



СКОРОСТНОЕ ДВИЖЕНИЕ ОТКРЫЛИ ДО ЛЕНИНСКА-КУЗНЕЦКОГО

В минувшую субботу завершилась строительства участка автодороги Кемерово–Новокузнецк от областного центра до Ленинска-Кузнецкого. Он стал первой автомагистралью за Уралом с разрешённой скоростью движения до 130 км в час. Строительство дороги протяжённостью 67 км шло с 2005 года в четыре этапа. Без пятикилометрового выезда из Кемерово оно обошлось в 21,5 млрд рублей, и объявленный пуск первой за Уралом автомагистрали был, на самом деле, не первым. Аналогичное декларировалось и при пуске первого участка этой дороги в сентябре 2011 года.



2 КТО ЕЩЁ
ВОШЁЛ
В СОСТАВ
СИБЦЕМА



3 КАКУЮ
ПОДДЕРЖКУ
ПОЛУЧАТ
МОНОГОРОДА



5 ЧТО
ЖДЁТ
РЫНОК
УГЛЯ

С мотопробегом от Кемерово до Новокузнецка с участием губернатора Кузбасса **Сергея Цивилева** и членов байк-клуба «Ночные волки» под руководством его основателя **Александра Залдастанова**, и с концертом в Новокузнецке прошло 17 августа открытие завершающего в 17,56 км участка новой автодороги Кемерово–Ленинск-Кузнецкий. Он выполнен по стандартам автомагистрали. И за исключением ранее построенные первых двух участков этой трассы других таких дорог в Сибири пока нет.

Строительство дороги от областного центра до соединения с уже построенной четырехполосной дорогой Новокузнецк–Ленинск-Кузнецкий началось в 2005 году. Тогда был реконструирован выезд из Кемерово, расширенный до четырех полос движения. Участок стоимостью 623 млн рублей был открыт в октябре 2006 года, и тогдашний губернатор **Аман Тулеев** объявил при этом, что продолжение дороги до Ленинска-Кузнецкого будет строиться по

нормативам дороги первой категории – автомагистрали. Оно проходило в следующие четыре года, в результате, первый участок от Сухо-Реченской развязки до села Шевели протяженностью 24,5 км и стоимостью 5,6 млрд рублей был открыт в октябре 2011 года. Он и стал, как тогда было объявлено, первой автомагистралью за Уралом с разрешенной скоростью движения до 130 км в час. Второй участок в 19,44 км и стоимостью 6,86 млрд рублей был построен в 2012–2013 гг.

Строительство последнего участка автомагистрали протяженностью 17,56 км началось только в 2015 году. И шло медленно, на конец 2017 года при стоимости объекта в 8,4 млрд рублей было освоено только 2,1 млрд рублей, в том числе, всего 737 млн в 2017 году. Как пояснял тогда директор ГКУ КО «Дирекция автомобильных дорог Кузбасса» **Олег Шурьгин**, «это – не те темпы, которые бы хотелось бы иметь, если сделать можем гораздо больше, но всё упирается в

финансирование». Ситуация изменилась в прошлом году, когда по распоряжению председателя правительства России **Дмитрия Медведева** регион получил финансирование в размере 1 млрд рублей на завершение стройки. С пуском последнего участка автомагистрали соединилась с существующей дорогой первой категории Новокузнецк–Ленинск-Кузнецкий с помощью новой развязки. Итоговые затраты на строительство магистрали составили 21,445 млрд рублей, что делает её одним из крупнейших реализованных инвестпроектов Кузбасса в истории, и, безусловно, самым крупным в транспортной сфере.

После ввода в эксплуатацию последнего участка дороги её общая протяженность стала 62 км, а с учётом выезда из Кемерово – 67, это на 8 км меньше старой автодороги Кемерово–Ленинск-Кузнецкий, которая, к тому же, проходила через населённые пункты (последние 6 лет через Чусовитино и Демьяновку). Предполагается, что

скоростной режим движения по новой дороге и отсутствие проездов через населённые пункты позволит сократить время в пути от Кемерово до Ленинска-Кузнецкого до 30 минут.

Сергей Цивилев на открытии завершающего участка автомагистрали напомнил, что ещё в 2018 году принято решение провести капитальный ремонт дороги от Ленинска-Кузнецкого до Новокузнецка, в том числе, на двух участках до 2020 года. На них разрешённая скорость движения будет поднята до 110 км/час. «После завершения ремонта вся дорога от Новокузнецка до Кемерово будет единой магистралью. Это первая часть работы, мы планируем привести в такое состояние все дороги региона. И наша задача – создать в Кузбассе такую транспортную систему, которая поможет нашему региону развиваться быстро и эффективно», – заявил губернатор.

*Игорь Лавренков
Фото: Константин Поллоцкий,
пресс-служба АКО*

СОБЫТИЕ

МАЛЫЙ БИЗНЕС КУЗБАССА РАССМАТРИВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫХОДА НА ЭКСПОРТ



В конце июля – начале августа в Кузбассе прошли форумы, посвящённые экспорту: Межрегиональный экспортный агрофорум – в Кемерово и «Экспорт в приоритете» – в Новокузнецке. Чтобы выступить перед участниками, в Кузбасс приехали эксперты из Новосибирска, Красноярска, Москвы и Твери. В работе форумов приняли участие 205 человек, в том числе 137 представителей малого и среднего бизнеса. Кроме того, работа форума транслировалась он-лайн, на 12 августа запись трансляции на Youtube посмотрели 225 раз, ВКонтакте – 234 раза.

Участники мероприятий познакомились с перечнем необходимых шагов для выхода на экспорт, существующих мер поддержки, практическими кейсами успешных экспортёров, а также обсудили существующие финансовые и цифровые инструменты экспортёра, задали вопросы представителям администрации и таможни, как лично, так и используя Telegram-чат и B2link – 42 вопроса спикерам поступило через эти каналы. Но главное – познакомились, пообщались, наладили деловые связи.

Форумы прошли в рамках реализации региональных проектов нац проектов «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы» и «Международная кооперация и экспорт», куратором которых является заместитель губернатора Кемеровской области по инвестициям, инновациям и предпринимательству **Алексей Крупин**.

«Такие форумы мы рассматриваем, как отличную возможность для объединения настоящих и будущих экспортёров. Несырьевой потенциал у Кузбасса – очень большой, и, в том числе, благодаря таким мероприятиям мы будем его раскрывать», – отметил **Алексей Крупин**.

Организатор форумов – созданная в апреле 2019 года автономная некоммерческая организация «Центр поддержки экспорта Кемеровской области». Она финансируется за счёт федерального и областного бюджетов и работает как элемент региональной инфраструктуры консультационной и организационной поддержки внешнеэкономической деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства. Работу региональных центров поддержки экспорта курирует «Российский экспортный центр», входящий в группу ВЭБ. Взаимодействие с профильными ведомствами и ключевыми деловыми организациями

позволяет организации снижать барьеры для осуществления внешнеэкономической деятельности.

«В нашем регионе это первое массовое публичное мероприятие по этой теме. Нужно было встретиться, познакомиться, посмотреть друг на друга, обозначить позиции, интересы, чтобы понимать, какие есть сложности, и какие существуют инструменты для их решения. И тогда уже следующим шагом можно переходить в рабочий режим, выстраивая реальную внешнеэкономическую деятельность наших малых предприятий», – отметил **Егор Каширских**, директор АНО «Центр поддержки экспорта Кемеровской области».

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЗАДАЧА

Как отметил на мероприятии **Алексей Крупин**, среди регионов СФО доля Кузбасса в экспорте составляет 43,5%, но 80% этого экспорта – уголь.

Продолжение на стр. 7-8

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ МОНОГОРОДОВ: ТУРИЗМ, СПОРТ И СЕРВИСЫ ДЛЯ УГОЛЬЩИКОВ



Самым крупным и, наверное, самым привычным из предложенных на сессии выступает проект «Развитие туристско-рекреационного кластера «Шерегеш». Он уже получил поддержку Фонда развития моногородов (ФРМ) – в 2011 году 550 млн рублей на постройку ЛЭП на 110 кВ, что улучшило энергоснабжение туристических объектов, и в 2017 году 271 млн на строительство моста через Кондому в Таштаголе для обеспечения стабильного сообщения с правым берегом реки. Нынешний проект нацелен на повышение транспортной доступности кластера и решение проблем водоснабжения и водоотведения. Предлагается для решения первой проблемы наладить железнодорожное сообщение Шерегеша с аэропортом Спиченково, построив при этом ветку непосредственно к горе Зелёная. Во втором случае – реконструировать системы водоснабжения и отведения Шерегеша с учётом потребностей курортной зоны (78 млн рублей финансирования выделено только на подготовку проектной документации).

Здесь предусмотрено не только развитие уже освоенных и продолжающих развиваться горнолыжных секторов В (планируемые инвестиции в 2019–2025 гг. 10 млрд рублей) и Е (2,5 млрд на 2019–2020 гг.), но также нового сектора D. Он располагается к северу от сектора Е, и его задумано развивать не только как туристскую, но и как жилую зону, а также как место расположения высокотехнологичных компаний (заявленные инвестиции на 2020–2035 гг. – 10 млрд рублей). ФРМ предложено оказать поддержку в сумме 400 млн рублей. Кластер предполагается сделать круглогодичным туристским центром с годовым потоком летних посетителей в 500 тысяч к 2035 году.

