



АКТУАЛЬНО

ВНЕШНЕТОРГОВЫЕ СДЕЛКИ

УХОДЯТ В ЭЛЕКТРОННУЮ ФОРМУ

В Федеральной таможенной службе проводится реформирование системы таможенного оформления внешнеторговых сделок. В таможенных Сибири подавляющая их часть будет переведена в электронную форму и выполняться дистанционно с подачи документов в Сибирскую электронную таможенную в Красноярске уже до конца следующего года. Такой порядок предусматривает максимальную автоматизацию процессов декларирования, и многие участники внешнеэкономической деятельности Кузбасса начали переходить на электронный оборот.

В таможенных органах России происходит реформирование, которое предполагает переход на электронное и дистанционное декларирование, рассказал на пресс-конференции 31 октября и.о. первого заместителя таможенника **Вадим Егоров**. По его данным, сегодня в электронном виде подается уже 99,9% всех деклараций. За 9 месяцев 2019 года на долю технологии удаленного выпуска товаров в Кемеровской таможне пришлось 62,5% против 54,9% за весь 2018 год. В этом случае, пояснил он, происходит разделение мест подачи декларации и фактического контроля пересечения границы. Поэтому через Кемеровскую таможню проходит оформление поставок многих известных потребительских товаров, например, смартфоны, которые затем поступают в страну через таможенные терминалы московских аэропортов.

Активно развивается также автоматическая регистрация товаров и выпуск, когда все действия производятся без участия инспектора таможни. «Они их даже не видят, при этом автоматическая регистрация занимает до 2 минут, автоматический выпуск до 5 минут, а в случае работы инспектора счет идет на часы». За 9 месяцев 2019 года доля автоматически зарегистрированных деклараций составила уже

66,2% против 45,7% в 2018 году, на долю автоматического выпуска приходится уже более половины, сообщил также Вадим Егоров.

В 2019-2020гг. в регионе действия Сибирского таможенного управления Федеральной таможенной службы создается электронная таможенная система с Сибирской электронной таможней (СЭТ) в Красноярске и таможнями декларирования в административных центрах краев, областей и республик Сибири. В августе начала действовать СЭТ, в сентябре – единый сибирский центр электронного декларирования.

До конца 2020 года весь декларационный массив будет сосредоточен в электронной системе, а действующие таможни станут таможнями фактического контроля для осуществления операций непосредственно с товаром (домотры, завершение таможенного транзита), плюс у них сохранится около 5% функций таможенного декларирования. В Кузбассе, в частности, в двух пунктах пересечения воздушной границы в аэропортах Кемерово и Новокузнецка. О переходе на электронный оборот участники ВЭД в Кузбассе предупреждают заблаговременно, сообщил Вадим Егоров, многие из них уже начали работать в новой системе. С начала октября 26 участников

Показатели ВЭД по Кемеровской таможне, 2018-2019гг.



ВЭД из Кузбасса подали в СЭТ 250 деклараций на товары.

Реформирование системы таможенного оформления происходит на фоне роста внешнеэкономической активности в регионе и числа её участников, с 304 в 2018 году до 408 в 2019 году (см. схему). Общий оборот в зоне действия Кемеровской таможни вырос в денежном выражении на 1,7%, до 3,66 млрд долларов к аналогичному периоду прошлого года. Число таможенных деклараций по экспорту выросло 13,2%, до 10,15 тысяч в сравнении с показателями 9 месяцев прошлого года, по импорту – на 31,1%, до 20,77 тысяч, а физический объём оборота вырос на 5,6% и составил 4,3 млн тонн. Экспортные поставки увеличились на 2,8%, до 4,02 млн тонн, импортные – на 74,2%, до 0,28 млн тонн. Внешнеторговые операции из Кузбасса производились с 101 страной мира. По общему обороту и экспорту Кемеровская таможня занимает 2-ое место в СТУ после Иркутской, по импорту – 1-ое.

При этом через Кемеровскую таможню не проходят сделки по

экспорту топливно-энергетических товаров, уголь, нефтепродукты и т.п. Они идут с оформлением через Центральную энергетическую таможню.

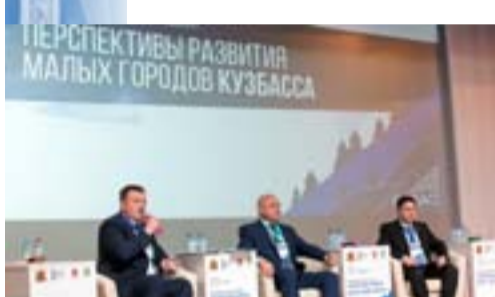
В экспорте в 2019 году, сообщил Вадим Егоров, 82,4% пришлось на поставки металлургической продукции, 13,4% – химические продукты, 3,1% – продовольственные товары, 1,1% – прочее. Машины и оборудование обеспечили 59,3% импорта в 2019 году, химические продукты – 27,6%, продовольственные товары – 3,7%, 9,4 – пр.

В итоге, рост внешнеторговой активности привел к увеличению таможенных платежей – за 9 месяцев работы текущего года Кемеровская таможня Федеральной таможенной службы (ФТС) перечислила в федеральный бюджет уже 26,2 млрд рублей, что почти на 2 млрд больше, чем за весь 2018 год. По этому показателю Кемеровская таможня заняла первое место в Сибирском таможенном управлении (СТУ) ФТС, сообщил Вадим Егоров.

Игорь Лавренко



2 КАК ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТЭЦ ВЕРНУЛАСЬ В НОВОКУЗНЕЦК



4 КАКОЕ БУДУЩЕЕ У МАЛЫХ ГОРОДОВ



6 ЧТО МЕШАЕТ «СВОЕМУ ДЕЛУ»

VIII ФОРУМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ И ПРОМЫШЛЕННИКОВ

20-22 ноября 2019г.

Участвовать в Форуме – это значит:

- Найти деловых партнеров
- Узнать о мерах государственной поддержки
- Получить консультации от бизнес-тренеров
- Провести прямые продажи во время работы форума

В программе:

- «Формула успешного бизнеса. Становление и развитие».
- «Тренды и эффективные инструменты в интернет-маркетинге 2020 года».
- «О мерах государственной поддержки производственного бизнеса. Механизмы открытия внешних рынков для товаропроизводителей».
- «Порядок регистрации в качестве индивидуального предпринимателя».
- «Кадры решают многое».
- «ТОП 10 инструментов увеличения продаж для руководителя».
- «Организационная диагностика - необходимое условие для составления плана развития компании» и другое

Организаторы:



Место проведения: выставочный комплекс «Кузбасская ярмарка» г. Новокузнецк, ул. Автог. транспортная, 51 тел.: (3843) 32-11-13, expo5@kuzbass-fair.ru www.kuzbass-fair.ru



СПОРНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ КОНСТРУКЦИИ



О необходимости корректировки региональной и муниципальной нормативно-правовой базы, введения моратория на выявление нарушений действующего законодательства до принятия комплекса документов (дизайн-кода), устанавливающих принципы, рекомендации и требования, применяемые при размещении информационных конструкций, не попадающих под понятие рекламы, и изменении элементов фасадов в муниципальных образованиях, а также ещё многие другие вопросы, связанные с размещением вывесок и рекламных конструкций стало темой заседания Комитета Кузбасской ТПП по поддержке и развитию малого и среднего бизнеса в начале октября.

Продолжение на стр. 8

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

БАНКРОТСТВО ЗА ТРАНСФОРМАТОРЫ

Новосибирское ООО «Партнер-ТТ» намерено обратиться в арбитражный суд с заявлением о признании должника ПАО «Межрегиональная распределительная сетевая компания (МРСК) Сибири» банкротом. Соответствующее сообщение в Онлайн-сервисе публикаций в Едином федеральном реестре сведений сделал по поручению и в интересах ООО его представитель **Алексей Краев**. Он пояснил А-П, что намерение признать «МРСК Сибири» банкротом основано на требованиях на сумму 303,58 млн рублей. Они подтверждены решением арбитражного суда Кемеровской области от 29 июля, вступившим в силу 29 октября. Долг в 303,58 млн рублей выписывается по договору поставки 6 трансформаторов, которые были получены заказчиком без замечаний в январе-феврале 2019 года.

