЬ НАЛОГОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ЗАРАБАТЫВАЕШЬ НА ПЕРЕПРОДАЖЕ

В этой ситуации все происходит следующим образом:

1) вы находите объект – нежилое здание, который надо разделить на помещения и продать;

2) вы оформляете на себя помещение по договору купли-продажи, при этом цена покупки указывается символическая 50–100 тысяч рублей за помещение (продавец же очень хочет минимизировать для себя налоги от продажи), а фактически вы покупаете каждое помещение за 2 млн рублей;

3) далее вы по такой же номинально символической цене (а реально по цене в 3 млн и выше) начинаете распродавать помещения, зарабатывая на каждой сделке от 1 млн.

4) а после этого появляется оно – налоговое уведомление, в котором указано, что вы должны оплатить с каждой сделки по продаже помещения по 1,2 млн.

Как вообще такое возможно? Вы начинаете разбираться и узнаете, что с 1 января 2016 года действует такое правило: если доходы от продажи недвижимости меньше, чем кадастровая стоимость этого объекта, умноженная

на понижающий коэффициент 0,7, то в целях налогообложения доходы налогоплательщика от продажи указанного объекта принимаются равными 0,7 умноженное на кадастровую стоимость этого объекта по состоянию на 1 января года, в котором осуществлена государственная регистрация перехода права собственности (пункт 5 статьи 217.1 Налогового кодекса РФ). Далее вы узнаете, что кадастровая стоимость объекта, который вы купили за 2 млн, составляет на самом деле 12 млн, а соответственно, 13% (ставка налога) умноженное на 0,7 от кадастровой стоимости равно 1 млн 170 тыс. рублей.

**Есть ли какой-то выход?** Да, можно оспаривать кадастровую стоимость (даже бывший собственник вправе это делать), доказывая, что рыночная стоимость гораздо ниже (в том числе используя строительно-техническое экспертное заключение о состоянии объекта, экологические исследования о содержании ртуты и свинца в конструкциях объекта и т.д.). Однако ситуация с кадастровой оценкой объектов капитального строительства (зданий, помещений, сооружений) такова, что не во всех случаях ее можно оспорить: нередко рыночная стоимость совсем незначительно ниже кадастровой.

**Вывод:** перед покупкой нежилого помещения изучите информацию о кадастровой и рыночной стоимости объекта и правильно рассчитайте налоговые последствия ваших сделок, учитывайте это в цене сделки с продавцом. Этот риск вы никак не застрахуете.

Приведённые примеры иллюстрируют, сколько можно потерять из-за своей неграмотности: не обязательно разбираться самому во всех вопросах с недвижимостью – надо привлекать для решения специальных задач специально обученных людей (юристов, оценщиков, кадастровых инженеров и т.д.), а лучше – профессионалов в своем деле.

## СБЕРБАНК ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

В Кемеровском отделении ПАО Сбербанк в рамках пресс-брифинга корпоративного блока обсудили содействие развитию малого бизнеса в современных экономических условиях.

Сегодня для банков первоочередной задачей является предоставление клиенту максимально широкого спектра дистанционных услуг, доступных в один клик с любого современного устройства. В текущем году Сбербанк усовершенствовал решения, касающиеся удалённых каналов обслуживания корпоративных клиентов.

«Мы стремимся к тому, чтобы начинающим предпринимателям было удобно открывать счета, чтобы те, кто уже имеет свой бизнес, могли развиваться, а опытные бизнесмены вместе с банком могли расти из малого бизнеса в средний», – отметил **Антон Милютин**, заместитель управляющего Кемеровского отделения Сбербанка, курирующий корпоративный блок. – Для того чтобы создать максимально комфортные условия для бизнеса, нами был разработан ряд продуктов, которые

облегчили сдачу отчетности, предоставление оплат и многое другое».

Так, в 2017 году произошло расширение функционала «Сбербанк Бизнес Онлайн»: внедрён более понятный интерфейс, включена система быстрого создания платёжных документов, расширен перечень продуктов и услуг. На 1 октября системой дистанционного банковского обслуживания «Сбербанк Бизнес Онлайн» в Кемеровской области пользуется более 17,7 тысяч клиентов банка – юридических лиц и ИП. В электронном виде проводятся 99,5% всех транзакций корпоративных клиентов Кемеровского отделения банка. В целом по России доля Сбербанка в электронных платежах, которые совершает бизнес, составляет 33%.