Подобное направление развития предлагают сегодня и многие другие муниципалитеты Кузбасса. На сессии это сделали Междуреченск и Топки с проектами развития «спортивно-туристического комплекса «Югу» и «спортивного кластера в моногороде Топки». Вложения для первого составляют 729 млн рублей, в том числе, 361 млн рублей от ФРМ. Основные новые объекты по проекту – освещение (80 млн рублей) и освещение (10 млн), строительство сетей водоснабжения (25 млн) и водоотведения (60 млн рублей), а также пешеходного моста через Томь (295 млн). Кроме того, предусмотрено постро-

ить новую гостиницу, ресторан и канатную дорогу, организовать аттракционы. Мощность комплекса в результате реализации проекта должна составить 500 тыс. человек годового туристического потока. В случае реализации заявленных намерений будет создано 122 новых рабочих места.

Стоимость спортивного кластера в Топках составляет 450 млн рублей, из которых 80 млн предполагается получить от Фонда развития моногородов, а основную часть в 350 млн должны составить средства инвесторов. Смысл проекта – монетизировать уже существующие спортивные объекты города, в частности, лыжероллерную трассу, мототрек и автодром. В качестве предполагаемых потребителей, которых должно быть 5 тыс. в месяц, рассматриваются крупные компании для проведения корпоративных составных (их число оценивается в 52 с минимумом одним соревнованием в год), четыре спортивные федерации региона, «готовых организовать тренировочный процесс и проводить соревнования», и обычные посетители, занимающиеся спортом. По проекту предлагается не только реконструировать стадион «Локомотив» (80 млн рублей инвести-

ций) и увеличить лыжероллерную трассу (10 млн), но также провести ремонт и благоустройство города (250 млн), построить гостиницу (80 млн) и велосипедные дорожки (30 млн рублей).

Столь же традиционными, хотя и на несколько другой манер, выглядят проекты предложенные от моногородов Мариинск, Белово и Прокопьевск. В первом случае это предложение наладить привычную для города в советские годы лесопереработку от ООО «Резерв». Стоимость проекта по организации выпуска плит OSB в объёме 20 тыс. кубометров в год – 140 млн рублей, в том числе, собственных средств 112 млн, поддержки ФРМ – 28 млн рублей. Неясно, на какие цели предусмотрено финансирование Фонда, но запустить производство компания планирует уже в следующем году. Для этого она располагает собственной лесосырьевой базой, а для размещения производства приобрела 6 га с помещениями и коммуникациями из состава промплощадки бывшего спирткомбината.

Белово предложило снижение монозависимости от угольной отрасли и развитие новых направлений деятельности города. Впрочем, зависимость на самом деле сохра-

няется косвенная, ведь предложено превратить город в углесервисный кластер. В дополнение к уже действующему ремонтно-сервисному комплексу Liebherr запланировано построить ещё 5 подобных от крупных зарубежных компаний по производству горного и транспортного оборудования. Объём вложений – 3,32 млрд рублей с учётом уже запущенных объектов. Число новых рабочих мест – 553.

Прокопьевск заявил проекты, требующие поддержки, сходные по своим направлениям с теми, что предложило Белово. Это переработка крупногабаритных шин, производство эмульсионной взрывчатки, конвейерных роликов, и вторую очередь вагоноремонтного завода (2,7 млрд инвестиций, 840 новых рабочих мест). Правда, в случае их реализации, как и в случае с Белово, Прокопьевск получит зависимость от производства, зависящих от угольных заказчиков или поставщиков вторсырья. И как можно видеть, число новых рабочих мест за счёт реализации новых проектов также не устраняет существенно нынешнюю монозависимость. Для этого они должны исчисляться тысячами, а не сотнями.

Антон Старожалов

АДМИНИСТРАЦИЯ МЕЖДУРЕЧЕНСКА И МТС ДОГОВОРИЛИСЬ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ В ЦИФРОВИЗАЦИИ ГОРОДСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

Администрация Междуреченского городского округа и компания МТС объявили о стратегическом партнёрстве и заключили соглашение о сотрудничестве в сфере развития технологий в рамках федеральной программы «Умный город». Стороны намерены реализовать ряд проектов по цифровизации городской инфраструктуры.

возможностью управления режимами на основе анализа текущей дорожной ситуации или сохранённых данных).

Система экологического мониторинга, которая будет собирать информацию о качестве воздуха в атмосфере (анализ температуры, влажности, атмосферного давления, газоанализатор).

Решения на базе геоаналитики для повышения эффективности управления территориями (планирование градостроительства в целом и отдельных объектов; транспортное моделирование автодорог, транспортных развязок; обеспечение безопасности на культурно-массовых мероприятиях, в туристической сфере).

При разработке цифровых проектов планируется использовать широкий спектр технологий, на которых специализируется МТС. Среди них – системная интегра-

ция, облачные сервисы, Big Data, искусственный интеллект, кибербезопасность, решения в области финтех, интернет вещей.

«Не скрою: горжусь, что Междуреченск стал пилотом в проекте «Умный город». Но мы прекрасно понимаем, что это огромный пласт работы, которая, кстати, уже началась. Предстоит оцифровать городскую среду и коммунальное хозяйство, добавить камеры видеонаблюдения на улицы города. Рад, что вместе с нами создавать то, что ещё только начинает рождаться в Кузбассе, будет МТС – компания с огромным опытом и богатыми ресурсами» – прокомментировал мэр Междуреченска Владимир Чернов.

«Благодаря своим компетенциям, наша компания намерена стать одним из ведущих поставщиков передовых ИТ-решений в регионе, которые мы планируем внедрить в

Междуреченске с возможностью тиражирования опыта в других городах Кузбасса. Ведь сегодня МТС – мультисервисная цифровая компания с широким спектром направлений деятельности и большим портфелем проектов в цифровой сфере. Цифровизация экономики Кемеровской области – одно из главных направлений нашей работы помимо укрепления и развития сетей связи в регионе и предоставления жителям качественных современных сервисов и продуктов. Отказ от надбавки сопровождается обещанием «РЖД» вернуться к обсуждению скидки уже на 12,8% и также обещанием нарастить отгрузку во втором полугодии на Дальний Восток в таком объёме, чтобы обеспечить прирост этого направления по итогам года в 3%. По оценке Андрея Панова, если РЖД обещание увеличить поставки в восточном направлении на 3% выполнит, «тогда ситуация выправится».

Очевидно, что этому поспособствует снижение издержек уголь-

щиков на вагоны – по сообщениям СМИ, за январь-июль 2019 года ставки на полувагоны снизились на 16%. Правда, не по спотовым контрактам, по долгосрочным ставкам меняются медленнее. Эта реакция операторского рынка на снижение экспортных цен на уголь, его добычи и объёмов перевозки, и, соответственно, на появление профицита вагонов.

ПОКА БЕЗ СПРОСА

Экспортный рынок угля пока не показывает, что конъюнктура улучшилась в ближайшее время, в частности, в Европе, хотя есть прогнозы такого улучшения в конце года. Безусловно, сохраняются высокий спрос на этот вид топлива и, соответственно, приемлемый уровень цен в Азиатско-Тихоокеанском регионе (АТР). В мае, например, спотовые цены на энергетические марки угля с поставкой из порта Восточный Приморского края поднимались выше 80–82 долларов за 1 тонну. Хороший спрос на российский уголь был со стороны и традиционных импортеров, таких как Корея, и относительно новых, таких, как Вьетнам, где потребление угля растёт в связи со строительством новых тепловых электростанций. В 2018 году экспорт угля из России во Вьетнам вырос на 19%, до 2,85 млн тонн. Крупнейшими поставщиками выступили компании СУЭК, «Кузбассразрезуголь», «Промугольсервис» и разрез «Кийзасский». По данным Федеральной таможенной службы (ФТС), экспорт угля из Кемеровской области во Вьетнам составил в прошлом году половину из российских поставок – 1,45 млн тонн. В первом квартале экспорт угля в эту страну из России вырос в 2,4 раза – до 0,93 млн тонн с 0,39 млн тонн годом ранее. Есть подобные примеры и в поставках угля в другие страны АТР, например, в Китай, куда они увеличились в первом полугодии на 15% (см. ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ). Неплохие перспективы сохраняются угля в Японии, в планах которой построить 12,6 тыс. МВт новых угольных электростанций в предстоящие 10 лет.

Возможно, рост спроса на уголь со стороны Вьетнама, Китая и Японии позволит увеличить поставки из Кузбасса. Но если брать тенденцию хотя бы последних трёх лет сбыв кузбасского угля по большинству стран-импортеров не

Окончание на стр. 6



К очередному своему празднику угольная промышленность Кузбасса приходит с самыми высокими производственными, финансовыми и кадровыми показателями. На её долю приходится самое большое число занятых, её предприятия показывают самый большой объём оборота и прибыли, уголь – главный экспортный продукт региона. Собственно, экспортом и обеспечиваются сегодня высокие показатели углепрома Кемеровской области.

ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ

В экономике Кузбасса роль углепрома сложно недооценить – в отрасли занято самое большое число работников, св. 90 тыс. человек, она получает почти две трети чистой прибыли экономики региона, на неё приходится почти треть оборота предприятий (см. схему). Конечно, её развитие сильно зависит от внешнеэкономической конъюнктуры, и к её скачкам ещё предстоит адаптироваться и отрасли, и всему региону. В настоящее время некоторые предприятия отрасли вынуждены даже остановить часть мощностей и отправить работников в вынужденные отпуска, поскольку экспортные цены упали ниже себестоимости и потребовалось снизить издержки. В первом полугодии добыча угля впервые за многие годы снизилась на 2,2% или 2,7 млн тонн и составила 121,1 млн тонн.

Несмотря на это, власти Кузбасса рассчитывают на благоприятные итоги всего 2019 года. По прогнозу заместителя губернатора Кемеровской области по промышленности, транспорту и экологии Андрея Панова, добыча угля сохранится на уровне прошлого года (255 млн тонн), и «дальнейшее наращивание темпов угледобычи возможно только при условии увеличения пропускной способности». А она, как ожидается, вырастет и обеспечит 3% прироста в экспортном вывозе угля. По его оценке, не снижается, а, напротив, растёт инвестиционная активность угольщиков, они не останавливают добычу, только сокращают.

Улучшению положения угольщиков призвана служить временная отмена экспортной надбавки в 8% к железнодорожному тарифу с 16 июля и на 90 дней при перевозке угля в направлении портов Азовско-Черноморского бассейна, обслуживаемых Северо-Кавказской железной дорогой. Отказ от надбавки сопровождается обещанием «РЖД» вернуться к обсуждению скидки уже на 12,8% и также обещанием нарастить отгрузку во втором полугодии на Дальний Восток в таком объёме, чтобы обеспечить прирост этого направления по итогам года в 3%. По оценке Андрея Панова, если РЖД обещание увеличить поставки в восточном направлении на 3% выполнит, «тогда ситуация выправится».

Очевидно, что этому поспособствует снижение издержек уголь-

АРКАДИЙ ЧУРИН: «ДУКРАТНЫЙ РОСТ КРЕДИТНОГО ПОРТФЕЛЯ БАНКА «ОТКРЫТИЕ» В КУЗБАССЕ ГОВОРИТ О ТОМ, ЧТО ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК ЖИВ, И СПРОС НА КРЕДИТЫ В РЕГИОНЕ РАСТЁТ»



Банковский рынок в последние годы переживает непростые времена. Как «кровеносная система экономики» он отражает всё то, что происходит в стране с финансами. Банк «Открытие», присоединив к себе «Бинбанк» с 1 января нынешнего года, получил непростое наследство. О том, что происходит с банком сегодня, рассказывает управляющий банком «Открытие» в Кемеровской области Аркадий ЧУРИН.

– Главное событие для «Открытия» в первом полугодии 2019 года – досрочное завершение санации. Меньше чем за полтора года банк решил все задачи, которые предусматривает план финансового оздоровления, и работа идёт полностью на рыночных условиях. Он стабильно показывает прибыль и рост ключевых бизнес-показателей, в полной мере соблюдает все нормативы и регуляторные требования. Из санации банк вышел с прибылью свыше 24 млрд рублей, что в 4 раза превышает ставки на полувагоны снизились на 16%. Правда, не по спотовым контрактам, по долгосрочным ставкам меняются медленнее. Эта реакция операторского рынка на снижение экспортных цен на уголь, его добычи и объёмов перевозки, и, соответственно, на появление профицита вагонов.

– Как бы банально это ни звучало, это результат сплочённой командной работы, которая направлена к чётко обозначенным руководством целям и подкреплена постоянным развитием и совершенствованием наших банковских продуктов и услуг. Мы стараемся очень быстро реагировать на потребности клиентов, применять самые передовые современные технологии. Да, на этом пути бывают сложности, но мы стараемся оперативно с ними справляться, делаем выводы и двигаемся дальше. И наш сегодняшний слоган – «Надёжный банк нашего времени. Меняемся вместе с вами» – как нельзя лучше отражает те процессы, над которыми мы сейчас работаем.

– Розничный рынок является хорошим индикатором того, что происходит на потребительском рынке. Может обозначить самые яркие события?

– Локомотивом розничного кредитования у крупных банков, в число которых входит и банк «Открытие» (занял 5 строчку в рейтинге российских банков по ипотеке), является ипотечное кредитование. Событие, которого в последний год ждали все – и банкиры, и население, и строители – снижение ставок по ипотеке. Вслед за снижением ключевой ставки ЦБ РФ, наш банк уже дважды в этом году снижал ставки по ипотеке. Последнее снижение ставки произошло 14 августа – и сегодня ипотечная ставка в банке «Открытие» начинается от 9% годовых. За 1 полугодие нынешнего года банк выдал в Кузбассе ипотечных кредитов на 314 млн рублей, четверть их которых пришлась на строящиеся жильё. Банк активно аккредитует объекты строительства в новых жилых комплексах, и в рамках партнёрских программ застройщиками предоставляет льготные условия кредитования для своих клиентов. Также банк обновил свою линейку ипотечных продуктов и запустил программы «Целевой ипотечный кредит под залог квартиры» и «Нецелевой ипотечный кредит под залог квартиры». Это позволит заемщикам, у которых есть недвижимость в собственности, получить кредит на улучшение жилищных условий и на личные цели. Банк «Открытие» постоянно работает над созданием самых выгодных предложений на рынке. И при появлении возможности оперативно реагирует на изменения рынка кредитования.

– Ваш банк очень активно проявляет себя при работе с малым и средним бизнесом. Развивает онлайн-банкинг для предпринимателей и обучает их в академии предпринимательства (OpenAcademy).

– Работа с предпринимателями региона для нас является одним из важных приоритетов. Сравнительно недавно банк «Открытие» в рамках соглашения с Министерством экономического развития РФ стал уполномоченным банком по Программе кредитования субъектов

малого и среднего предпринимательства по льготной ставке до 8,5% годовых. Максимальная сумма финансирования на оборотные цели составит 500 млн рублей на срок до 3 лет, на инвестиционные цели – 1 млрд рублей на срок до 10 лет. При этом для организаций, занимающихся развитием внутреннего и въездного туризма, а также для гостиниц и предприятий общественного питания сумма инвестиционного кредита увеличена до 2 млрд рублей. Срок действия программы – до 2025 года. Мы стараемся создавать для предпринимателей региона современные комфортные условия для работы и развития бизнеса. И если об одном интересном новшестве для малого и микробизнеса. С конца июля банк «Открытие» предлагает предприятиям этой категории кассы «Прими карту!» 2 в 1 со ставкой по эквайрингу от 0,99% от оборота. Что позволит клиентам минимизировать первоначальные затраты на приобретение отдельного кассового аппарата, банковского терминала и подключение оборудования к эквайрингу. Это инновационное решение сразу двух бизнес-задач. И мы продолжим такую работу, чтобы процесс перехода клиентов банка к работе с новыми кассами был лёгким и понятным, а пользоваться оборудованием было максимально комфортно.

– Крупный бизнес не обделен вашим вниманием?

– Наша основная задача – поддержание инвестиционного климата в регионе со стороны финансовой сферы. Главные преимущества, которые получают наши клиенты из крупного бизнеса, – оперативность, клиентоцентричная модель на основе потребности клиентов, конкурентные ставки, использование всего многообразия продуктов и услуг, которые сегодня предоставляет финансовая группа «Открытие», – банковские, брокерские, страховые, лизинговые, услуги пенсионного фонда. Мы активно работаем на рынке государственного-частного партнёрства, с предприятиями бюджетной сферы и крупными производственными холдингами. Комплексность финансовых решений для каждого из них – несомненно, наша сильная сторона.

– В одном интервью не просто рассказать обо всех новостях и победах банка, но можно поздравить жителей Кузбасса с главным праздником – с Днём Шахтёра.

– И я очень рад предоставившейся мне возможности. Дорогие друзья, кузбассовцы! Разрешите поздравить всех вас и особенно работников угольной отрасли и членов их семей с Днём Шахтёра! Шахтёрский труд вносит золотой вклад в развитие экономики региона и страны. И я хочу пожелать вам крепкого здоровья на долгие годы, счастья и благополучия в ваших семьях, успехов и вашим детям, роста благосостояния и осуществления самых заветных желаний.

– За счёт чего это произошло? Ни для кого не секрет, что банковская конкуренция сейчас достаточно жёсткая.

– Как бы банально это ни звучало, это результат сплочённой командной работы, которая направлена к чётко обозначенным руководством целям и подкреплена постоянным развитием и совершенствованием наших банковских продуктов и услуг. Мы стараемся очень быстро реагировать на потребности клиентов, применять самые передовые современные технологии. Да, на этом пути бывают сложности, но мы стараемся оперативно с ними справляться, делаем выводы и двигаемся дальше. И наш сегодняшний слоган – «Надёжный банк нашего времени. Меняемся вместе с вами» – как нельзя лучше отражает те процессы, над которыми мы сейчас работаем.