КТК ВЫВОДЯТ С БИРЖИ

Группа «Сафмар» и Prosperity Capital Management заключили 18 октября сделку о продаже пакета в 27,24% акций ПАО «Кузбасская топливная компания», находящегося под управлением Prosperity, говорится в сообщении группы. Покупателем выступила компания группы «Килтон Оверсис Лимитед», сумма сделки составила 82,9 млн долларов США (или 196,27 рублей за акцию в рублевом эквиваленте по курсу ЦБ на дату сделки). Компания «Килтон Оверсис Лимитед» сделает обязательное предложение о приобретении всех остальных акций «КТК» по цене сделки с Prosperity Capital Management в соответствии с российским законодательством. По данным Московской биржи, на день указанной сделки, 18 октября, акции КТК продавались максимум по 124 рубля за бумагу. В случае выкупа всех акций «Кузбасской топливной компании» у остальных акционеров «Сафмар» выведет КТК с биржи, сделав ее непубличной компанией. Напомним, что структуры ФПП «Сафмар» предпринимателя **Михаила Гудериева** приобрели контроль над «Кузбасской топливной компанией» в апреле нынешнего года, купив 50,07% акций у президента компании **Игоря Прокудина** и 16,78% члена совета директоров КТК **Вадима Данилова**. В апреле 2010 года эта компания провела первичное размещение своих акций, в ходе которого была оценена в 646 млн долларов, что в 2,5 раза больше, чем ее стоимость в конце апреля 2019 года. Это было второе размещения среди угольщиков после «Распадской», которое прошло в ноябре 2006 года.

СТИМУЛИРУЮЩИЕ ВЫПЛАТЫ НА «АЛЕКСИЕВСКОЙ» СОЧЛИ ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЯМИ

Произвольно установленные менеджерами АО «Шахта «Алексиевская» (признана банкротом два года назад) «профессиональные надбавки» органы прокуратуры сочли злоупотреблениями полномочиями. Как сообщила пресс-служба прокуратуры Кемеровской области, данные о таких надбавках, выплачиваемых в качестве «стимулирующей выплаты», были выявлены проверкой исполнения трудового законодательства и законодательства о несостоятельности (банкротстве), которую провела областная прокуратура и прокуратура Ленинск-Кузнецкого района. По данным прокуратуры, менеджеры, руководившие шахтой на основании выданных конкурсным управляющим доверенностей, «в нарушение закона» систематически произвольно устанавливали размеры профессиональной надбавки, являющейся стимулирующей выплатой, себе и некоторым работникам аппарата управления. Решения о надбавках «носили явно дискриминационный характер», выплаты устанавливались без каких-либо критериев для определения размера. Для исполнительного директора надбавка устанавливалась в размере от 1400% до 1900% от должностного оклада. В связи с этим районный прокурор направил материалы проверки для решения вопроса об уголовном преследовании должностных лиц угледобывающей организации по признакам преступления, предусмотренного ч. 1 ст. 201 УК РФ (злоупотребление полномочиями).

РЕЛЬСОБАЛОЧНЫЙ ЦЕХ «ЕВРАЗ ЗСМК» УМЕНЬШИЛА СТОИЦ

В январе-сентябре 2019 года АО «Евраз ЗСМК» сократило сбросы с рельсобалочного цеха (РБЦ) в реку Конобениху на 0,9 млн 900 тысяч кубометров по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, сообщила пресс-служба «Евраз». Сокращение сбросов стало возможным благодаря снижению потребления свежей речной воды на насосно-фильтровальную станцию РБЦ. Раньше теплую отработанную техническую воду с прокатного стана замещали холодной речной водой. Теперь воду используют повторно после охлаждения на построенной вентиляционной градирни открытого типа. Она позволила сократить забор речной воды и прекратить сброс с РБЦ. Какой объем стоков сбрасывала в Конобениху РБЦ «Евраз ЗСМК», в пресс-службе не уточнили. По данным доклада о состоянии окружающей среды города Новокузнецка за 2017 год, сброс АО «Евраз ЗСМК» сточных вод в Конобениху составил 6,57 млн кубометров, полностью без очистки.

БЫВШИЙ ГЛАВА КИСЕЛЁВСКА БЫЛ УБИТ В ПЕРЕСТРЕЛКЕ НА УЧАСТКЕ СОБСТВЕННОГО ДОМА

Бывший глава Киселёвска 59-летний **Сергей Лаврентьев** был убит ночью 31 октября в перестрелке на участке собственного дома в селе Верх-Чумыль (в составе Киселёвского городского округа, находится на расстоянии около 12 км от собственно Киселёвска к западу). Как сообщили в пресс-службе следственного управления СК РФ по Кемеровской области, сообщение об инциденте поступило около 23 часов 40 минут 31 октября. По версии следствия, в вечернее время супруга потерпевшего сообщила ему, что заметила на территории приусадебного участка свет от фонарика и силуэты двух людей. Сергей Лаврентьев взял охотничье ружье и вышел из дома. Прозвучало несколько выстрелов, а когда всё утихло, супруга экс-мэра вышла во двор и обнаружила его тело с огнестрельными ранениями. Рядом лежало тело неизвестного мужчины также с огнестрельными ранениями. Позднее его определили как 45-летнего сотрудника Агентства по защите населения и территории Кемеровской области **Марата Гарипова**. В связи со случившимся возбуждено уголовное дело по признакам преступления, предусмотренного п. «а» ч. 2 ст. 105 УК РФ (убийство двух лиц). В настоящее время следствие обрабатывает все возможные версии произошедшего, в числе которых попытка совершения разбойного нападения. Следствие предостит установить мотивы совершения преступления, и личность второго человека, который с места преступления скрылся, добавили в пресс-службе.

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

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ

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

ЦЕНТРАЛЬНАЯ ТЭЦ ВЕРНУЛАСЬ В НОВОКУЗНЕЦК

Имущественный комплекс обанкроченного ООО «Центральная ТЭЦ» продан новокузнецкому ООО «Стройтехпроект». Торги прошли в конце сентября, а через месяц персонал муниципального казенного предприятия «Центральная ТЭЦ», которое вело деятельность на арендованном имуществе банкрота, перевели в новую компанию. И не в ООО «Стройтехпроект», а в новокузнецкое ООО «Энерготранзит». Обе компании связаны друг с другом, но контролируются разными собственниками. До банкротства и нынешней продажи станция контролировалась компанией из Волгограда.

Имущественный комплекс ТЭЦ был выставлен на торги путём публичного предложения по стартовой цене 837,2 млн рублей в период с 12 августа по 18 октября. В составе комплекса – 1120 единиц имущества, от земельных участков, зданий, сооружений и профильного оборудования до офисной мебели и техники. Каждые 6 дней цена на торгах снижалась на 10% (минимум снижения был установлен в 20% от стартовой цены). По данным карточки торгов, ООО «Стройтехпроект» (на 100% принадлежит **Ивану Сазыкину**) сделало своё предложение в 335 млн рублей на сельском шаге торгов. Протокол продажи был оформлен 27 сентября, официальное объявление об итогах торгов было опубликовано на сайте единого федерального реестра сведений о банкротствах 28 октября. Одновременно с заключением ТЭЦ продавался главный ливневый коллектор, как имущество, не участвующее в хозяйственной деятельности станции. Но даже после снижения его стартовой цены в 10 раз, с 3,17 млн до 317 тыс. рублей, заявки на него не поступили.

Почти через месяц после продажи имущественного комплекса ТЭЦ стало известно о смене, кто его купил и станет его эксплуатантом – 22 октября глава Новокузнецка **Сергей Кузнецов** объявил о том, что станция переходит в «холдинг», в составе которого будет находиться под управлением ООО «УК «Новокузнецкэнерго», также принадлежащему Ивану Сазыкину, а персонал переводится в ООО «Энерготранзит» (принадлежит **Евгению Лемешкову**). По словам мэра, «осуществляется процесс перехода работников в новую компанию «Энерготранзит», и «кадровая служба ТЭЦ при участии городской комиссии по труду планирует закончить процедуру перевода до 31 октября

этого года». При этом, «возможно, ряду специалистов будут предложены вакансии на других предприятиях холдинга, но с полным сохранением заработной платы и социальным пакетом».

ООО «Центральная ТЭЦ» было создано на базе активов ТЭЦ бывшего Кузнецкого металлургического комбината (КМК) после его банкротства в 1999-2003гг. Электрическая мощность станции – 100 МВт, тепловая – 377 Гкал/час. В сентябре 2013 года тогдашний собственник ТЭЦ «Евраз» продал ООО волгоградскому ОАО «Оптовая электрическая компания» за 10 тыс. рублей. За год с небольшим станция накопила более 1,6 млрд рублей задолженности за природный газ (сейчас более 2,5 млрд), и в феврале 2015 года по заявлению ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово» на предприятие было введено наблюдение, а затем конкурсное производство. Год назад начались продажи имущества банкрота, затем был выставлен на продажу производственный комплекс самой станции.

