КУЗБАССКАЯ ТОРГОВЛЯ

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

ГЛАВНАЯ ТЕМА

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 15-16(434)

ЧЕТВЕРГ
20 ИЮЛЯ 2017

16+

www.avant-partner.ru

5 КИА ЦЕНТР КЕМЕРОВО-ЮГ – «АВТОДИЛЕР ГОДА – 2017»

6 КАК ИДЁТ ПЕРЕХОД НА ОНЛАЙН КАССЫ

8 ЧТО ВЛИЯЕТ НА ЦЕНЫ

АКТУАЛЬНО

ИНВЕСТПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ, РЕЙТИНГ И ГОД ИНВЕСТИЦИЙ, ИННОВАЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Как повысить инвестиционную привлекательность региона, что нужно сделать, чтобы улучшить позиции области в национальном рейтинге и почему объявление следующего года Годом инвестиций, инноваций предпринимательства, важно для Кузбасса, – в последнее время эти вопросы стали центральной темой ряда мероприятий с участием высших должностных лиц Кемеровской области, представителей бизнеса, науки, общественных объединений.

Шёл об этом разговор и на брифинге, организованном департаментом инвестиций и стратегического развития Кемеровской области по итогам расширенного заседания проектного офиса, посвящённого результатам Национального рейтинга состояния инвестиционного климата субъектов Российской Федерации в 2017 году.

РЕЙТИНГ – НЕ САМОЦЕЛЬ, НО...

Основная цель этого мероприятия, в котором приняли участие представители администрации и муниципалитетов области, федеральных структур и бизнеса, по словам первого зам губернатора **Владимира Чернова** – «подвести контрольные итоги результатов нацрейтинга, выявить слабые места на сегодняшний день и наметить шаги по их устранению».

Как отметил Владимир Чернов, «попадание в Топ-20 нацрейтинга – не самоцель. Хотя реально – хотим. Но главное, чтобы у нас произошёл переломный момент, чтобы появилась движущаяся сила, которая позволяла развиваться. И не позволила откатиться назад».

Как отметил присутствовавший на брифинге **Илья Воронов**, руководитель представительства АСИ в Сибирском Федеральном округе, потеря нескольких позиций в нацрейтинге произошла не потому, что Кемеровская область ухудшила какие-то показатели, они, по словам Ильи Владимировича, были, скорее, статичными, а потому, что другие регионы сильно улучшили свои. «Кемеровская область занимает неплохие позиции, но я искренне считаю, что они могли быть сильно улучшены – есть потенциал, желание», – сказал он.

По мнению **Станислава Черданцева**, замгубернатора по инвестициям и инновациям, благодаря участию в нацрейтинге, «мы научились и можем видеть свои

Окончание на стр. 3

Уважаемые работники торговли и общественного питания!

От всей души поздравляю Вас с профессиональным праздником!

Приятно отметить, что кузбасские предприятия торговли и общественного питания всегда чутко улавливают конъюнктуру рынка и своевременно удовлетворяют запросы жителей области.

Вы обеспечиваете людям возможность выбирать необходимые товары, создаёте комфортную среду, тем самым помогая им решать насущные проблемы.

Желаю стабильного дохода, надёжных партнёров, благодарных покупателей, новых побед и достижений!

Мира, счастья, здоровья и благополучия Вам и Вашим близким!

С уважением,
начальник департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области Вероника Трихина

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ЕЩЁ ДВА РЕЗИДЕНТА ПОЯВЯТСЯ В ТОСЭР «АНЖЕРО-СУДЖЕНСК»

Члены инвестсовета при губернаторе кемеровской области на своём очередном заседании приняли решение заключить соглашения с ООО «ЛесПромМакс» и ООО «Мир» о реализации проектов на территории опережающего развития в Анжеро-Судженске. Теперь решение совета должно быть утверждено коллегией обладминистрации. Затем Минэкономразвития России подтвердит присвоение статуса и занесёт инвесторов в специальный реестр. После этого статус резидентов начнёт действовать. В настоящее время в ТОСЭР «Анжеро-Судженск» – один резидент. Как сообщили на заседании совета инвесторы, в рамках реализации проекта «ЛесПромМакс» планирует к концу 2017-го организовать цех по переработке древесины мощностью 11 тыс. куб. м в год. Стоимость оборудования составит 6 млн рублей. Создание производства позволит обеспечить в Анжеро-Судженске 20 дополнительных рабочих мест и в дальнейшем нарастить их количество до 26. Инвестпроект ООО «Мир» предполагает организацию производства изделий из полистиролбетона производительностью 16,2 тыс. куб. м в год. Объём инвестиций в проект составит 95 млн рублей, количество рабочих мест – 33. Сроки реализации проекта определены концом 2017 года.