– Розничный рынок является хорошим индикатором того, что происходит на потребительском рынке. Может обозначить самые яркие события?

– Локомотивом розничного кредитования у крупных банков, в число которых входит и банк «Открытие» (занял 5 строчку в рейтинге российских банков по ипотеке), является ипотечное кредитование. Событие, которого в последний год ждали все – и банкиры, и население, и строители – снижение ставок по ипотеке. Вслед за снижением ключевой ставки ЦБ РФ, наш банк уже дважды в этом году снижал ставки по ипотеке. Последнее снижение ставки произошло 14 августа – и сегодня ипотечная ставка в банке «Открытие» начинается от 9% годовых. За 1 полугодие нынешнего года банк выдал в Кузбассе ипотечных кредитов на 314 млн рублей, четверть их которых пришлась на строящиеся жильё. Банк активно аккредитует объекты строительства в новых жилых комплексах, и в рамках партнёрских программ застройщиками предоставляет льготные условия кредитования для своих клиентов. Также банк обновил свою линейку ипотечных продуктов и запустил программы «Целевой ипотечный кредит под залог квартиры» и «Нецелевой ипотечный кредит под залог квартиры». Это позволит заемщикам, у которых есть недвижимость в собственности, получить кредит на улучшение жилищных условий и на личные цели. Банк «Открытие» постоянно работает над созданием самых выгодных предложений на рынке. И при появлении возможности оперативно реагирует на изменения рынка кредитования.

– Ваш банк очень активно проявляет себя при работе с малым и средним бизнесом. Развивает онлайн-банкинг для предпринимателей и обучает их в академии предпринимательства (OpenAcademy).

– Работа с предпринимателями региона для нас является одним из важных приоритетов. Сравнительно недавно банк «Открытие» в рамках соглашения с Министерством экономического развития РФ стал уполномоченным банком по Программе кредитования субъектов

СОБЫТИЕ



Соглашение о сотрудничестве было подписано в ходе встречи между главой Междуреченского городского округа Владимиром Черновым и директором филиала МТС в Кемеровской области Сергеем Здановичем.

Стороны договорились о реализации проектов в сфере развития технологий «умного города», обеспечивающих повышение безопасности городской среды, эффективность использования ресурсов городской инфраструктуры, развитие туристической привлекательности города за счет внедрения инновационных сервисов МТС. Для Междуреченска это особенно актуально – в марте 2019 года город стал одним из участников пилотного проекта Министрой по цифровизации городского хозяйства и внедрению передовых инженерных решений «Умный город».

На базе конвергентной сети МТС, развернутой на территории Кемеровской области, в том числе и в Междуреченске, разрабатывается реализация ряда «умных» решений. В их числе:

- Система дистанционного сбора данных приборов учета, которая полностью автоматизирует и делает прозрачным процесс формирования счетов на оплату услуг ЖКХ, снижает коммерческие потери и увеличивает собираемость платежей.
- Система видеонаблюдения для обеспечения безопасности, которая позволит контролировать правонарушения («умный домофон» с системой распознавания изображений людей), осуществлять ситуативный мониторинг для предотвращения чрезвычайных ситуаций (во время паводка, пожаров), следить за ситуацией на дорогах («умный светофор» с

АНОНС

**МАЙНИНГ,
МЕТАЛЛУРГИЯ,
ГЕНЕРАЦИЯ
НА ОДНОЙ ПЛОЩАДКЕ**



В Новосибирске встретятся управленцы, специалисты и эксперты в области майнинга и смежных отраслей.

25-27 сентября в МВК «Новосибирск Экспоцентр» пройдёт II международная выставка-форум оборудования, технологий, материалов для горнодобывающей, горно-металлургической и генерирующей отраслей «Майнинг. Металлургия. Генерация 2019» (ММГ '19). Мероприятие пройдёт при поддержке правительства России, аппарата полномочного представителя президента России в Сибирском федеральном округе и правительства Новосибирской области.

«Выставка-форум «ММГ'2019» является крупнейшим интеграционным отраслевым событием для горнодобывающих, горно-металлургических и генерирующих компаний России, – говорит в приветственном слове **Алексей Гордеев**, заместитель Председателя Правительства РФ. – Мероприятие уже зарекомендовало себя, как эффективная бизнес-площадка для принятия комплексных решений и подписания контрактов, демонстрации современных технологий и расширения взаимовыгодного сотрудничества компаний».

Выставка-форум призвана содействовать развитию горнодобывающей, горно-металлургической и генерирующей отраслей. Продвигать новые перспективные технологии и решения со значительным экономическим эффектом, которые минимизируют негативное влияние человека на окружающую среду.

В выставке-форуме примут участие крупные российские и зарубежные компании, включая игроков из Германии, Китая, Казахстана, Узбекистана. Ожидается, что мероприятие посетят около 5 тыс. человек – директоры и владельцы, менеджеры по производству, закупкам и безопасности, главные инженеры, геологи, аналитики добывающей промышленности и энергетики.

Участников выставки-форума ожидают: экспозиция, демонстрация техники, конференции, мастер-классы, воркшопы, круглые столы, с участием представителей федеральных и региональных властей, первых лиц компаний-лидеров, международных инвесторов, финансовых институтов. Будут презентованы новейшие научные и внедренные разработки известных международных и российских профильных институтов, в том числе научных институтов СО РАН.

Главными темами «ММГ '19» станут приоритетные национальные проекты «Экология» и «Цифровая экономика». Нацпроекты будут отражены и в экспозиции выставки, и в деловой программе форума. Особое внимание будет уделено вопросам модернизации производства, внедрению экологически чистых технологий, перспективам развития традиционных и альтернативных источников энергии.

«Для нас участие в отраслевой выставке «Майнинг. Металлургия. Генерация 2019» – возможность расширить рынок сбыта, увеличить число заказчиков нашей продукции, обрести новых партнеров», – говорит директор по маркетингу ОАО «Волгодонский завод металлургического и энергетического оборудования» **Алексей Черноусов**.

Ожидается, что на выставке-форуме будут приняты решения и подписаны контракты, которые определят новый этап развития горнодобывающей промышленности, металлургии и генерации в рамках стратегии «Индустрия 4.0».

25-27 сентября 2019
МВК Новосибирск Экспоцентр,
г. Новосибирск, ул. Станционная, 104

ВОЗМОЖНОСТИ УГЛЯ

Окончание, начало на стр. 5
вырос или даже сократился. В 2016 году угольный экспорт из региона, по данным ФТС, составил 127 млн тонн и в 2018 году вырос до 139 млн тонн. При этом все укзанный прирост обеспечило увеличение поставок всего в четыре страны, из которых только одну можно

вляющую долю в 18,5 млн обеспечил Кузбасс. А вот в экспорте в Китай на долю кузнецкого угля пришлось всего треть – 6,6 млн тонн из 22,5 млн. Эта примечательная тенденция, похоже, только усиливается: рост экспортных поставок российского угля всё больше обеспечивают другие угольные регио-

растут поставки угля из России. Как за последние 5 лет, так и в этом году. В первом квартале нынешнего года он составил 6,5 млн тонн против 4,5 млн годом ранее, по данным таможенной статистики Германии, и 6,6 млн (5,4 млн из Кузбасса) против 2 млн тонн годом ранее, по данным таможенной службы России.

в Европу российского трубопроводного и сжиженного природного газа. По мнению депутата Госдумы от Кузбасса **Дмитрия Исламова**, которое он высказал на стратегической сессии «Моногорода 2024: нацпроекты», падение угольных цен может быть «началом долгосрочной тенденции», результатом



отности к новым рынкам сбыта, Индии. Поставки в другие страны, традиционно импортирующие уголь из Кузбасса, выросли не так значительно, или даже сократились. В том числе, и в страны АТР. Индия уже несколько лет выступает крупнейшим по объёму импортёром угля с ввозом более 200 млн тонн. Но для российских и тем более кузбасских поставок это пока не имеет значения. Даже при очень быстром росте российских экспорта в Индию пока невелик, чуть больше 2 млн тонн.

**ЕВРОПА – БЕЗ УГЛЯ.
АТР – БЕЗ КУЗБАССА**
При этом весь экспорт угля из России, то есть, из других регионов, в страны АТР растёт. Из 22,6 млн тонн поставок в Корею пода-

ны, а не столько главный угольный регион страны. При общем весьма значительном увеличении экспорта угля из России на 10%, темпы роста кузбасских поставок угля заметно ниже.

Цены на уголь в Европе, упав однажды из-за тёплой зимы и обржавшего избытка, продолжают оставаться на низком уровне – ниже себестоимости добычи в Кузбассе и последующей доставки. Этому способствует и растущее использование возобновляемых источников энергии, и, соответственно, снижение импорта угля. Хотя и не такое резкое. Например, Германия, согласно данным внешнеторговой статистики, сократила ввоз угля за пять лет на 22,3%, но это по-прежнему значительный объём – более 44 млн тонн. И при этом

На втором месте в Европе по импорту угля идут Нидерланды (21-22 млн тонн в год), затем Франция, Италия, Испания и Польша, закупающие 14-16 млн тонн угля в год, Великобритания с 10 млн тонн (против 50 млн в 2013 году) и в последние два года импорт угля в страны Европейского союза держится на уровне 157 млн. Около 40% этого объёма обеспечивает российский экспорт. Однако, как бы не был удобен в логистике и значителен этот рынок для Кузбасса (наряду с Турцией, почти 40 млн тонн, в том числе, 12 млн тонн из России, включая 10,3 млн кузбасского), его очевидная перспектива – снижение и, соответственно, низкие и менее стабильные цены. В том числе, такое снижение обеспечивает расширение поставок

которой могут стать ещё более низкие цены.