Глава города представил руководителя новой компании руководителя «Управляющей компании «Новокузнецкэнерго» **Игоря Карташева**, как осуществляющего и руководителя, работавшего на КМК, в «ЕвразЭК» и в администрации города. Он также числится генеральным директором ООО «Новокузнецкая теплосетевая компания», учредителем кото-

рой выступает предприниматель **Евгений Лемешков**, которому и принадлежит на 100% ООО «Энерготранзит». Вероятно, эти и другие предприятия образуют «холдинг», упомянутый главой Новокузнецка. В городе связывают его с Новокузнецкой энергетической компанией (НЭК) и предприятиями, которые появились позднее на её основе. Сама НЭК, к примеру, стала «Тепловой компанией», которую возглавлял **Игорь Карташев**. В ходе приватизации в 2007 году акции НЭК были приобретены ООО «ТД «НЭК». Одним из учредителей которого был **Алексей Мартин**, сын тогдашнего мэра Новокузнецка **Сергея Мартина**. Позднее администрация города пыталась через суд вернуть приватизированные активы, но в мае прошлого года подписала мировое соглашение, по которому получила 265 млн рублей причинного приватизацией ущерба

Объявляя о переводе трудового коллектива Центральной ТЭЦ в «Энерготранзит», мэр не сообщил о статусе ООО «Энерготранзит», но с гордостью подчеркнул, «впервые за многие годы, Центральная ТЭЦ получила паспорт готовности к зиме 2019-2020гг. в Минэнерго и на 100% готова к отопительному сезону». Однако, вскоре стало ясно что именно «Энерготранзит» будет новой теплоснабжающей компанией в Новокузнецке – 31 октября Региональная энергетическая комиссия Кемеровской области приняло о нем постановление как об организации, «осуществляющей регулируемые виды деятельности в сфере теплоснабжения». Согласно этому документу в ООО «Энерготранзит» утверждена инвестиционная программа на 2020 год в размере 78,6 млн рублей с мероприятиями на Центральной ТЭЦ.

Игорь Лаврентьев

Приглашаем на медосмотры!

Медицинское учреждение **КЛИНИКА ООО «АВРОРА»** предлагает услуги по проведению периодических/ предварительных медицинских осмотров

ВСЕ ДЛЯ МЕДОСМОТРА НА МЕСТЕ: флюорография; анализы; все специалисты, включая психиатра, нарколога; тестирование на наркотики; отдельно для организаций предлагаем психиатрическое освидетельствование комиссией их трёх психиатров.

Выписка из Прейскуранта на медицинские услуги ООО «АВРОРА»

- ✓ Медицинская справка на вождение – **1000,00 руб.**
- ✓ Медицинская справка на оружие – **1000,00 руб.**
- ✓ Проведение предварительного или периодического медицинского осмотра мужчины, (включено все, в т.ч. включая психиатра и психиатра-нарколога и флюорограмму) – **1500,00 руб.**
- ✓ Проведение предварительного или периодического медицинского осмотра женщины до 40 лет и женщины после 40 лет (включено все, в т.ч. включая психиатра и психиатра-нарколога и флюорограмму) – **1800,00 руб.**
- ✓ Отдельно психиатр или нарколог или флюорограмма – **490,00 руб.**

Внимание для организаций! можем провести медосмотр в субботу!

Регистрация: для индивидуального медосмотра +7 (3842) 33-33-44 • **kemavgora.ru** • г. Кемерово, Дзержинского, 55
Договора организациями +7 903-907-4177 директор, профессор Зотов Евгений Александрович, **profzotov@yandex.ru**

НАЛОГОВАЯ ПРОТИВ ПРЕССЫ

Дело о банкротстве новокузнецкого издания «Кузнецкий рабочий» после почти четырёх месяцев с момента подачи заявления в арбитраж Федеральной налоговой службы закончилось ничем. Арбитраж прекратил производство по делу. При этом в ходе разбирательства заявитель ничего не посылал суду, не представлял никаких документов в обоснование заявления, не проводил сверку с должником, и даже не присылал своего представителя на одно из заседаний.

29 октября арбитражный суд Кемеровской области отказал Федеральной налоговой службе во введении наблюдения в новокузнецком издании «Кузнецкий рабочий» и прекратил производство по делу. Это произошло после того, как 7 октября от заявителя поступили в суд сведения о погашении газетой задолженности по налогам в полном объёме. Представитель ФНС **Артем Рыбаков** при этом подтвердил факт оплаты должником, но не стал отказываться от первоначального заявления о признании «Кузнецкого рабочего» банкротом, сославшись на отсутствие в его доверенности соответствующих полномочий. Оставил на усмотрение суда рассмотрение такой ситуации.

Дело «Кузнецкого рабочего» могло быть прекращено уже на момент заседания 3 октября, но на нём представитель должника **Елена Маврина** сообщила, что с момента первого судебного заседания 13 августа издание дважды пыталось провести сверку наличия

или отсутствия задолженности после проведенных накануне первого заседания платежей по задолженности, но безрезультатно. На письменные запросы налоговая не ответила, сверку не провела, «Кузнецкий рабочий» вынужден был обратиться в арбитраж с заявлением об истребовании доказательств. Но в материалы дела сведения из ФНС так и не поступили. И на том заседании ни представителя заявителя, ни ходатайства от него о рассмотрении дела в отсутствие представителя не было.

На итоговом заседании Елена Маврина пояснила, что сверку с налоговой так и не удалось провести, несмотря на неоднократные просьбы. Поэтому данные, каковая была на самом деле задолженность «Кузнецкого рабочего» по налогам на момент подачи заявления ФНС, нет. Она лишь согласилась, что долги были, и их размер был св. 300 тыс. рублей, суммы достаточной для подачи заявления о банкротстве. По её данным, сверка была проведена

КРУПНЫЕ ИСПАНСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ПОСЕТИЛИ КУЗБАСС С БИЗНЕС-МИССИЕЙ

Октябрь в Кузбассе выдался богатым на бизнес-миссии иностранных предпринимателей. Помимо партнёров из Китая и Германии регион с реверсной бизнес-миссией посетили предприниматели из Испании.

Визит иностранных предпринимателей в Кузбасс был инициирован Центром поддержки экспорта Кемеровской области (ЦПЭ). В состав испанской делегации вошли представители предприятий сельскохозяйственного кластера региона Андалусия, Инновационно-технологического парка Альмерия (PITA), руководители компаний, развивающих экстремальный туризм, производством экстрактов, предпринятий, занимающихся переработкой сточных вод микродорослями, производством удобрений, стимуляторов роста, кормов и косметики.

«Для нас важно наладить отношения между Россией и Испанией. Мы приехали в Кузбасс за надёжными партнёрами, готовыми поставлять продукцию в Европу. Но и, конечно, мы заинтересованы в продвижении собственной продукции на российский рынок», – рассказал о цели визита делегации **Хааким Цело Денгра**, директор **Biogizon Biotech**.

Евангелист Эммануэль Сеспедес Санчес, менеджер Инновационно-технологического парка Альмерия добавил: «Хочу лучше узнать Россию, её людей и развивать здесь собственный бизнес, если это будет возможно».

Центр поддержки экспорта Кемеровской области организовал для делегации деловую программу, в рамках которой представители Испании провели переговоры с представителями кузбасских компаний, в числе которых: ООО



после заседания 3 октября, но по состоянию на 1 октября, когда уже образовалась переплата. **Артем Рыбаков** сообщил суду в связи с этим, что на 13 августа «задолженность, конечно, была, ведь проводилась выездная проверка».

Заявление налоговой службы о признании Некоммерческого партнерства «Газета «Кузнецкий рабочий» арбитраж принял 18 июля с требованиями 1,17 млн рублей основного долга и 205 тыс. пени и штрафов. В 2018 году выручка издания составила 23,1 млн рублей, чистая прибыль – 0,7 млн против 1,6 млн в 2017 году, и 2,89 млн чистого убытка в 2016. Заседание суда по проверке обоснованности позиции ФНС дважды откладывалось. На заседании 3 октября представитель налоговой отсутствовал, никаких уведомлений суду при этом не было. 15 августа **Артем Рыбаков** сообщил, что перед заседанием долги «Кузнецкого рабочего» сократились с 1,2 млн рублей до 633 тыс. основного долга по

страховым пенсионным взносам и с 205 тыс. до 132 тыс. рублей пени и штрафов. После прекращения производства по делу о банкротстве «Кузнецкого рабочего» его главный редактор **Вадим Речницкий** выразил недоумение действиями ФНС. По его мнению, «сам факт обращения с таким требованием, и попытки закрыть действующее предприятие из-за такой суммы задолженности (более полутора миллионов рублей при годовом обороте свыше двадцати миллионов) выглядит очень странно». Таким же выглядит поведение представителей ФНС в судебном процессе – неявка на судебное заседание и непредоставление требуемых документов. В итоге, издание вынуждено нести материальные издержки, помимо судебных, «это ещё и сложности с партнёрами – рекламодателями, ведь в договорах крупных компаний есть пункт об обязательном присутствии у партнёров процессов такого рода».