КАРБАМИДО-АММИАЧНЫЕ СМЕСИ «АЗОТ» ВЫШЛИ НА РЫНКИ СИБИРИ

Как рассказал «А-П» генеральный директор КАО «Азот» **Игорь Безух**, на сегодняшний день завод выпускает более 1 млн тонн безводного аммиака в год, что достаточно для дальнейшего увеличения производства карбамидо-аммиачной смеси. Так, в 2018 году предприятие намерено выпустить 150 тыс. тонн КАС, а к 2021 году этот показатель должен составить 600 тыс. тонн. «Этого вполне хватит, чтобы удовлетворить потребности всех хозяйств Сибири и Дальнего востока», – отметил он. Напомним, что в начале этого года «Азот» заявил о подготовке к производству КАС в промышленных масштабах, а впервые новая продукция завода была испытана в 2016 году на полях ООО «Ваганово» (входит в структуру УК «СДС-Агро») Промышленновского района. По словам генерального директора ООО «Центр передового земледелия» (дочернее предприятие КАО «Азот») **Рамиля Мужбатулина**: «Кроме Кемеровской области, мы уже работаем в Алтайском крае, Новосибирской, Омской, Томской областях и в Красноярском крае. В общей сложности обработали под безводный аммиак порядка 72 тыс. га посевных площадей. Плюс применение карбамидо-аммиачной смеси на 5,8 тыс. га».

На прошлой неделе Кузбасс посетил заместитель министра энергетики РФ Анатолий Яновский. В понедельник он присутствовал на торжественном запуске новых угольных шахт Промышленно-металлургического холдинга (ПМХ), а во вторник, 11 июля, провёл совещание в администрации Кемеровской области по актуальным вопросам развития угольной промышленности с участием собственников и руководителей угольных компаний региона.

ЧТО БЕСПОКОИТ УГОЛЬЩИКОВ?

Проблем в отрасли накопилось немало, и все они сложные, поэтому участники совещания сразу заметили, что разговор нельзя сводить к дискуссии. На деле им было очень трудно сделать это. Постановка перед замминистра практически любого вопроса обрастала новыми примерами и предложениями. Среди наиболее актуальных вопросов были: летнее сокращение железнодорожниками отгрузки угля на 40%, угроза экспорту из-за инициативы депутатов Госдумы приостановить с 1 ноября 2017-го работы всех портов, несоответствия в законодательстве и прочее.

По мнению угольщиков, согласование модернизации транспортной инфраструктуры РЖД с учётом интересов угледобывающих предприятий и предварительным ознакомлением их с планами ремонтов путей помогло бы шахтам и разрезам планировать объёмы отгрузки в течение года, а значит, выполнять экспортные контракты и сохранять завоеванные ниши на мировых рынках.

Кроме того, на совещании обсуждался еще целый ряд вопросов. Так, генеральный директор ЗАО «Стройсервис» **Дмитрий Николаев** обратил внимание присутствующих на разночтения в законодательстве и излишнее количество проверок со стороны госорганов на угольных предприятиях, в том числе по жалобам населения.

«Основной бич по открытчикам – это разночтения в Градостроительном, Земельном кодексах РФ и в Законе о недрах. Изменения в Земельный по изъятию и предоставлению земли без торгов были. В процессе реализации эти изменения оказались полумерами, в конечном итоге. В результате, мы имеем нереализованные проекты в силу этих разночтений, не увеличивается налогооблагаемая база. Мы, даже бывает, начинаем выкручиваться по лицензионным соглашениям. Надо создавать рабочую группу с привлечением депутатов, минэкономразвития, минприроды, минэнерго и разрабатывать все поправки к закону», – заявил он.

Не обошли стороной и проблему формирования в мировом сообществе единого мнения о влиянии угольной промышленности на исполнение обязательств Парижского соглашения по климату. Угольщики предложили создать рабочую группу при Минэнерго для рассмотрения возможных поправок в законодательство, позволяющих сформировать благоприятные условия к дальнейшему развитию отрасли.

Обсуждали несоответствие фактической добычи угля объёмам, оговоренным в лицензиях, из-за резких изменений конъюнктуры рынка. В качестве решения проблемы минэнерго предлагает установить в условия недропользования фиксированной величины допустимого отклонения фактического уровня добычи от проектной мощности на величину, превышение которой может считаться нарушением существенного условия недропользования и будет предусматривать необходимость корректировки проекта. Угольщики вместе с департаментом угольной промышленности Кемеровской области предложили свой вариант – корректировку Правил охраны недр по аналогии с газовиками и нефтяниками.

И.о. губернатора Кемеровской области **Владимир Чернов** обратился к представителям угольных компаний с просьбой перенести налогооблагаемую прибыль торговых домов в Кузбасс. По словам и.о. губернатора, из-за того, что налогооблагаемая прибыль угольных компаний формируется за пределами региона, бюджет Кемеровской области ежегодно теряет порядка 15 млрд рублей.

Все вопросы и предложения были собраны и учтены. Например, Анатолий Яновский обещал лично обсудить с главой РЖД **Олегом Белозеровым** вопрос о согласовании с угольными компаниями планов ремонтов железных дорог.