В результате, угольщикам Кузбасса остаётся думать о сокращении издержек и строить расчёты на сохранение приемлемых цен в Восточной и Южной Азии. Однако здесь им уже приходится конкурировать с углём из восточных регионов России. Практически все компании, работающие там: от Якутии, Забайкалья и Хакасии до Сахалина и Чукотки декларируют планы быстрого расширения производства. Например, Сахалинская область увеличила добычу угля в 1,4 раза всего за один прошлый год, и теперь грузит на экспорт более 10 млн тонн в год (на счастье, для Кузбасса 86% его приходится на бурый уголь).

Игорь Лавренко

**УВАЖАЕМЫЕ КУЗБАССОВЦЫ,
РАБОТНИКИ И ВЕТЕРАНЫ УГОЛЬНОЙ ОТРАСЛИ!**

От лица филиала ПАО «МТС» в Кемеровской области примите самые искренние поздравления с вашим профессиональным праздником – с Днём шахтёра!

Кузбасс – это одно из крупнейших угольных месторождений мира, расположенное в России. На наш регион приходится более половины добычи угля в стране, что делает его одним из самых значимых в экономическом отношении регионов России.

Угольная промышленность является ведущей отраслью нашего края. Сегодня в ней заняты тысячи людей разных профессий. От их нелегкого труда зависит не только свет и тепло в наших домах, но и успешное развитие всей экономики страны.

День шахтёра по праву считается праздником мужественных, сильных духом людей, с настоящим горняцким характером. За эти качества шахтёры пользуются заслуженным уважением и авторитетом не только в профессиональной среде, но и в обществе.

Уважаемые шахтёры, желаем вам крепкого сибирского здоровья, оптимизма и успешной работы на благо Кузбасса и России! Счастья и благополучия вам и вашим семьям!

Спасибо за ваш самоотверженный труд, за неоценимый вклад в укрепление энергетической безопасности и национальной экономики.

В свою очередь МТС, крупнейший российский телекоммуникационный оператор и провайдер цифровых услуг, продолжит инвестировать в экономику региона, развивать и укреплять сети связи, предоставляя надёжную и самое главное – доступную связь и современные цифровые сервисы как для населения, так и для горнодобывающего бизнес-сектора Кузбасса.



С глубоким уважением,
Сергей Зданович,
директор филиала ПАО «МТС»
в Кемеровской области



**МАЛЫЙ БИЗНЕС КУЗБАССА
РАССМАТРИВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫХОДА НА ЭКСПОРТ**

Продолжение, начало на стр. 1

Это огромная зависимость от сырьевых товаров, нужна диверсификация экономики, причём увеличить долю несъёмного экспорта мы можем за счёт увеличения доли малого и среднего бизнеса (МСБ). Это как раз тот сегмент, где малый бизнес может активно включаться и активно работать. Сейчас доля МСБ в экспорте Кузбасса около 6%.

Для развития этого сегмента экономики в рамках двух федеральных нацпроектов в сфере развития МСП в регионе реализуется 4 региональных проекта. «На развитие малого и среднего предпринимательства в этом году выделена рекордная сумма – 1 миллиард рублей, – это 3 место по объёму субсидий в направлении МСП среди всех субъектов Российской Федерации, – отметил Алексей Крутин. Также создан Совет по экспорту при губернаторе Кузбасса, задача которого собрать и обобщить успешные практики и помочь начинающим предпринимателям выйти на экспортные операции». Как считает Алексей Крутин, усилия правительства Кузбасса помогут удвоить долю экспорта предприятий МСП.

Присутствовавший на форуме в Новокузнецке **Виктор Кириллов**, заместитель губернатора Кузбасса – руководитель представительства администрации Кемеровской области при Правительстве РФ, рассказал, что представительство Кемеровской области при правительстве Российской Федерации в Москве – это такой «фронт офис» региона, де-факто, выполняющий функции посольства в федеральном центре, и именно через него «заходит» большая часть иностранных партнёров.

Поэтому нужно «настроить» работу в конструктивном ключе, чтобы искать качественные контакты». Он пообещал, что «представительство будет собирать потенциально заинтересованный бизнес из других стран, и что будут использованы все каналы и связи, которыми мы обладаем».

Алексей Крутин также рассказал, что в этом году по национальному проекту «Международная кооперация и экспорт» области выделено федеральное финансирование в размере 68 млн рублей на субсидирование различных услуг в рамках экспортной поддержки МСБ.

При этом, как пояснил Егор Каширских, «68 млн – это не прямые деньги предпринимателю – это субсидирование затрат: обучение, сертификация, выставки, переводы сайтов, бизнес-миссии и т. д. Мы работаем по трёхстороннему договору, субсидируем затраты, оплачивая услуги, которые оказываются бизнесу, но и бизнес должен взять на себя обязательства – по рабочим местам, по экспортным контрактам... Мы должны достигнуть результата совместно максимально эффективно используя господеньи».

**ВОЛЫШЕ
ВОЗМОЖНОСТИ.**

Во время форумов среди участников проходило интерактивное голосование, ответы на один из вопросов: «Возможен ли экспорт сейчас в малом бизнесе?», показали, что представители бизнеса смотрят на это оптимистично, более 3/4 собравшихся ответили – «да». Как отмечали все спикеры

форумов, выход компании на зарубежные рынки открывает большие возможности для развития бизнеса. Понятно, что, в первую очередь, это увеличение рынка сбыта и объёмов продаж, а значит, в конечном счёте – увеличение объёма производства. Но, кроме этого, как заметил **Сергей Остров-**



ский (г. Новосибирск), генеральный директор ООО «ВТТ», «стремление соответствовать международным стандартам влечёт за собой улучшение качества и характеристик товара, повышение эффективности бизнес-процессов».

И малому бизнесу не надо бояться сделать этот шаг. **Евгения Балагаевская**, тренер Школы экспорта РЭЦ в Кемеровской области, приводит в пример соседние области – Томскую, Новосибирскую, а также Алтайский край – обратила внимание, что «у соседей получается, у кузбасских предприятий также есть все возможности, нужно только двигаться навстречу той стране, куда собираешь поставлять свою продукцию: переделывать рецептуру, подстраиваться под требования другого рынка...».

«И БОЛЬШЕ РИСКИ

Конечно, кроме возможностей, существуют и риски. Про них тоже много говорили на мероприятии. У Сергея Островского даже тема перенатации звучала почти угрожающе – «Как сделать первые шаги, чтобы они не стали последними. Личный опыт». В числе основных рисков он назвал: другую «культурный код», сложную логистику, валютный и таможенный контроль, камеральные проверки (при возмещении НДС) – «если вы планируете заниматься экспортом деятельности, то надо приготовить с ФНС будет более плотным». Кроме этого, он обратил внимание на риски, возникающие из-за законодательства страны-импортера, а также различные эмбарго, санкции, запреты, ограничения. Приведя в пример квотирование импорта пшеницы, кукурузы, риса, сахара, шерсти, хлопка, химических удобрений, лицензирование импорта электротехнического оборудования старого типа, химических товаров, разрушающих озоновый слой, запрет на импорт мяса парнокопытных и свиных из России в Китае. Запрет на импорт ГСМ из России в Казахстан. Временный запрет на импорт пшеницы из России, Канады, США, Австралии во Вьетнам.

Про риски говорили и юристы. Как отмечал **Антон Крючков**, управляющий партнер ООО «ШП

«ЮрИнвест», риски всегда есть, просто нужно с ними работать – «превентивные меры на этапе заключения договора, оперативное реагирование в случае, если нарушение контракта станет неизбежным и активная защита на стадии проверки». Основные советы, по его мнению стандартные – осторож-

но и осмотрительность при выборе контрагента (должна быть доказательная база на стадии отбора контрагента), на этапе заключения контракта предусмотреть меры ответственности за нарушение. Основное отличие от «внутренних договоров» – «хорошо бы предусмотреть в договоре, чтобы споры рассматривались в Кемеровской области или хотя бы на территории РФ».

Евгений Турецкий, исполнительный директор ИЦ «С-Лига-Аудит», обратил внимание на то, что «львиная доля проблем у микро и малого бизнеса состоит в отношении к своему документообороту». Возмещение НДС происходит достаточно легко у тех, кто «понимает, что такое документооборот, как правильно оформлять документы или обращаться в специализированную организацию». Кроме того, он заметил, что «законодательная база у нас относительно молодая, правоприменительная практика неустоявшаяся, и когда эксперты дают рекомендации, они их дают для «осторожных» контрагентов и для тех, кто готов отстаивать свою позицию. Если вы умеете отстаивать свою позицию, ссылаясь на законодательные и нормативные акты, то будет проще». Но для этого нужны ресурсы – финансовые, трудовые, временные, собственные знания... Что для малого бизнеса почти всегда проблема, поэтому «если у вас ресурсов не хватает, то вам в помощь инфраструктура поддержки».