Игорь Лаврентьев



ные договоренности о сотрудничестве. Как отметил **Егор Каширских**, директор Центра поддержки экспорта Кузбасса: «Испанские партнеры достигли предварительной договоренности с Кемеровской фармацевтической фабрикой о взаимном использовании продукции. То есть Фармацевтическая фабрика у нас делает экстракты местных лекарственных растений и эти растения в Испании не растут вообще. А у нас, в свою очередь, например, не растут оливы. Поэтому они предлагают в Кузбассе привозить липиды оливкового масла, которые можно использовать как носители наших экстрактов и продавать это, например, в страны Южной Азии. А мы можем экспортировать экстракты лекарственных растений, которые являются сибирскими эндемиками, то есть произрастают только на территории Сибири».

По итогам бизнес-миссии технологи испанских компаний провели большое количество переговоров и деловых встреч, в ходе которых были достигнуты предваритель-

ные договоренности о сотрудничестве. Как отметил **Егор Каширских**, директор Центра поддержки экспорта Кузбасса: «Испанские партнеры достигли предварительной договоренности с Кемеровской фармацевтической фабрикой о взаимном использовании продукции. То есть Фармацевтическая фабрика у нас делает экстракты местных лекарственных растений и эти растения в Испании не растут вообще. А у нас, в свою очередь, например, не растут оливы. Поэтому они предлагают в Кузбассе привозить липиды оливкового масла, которые можно использовать как носители наших экстрактов и продавать это, например, в страны Южной Азии. А мы можем экспортировать экстракты лекарственных растений, которые являются сибирскими эндемиками, то есть произрастают только на территории Сибири».

По итогам бизнес-миссии технологи испанских компаний провели большое количество переговоров и деловых встреч, в ходе которых были достигнуты предваритель-

ные договоренности о сотрудничестве. Как отметил **Егор Каширских**, директор Центра поддержки экспорта Кузбасса: «Испанские партнеры достигли предварительной договоренности с Кемеровской фармацевтической фабрикой о взаимном использовании продукции. То есть Фармацевтическая фабрика у нас делает экстракты местных лекарственных растений и эти растения в Испании не растут вообще. А у нас, в свою очередь, например, не растут оливы. Поэтому они предлагают в Кузбассе привозить липиды оливкового масла, которые можно использовать как носители наших экстрактов и продавать это, например, в страны Южной Азии. А мы можем экспортировать экстракты лекарственных растений, которые являются сибирскими эндемиками, то есть произрастают только на территории Сибири».

ЦЕНА ВОПРОСА

336 миллионов 800 тысяч рублей прибавится в расходной части областного бюджета после изменений, внесенных в него на сессии облсовета 30 октября. После этого расходная часть составит 167,84 млрд рублей, доходная осталась неизменной – 163,62 млрд рублей. Соответственно, планируемый дефицит вырастет с 3,88 млрд рублей до 4,22 млрд, или с 3% от уровня собственных доходов бюджета до 3,3%. Председатель комитета по вопросам бюджета, налоговой политики и финансов **Сергей Ващенко**, сообщил, что основное увеличение расходов запланировано по программе развития транспорта и связи Кузбасса – на 429,3 млн рублей в 2019 году.

1 миллиард рублей составило в сентябре увеличение государственного долга Кузбасса. Это произошло за счёт предоставления гостарантий Фонду жилищного строительства государственной области. Однако до конца года планируется выплатить 814 млн рублей бюджетных кредитов и 325,1 млн иных долговых обязательств, что снизит госдолг до 33,238 млрд рублей против 33,377 млрд на начало 2019 года.

647 миллионов долларов стоит проект по строительству литейно-прокатного комплекса по выпуску плоского проката на АО «Евраз ЗСМК». Его мощность – 2,5 млн тонн продукции в год. Проект предусматривает и непредоставление требуемых документов. В итоге, издание вынуждено нести материальные издержки, помимо судебных, «это ещё и сложности с партнёрами – рекламодателями, ведь в договорах крупных компаний есть пункт об обязательном присутствии у партнёров процессов такого рода».

Игорь Лаврентьев

СОБЫТИЕ



БУДУЩЕЕ МАЛЫХ ГОРОДОВ ОБСУДИЛИ В ТОПКАХ

22 октября в Топках прошла региональная проектная сессия «Перспективы развития малых городов Кузбасса», на которой подвели промежуточные итоги преобразования муниципальных районов в муниципальные округа и обсудили вопросы развития территорий.

Кузбасс стал одним из трёх регионов РФ, участвующих в пилотном проекте по развитию местного самоуправления. С 1 мая 2019 года в Федеральный закон «Об общих принципах организации местного самоуправления РФ» внесены изменения, предусматривающие появление нового вида муниципального образования – муниципального округа. Первыми, приступившими к реализации этого закона стали Свердловская область, Пермский край и Кузбасс.

В Кузбассе первым муниципальным округом при поддержке губернатора Кузбасса Сергея Цивилева стал Топкинский район. По его словам, Топкинский район идёт в правильном направлении: «По итогу года резко выросли показатели: промышленное производство на 21%, сельское хозяйство больше чем на 8%, оказание услуг на 8%. Топкинский район начал активно развиваться, двигаться вперёд, что безусловно радует. Даже это соевание было инициировано Топкинским районом, и организовано оно правильно и своевременно».

На проектной сессии главы муниципальных районов, и эксперты обсуждали не столько проблемы, сколько пути решения, возможности, которые сейчас есть в малых населённых пунктах. Все участники трёх пленарных заседаний чётко осознавали, что без должного финансирования, мер поддержки и инвесторов малым городам не выжить.

ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Около 75% населения Кузбасса проживают в малых городах или малых населённых пунктах, многие из которых переживают сегодня не лучшие времена – люди уезжают в поисках лучшей жизни, производства закрываются, инвесторов нет. Проблемы давно назрели. И решать их нужно здесь и сейчас.

А это значит, что совместное обсуждение и поиск решения проблем, которые зачастую не являются уникальными в регионе очень важно. Как отметил Сергей Цивилев: «Поэтому сегодня мы и находимся здесь, чтобы обсудить перспективы развития». Он также заметил, что подобное мероприятие надо делать периодически,

на постоянной основе: «Малым городам мы уделяем огромное внимание – на них держится культура и история нашей страны. Их нужно обязательно поддерживать и развивать, и делать так, чтобы люди не уезжали, оставались здесь жить». Именно на путь поиска решения проблем встал теперь уже Топкинский муниципальный округ. По словам Сергея Фролова, главы Топкинского муниципального района, с приходом Сергея Евгеньевича в Кузбассе начались глобальные перемены, «наш губернатор задаёт всем муниципалитетам, в том числе и малым территориям, активный темп работы, при этом действует вдумчивый подход к решению поставленных задач». «Мы начали искать ответ на вопрос – почему люди уезжают? Чего им не хватает? Понимаем, что ответ – вроде простой – не устраивают условия жизни. Хотя сегодня в территории и их развитие вложения есть, есть небольшие дотации для решения некоторых проблем».

Мы начали анализировать ситуацию и искать пути решения. Для начала мы взяли самое маленькое поселение – деревню в нашем районе и проанализировали следующий показатель: сколько денег выделяется на одного жителя?»

Результат подсчётов – 70 000 рублей в год на одного человека из разных бюджетов. При этом – нет дорог, нет возможностей, магазин, приезжает раз в неделю. Именно поэтому мы активно включились в процесс преобразования территорий в муниципальные округа. Ведь, это поможет поменять систему управления и перераспределить бюджет, сконцентрировать силы на важном».

По этой же причине мы пригласили Дмитрия Лисицина, руководителя направления «Обществу. Власть» центра социального проектирования «Платформа», координатора Экспертного совета по малым территориям. Именно он заставил нас задуматься об «управляемом сжатии» или стратегии адаптации к новой реальности. В этом мы видим новую возможность для наших малых населённых пунктов. Этот процесс управляемого сжатия мы бы хотели отрабатывать на наших территориях».



Мы также видим возможность перевести людей из совсем маленьких населённых пунктов в другие, которые будут побольше и там уже построят сады, школы и больницы. Сделать всё для того, чтобы люди не чувствовали себя оторванными от цивилизации. Создать комфортные условия для жизни, привлечь туда инвесторов, качественно развивать территории», – рассказал Сергей Фролов.