Максим Москвикин

ПРОДАЕТСЯ КОМПЛЕКС ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ И АДМИНИСТРАТИВНО-БЫТОВЫХ ЗДАНИЙ НА ЗЕМЕЛЬНОМ УЧАСТКЕ 3,9 ГА В Г. КЕМЕРОВО

В состав объектов входит административно-бытовой корпус общей площадью 2227,5 м², ремонтный цех площадью 6620,3 м², крытый модуль площадью 1145,5 м², кислородная станция.

Комплекс объектов располагается в черте города Кемерово с выездом на федеральную трассу М-53. На огороженной территории имеются подъездные ж/д пути. Здания и сооружения обеспечены централизованным электро- и теплоснабжением, водоотведением, в производственном корпусе установлены два мостовых крана грузоподъемностью 16 и 5 тонн.

Телефоны для справок в Кемерове: (3842) 454-000, добавочные 332-37 и 339-65.
Дополнительная информация на сайте www.sibgenco.ru в разделе «Реализация активов».

Ki-Ki
Удаление нежелательных волос навсегда!
ФОТОЭПИЛЯЦИЯ от 500 рублей
БЕЗБОЛЕЗНЕННО • ЭФФЕКТИВНО • ЛЮБЫЕ ЗОНЫ
ФОТООМОЛОЖЕНИЕ от 1000 рублей
Умная технология омоложения кожи лица, рук, шеи и декольте. Эффект разглаживания морщин, лифтинг овала лица, устранение расширенных сосудов. Результат сохраняется не менее двух лет.
КОМПЛЕКСНЫЙ УХОД ЗА РУКАМИ И НОГАМИ
GEHWOL • Creative Nail Design • CND Shellac
O.P.I • CND Vinylux • SHELLAC • LUXIO • Lianail
Восковая депиляция и шугаринг
Окрашивание и оформление бровей
Наращивание и ламинирование ресниц
г. Кемерово, ул. Весенняя, 14
36 14 63 • 8 960 908 98 71

АНОНС

ЯРМАРКА ИНВЕСТИЦИЙ НА ФОРУМЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

7-8 сентября 2017 года в рамках работы по формированию благоприятных условий развития предпринимательской деятельности пройдет Форум «Кузбасс: Территория бизнеса – территория жизни». Площадку для проведения мероприятия предоставит город Мыски.

Основная задача форума – активизация работы местной власти по улучшению условий для ведения бизнеса. Форум «Кузбасс: Территория бизнеса – территория жизни» – это инструмент развития территории через предпринимательство, где центральной темой становится государственно-частное партнерство.

В рамках форума будет организован проект «Ярмарка инвестиций». Целью проекта является поиск перспективных инновационных проектов, и предоставления им возможности получить финансовую помощь от инвесторов на развитие. Ярмарка инвестиций направлена на создание уникальной площадки для привлечения инвестиций в малый и средний бизнес, вовлечение инвесторов и предпринимателей в диалог.

Для предпринимателей Ярмарка инвестиций – это возможность получить инвестиции, получить обратную связь о своих проектах, возможность получить государственную поддержку, возможность получить навыки планирования бизнеса и участвовать в обучающих программах.

Для инвесторов это возможность приобрести актив в виде бизнеса и получать доход.

Проект представляет собой отбор заявок, помощь в подготовке проектов (обучающие мероприятия и консультации экспертов) и презентация их перед жюри инвесторов.

Потенциальные участники:
- начинающие предприниматели (стартаперы);
- действующие предприниматели, которым необходимы средства на обороты;
- проекты муниципальных образований.

Ответственный за организацию проекта – Кононцева Марина: opora_kemerovo@mail.ru, 8 (3842) 49 64 67, 8 913 075 52 11.

Для участия в проекте «Ярмарка инвестиций» необходимо подать заявку до 15 августа на сайте http://investfair.ru/kemerovo

ИНВЕСТПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ, РЕЙТИНГ И ГОД ИНВЕСТИЦИЙ, ИННОВАЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Окончание, начало на стр. 1

слабые места в работе с предпринимательством», теперь «нужно объединить усилия, выстроить механизмы работы», в некоторых случаях даже «поменять формат работы с бизнесом». «Следующий год мы объявляем Годом инвестиций, инноваций и предпринимательства в Кузбассе, мы должны сделать серьёзный рывок», – заявил Владимир Чернов.

На фото (слева направо): Илья Воронов, Владимир Чернов, Станислав Черданцев

ГОД ИНВЕСТИЦИЙ, ИННОВАЦИЙ И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Отмечая «слабые места», Владимир Николаевич сказал, на что будет обращено внимание региональной власти в первую очередь – это снижение административных барьеров, в том числе по контрольно-надзорным органам, подключению к сетям, доступу к госконтрактам, и устранение инфраструктурных ограничений.