А Сергей Островский посоветовал прежде чем начать экспортную деятельность, удостовериться в возможности компании решать все финансовые вопросы (финансирование, аккредитивы, гарантии, страхование, выбор системы обмена валюты), и если в чём-то возникают сомнения – лучше отдать на уторсинг.

С ЧЕГО НАЧАТЬ

То, что в одиночку небольшой компании выйти на мировые просторы – задача почти неосуществимая зафиксировано многими участниками. Но собственно «выход» это далеко не первый шаг. Как отметил **Михаил Казачков**, генеральный директор ООО «Сибирские продукты»: «Чтобы про-

давать на экспорт, нужно иметь уникальное торговое предложение, уникальную технологию». Нужно понимать, с чем ты пойдёшь на зарубежные рынки.

По поводу выбора продукта и формирования уникального торгового предложения **Екатерина Ижмулкина**, врио ректора Кузбас-

ской ГСХА, предложила обратить внимание бизнеса на научный потенциал региона, на учёных, исследователей: «Можно производить тот продукт, который и так производим, но надо понимать, что будет предлагать твой конкурент, мировой игрок – и здесь, чтобы понять процесс изнутри, могут помочь исследователи». Кроме того, по её словам, «продукт на мировом рынке будет пользоваться большим доверием, если в его разработке лежали научные исследования».

Ещё она заметила, что «некоторые продукты имеют заградительные торговые барьеры, и надо принять для себя, что не обязательно весь продукт производить здесь, можно сделать контрактное производство там, но нужно понять с кем – самим, либо искать партнёров, и здесь, по её мнению, также могут помочь вузы, в которых обучаются иностранные студенты: «Это потенциальные сотрудники и партнёры – они могут пройти практику на вашем предприятии, вы можете отобрать себе человека, который вернувшись на родину создаст предприятие, которое и станет вашим партнёром-производителем».

Вообще, по её словам, «каждый бизнес можно раскрыть в серию масштабируемых индустрий. Выход на мировой рынок – это не размер компании, это глобальное мышление, поэтому нужно шире посмотреть и донорировать свои собственные компетенции».

ГДЕ НАС ЖДУТ?

Как сказала Евгения Балагаевская, «мы конкурируем на глобальном рынке, поэтому к экспорту нужно тщательно готовиться», кроме продукта/ услуги также тщательно нужно подходить и к выбору страны – потенциального рынка.

Юрий Шурыгин, исполнительный директор Ассоциации малых и средних экспортёров (г. Москва), отвечая на вопрос о наиболее перспективных рынках для экспортёров Кузбасса, сказал, что для начинающих мало подходит страны Юго-Восточной Азии, так как для этого в штате нужно держать специального человека, знающего языки, традиции и особенности этих стран. Также из-за сегодняш-

ней политической повестки могут возникнуть проблемы со странами Европы. Идеальным вариантом для начала внешнеэкономической деятельности кузбасских предпринимателей, по его мнению, могут стать страны СНГ, в частности Азербайджан, Казахстан и Узбекистан. Общее знание русского языка, 70-летнее пребывание единой страной облегчит взаимодействие с их представителями.

Михаил Казачков, генеральный директор ООО «Сибирские продукты», компании, которая является аккредитованным торговым агентом РЭЦ на территории КНР, Республики Корея и СРВ объяснил, что работать с этими странами, конечно, сложно, но можно – нужно просто знать «как». По его мнению, «экспорт – это опыт, а опыт стоит денег, поэтому малому бизнесу необходима кооперация и коллаборация». Кроме того, стоит помнить, что в странах Азии работа без поддержки государственных структур невозможна. Он организовал торгово-экспортную

компанию «Сибирские продукты» как раз для комплексного решения задач по экспорту кузбасских продуктов в страны Юго-Восточной Азии. Но теперь они занимают экспортном не только кузбасских производителей, а также ещё алтайских и томских, расширяя объёмы поставок и номенклатуру. Компания открыла Торговый дом SIBERIA в зоне свободной торговли г. Маньчжурия и приглашает всех желающих к сотрудничеству.

«Никто никого не ждёт, поэтому нужно сделать товар доступным, объяснить почему нужно купить именно ваш товар. А для этого нужно изучать рынок, понимать гондится ли товар для этого рынка или нет, использовать различные маркетинговые инструменты», – резюмировал **Армен Манукян**, руководитель проекта по развитию цифровых услуг АО «Российский экспортный центр».

«Если найдётся игрок, который консолидирует вокруг себя несколько локальных брендов и будет готов выстроить процесс дистрибуции этих брендов в различные страны, то это сильно по-может развиваться экспорту в регионе. Объединяя несколько брендов мы расширяем номенклатуру – получаем такой синергетический эффект. Чем больше брендов схожих, дополнительных друг друга наберёт, тем больше шансов на успех», – посоветовал он.

ВЫХОД В СЕТЬ

Интернет-торговля отдельная большая интересная тема, особенно в разрезе экспорта, ведь она не имеет границ, причём развитие её продолжается и идёт очень быстро. По мнению **Антон Алексеева** (г. Тверь), руководителя юридической компании «Law & Com Office», регионального представителя Ассоциации малых и средних экспортёров, «экспортёр может и самостоятельно вести через свой сайт торговлю, но это требует дополнительного ресурса, хотя, есть достаточно успешные примеры выхода небольших производителей на международный рынок». Он привёл в пример водный велосипед из Ярославля, винтажные радиоприёмники из Прибалтики и много вещей, которые расходятся штучно по всему миру.

Окончание на стр. 8

АНОНС

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА КУЗБАССА ПРИГЛАШАЕТ НА ЭКСПОРТНЫЕ СЕМИНАРЫ

ШКОЛЫ ЭКСПОРТА РЭЦ



Центр поддержки экспорта Кузбасса приглашает представителей кузбасских малых и средних предприятий, индивидуальных предпринимателей, производители несырьевой неэнергетической продукции на экспортные семинары Школы экспорта РЭЦ.

Обучение будет полезно не только начинающим, но и действующим экспортёрам, всего в 2019 году запланировано 11 очных семинаров для представителей малого и среднего бизнеса Кузбасса:

- **Маркетинг как часть экспортного проекта;**
- **Эффективная деловая коммуникация для экспортёров;**
- **Правовые аспекты экспорта;**
- **Финансовые инструменты экспорта;**
- **Документационное сопровождение экспорта;**
- **Таможенное регулирование экспорта;**
- **Логистика для экспортёров;**
- **Возможности он-лайн экспорта;**
- **Налоги в экспортной деятельности;**
- **Продукты группы РЭЦ.**

Семинары проходят в формате тренинга, включают как теорию, так и практические задачи, кейсы, а также инструменты для организации экспорта. Участники получат необходимые навыки для самостоятельного анализа зарубежных рынков, ведения эффективной деловой переписки и внешнеэкономических переговоров, инструменты подготовки к участию в международных выставках и др.

Занятия проводят сертифицированные тренеры Школы экспорта РЭЦ.

Обучение проводится за счет средств Центра поддержки экспорта Кузбасса, для участников – бесплатно.

Первый экспортный семинар «Основы экспортной деятельности» состоится 28-29 августа 2019 г., 12 сентября – «Маркетинг как часть экспортного проекта», 19 сентября – «Эффективная деловая коммуникация для экспортёров».

Спикеры: **Дмитриева Наталья** и **Балаганская Евгения**, сертифицированные тренеры Школы экспорта РЭЦ.

Количество мест ограничено!

Для участия в обучении необходимо зарегистрировать личный кабинет на сайте Школы экспорта РЭЦ <https://exportedu.ru> и выбрать курс в разделе Календарь обучения <https://exportedu.ru/events/1775/subscribe> (выбрать регион – Кемеровская область-Кузбасс), прикрепить письменное направление на обучение и пройти входной тест.

По вопросам участия в образовательной программе Школы экспорта РЭЦ в Кузбассе можно обратиться к Балаганской Евгении Николаевне по тел.: 8-923-505-89-46 или e-mail: balaaganskaya2004@mail.ru

Для справки:

Школа экспорта РЭЦ проводит обучение экспортёров с целью оказать содействие в продвижении продукции на внешние рынки, программа сочетает в себе лучшие практики от ведущих экспертов в области внешнеэкономической деятельности России и международный опыт. Особенность состоит в его модульной системе подачи информации, где каждый курс является самостоятельной программой.

МАЛЫЙ БИЗНЕС КУЗБАССА РАССМАТРИВАЕТ ВОЗМОЖНОСТЬ ВЫХОДА НА ЭКСПОРТ

Армен Манукян в своём выступлении рассказал историю, как Московский экспортный центр запустил субсидирование аккаунтов на Alibaba.com – готов был купить 100, но «первые полгода мы не могли найти компании, которые просто подадут заявки», так что «если компания хочет что-то делать, она делает, если не хочет, то вопрос не в деньгах», – резюмировал он.