ПОНЯТЬ ПОТРЕБНОСТИ И ЗАПРОСЫ

Большой бизнес и инвесторы для малых городов – это шанс развиваться. Сегодня в большинстве городов Кузбасса нет большого выбора куда пойти работать. Есть одно или несколько градообразующих предприятий, наукоёмкие производства практически отсутствуют, небольшие компании нестабильны, большие инвесторы приходят нечасто. Эта ситуация не является частой, она встречается практически в каждом малом населённом пункте. Именно по этой причине перед муниципалитетами стоит задача – привлечь инвесторов».

«Успех и будущее экономики Кузбасса в том, чтобы сделать востребованными товары местного производства. Это поможет обеспечить рост и развитие региона. Основная задача – выявлять инвестиционные ниши. Инвесторов сейчас интересует не вопрос – смогут ли они производить на вашей территории какую-то продукцию, а насколько это выгодно. Смогут ли они выгодно её реализовать?»

Просто ждать инвесторов неэффективно, нужно брать инициативу в свои руки. В каждом городе и районе администрация точно должна знать потребности не только производителя, но и населения в тех или иных товарах и услугах. Это поможет привлечь в эти сферы инвесторов», – сказал в своём выступлении Андрей Панов, заместитель губернатора Кузбасса по промышленности, транспорту и экологии.

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Важность диалога между бизнесом, населением, администрацией и потенциальными инвесторами подчёркивали и другие эксперты. Многие сошлись во мнении, что будут развиваться те районы, в которых смогут правильно выстроить диалог и донести преимущества муниципалитета до инвесторов. Помимо этого, Галина Мекуц, заведующая кафедрой региональной и отраслевой экономики КемГУ, обозначила и другую проблему: «Сегодня зачастую муниципалитет не знает о планах большого бизнеса, который уже присутствует в регионе. Непонятно какие есть запросы и потребности у тех или иных производителей, или предприятий. А нам необходимо общаться, делиться планами и разрабатывать совместные проекты. Ведь, это даст толчок для развития в правильном направлении не только муниципалитета, но и бизнеса».

Анастасия Сорокина

БИЗНЕС С ГАРАНТИЕЙ

Рынок банковских гарантий в Кузбассе уже второй год подряд стабильно растёт. Его важнейший драйвер – предоставление предпринимателям банковских гарантий по госконтрактам. Специально для «Авант-ПАРТНЕРА» руководитель Абсолют Банка в Кемерово Людмила ТИКАНОВА ответила на собранные редакцией наиболее актуальные вопросы представителей местного малого и среднего бизнеса, связанные с банковскими гарантиями.

– Вот уже почти год, как запущены цифровые банковские гарантии для МСБ, которые работают в рамках госконтрактов. В чем реальные преимущества такого продукта на практике для компании и есть ли ограничения в зависимости от сферы деятельности компании?

– Пока мы выпускаем цифровые гарантии в ограниченном объёме. По большому счёту, это связано с ментальностью, которая меняется медленно. Заказчики и поставщики не победили ещё привычку доверять только «бумаге». При этом на сегодня нет ни одного законодательного или отраслевого ограничения по использованию цифровых гарантий. Более того, их внедрение активно поддерживает ЦБ РФ, Федеральное казначейство и Минфин. Например, гарантии по 44-ФЗ планируется перевести в цифровой формат в ближайшие месяцы.

Могу сказать с полной уверенностью, что от внедрения цифровых банковских гарантий выигрывают все стороны: банки, контрагенты и заказчики. Клиенту цифровые гарантии дают одновременно скорость, удобство и безопасность: вместо отправленных по почте документов, которые иногда ещё по пути и теряются, ссылка в распределительном реестре, где хранятся сведения. Это высочайший уровень надёжности и безопасности, а в перспективе – ещё больше, чем сейчас, снижение стоимости гарантии.

Для госзаказчиков преимущество заключается в том, что они получают гарантированное подтверждение подлинности предоставленного обеспечения по обязательствам. Это особенно важно, если учесть, что в настоящее время в России нет единого реестра гарантий, который бы позволял заказчикам проверять подлинность предоставленного обеспечения. А с цифровой гарантией это уже не проблема: компания может самостоятельно зайти на ресурс ассоциации «ФинТех» или на ресурс банка, который выпускал гарантию, и увидеть все гарантии, выпущенные в её адрес, используя свою квалифицированную электронную подпись (КЭП).

– Как предпринимателю заранее понять – стоит ему участвовать как подрядчик в рамках тендеров по госзаказу или нет? Какие лимиты на суммы по гарантиям для «начинающих» и для участников «со стажем»?

– Явных ограничений вообще-то нет. Госзакупки – перспективное направление, практически для любого предпринимателя. Но, как во всяком новом деле, надо знать нюансы – понимать, как устроен механизм работы с подрядчиками в рамках госзаказа. Именно поэтому стратегия Абсолют Банка в МСБ – начинать работу с контрагентами-новичками заранее. Мы индивидуально оцениваем финансовую состоятельность, опыт работы, контрактную и кредитную нагрузку такого предприятия и вместе определяем максимальную сумму госконтракта, на которую компания может рассчитывать. Жестких лимитов нет. Но логично начинать путь в госзакупки с небольших сумм – контракты

200–300 тысяч рублей куда более реалистичны, а вот сразу получить для компании МСБ контракт на 100 млн рублей и тем более на 1 млрд – это из области фантастики.

– Будет ли снижаться стоимость банковской гарантии и что может повлиять на снижение для конкретной компании?

– Несколько лет назад стоимость гарантии в среднем по рынку превышала 10% от цены контракта. Сейчас, после внедрения цифровых технологий стоимость гарантий по госконтрактам приблизилась к 3,5–5%. Однако у банков-лидеров рынка банковских гарантий онлайн можно найти варианты и от 2,7%, от 1000 рублей. Вообще, ценовые параметры – не константа, они зависят от многих факторов, в том числе, и от финансово-хозяйственной деятельности конкретной компании.

– С 1 января 2020 года снова ужесточаются требования к банкам, имеющим право выдавать гарантии в рамках 44-ФЗ. С какими кредитными организациями работать предпринимателю, чтобы быть уверенным на все сто, что гарантия будет и причём в срок?

– Первая волна ужесточения требований к банкам снова ужесточается в плане рейтингов. Минимальная планка для работы в этом сегменте будет установлена на уровне ВВ-(RU) агентства АКРА и ruBB-агентства «Эксперт РА». Абсолют Банк – участник федерального топ-3 по количеству выпущенных гарантий в рамках 44-ФЗ в сегменте до 50 млн рублей и технологический лидер в цифровизации этого направления – безусловно, останется на рынке. Уже сейчас мы отмечаем приток клиентов по онлайн-гарантиям из других банков. По нашим наблюдениям, эта «миграция» связана и с новыми, более строгими требованиями к участникам рынка гарантий. Менять «гарантийный» банк и получать одобрение банковской гарантии по планируемым торгам лучше заблаговременно. Тогда у вас будет больше времени и возможностей для согласования, предоставления или получения сведений. То есть к дате объявления конкурса на руках у вас уже будет готовое предложение от банка, и вы сможете войти в число претендентов на исполнение заказа.

– Обязательно ли открывать расчётный счёт в том банке, где собирается брать банковскую гарантию онлайн?

– В случае с Абсолют Банком это не обязательно. Однако у нас до конца года действует акция, по которой клиент с расчётным счётом получает 20% скидку по комиссионному вознаграждению за выдачу гарантии. Другой вариант акции – при получении клиентом гарантии мы бесплатно открываем ему расчётный счёт и обслуживаем до конца года.



– Как быстро рассматривается заявка на банковскую гарантию в целом по рынку, за какое время потом она выдается и кому могут отказать именно в онлайн-гарантии?

– В целом по рынку заявка на банковскую гарантию рассматривается несколько дней. В Абсолют Банке внедрена цифровая технология и поэтому средний срок рассмотрения составляет до 30 минут. С момента заведения заявки на банковскую гарантию на портале до её выдачи в среднем проходит 1 день. Причиной отказа в онлайн-гарантии может стать нахождение компании в реестре недобросовестных поставщиков или же есть какой-либо другой негативный фактор, выявленный в ходе скоринговой оценки. Это ещё одно подтверждение того, что репутация для бизнеса – тоже капитал.

Бывают и вовсе обидные ситуации, когда у компании просто неправильно оформлен пакет документов. В последнем случае мы всегда стараемся помочь, оперативно объясняем, как можно исправить ошибки и помочь клиенту.