Но, так как важно узнавать об «узких местах», мешающих стабильному ведению бизнеса, оперативно, из «первых уст», в каждом муниципалите до конца этого года будет организована «горячая линия», на которую каждый предприниматель может обратиться со своими проблемами, кроме того, руководители городов и районов будут встречаться с представителями бизнес-сообщества каждую неделю, чтобы в «ручном режиме» решать актуальные оргвопросы.

Также, по мнению Владимира Чернова, необходимо активизировать работу советов предпринимателей при главах городов и районов. Кроме того, блок замгубернатора по инвестициям и инновациям разработает рейтинговую оценку глав муниципалитетов по созданию благоприятного инвестиционного климата.

Станислав Черданцев обратил внимание, что необходимо выстроить такую систему взаимодействия, чтобы бизнес – и тот, который уже работает в регионе, и тот, который только собирается инвестировать в какой-то проект, чётко понимал, куда ему идти со своими проблемами – это основная задача объявленного Года.

ИНВЕСТ-ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ

В настоящее время в Кузбассе создана система льгот и преференций, позволяющих инвестору претендовать на получение целого ряда форм государственной поддержки.

Национальный инвестиционный рейтинг субъектов Российской Федерации (РФ) – проект Агентства стратегических инициатив (АСИ) – оценивает усилия региональных властей по созданию благоприятных условий ведения бизнеса и выявляет лучшие практики. Пилотная апробация Национального рейтинга прошла в 2014 году в 21 субъекте Российской Федерации. Первый полномасштабный рейтинг был проведён в 2015 году. Тогда работу региональных команд по созданию комфортных условий для бизнеса оценили в 76 субъектах РФ. По его результатам Кемеровская область заняла 21ю позицию, но затем в течение двух лет позиции Кемеровской области в рейтинге только ослабевали.

«Привлекательность территории это не только инфраструктура, льготы по налогообложению… это, прежде всего – комфортная среда для того, чтобы можно было работать, получать удовольствие от работы, зарабатывать деньги, комфортно жить, отдыхать со своей семьей и т.д. Считаю, что позитивная динамика у нас в Кузбассе намечается, и на местах формируются очень грамотные команды, которые работают с бизнесом. Появляются общественные формирования, с которыми работают муниципалитеты. Это такие рабочие команды, которые совместно реализуют проект формирования инвестиционной привлекательности наших муниципалитетов», – так прокомментировал первый заместитель губернатора вопрос о повышении инвестиционной привлекательности региона. И это постоянная работа всех заинтересованных сторон – и власти, и бизнеса. «Очень сложно идёт процесс выстраивание отношений», – посетовал он.

Сейчас, по словам Владимира Чернова, власть ставит перед собой две основные задачи – работа с внутренним инвестором, тот который уже есть, и работа с внешним инвестором.

По его сведениям сейчас в проработке находятся 53 проекта, они разные – есть небольшие, есть глобальные, и, по мнению Владимира Николаевича, «где-то 50% из них должны точно прижиться на нашей территории».

Большое подспорье этому – территории социально-экономического развития (Анжеро-Судженск и Юрга). Также власти надеются на начавшие создаваться индустриальные парки. Сейчас, по словам Станислава Черданцева,

На сегодняшний день действуют льготы, предусмотренные федеральным уровнем власти. Например, разработанные для территорий опережающего социально-экономического развития (они же ТОСЭРы). Это освобождение на 5 лет от налога на имущество организаций, серьезные льготы по налогу на прибыль, ставке страховых взносов в государственные внебюджетные фонды всего (7,6% в ТОСЭР по сравнению с обычными 30%). Кроме того, предусмотрено, что резиденты ТОСЭР могут освобождаться от местного земельного налога (по решению муниципальной власти).

Кроме того, у бизнеса монозависимых территорий есть возможность оказаться фактическим выгодополучателем за счёт второго блока поддержки – строительства инфраструктуры, необходимой для реализации инвестпроектов, которое осуществляется при поддержке Фонда развития Моногородов.

Третий блок поддержки – региональные льготы, большинство из которых актуальны на всей территории Кузбасса.

их запланировано создать 4 – в Кемерове, Новокузнецке, Калтане и Анжеро-Судженске. Все они находятся в разной стадии готовности. Чтобы ускорить их развитие, необходимо принять областной закон про индустриальные парки и внести соответствующие изменения в госпрограмму. По словам замгубернатора, «законопроект должен быть подготовлен и направлен в Совет народных депутатов Кемеровской области уже на первой осенней сессии. Параллельно с его принятием, в рамках государственной программы департамента инвестиций и стратегического развития Кемеровской области будет принята отдельная подпрограмма, через которую в течение трехлетнего периода планируется направить 60 млн рублей на софинансирование части затрат, понесенных управляющими компаниями на создание инфраструктуры на соответствующих площадках. Необходимые изменения в госпрограмму мы должны согласовать до конца текущего года. Нужна региональная нормативная база, которая позволит нам участвовать в федеральной программе. Это важный фактор инвестиционной привлекательности».