ОБУЧЕНИЕ И АКСЕЛЕРАЦИЯ

Конечно, очень сложно, практически невозможно в одном материале рассказать про все темы и нюансы, инсайты, и проблемы прозвучали на форумах. Как невозможно за один раз охватить все аспекты экспортной деятельности. Для тех, кто ещё готовится к этой сложной, но увлекательной дороге, кто уже почти внутренне готов начать, а, может, даже для тех, кто попробовал сделать первые шаги в этом направлении уже в конце августа начинает работать Школа экспорта РЭЦ.

Как рассказал тренер Школы – Евгений Балаганская, набор в Школу уже открыт. В этом году (август-сентябрь) пройдет 11 тематических занятий, каждое по 2-3 дня. Это и теоретические основы, и разбор кейсов по всем темам. Причем из 11 тем предприниматели могут выбрать только те, которые непосредственно им интересны – можно выбрать определённые модули или пройти весь курс. По словам Евгения Балаганского, в Кузбассе всего 4 аттестованных тренера Школы экспорта РЭЦ, но они могут провести 7 из заявленных 11 тренингов. На остальные будут приглашены федеральные тренеры. Сами занятия будут проходить на базе Кузбасской сельскохозяйственной академии.

Ещё один один образовательный инструмент с практическим выходом – акселерационные программы. Программа экспортной акселерации – это целостная система образовательных, финансовых и нефинансовых мер, направленных на поддержку и ускоренное развитие экспортной деятельности компаний, в том числе не осуществляющих экспортных поставок ранее.

Российский экспортный центр реализует их как самостоятельно, так и совместно с различными партнёрскими организациями, в числе которых и крупнейшие банки, такие как Сбербанк, Россельхозбанк, а также и другие коммерческие структуры.

Программы экспортной акселерации, разработаны на базе лучшего международного опыта, учитывая особенности российских условий. Содержание программ составляют: семинары-мастерские, экспертиза и лучшие практики, работа с менторами, экспертные консультации и кросс-консалтинг.

Кроме учебных модулей предусмотрено опционное участие в бизнес-миссии. Показателем успеха участия компаний в акселераторе станет заключение экспортного контракта. Немаловажный факт для представителей МСБ – участие программы платит только 20% от стоимости обучения.

ПРОДОЛЖЕНИЕ СЛЕДУЕТ...

Оценивая результаты прошедших форумов, Алексей Крупин сказал: «Много, конечно, ожидается от первых форумов сложно – и к нам присматриваются, и сам Центр создан недавно. Но радует интерес – более 200 участников, более 400 – в сумме – посмотрели он-лайн трансляцию, плюс чат в Телеграмм канале...»

Но мы понимаем, чтобы стать экспортёром, для начала нужно стать предпринимателем. А что такой в большинстве случаев предприниматель? Собственник малого или микро бизнеса – он и директор, и бухгалтер, и грузчик – в одном лице – и занимаясь изучением тех или иных нормативных документов ему просто некогда. Наша задача – помочь, поддержать, чтобы предприниматели не запутались в том огромном массиве документов, которые сейчас генерируются. Мы хотим сделать единый, простой, предельно понятный доступ для предпринимателя к имеющимся мерам господдержки».

«Мы хотели получить максимально практический контент. Предварительно нами проведено несколько десятков встреч с предпринимателями, и мы понимаем некоторые сложности и опасения и тех, кто реально экспортирует, и тех, кто только планирует, присматривается к этому процессу.



Надо понимать, что процесс этот сложный, многоплановый, рискованный, очень много нюансов в зависимости от отрасли, от страны и т.д. и т.п. И чтобы минимизировать риски, транзакционные издержки, получить синергетический эффект нужно в нашем бизнес-сообществе, повышать уровень доверия, научиться договариваться, а для этого нужно больше общаться. Поэтому, в том числе, и нужны подобные форумы.

Сейчас мы сняли самые простые обращения. Нас увидели. Дальше мы пойдём вручную, штучно, беседами, встречаясь, предлагая, анализируя... Задачи и проблемы, которые могут возникнуть в этой теме будут решаться на всех уровнях. Потому что каждый экспортёр – штучный... наша задача обучить их всех, чтобы если проблемы и возникали в их деятельности, то не по их вине... Надемся, что в скором времени мы реализуем интеграционную площадку, которая и в оф-лайне, и в он-лайне позволит объединить все наши инструменты поддержки предпринимательства, в том числе и «экспорта», – отметил Егор Каширский.

По словам директора Центра поддержки экспорта, «наша цель – до конца 2019-го года – 24 предприятия, которые уже являются экспортёрами, используя меры поддержки, должны заключить новые контракты по экспорту новой продукции и ещё 5 новых экспортёров должно появиться в регионе из числа тех компаний, кто ранее на экспорт не работали». Он также отметил, что потенциальные экспортёры могут рассчитывать на комплекс из более чем 20 мер поддержки, в том числе и на субсидирование затрат, которые они понесут на участие в международных выставках, оформление документов, лицензий и пр., связанное с экспортом продукции. Предпринимателям также окажут помощь по выбору наиболее выгодных направлений для экспорта, разработке маркетинговой стратегии по продвижению товаров на внешних рынках.

Следующие публичные мероприятия Центра поддержки экспорта Кузбасса – конференция в Кемерове, запланированная на ноябрь 2019 года.

Варианты работы нескольких взаимозависимых организаций могут быть разными: либо просто общий объём распределяется между несколькими компаниями, либо основной налогоплательщик берёт на субподряд «свои» организации. Рассматриваемая модель востребована в сфере торговли, строительства, оказания услуг. Наверное, данная модель «дробления» бизнеса является наиболее распространённой и наиболее легко доказываемой.

В ЧЁМ НЕЗАКОННО ПОДОВОНОГО «ДРОБЛЕНИЯ» И КАК ЕЁ ВЫЯВИТЬ?
В данном случае основным критерием будет вид деятельности. Если у всех организаций один единый, то тогда будет смысл анализировать остальные критерии,

ПЯТЬДЕСЯТ ОТТЕНКОВ НЕЗАКОННОГО ДРОБЛЕНИЯ БИЗНЕСА: СЕРИЯ СТАТЕЙ О САМЫХ РАСПРОСТРАНЁННЫХ ОШИБКАХ И ИХ НАЛОГОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЯХ

Продолжаем анализировать используемые в настоящее время модели «дробления» бизнеса.

ВЫПУСК ВТОРОЙ. «БИТВА ЗА УСН»

Если вашим клиентам не важен вычет по НДС, то при решении вопроса о выборе системы налогообложения собственник компании, конечно, отдаст предпочтение УСН (налоговая нагрузка значительно меньше, чем на ОСН).

Но применение упрощённой системы налогообложения связано с рядом ограничений, основными из которых являются лимиты по оборотам (150 млн руб.) и численности работников (не более 100 сотрудников).

Постепенно компания разрастается, увеличиваются объёмы продаж, территория реализации, клиентская база, а также иные показатели. При этом компания может всё ещё попадать под критерии малого бизнеса (800 млн руб. в год).

Вот именно в этот момент остро встаёт вопрос: как продолжить работать на УСН?

Самый простой ответ: открыть новую компанию/новые компании и часть оборота перевести на них.

При этом, чаще всего, все организации осуществляют одинаковый вид деятельности, являются взаимозависимыми/аффилированными, учредитель/руководитель у всех организаций один, компании не обладают отдельной базой своих поставщиков/покупателей, расходы за все организации несёт одна из них либо сам бенефициар, сотрудники единые (совместительство), складской и бухгалтерский учёт является единым.

А самым важным в данном случае фактором является то, что реальный контроль над деятельностью всех компаний осуществляет одно лицо – бенефициар.

Варианты работы нескольких взаимозависимых организаций могут быть разными: либо просто общий объём распределяется между несколькими компаниями, либо основной налогоплательщик берёт на субподряд «свои» организации.

Рассматриваемая модель востребована в сфере торговли, строительства, оказания услуг.

Наверное, данная модель «дробления» бизнеса является наиболее распространённой и наиболее легко доказываемой.

В ЧЁМ НЕЗАКОННО ПОДОВОНОГО «ДРОБЛЕНИЯ» И КАК ЕЁ ВЫЯВИТЬ?
В данном случае основным критерием будет вид деятельности. Если у всех организаций один единый, то тогда будет смысл анализировать остальные критерии,

если нет, то говорить о незаконном «дроблении» вообще нельзя. Дополнительными критериями являются:

- единый руководитель/учредитель либо взаимозависимые/аффилированные лица во всех организациях;
- единый штат сотрудников во всех компаниях (совместительство либо работник считает, что работает у основного налогоплательщика);
- единый адрес регистрации, а также фактический адрес;
- единая управленческая структура во всех компаниях;
- все компании используют один электронный ключ, электронную почту;
- единая база поставщиков/покупателей;
- использование механизма «бумажных» займов в целях перераспределения денежных средств между компаниями;
- расходы по всем компаниям несёт кто-то один либо друг за друга;
- использование единых баз бухгалтерского и складского учёта;
- имущество перераспределяется между компаниями безвозмездно;
- новые организации создают незадолго до приближения к лимитам;
- оплата за ТМЦ/услуги может производиться друг за друга.