– Для получения традиционной банковской гарантии приходится тратить много времени на подготовку пакета документов «на бумаге». Причём каждый раз – заново. С онлайн-гарантиями такая же ситуация или подготовительный процесс проще?

– Однозначно проще. Да, в первый раз потребуется собрать пакет документов. Это устав, документы по полномочию единоличного исполнительного органа юридического лица. Потребуется скерокопип страницы паспорта этого лица – первая и с регистрацией, а также аналогичные страницы паспортов собственников с долей в компании от 1%. Нужны будут: бухгалтерская отчётность по форме №1 и №2 за последний истекший год и на последнюю отчётную дату, документы на помещение по адресу фактического ведения деятельности, анализ счёта №51 за предшествующие заявке 12 месяцев. Ну, и наконец, информация о закупке, в которой клиент планирует участвовать. Зато потом надо будет только поквартально обновлять бухгалтерскую отчётность. При этом документы направляются в банк онлайн, в виде сканов, на бумаге они не нужны.

– В выдаче банковских гарантий дорог каждый день, а большинство банков работает по московскому времени, с разницей в 4 часа. Неудобно! А если ещё возникает дополнительное вопросы – вообще происходит катастрофическая потеря времени. Какие варианты решения этой проблемы предлагает банк?

– В случае с Абсолют Банком такая проблема не возникает в принципе. Мы работаем на собственной площадке и рассматриваем заявки на банковские гарантии по местному времени, а не по московскому.

– Зачастую мало получить гарантию под госзаказ: для выполнения работ компании требуется ещё и контрактное финансирование. На каких условиях его может выдать банк в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ?

– Абсолют Банк действительно один из немногих банков на Кузбассе, который предлагает контрактное финансирование для исполнения государственных контрактов в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ. Важно, что у нас этот продукт уже реализован на базе цифровой платформы. Поэтому заявка подается дистанционно и рассматривается обычно в течение нескольких минут. Пакет документов для получения контрактного финансирования такой же, как и для банковской гарантии.

Сделки оформляются в электронном виде с использованием квалифицированных электронных подписей. Максимальная сумма финансирования по одному контракту – 3 млн рублей, на одного клиента – 10 млн рублей. Срок – до 457 дней, из них 367 – непосредственно время действия контракта. Большой плюс в том, что финансирование в этом случае предоставляется без залога. Обязательное условие – открытие в банке расчётного счёта. Впрочем, эта процедура максимально упрощена, заявку на счёт можно тоже подать онлайн. Что касается процентной ставки, то она зависит от многих факторов и определяется индивидуально. Отметим, что контрагентам ОАО РЖД мы, как банк-партнёр холдинга, предоставляем льготные условия.

Вопросы и проблемы конкуренции, развитие нестационарных торговых объектов (НТО), а также как решать проблемы недостаточной информированности участников рынка стали ключевыми для обсуждения на дискуссионном модуле «Свое дело в Кузбассе: хочу, могу, ДЕЛАЮ!» под модераторством Елены Латышенко, уполномоченного по защите прав предпринимателей в Кемеровской области в рамках дискуссионной площадки «Свое дело в Кузбассе: тренды, вызовы решения!», которая прошла 31 октября в Кузбасском технопарке.

Эта дискуссионная площадка стала уже седьмой в рамках подготовки к форуму депутатов и общественности, инициированном советом народных депутатов Кемеровской области. В рамках мероприятия было проведено несколько дискуссионных модулей, рассчитанных как на начинающих предпринимателей, так и тех, кто уже давно занимается бизнесом. Модуль «Свое дело в Кузбассе: хочу, могу, ДЕЛАЮ!» объединил представителей малого и среднего бизнеса региона, давно работающего, хорошо себя зарекомендовавшего и уже крепко стоящего на ногах. В работе этого дискуссионного модуля также приняли участие заместитель губернатора по инвестициям, инновациям и предпринимательству Алексей Крушин и руководитель Кемеровского УФАС России Наталья Кухарская.

НЕДОБРОСОВЕСТНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ

Вопросы недобросовестной конкуренции подняли представители медицинской отрасли. Евгений Вальцев, представляющий Группу компаний, которые работают под брендом «Я здоров», в своём выступлении высказал обеспоко-

енность ситуацией, происходящей на рынке: «На сегодняшний день на рынок медицинского оборудования хлынул поток аппаратуры, которая не имеет сертификатов и регистрационных удостоверений. Они стоят значительно дешевле, чем зарегистрированные аналоги, и их активно скупают недобросовестные предприниматели. Более того, мы видим массовый рост оказания «серых медицинских услуг» на таком оборудовании. При этом никто не заботится даже о том, что нужно получить санитарное заключение и лицензию на медицинскую деятельность, на помещение где оказываются такие услуги и т.п.». В такой ситуации проигрывают те компании, которые работают на рынке честно. Например, бизнес группы компаний, которую он представляет, зарегистрирован в Кемеровской области, по его словам, все налоги они платят в Кузбассе, трудоустроены 170 сотрудников, среди которых высококлассные специалисты – есть даже те, кого удалось «переманить» из Томской и Новосибирской областей: «Мы несём затраты на персонал, на соблюдение всех требований регуляторов, они не неся затрат и ответственности могут

СВОЁ ДЕЛО В КУЗБАССЕ:

позволить себе демпинг ценой». В такой ситуации в выигрыше все – и бюджет, недополучающий налоги, и честный бизнес, и граждане, рискующие здоровьем.

По его мнению, «самый серьёзный урон сейчас несёт рынок косметических услуг», на котором присутствует много открытых шарлатанов. Евгений Вальцев проинформировал, что сейчас создаётся ассоциация косметологов Кузбасса, которая объединит тех, у кого есть лицензии, сертификаты, кто работает «в белую», чтобы совместно бороться с «серым» рынком. Но «хотелось бы, чтобы на эти факты обратили внимание и надзорные органы, начиная от таможи, ведь как-то умудрились везти эту аппаратуру в страну», заканчивая налоговой и трудовой инспекцией, так как во многих этих организациях сотрудники не только получают «чёрную» зарплату, но иногда даже официально не трудоустроены.

Его поддержал Роман Говор, генеральный директор ООО «ГрандМедика»: «Для нас эти вопросы тоже большие». Подтвердил, что «чёрная» зарплата, конечно большой бич для всех, кто ведёт бизнес «в белую», так как затраты даже на персонал становятся неоплачиваемыми, он обратил внимание также на вопрос НДС, который не платится в случае оказания мед услуг, но должен платиться при обычных

косметических услугах, поэтому эти организации «прячутся за ширму мед услуг». Кроме того, по его мнению, многие такие псевдо медицинские организации занимаются открытым «шаманизмом, не имея никакого отношения к медицине». Конечно, один путь борьбы с этим – ассоциация, но нужна также совместная работа с департаментом здравоохранения и контрольно-надзорными органами.

Елена Латышенко, поддержала представителей медотрасли: «Давайте объединять усилия и вместе задавать контрольно-надзорным органам вопрос, почему они не проверяют эти сомнительные компании». По её мнению в рабочей группе по контрольно-надзорной деятельности, которая создана при департаменте инвестиций и стратегического развития, нужно акцентировать внимание представителей надзорных органов на то, «что острое борьбы с нерадивыми предпринимателями нужно, в первую очередь, направить на чёрный сектор».

Также Елена Петровна предложила «по частной медицине проводить отдельную работу совместно с департаментом здравоохранения». Хотя, Игорь Бучин, генеральный директор «Корпорации АСИ», заметил, что и «в других отраслях ситуация с недобросовестной конкуренцией аналогичная», приведя в пример приборостроение.

ГОСУДАРСТВО КАК КОНКУРЕНТ

Евгений Вальцев также затронул вопрос конкуренции между государственным и частным сектором, рассказав о проблемах вхождения в систему ОМС для частных клиник и неопределённых правил распределения так называемого муниципального заказа. «На данный момент нет прозрачных механизмов которые могли бы гарантировать получения каких бы то ни было объёмов медицинской помощи в рамках территориальной программы государственных гарантий оказания бесплатной медицинской помощи за счёт средств ОМС. Объём распределяет департамент здравоохранения и процедура носит закрытый характер. Это сильно ограничивает конкуренцию в этом сегменте», – сказал он. По мнению Евгения Вальцева, сегодня интересы частных клиник практически не учитываются, хотя, современные частные клиники могут оказывать услуги на высоком технологическом и профессиональном уровне – «позтому мы говорим о не совсем здоровой конкуренции между государственным и частным сектором». Хотя, по его словам, частные клиники, имея квоты на госгарантии от государства, могли бы оказывать бесплатных услуг для граждан намного больше.