Участвовавший в заседании проектного офиса президент Клуба инвесторов Кузбасса **Евгений Востриков**, так прокомментировал его итоги: «Рейтинг инвестиционной привлекательности регионов Агентства стратегических инициатив вовлёк Кемеровскую область в азартную конкурентную борьбу за получение лучших оценок. Из докладов руководителей региональных органов власти видно, что вопросам улучшения инвестклимата уделяется много внимания: работа по выявлению, обсуждению и устранению проблем поставлена на поток; лучших – поощряют, отстающих – наказывают. Я считаю, что сейчас самое время предпринимателям и инвесторам подключиться к этой работе – нужно перестать критиковать вся и всех на каждом перекрёстке, а начать участвовать в публичных слушаниях, в оценке регулирующего воздействия и правовой экспертизе нормативных актов, начать профессионально выступать с законодательными инициативами и обсуждать каждый случай ущемления прав инвесторов на общественных советах. И самое главное – поверить в себя, наш регион, нашу власть и стремиться к единой цели – войти в 20 лучших регионов России».

ЦЕНА ВОПРОСА

Около двадцати миллиардов рублей составили инвестиции Промышленно-металлургического холдинга (ПМХ) в запуск двух новых шахт. ПМХ запустил в Кемеровской области первую очередь шахты им. Тихова в Ленинске-Кузнецком и вторую очередь шахты «Бутовская» в Кемерове. По словам **Евгения Зубицкого**, президента ПМХ, инвестиции во вторую очередь шахты «Бутовская» составили более 7 млрд рублей, а в первую очередь шахты им. Тихова – 12,5 млрд рублей. Первая очередь шахты «Бутовская» производственной мощностью 800 тысяч тонн была введена в апреле 2013 года. Тогда же началось строительство второй очереди. «Всего за четыре года было пройдено 9,5 км горных выработок, введена в строй лава К-5 по пласту Кумпановский. С пуском второй очереди проектная мощность шахты достигла 1,8 млн тонн в год. Выход на проектную мощность запланирован к 2020 году», – сказал и.о. губернатора **Владимир Чернов**. На момент сдачи первой очереди проектной мощностью 1,5 млн тонн в год созданы 52 объекта поверхностного технологического комплекса, пройдены 22 км горно-капитальных и подготавливающих выработок. Создано порядка 1,5 тысячи новых рабочих мест. Параллельно с началом строительства шахты «Бутовская» было принято решение о возведении новой шахты им. Тихова. Предприятие планируется вводить в три этапа, с постепенным увеличением производственной мощности к 2021 году – до 2,8 млн тонн угля в год. Кроме того, в мае 2017 года ПМХ начал строительство обогатительной фабрики (ОФ) шахты им. Тихова мощностью переработки 3 млн тонн угля в год, инвестиции в ОФ – 3 млрд рублей. Также в мае компания приступила к формированию железнодорожной инфраструктуры, включающей погрузочную станцию, подъездной железнодорожный путь от станции шахты до станции «Проектная» протяженностью 4,8 км и реконструкцию станции «Проектная». ПМХ планирует завершить строительство ОФ и железнодорожной инфраструктуры в 2020 году.

Восемьсот шестьдесят четыре миллиона рублей составили капвложения в новый завод по производству сжиженного природного газа (СПГ), который в конце июня открыло ООО «Сибирь-Энерго» в Новокузнецке. Всего в постройку завода вложено около 1 млрд рублей. Как сообщает пресс-служба администрации области завод будет производить 17,8 млн кубометров газа в год. Это позволит обеспечить топливом 41 БелАЗ грузоподъёмностью 90 тонн, 30 БелАЗов грузоподъёмностью 130 тонн либо 160 грузовых автомобилей (углевозов). Со временем производительность завода может быть увеличена до 84 млн кубометров в год.

Более шестисот тысяч рублей составил штраф АО «Фармакон», которое, как сообщает Кемеровское Управление Федеральной антимонопольной службы России, было привлечено к административной ответственности за картельный сговор на торгах. В апреле 2017 года управление раскрыло сговор на аукционе по медицинским закупкам. Было выявлено 69 электронных аукционов по поставкам лекарственных средств с 2015-2016 год. В торгах участвовало только две компании – АО «Фармакон» и ООО «ФАРГО». Обе фирмы находятся по одному адресу, номер телефона и дата регистрации у двух компаний одна и та же 13.11.2007. Единственное, что разное – это директора: «ФАРГО» Д.И. Федорушин, а «Фармакон» С.П. Ильичев. Как сообщает «Коммерсант.ru» директор **Дмитрий Федорушин** не стал отрицать, что ему принадлежит 75% долей в своей фирме и 50% – в АО «Фармакон». Речи о приостановлении деятельности этих двух компаний не идет. За нарушения каждой компании грозит штраф в зависимости от суммы выручки, то есть оборотный. Пока решение вынесено только в отношении АО «Фармакон». Разбирательство в отношении «ФАРГО» до настоящего времени идёт.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Розничная торговля Кузбасса продолжает перераспределяться после банкротства кемеровских сетей «Акватория» и «Чибис», новокузнецких «Солнышко» и «Ваш Гастрономыч». И происходит это без банкротств – местные сети просто закрываются. Без объявления и объяснения.