В результате картина становится достаточно очевидной: да, компании с первого взгляда достаточно самостоятельные, но, по сути, каждая является клоном основного налогоплательщика, который уже давно приблизился к лимитам.

Доказательственная база в данном случае ещё более простая, чем в модели «ЕНВД» – это протоколы допросов сотрудников (ключевое доказательство!), первичные документы (договоры займов, договоры с поставщиками, договоры с кредитными организациями; иные договоры по текущей деятельности; трудовые договоры; иные документы), база 1С, базы складского и товарного учёта, выписки по расчётным счетам всех организаций, ответы контрагентов на «встречные» требования.

По сути, налоговому органу остаётся только внимательно проанализировать указанные выше документы и провести максимум допросов сотрудников (особенно бывших), а также установить период, когда компания приблизилась к лимиту.

Реальный контроль и руководство должны осуществляться в данном случае разные лица.

КАКОВ РЕЗУЛЬТАТ?

Налоговый орган в ходе проведённой проверки только одного основного налогоплательщика:

- делает вывод о незаконном «дроблении»;
- группирует всех лиц в единый субъект хозяйственной деятельности (конечно, уже не подпадающий под УСН);
- доначисляет налог по общей системе налогообложения (НДС и прибыль);
- привлекает налогоплательщика к ответственности по п. 3 ст. 122 НК, то есть, как деяние, совершённое умышленно (40 % от неуплаченной суммы налогов);
- также в данном случае возможно привлечение к ответственности по ст. 119 НК РФ – не предоставление налоговой декларации (30 % от неуплаченной суммы налогов);
- размеры доначисления налогов в данном случае обычно более 20 млн. рублей. А с учетом 70-ти процентного штрафа данная сумма легко увеличивается почти вдвое.

Примеры таких дел есть и в нашем арбитраже: А27-10325/2016, А27-10743/2016, А27-10741/2016, А27-2411/2016.

В связи с тем, что во всех случаях признаки дробления были более чем очевидны, суды всех трёх инстанций пришли к мнению о наличии необоснованной налоговой выгоды в действиях налогоплательщиков по всем делам.

При этом в деле А27-2411/2016 суд первой инстанции, не споря с фактом «дробления» бизнеса, отметил, что применение ст. 119 НК РФ в данном случае является незаконным, так как налогоплательщик в рассматриваемом периоде применял УСН и был освобождён от уплаты иных налогов.

Суд кассационной инстанции отменил решение суда первой инстанции в данной части, указав на тот факт, что в данном случае это разные составы налоговых правонарушений.

Можно ли было изменить ситуацию?

Конечно, если у компаний будут различные виды деятельности, либо за счёт вновь созданной организации будет расширена клиентская база или расширен ассортимент товаров, то это и есть реальная цель создания новой организации (только эту цель надо обязательно донести до налогового органа!).

Реальный контроль и руководство должны осуществляться в данном случае разные лица.



Наталья Болотова, партнер ООО «ЦНП ЮриInvest», руководитель налоговой практики



Тогда и о совпадении остальных признаков в полном объёме не может быть и речи.

Но ещё раз стоит отметить, что данная модель «дробления» обычно слишком очевидна. И говорить об иных целях создания новых компаний, кроме как минимизация налогов, к сожалению, не приходится.

В данном случае при анализе указанной модели необходимо затронуть более сложный вопрос: соотношения лимитов УСН с таким понятием как «малый бизнес». Ведь все организации, находящиеся на УСН, можно отнести к категории малого бизнеса.

Согласно Постановлению Правительства РФ №265, компании, получающие доход менее 800 млн. рублей в год, относятся к малому бизнесу.

Итого: получается серьёзное несоответствие лимитов! Эту проблему необходимо решать на законодательном уровне, а не пользоваться лимитами «упрощёнки», повсеместно доначислять и доводить бизнес до банкротства.

Вариантами решения могут быть: рассматривать условия

специрежимов с точки зрения ответственности потребностями бизнеса; либо рассматривать вопрос о расширении лимитов до параметров выручки, установленных для малого бизнеса; либо выводить вопрос о «дроблении» бизнеса за пределы параметров выручки, по которым бизнес классифицируется как малый.

Но это уже не вопросы установления судебной практики, а необходимость определения новых «правил игры» на законодательном уровне, без возможности применения закона на предыдущие отношения.

В свою очередь, учитывая сегодняшние реалии, а особенно сложившуюся практику увеличения и так неподъемной суммы доначисления налогов вдвое (учитывая штрафные санкции), бизнесу необходимо провести анализ деятельности, структуры организации, финансовых показателей и учесть признаки «дробления», изложенные в настоящей статье.

Конечно, сделать это необходимо с расчётом на дальнейшее развитие, ведь изменить работу в предыдущих периодах невозможно.

Главный редактор Галина Федоровна Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским 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, УЧРЕДИТЕЛИ 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 газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЕ, КРУПНЫМ ПЛАНOM, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ТЕХНОЛОГИИ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: почта, VIP-расылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.**



Fitch Ratings повысило Банку «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» ДОЛГОСРОЧНЫЙ РЕЙТИНГ ДЕФОЛТА ЭМИТЕНТА

19 августа международное рейтинговое агентство изменило РДЭ банка с уровня «BB-» до «BB». Прогноз по рейтингу – «Стабильный».

По мнению экспертов Fitch, повышение рейтинга Банка «Левобережный» главным образом отражает продолжающийся рост стабильных показателей деятельности банка при сохранении разумных аппетитов к риску и надежных буферов ликвидности и капитала.

Аналитики агентства, комментируя рейтинг, отмечают, что тренды по депозитам являются стабильными, рентабельность устойчива с доходностью на средние активы (ROAA) 2% в 2018 году.

Справка: Банк «Левобережный» (ПАО) – ведущий региональный банк Сибирского федерального округа, основан в 1991 году. Его сеть формируют офисы в Новосибирске и каждом районе Новосибирской области, Красноярске, Кемерово, Калтане, Новокузнецке, Томске, Барнауле и Бийске. Банк предоставляет полный спектр услуг частным лицам и бизнесу. Собственные средства банка (капитал) на 01.08.2018 составляют 8 465 млн рублей.

Прибыльность поддерживается высокой чистой процентной маржой, комиссионным доходом и низкими расходами на обесценение.

«Стабильный» прогноз по рейтингу банка отражает ожидания Fitch, что показатели останутся относительно стабильными в среднесрочной перспективе и что любое потенциальное умеренное ухудшение качества активов может быть поглощено значительной прибылью до создания резервов без разрушения буфера капитала.



8-800-3333-555

www.nskbl.ru

Банк «Левобережный» (ПАО). Лицензия Банка России № 1343 от 18 августа 2015г.

Следующий номер
Областного экономического еженедельника
Авант-ПАРТНЕР выйдет 19 сентября
Главная тема номера:
«ДЕНЬ МАШИНОСТРОИТЕЛЯ»

В Новокузнецке открылся СИБИРСКИЙ ЦЕНТР СОВРЕМЕННОГО ИСКУССТВА

Сибирский центр современного искусства начал свою историю 20 августа – с организации крупной Межрегиональной художественной выставки «ФОРМА». Выставка «ФОРМА» реализуется под патронажем губернатора Сергея Цивилева, при поддержке администрации Новокузнецка, генерального партнера ВК «Кузбасская ярмарка», Фонда Президентских Грантов.



Центр расположился на территории выставочного комплекса «Кузбасская ярмарка». На базе Центра в плановом режиме будут проходить лекции о современном состоянии искусства, творческие встречи.

Межрегиональной художественной выставки «ФОРМА» – это современное искусство Урала, Сибири и Дальнего Востока, это именитые, известные художники, работающие в современных художественных реалиях и молодые художники уже зарекомендовавшие себя на крупных художественных выставках страны. Участие примут 166 профессиональных ведущих художников России и более 60 молодых художников. Зрителям будет представлено более 1000 произведений живописи, графики, скульптуры 243 авторов, среди которых такие известные художники, как Зураб Церетели, Валерий Гошко, Александр Муравьев и другие.

Выставка позволяет познакомиться с интересными современными творческими новациями художников от Калининграда до Владивостока. Многие участники будут показаны в Новокузнецке впервые. Молодые художники смогут представить свои работы, послушать лекции известных московских скульпторов и мастеров живописи, принять участие в мастер-классах и творческих встречах. Для искусствоведов этот проект даст уникальную возможность исследования развития современного изобразительного искусства. Многие художники приехали с подарками, часть произведений останется в городе и будет передана в дар в коллекцию создаваемого Сибирского центра современного искусства.

Также здесь пройдет научная конференция, которая определит векторы развития современного искусства в XXI веке.

Выставка «ФОРМА» будет работать до 20 сентября.

с 14 сентября

СЛОНЫ И ТИГРЫ

КЕМЕРОВСКИЙ ЦИРК

0+

ИТАЛЬЯНСКИЙ ЦИРК
circus-keмеровo.ru

8-914-273-55-37 kassy.ru 8 800 500 7000 (3842) 52-23-12

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 370 рублей!

СХЕМА ПРОЕЗДА

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ УКЛАДКА ТРОТУАРНОЙ ПЛИТКИ