Евгений Востриков, президент КРОО «Клуб инвесторов Кузбасса», поднял вопрос конкуренции частного бизнеса с государственным компаниями более глобально. Сообщив, что его выступление будет от лица Клуба инвесторов, в который входят предприниматели, учредители среднего бизнеса, давно и успешно работающего в Кемеровской области и в совокупности сделавшие уже миллиардные инвестиции в экономику региона, он сказал, что конкуренция частных и государственных компаний – вопрос системный и напрямую влияющий на развитие и улучшение инвестиционного климата и отношения бизнеса и власти.

Опираясь на данные исследования РБК 2015 года и доклад Федеральной антимонопольной службы (ФАС) правительству 2016г., он обратил внимание, что даже 2-3 года назад присутствие государства в экономике страны составляло более 70%. «с тех пор государство только наращивает свою долю». Кроме того, количество государственных и муниципальных предприятий (ВЭД) со сформировавшимися конкурентными рынками и запретишь органам государственной власти и местного самоуправления выступать учредителями и акционерами организаций любых форм собственности определёнными в перечне ВЭД. «Либо хотя бы на региональном уровне, в каждой отдельной отрасли поговорить о том, где проходит водораздел, где проходит граница, где мы можем

ПОИСК РЕШЕНИЙ

конкурировать, а где этим заниматься не стоит. Мы бы тогда не вкладывали наши деньги в эти сектора, понимая, что там будет такой игрок с которым конкурировать невозможно».

Хотя, по мнению Натальи Кухарской, акционерные общества с государственным участием существовать могут, но «они должны быть в равных конкурентных условиях». По её словам, «наверное это другая история, почему государственное предприятие оказывается в более выгодных условиях. Скорее всего, наших вопросов там нет, там уже какие-то иные процессы».

функций и услуг, административные регламенты и процедуры, органы исполнительной власти, которые эти услуги предоставляют и государственные бюджетные, казённые и автономные учреждения, которые полномочны оказать услуги. «За последние годы в этом направлении осуществлён существенный прорыв». Кроме того, он отметил такой важный момент, что ФАС обратилась в Гос Думу с законопроектом, который предусматривает ограничение работы ГУП на конкурентных рынках.

Наталья Кухарская, подтвердила, что ФАС инициировал обсуждение законопроекта о запрете существования ГУПов и МУПов на конкурентных рынках. И даже прошёл уже первое чтение. По её сведениям на декабрь этого года запланировано второе чтение.

Но, по мнению Евгения Вострикова, ГУПы и МУПы – это только часть проблемы, поэтому в каждой отрасли нужно установить правила – определить перечень видов экономической деятельности (ВЭД) со сформировавшимися конкурентными рынками и запретишь органам государственной власти и местного самоуправления выступать учредителями и акционерами организаций любых форм собственности определёнными в перечне ВЭД. «Либо хотя бы на региональном уровне, в каждой отдельной отрасли поговорить о том, где проходит водораздел, где проходит граница, где мы можем



КАК ПРАВИЛЬНО ИНФОРМИРОВАТЬ

Кроме обсуждения вопросов, связанных с конкуренцией, предприниматели на этом дискуссионном модуле также поднимали тему НТО, лицензирования алкоголя, начало работы «Меркурия» для молочной продукции и, конечно, взаимоотношений с контрольно-надзорными органами. Но была одна линия, которая, как ни странно, прошла через всю дискуссию – недостаток информированности, причём не только предпринимателей.

Вице-президент ООО «Марка Подорожник» Вячеслав Музафаров, рассказывая о проблемах,

визающего Сеть супермаркетов «Хлеб Соль» (сегодня у них в области 18 магазинов) выразил обеспокоенность по поводу повторного лицензирования алкоголя в связи с изменением названия области, которое потребовало сделать Росалкогольрегулирование (РАР), а «сейчас ноябрь-декабрь самый сезон продаж». Вероника Трихина, начальник департамента, подтвердила: «Действительно, каждая оптовая организация получила представление из РАР по переоформлению лицензии. Мы оперативно подготовили письмо с заключением нашего правового управления, что этого делать не нужно. И мы смогли убедить в этом РАР». При этом она заметила, что «информация об этом размещена на сайте департамента».

Михаил Казачков, генеральный директор ООО «Сибирские продукты», напомнил, что 1 ноября стартует «Меркурий» для молочной продукции, посетовал, что до сих пор у всех участников рынка «нет понимания как это будет работать». Вероника Трихина, сказала, что «оператором системы Меркурия являет управление ветеринарии», отметила, что тема затрагивает и производителей, и розницу. И в департаменте тоже пока нет полных разъяснений по этому вопросу, поэтому предложила: «Давайте мы соберём экспертов, всех заинтересованных, и вместе они смогут дать нам все разъяснения».

Александр Сляднев, генеральный директор ОАО «КОРМЗ», обратил внимание ещё на одну сторону недостаточной информированности, но уже представителей исполнительной власти.

«В этом году был принят федеральный закон №151-ФЗ, который дал расширенные полномочия принятия решения на местах, чтобы быстро решать необходимые вопросы и убрать те или иные административные барьеры при принятии решений. Но данные поправки не доведены до местных структур, которые должны принимать эти решения. И все работают по старой схеме».

Чтобы ликвидировать этот разрыв, он предложил «организовать экспертный совет в строительной отрасли из надзорных, проверяющих органов, органов исполни-

тельной власти, которые бы те практики, которые должны быть, формировали и доводили в том виде, который был бы приемлем, необходим и достаточен для исполнительных и надзорных органов». Сейчас, по его словам, «закон есть, разъяснений как это должно работать нет, поэтому всё так, как раньше». Елена Латышенко предложила обсудить это в рамках работы инвестиционного совета.

Общий же вопрос донесения информации до всех исполнителей и также предпринимательского сообщества, несмотря на все предпринимательские усилия, так и остаётся пока нерешённым. Возможно, это одна из тех задач, которая в принципе не имеет 100% решения, а может только реализоваться с большей или меньшей степенью эффективности.

В течение полутора часов обсуждения также говорили и о других проблемных вопросах, часть из которых была вынесена на итоговое заседание. Все вопросы и предложения организаторы обещали обработать Советом народных депутатов, департаментом предпринимательства и потребительского рынка, департаментом инноваций и стратегического развития Кемеровской области и кузбасским бизнес-омбудсменом в ближайшее время.

Елена Латышенко, подводя итоги работы дискуссионной площадки сказала: «К дискуссиям вообще существует двойное отношение, но по моему мнению, если мы не будем общаться, не будем понимать настроения друг друга, не будем понимать отношение к ситуации, к проблеме, то и эффективность решений и результатов будет невысока. Общаться важно, чтобы поддерживать взаимное доверие и нацеленность на достижение общего результата, а он возможен, только тогда, когда мы будем готовы слушать друг друга, сопереживать друг другу и вместе действовать».

Галина Красильникова

ОБЪЯВЛЕНИЕ
Считать недействительным диплом КВ №461808, выданный Новосибирским инженерно-строительным институтом им. Куйбышева 01.07.1985г Маркову Николаю Николаевичу, в связи с утерей.

hh Банк данных заработных плат

3D-взгляд на рынок заработных плат, льгот и компенсаций.

Сравнивайте ваше зарплатное предложение с предложением работодателей, ожиданиями соискателей и фактическими зарплатами на рынке.

salary.hh.ru



Евгений Востриков отметил, что именно вызывает главную обеспокоенность предпринимателей: «Мы инвестируем деньги в бизнес и платим налоги. Соответственно на наши налоги государство создаёт нам конкурента, который заведомо находится в более лучших условиях. Как минимум не платит аренду за помещение и не возвращает инвестиции, например, кредитные средства, которые зачастую вкладывает бизнес».

Сегодня в России идёт административная реформа. И, по мнению Евгения Вострикова, многое уже сделано: определены исчерпывающий перечень государственных

конкурировать, а где этим заниматься не стоит. Мы бы тогда не вкладывали наши деньги в эти сектора, понимая, что там будет такой игрок с которым конкурировать невозможно».

Хотя, по мнению Натальи Кухарской, акционерные общества с государственным участием существовать могут, но «они должны быть в равных конкурентных условиях». По её словам, «наверное это другая история, почему государственное предприятие оказывается в более выгодных условиях. Скорее всего, наших вопросов там нет, там уже какие-то иные процессы».