О том, что супермаркеты «Ближний» АО «Центрпродсервис» (ЦПС) закрываются и их персонал увольняется, стало известно уже в начале мая. Эти сведения подтвердили самые разные источники – поставщики ЦПС, представители администрации Новокузнецка и обладминистрации. Один из поставщиков сообщил, что вместо «Ближних» откроются «Магниты». Причём, помещения ЦПС они покупают, а не только берут в аренду. В одной из розничных компаний, работающих в Кузбассе, сообщили, что объекты ЦПС рассматривают для размещения своих магазинов сети «Пятерочка» и «Мария-Ра», а также «Магнит», последняя сеть снизила скорость своего расширения в Кузбассе. Причины этого снижения источник не знает.

В администрации города Новокузнецка заметили, что закрытие магазинов – это дело самой компании, при этом со стороны увольняемых работников нет жалоб. О дальнейших планах и намерениях ЦПС в отношении помещений магазинов, ни в горадминистрации, ни в обладминистрации региона ничего не сообщили, поскольку компания их не раскрывает. В приёмной АО «Центропродсервис» ответили, что руководство компании не комментирует коммерческую деятельность.

ОАО «Центрпродсервис» было создано в рыночную эпоху, как предприятие новокузнецкого универсама, крупнейшего городского магазина самообслуживания. До 2005 года компанию контролировал её директор **Михаил Лурье**. Затем контроль перешёл к предпринимателю **Александру Щукину**. На начало 2017 года сайт ЦПС сообщал о себе, как о компании, которая «включает в себя более 40 магазинов с численностью около 1,5 тыс. сотрудников». Магазины компании были расположены в Новокузнецке и Новокузнецком районе, а также в Калтане и в Таштагольском районе. Основным подразделением ЦПС была сеть супермаркетов «Ближний», в составе компании работали также супермаркеты «Апельсин» и «Европейские продукты», магазины торговли через прилавок «Продукты». По данным отчётности за 2015 год, выручка компании составила 2,65 млрд рублей, на 6,6% ниже, чем в 2014 году, чистый убыток составил 42,1 млн рублей против 6,75 млн рублей чистой прибыли годом ранее. Розничный оборот в Новокузнецке в 2015 году сократился на 14,6% по сравнению с 2014 годом и составил 96 млрд рублей.

Закрытие магазинов ЦПС стартовало как минимум с начала мая и прошло довольно быстро – на середину мая в Новокузнецке работало 12 супермаркетов «Ближний», на 30 июня остался всего один такой супермаркет, а в начале года было 33. «Апельсинов» на конец июня не осталось ни одного против 10 в начале года, закрылся в течение июня и последний супермаркет «Европейские продукты». Геоинформационные системы показывали в работе всего один «Ближний» и «Универсам».

О причинах свертывания бизнеса ЦПС источники ничего не смогли сообщить, сотрудникам компании, которые могли бы ими поделится, руководство ничего не сообщало. Один из поставщиков предположил, что это связано с «нынешним статусом» новокузнецкого предпринимателя Александр Щукина, которого считают собственником ЦПС и который «выходит из своих бизнесов».

С ноября прошлого года Александра Щукина обвиняют в вымогательстве акций АО «Разрез «Инской» (наряду с двумя заместителями губернатора Кемеровской области, бывшим начальником следственного управления СК РФ по Кемеровской области и др.). Источник, знакомый с положением предпринимателя, который находится под домашним арестом в поселке Краснообск Новосибирской области, сообщил, что последние несколько месяцев Александр Щукин предпочитает называть себя пенсионером, и во многих компаниях, которые принадлежали ему, вышел из состава учредителей.

За последний год «Центрпродсервис» стал уже третьим кузбасским ритейлером, который частично или полностью закрыл свой бизнес. В течение последнего года это сделали кемеровские сети «Чибис» и «Пенсионер», причём последняя сделала без банкротства. Наблюдение в ООО «Пенсионер-ТК» было введено через полгода после закрытия магазинов этой марки. Ранее в Новокузнецке уже обанкротились и закрылись три местные сети – «Солнышко», «Ваш гастрономыч» и «Континент вкуса», а в Кемерове – ООО «Аквамаркет» (основная сеть «Акватория», а также сеть «Экономь-ка»).

Когда банкротилось ООО «Система «Чибис» представители отрасли предсказывали, что место крупнейшей кузбасской сети займут «федералы» – сети «Магнит» краснодарского «Тандера» и «Пятерочка» компании X Retail Group. Однако пока в выигрыше оказались не только федеральные, но также сибирские и даже кузбасские сети, в частности, кемеровская сеть универсамов «Бегемот».