С 1 сентября для клиентов малого бизнеса Сбербанк запустил новый продукт – «Легкий старт» – пакет услуг без абонентской платы,

который предоставляется клиентам, только начинающим свой бизнес. В пакет «Легкий старт» на бесплатной основе входят: открытие счета, осуществление неограниченного количества переводов на счета контрагентов в системе Сбербанка, а также до трёх внешних платежей в месяц на счета в других банках (без учёта налоговых платежей, комиссии с которых не взимаются). Как отмечает Антон Милютин, новым предложением уже воспользовались более 300 клиентов Кемеровской области.

Уже имеющиеся бизнес-кредиты, полученные в других банках, Сбербанк может рефинансировать на выгодных условиях. Широкая линейка кредитных продуктов позволяет реструктурировать сделку на более интересных условиях, а также получить дополнительные средства для развития бизнеса, чтобы повысить его



Антон МИЛЮТИН, заместитель управляющего Кемеровским отделением Сбербанка

рентабельность и прибыльность. Например, в рамках кредита «Доверие» банк предлагает рефинансировать кредиты клиентов малого бизнеса, в том числе, кредиты, оформленные на собственника бизнеса – индивидуального предпринимателя, и направленные на развитие бизнеса.

«Мы постоянно расширяем продуктовую линейку», – рассказывает Антон Милютин. – В целях упро-

щения процесса кредитования, снижения затрат клиента и банка, создаём новые продукты, удобные для обеих сторон».

Предприниматели на такой подход отвечают своей активностью. Так, за три квартала 2017 года в Кемеровском отделении клиентам ММБ выдано 1185 кредитов на сумму 2,8 млрд рублей, при этом прирост кредитного портфеля превысил 1 млрд рублей.

**Главный редактор Галина Федоровна Красильникова.**  
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».

Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована в Кемеровской области по адресу: Кемерово, ул. Красной Армии, д. 100, к. 1.

Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

**АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ:** 650991, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136, т./ф. (3842) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru. Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газет без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЕ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, ЛИЦА БИЗНЕСА, ФИНАНСЫ выходят на правах рекламы. Время подписания номера по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.



www.perilla.ru

## ПЕРИЛА

**ХРОМИРОВАННЫЕ ПЕРИЛА  
ОГРАЖДЕНИЯ** **ПОРУЧНИ**



нержавеющая сталь  
черный металл  
дерево, стекло

ул. Ткацкая, дом 1  
т. 8-913-284-8809

## БЕТОН АРТ

**БРУСЧАТКА, ТРОТУАРНАЯ ПЛИТКА**  
ФБС, Вазоны, 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.betonart.net



Тротуарная  
плитка  
от 330 руб/м²

СХЕМА ПРОЕЗДА

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ УКЛАДКА ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКИ

**В КЕМЕРОВО**

# Lavantel

СТУДИЯ БИОЧИСТКИ



**БЕЗ ХИМИИ**  
**ПРОФЕССИОНАЛЬНО**  
**ЧИСТИМ ТРАВЯНЫМИ**  
**БАЛЬЗАМАМИ**  
**ПО УНИКАЛЬНОЙ**  
**ТЕХНОЛОГИИ**

Рекомендуем всем, кто страдает  
аллергическими заболеваниями

ШУБЫ  
ДУБЛЁНКИ  
КОЖА  
ПУХОВИКИ  
ТЕКСТИЛЬ

ул. ДЗЕРЖИНСКОГО, 23-Б, офис 202  
(въезд с улицы Черняховского)  
www.lavantel.ru

**8-951-163-30-13**

**магазин-склад самообслуживания**

# ГРАУМАРКЕТ

Тайшетская, д. 2

www.graumarket.ru

+7(3842) 67-05-00  
+7(3842) 57-04-95  
+7-923-567-05-00  
г. Кемерово

- // упаковочные материалы
- // одноразовая посуда
- // бытовая химия
- // хозяйственные товары
- // расходные материалы
- // пластмассовая тара
- // продукция под заказ




# ДУМАЙ И БОГАТЕЙ!

УЧИСЬ ЗАРАБАТЫВАТЬ НА РЫНКЕ ФОРЕКС!



# 45-23-03

УЛ. ВЕСЕННЯЯ, 24 А, 408

ООО "ПАРИТЕТ-НК" Г. КЕМЕРОВО

СЕРГЕЙ КАРЯКИН ЧЕМПИОН МИРА ПО БЫСТРЫМ ШАХМАТАМ