связанных с НТО, обозначил, как одну из них – продление срока договоров аренды без аукционов. Хотя, 27 июня этого года принято постановление Правительства Кузбасса, в котором закреплена и право продления аренды без торгов для добросовестных арендаторов, и предоставление компенсационных мест в случае возникновения градостроительной необходимости. Учитывая, что «Подорожник» имеет на территории Кузбасса более 100 объектов НТО, кажется удивительным, что это постановление прошло мимо них.

Денис Луманев, генеральный директор ООО «ПРОФИТ», раз-

СПОРНЫЕ ИНФОРМАЦИОННЫЕ КОНСТРУКЦИИ



Продолжение. Начало на стр. 1

Аншлаг в Бизнес-гостиниой КТПП и он-лайн подключение к мероприятию с разных территорий Кемеровской области показали, что тема эта актуальна и болезненна для многих предпринимателей региона. Хотя, как отметил **Юрий Дорошенко**, председатель Комитета, генеральный директор ООО «КузбассТИСИСЗ», не только нашего, так как основная проблема заключается в том, что отсутствует чёткая законодательная регламентация и регулирование на федеральном уровне этого вопроса.

Это усугубляется тем, что не все предприниматели могут разграничивать такие понятия как вывеска и рекламная конструкция. Об этом говорила **Елена Каминская**, начальник отдела рекламы, недобросовестной конкуренции и финансовых рынков Кемеровского УФАС России. Она отметила, что при оценке информации на предмет ее отнесения к вывеске или рекламе контрольно-надзорный орган руководствуется как содержанием такой информации, так и обстоятельствами ее размещения. В то же время спикер подчеркнула, что органы местного самоуправления вправе устанавливать порядок размещения конструкций, не попадающих под понятие рекламы.

Елена Латышенко, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кемеровской области, отметила, что «в соответствии с положениями Федерального закона от 6 октября 2003 года №131-ФЗ «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (статьи 2, 45.1), регулирование размещения вывесок на территории муниципального образования отнесено к вопросам местного значения и осуществляется путем установления в муниципальных правилах благоустройства требований к вывескам (габариты), местам их размещения, способам их оформления и порядку согласования их размещения». При этом она обратила внимание на то, что даже само понятие вывеска в муниципальных образованиях одного субъекта Российской Федерации имеет различное содержание и вытекающее в связи с этим регулирование. Кроме того, «помимо требований к размещению вывесок, которые закреплены в муниципальных правилах благоустройства и принятых на их основе муниципальных нормативных актах, предпринимателям также необходимо учитывать особенности отраслевого законодательства». Всё это и приводит к ситуациям, когда предприниматели нарушают потому, что просто не в силах разобраться в действующих правилах, к тому же иногда прямо противоречащих друг другу.

А с 1 октября 2019 года вступил в силу областной закон, которым предусматривается ответственность за размещение информа-

ционных конструкций без согласования с органами местного самоуправления в виде штрафа для индивидуальных предпринимателей в размере от 5 до 30 тыс. рублей, а для юридических лиц – от 20 до 50 тыс. рублей.

Так как закон начал действовать совсем недавно, то правоприменительной практики пока нет. Елена Латышенко предложила ввести в практику работы муниципальных органов обсуждение такой правоприменительной практики совместно с общественными объединениями, чтобы разяснить правила и определять совместно узкие места.

Пока же у предпринимателей как проблемы с согласованием, так и штрафные санкции местных органов власти, причём, по мнению бизнеса, зачастую совсем необоснованные, при достаточно спорных ситуациях. Недаром на встрече прозвучало предложение ввести мораторий на штрафные санкции до установления понятных и прозрачных для предпринимателей правил. Одним из них может, например, служить дизайн-код, определяющий общие правила размещения и оформления вывесок, такой сегодня разработан, правда пока не утвержден, в Кемерове.

По предложению **Марины Шавгулидзе**, генеральной директор Кузбасской ТПП, после проведенного заседания Комитет КТПП собирал рекомендации и предложения, которые дополнительно к уже озвученным, помогут устранить недоработки нормативно-правовых актов, а также организовать работу по обсуждению и совершенствованию правоприменительной практики.

На сегодняшний день, по итогам заседания и анализа собранных предложений от предпринимателей, Комитетом были сформулированы и направлены предложения в исполнительные органы государственной и муниципальной власти, а также Кузбасская ТПП обратилась с законодательным предложением в Совет народных депутатов Кемеровской области, к Губернатору Кемеровской области по внесению изменений в Закон Кемеровской области от 16.06.2006 № 89-ОЗ «Об административных правонарушениях в Кемеровской области» в части установления в статьях 26-5, 26-6 меры административного наказания в виде предупреждения.

Кроме того, рабочая группа, которая создана с целью анализа действующего законодательства и нормативно-правовых актов регулирующего полномочия органов местного самоуправления в части установления технических требований к вывескам и информационным конструкциям и фасадам и т. п. соберется на свое первое заседание уже в ближайшие дни.

Галина Красильникова

В КУЗБАССЕ ПРОШЁЛ ЕДИНСТВЕННЫЙ В РОССИИ И СТРАНАХ ЕВРОПЫ ТРЕНИНГ-СПЕКТАКЛЬ «БИЗНЕС, Я И ЖИЗНЬ МОЯ»

Тренинг-спектакль «Бизнес, я и жизнь моя» прошёл 25 октября в Государственной филармонии Кузбасса в рамках реализации регионального проекта «Популяризация предпринимательства» национального проекта по поддержке бизнеса и при поддержке департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области и Минэкономразвития России.



Всего спектакль посетили более 700 кузбассовцев. Подобному мероприятию нет аналогов ни в России, ни в странах Европы.

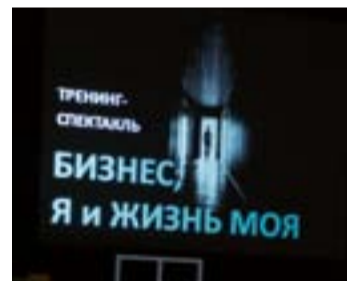
Формат тренинг-спектакля – это настоящее театральное представление с элементами практического образовательного материала по личной эффективности предпринимателя.

Автор и исполнитель главной роли – режиссёр-постановщик, драматург и методист обучающих мероприятий, автор и руководитель образовательного проекта «ШОУ-ЛЕКТОРИЙ» **Евгений Винников**.

По сюжету спектакля предприниматель, в конце тяжёлой рабочей недели, после которой он уже готов отказаться от бизнеса, засыпает у себя в офисе, а во сне к нему приходит его бизнес в человеческом облике. Выясняется, что у бизнеса накопилось много, что сказать своему хозяину. Далее в течение 11 эпизодов раскрывается учебный материал, который поможет найти ответы на вопросы, как выстроить стратегию отношений со своим бизнесом, как упрощать процессы в бизнесе и жизни, как выстраивать долгосрочные отношения с клиентами, совмещать работу и возможность отдыхать, как повысить конкурентоспособность бизнеса и многие другие.

Также в спектакле Евгений Винников рассказал свою историю становления на пути предпринимательства. По словам самого автора постановки, спектакль в Кемерове побил рекорд по количеству зрителей.

«Я посетила довольно много образовательных мероприятий различного формата, но данное привлекло меня, честно сказать, из-за нестандартного названия «спектакль-тренинг». Я услышала рекомендации автора-тренера Евгения



Винникова для повышения личной эффективности предпринимателя в необычной подаче. Несколько моментов из услышанного в спектакле мне откликнулись. Особенно, аллегория тренера про «come back» в бизнесе – возвращение в игру в условиях, когда всё плохо, всё потеряно, много проблем... И единственным способом вернуться в игру, просто, продолжить вы-

полнять механически свои обязанности шаг за шагом, день за днём, и возвращение в игру, на волну, к подъёму неизбежно. Благодарна организаторам за мероприятие и знакомство с Евгением», – поделилась своими впечатлениями **Юлия Лобова**, генеральный директор мебельной компании «АКАДЕМИЯ УЮТА».

Светлана Пачковская, директор по развитию ООО «Центральная стройбаза», отметила, что спектакль хорош для начинающих предпринимателей и студентов: «Было интересно посмотреть новый формат: спектакль-тренинг. Многие увидели себя, свой бизнес и реальные возможности для своего развития и развития своего бизнеса. Спектакль даёт возможность остановиться и задуматься о личной эффективности, о бизнес-технологиях, о качестве жизни и о многом другом. В тренинг-спектакле были выделены мысли и инсайты, которые я разделяю. Например, самый главный твой конкурент в бизнесе – это ты сам, так как у каждого есть страх перед изменениями; или окна возможностей есть у многих, но увидеть и сделать шаг навстречу к ним способен не каждый. И главное – не предавай свою мечту! Однажды она исполнится».

Светлана Писарева