Конечно, «Магнитов» за последний год без малого в Кузбассе стало в 2 с лишним раза больше – на сентябрь прошлого года магазинов этой сети едва набиралось 50 на весь регион, на начало июля 2017 года, по данным сайта, сети их было уже 112, включая первый и пока единственный гипермаркет в Кемерове. У барнаульской «Марии-Ра» на сентябрь прошлого года было 207 магазинов, а к середине текущего года – 299, так что в относительном смысле она пока уступает «Магниту», но это связано ещё и с относительно малым числом магазинов федеральной сети. По общему числу открывающихся магазинов барнаульские продолжают опережать краснодарских – 92 новых объекта против 62.

Нельзя сказать, что заметно поменял ситуацию на розничном рынке приход в Кузбасс московской сети «Пятерочка». К началу декабря прошлого года у нее было открыто всего 2 магазина в регионе – первый в Новокузнецке и второй в Кемерове. На 1 июля, по данным сайта сети, в Кузбассе работало 28 магазинов. Конечно, это в 14 раз больше, чем 7 месяцев назад, однако, это – всего 26 новых открывшихся объектов. Это в 3,5 раза меньше, чем у «Марии-Ра» и в 2,4 раза – чем у «Магнита».

Но не только сибирские против «федералов» активно борются за место на рынке на фоне закрытия и банкротства местных сетей. Быстрые темпы демонстрирует в этом году сеть универсамов «Бегемот», насчитывавшая около 30 магазинов в начале года и уже более 50 к середине. Не стоит сбрасывать со счетов и розничное подразделение томской «КДВ Груп» – сеть супермаркетов «Ярче». В её составе, по данным её сайта, уже 101 магазин, работающий в Кузбассе.

Антон Старожилов

СОБЫТИЕ

ЭФФЕКТИВНЫЙ ТАНДЕМ ВТБ И УЧАСТНИКОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

Ипотечный блок розничного филиала банка ВТБ в Кемерово совместно с «ВТБ Страхование» собрал на бизнес-завтрак представителей компаний-застройщиков, агентств недвижимости, ипотечных брокеров и риэлторов Кемерова.

Открывая мероприятие, **Ирина Щеглова**, руководитель розничного филиала банка ВТБ в Кемерово обратила внимание собравшихся, что встреча проходит накануне даты вступления в силу закона № 102-ФЗ «Об ипотеке», который ввёл нормативы на рынке недвижимости РФ. Практически за 20 лет российский рынок жилья пережил многое: подъёмы и кризисы, и сейчас мы можем констатировать, что рынок вступил в фазу «зрелости». В этом году темпы роста выдачи ипотечных кредитов высоки, как никогда: за первые 5 месяцев в стране выдано на 617,6 млрд рублей ипотечных кредитов, это более чем на 11% больше, чем за аналогичный период прошлого года. И всё это происходит на фоне того, что двухгодичная государственная программа поддержки ипотеки завершена, но ставки не только не повысились, а достигли своих исторических минимумов.

По мнению Ирины Александровны, основную роль в этом сыграли банки с государственным участием, в том числе и банк ВТБ. «С конца прошлого года мы несколько раз снижали процентную ставку, и на сегодняшний день предлагаем привлекательные условия – от 10% годовых, – отметила она. – Мы растём быстрее рынка. По итогам 2016 года рынок ипотеки в Кузбассе вырос на 9,8%, а наш ипотечный портфель вырос на 19%. В первом полугодии розничный филиал в Кемерово выдал более 400 кредитов на сумму 583 млн рублей, что больше аналогичного периода прошлого года на 33% в количестве и на 46% по сумме. Это стало возможным не только благодаря взвешенной ценовой политике банка, но налаженным партнёрским отношениям с риэлторами и застройщиками нашего региона».

Директор Службы организации продаж Дирекции ипотечных продаж – **Вера Тучкова** подтвердила эти слова, сказав, что около 80% выдач ипотечных кредитов происходит по партнёрскому каналу – это агентства недвижимости и застройщики. Ипотечный портфель банка ВТБ в 2016 году достиг рекордных размеров — превысив 100 млрд рублей, 42 млрд рублей выдали за 2016 год, рост по сравнению с 2015 годом составил 48% в объёмах и 36% в количестве. Планы на 2017 год – выдать ипотечных кредитов на 47,5 млрд рублей.

Кристина Ручкина, начальник отдела продаж ипотечных кредитов розничного филиала банка ВТБ в Кемерово, также отметила важность партнёрского канала застройщики/ риэлторы в ипотечных продажах, сказав, что продажи через этот канал выросли в 2015 году по сравнению с 2014 на 27%, в 2016 по сравнению с 2015 на четверть, в этом году планируемый рост – 26%. При этом выдача ипотеки по партнёрам, вошедшим в ТОП-15 увеличилась на 21% в 2016 году по сравнению с 2015 годом.

По мнению представителей банка, такие мероприятия, как бизнес-завтрак позволяют укрепить взаимоотношения с партнёрами, получить обратную связь, посмотреть моменты, которые нужно развить для более эффективного взаимодействия.

«Мы уделяем большое внимание партнёрским мероприятиям. За первое полугодие 2017 года проведено более 150 мероприятий разного формата для партнёров. После подобных встреч мы видим результат, ведь помимо презентаций наших возможностей, мы можем собрать вопросы и пожелания, понять запросы потребности, – оценить изнутри рынок. Мы формируем в дальнейшем пул актуальных вопросов и стараемся донести их до руководства», – прокомментировала цели партнерского мероприятия для банка Вера Тучкова.

По мнению Ирины Щегловой, после проведения первого партнёрского мероприятия осенью прошлого года, сотрудники ипотечного подразделения в Кемерово практически сразу почувствовали отдачу, выразившуюся в увеличении количества полученных заявок на кредиты, поэтому подобные партнёрские мероприятия весьма эффективны. «Мы будем продолжать встречи, причём в разных форматах», – анонсировала планы Ирина Щеглова.

Для представителей рынка недвижимости партнёрские встречи также важны.

Марина Саенко, ипотечный брокер компании «Альфа-недвижимость»: «Такие мероприятия для банка дают понимание, что «в головах» у клиентов, у риэлторов, банк видит, какой запрос снизу, что необходимо сейчас рынку, что необходимо конечному потребителю. Я считаю, что личные неформальные отношения помогают в процессе работы. Чем ближе знакомство, контакт с менеджером по ипотеке, тем эффективнее работаю я. Тем быстрее проходит согласование документов, тем эффективнее наша совместная работа».

Максим Тарский, директор компании «Мегадом»: «Такие встречи нужны для того, чтобы задавать неудобные вопросы, изменять положение вещей, какие-то регламенты. Прекрасно, что на нашем мероприятии присутствует представитель головного офиса ВТБ. Кстати, могу сказать по опыту таких встреч, что представители банка нас слушают и слышат, иногда по результатам таких встреч производились нововведения в ипотечных программах. Пропускать такие встречи представителям рынка нельзя. Здесь реально можно решить проблемные вопросы или заявить о них, и к тебе обязательно прислушаются».

И, действительно, «дискуссия по актуальным вопросам» прошла бурно, но конструктивно. Некоторые частные вопросы решились на месте, с более сложными представители банка и «ВТБ Страхования» обещали разобраться, а вопросы, касающиеся структуры продуктов, системных подходов к рассмотрению заявок или, например, такой вопрос, как аккредитация при банке оценщиков были отнесены к тем, которые нужно донести до руководства банка.

В конце встречи лучше партнёры – застройщики, агентства недвижимости были отмечены за плодотворное сотрудничество и профессионализм памятными дипломами банка ВТБ.

КИА ЦЕНТР КЕМЕРОВО-ЮГ: КАК СТАТЬ ЧЕМПИОНОМ

В мае 2017 года КИА Центр Кемерово-Юг был признан лучшим дилером Сибири, Урала и Дальнего Востока в двух номинациях российского профессионального рейтинга «Автодилер года – 2017».

Михаил Тимофеев, директор по продажам КИА Центр Кемерово-Юг

Премия «Автодилер года» является наиболее авторитетной и значимой в автодилерском бизнесе. Её организаторами выступают аналитическое агентство «Автостат» и компания «АвтоМаркетолог», поддержку конкурсу оказывает интернет-портал AvitoAвто.

К участию в третьем профессиональном рейтинге «Автодилер года – 2017» были приглашены абсолютно все официальные дилерские центры России, которых насчитывается около 3,5 тысячи. В конкурсном отборе на основе анализа деятельности согласились участвовать только самые уверенные в своих силах – более 400 дилерских центров, в том числе и официальный дилер Kia ООО «Ай-Би-Эм» (КИА Центр Кемерово-ЮГ). Примечательно, что в качестве претендентов на победу эксперты «Автостата» рассматривали, не делая скидок на уровень бизнеса, как небольшие дилерские центры, так и целые холдинги. Итоги рейтинга 2017 года были оглашены 30 мая в Москве. Вручение дипломов победителям состоялось на торжественной церемонии в Crystal Ballroom (деловой комплекс «Москва-Сити»).

КИА Центр Кемерово-Юг оказался в топовом списке по двум номинациям: «лучший дилер по организации продаж новых автомобилей» и «лучший дилер по организации продаж автомобилей с пробегом».

Напомним, что по автодилер КИА Центр Кемерово-Юг уже два года подряд занимает лидирующую позицию по доле рынка в кузбасской столице среди иностранных брендов.

Успех по продажам новых автомобилей в Центре связывают с внедрением стандартов работ, четко выработанной стратегией.

«Все началось два года назад, когда было глубокое падение рынка, и встал вопрос обучения персонала, – вспоминает директор по продажам КИА Центр Кемерово-Юг **Михаил Тимофеев**. – Мы обратили внимание на наших московских партнёров, которые выживают, имея большее количество конкурентов, и поняли, что стандарты решают многое. Но мы пошли дальше, мы стали выстраивать рабочие процессы, как конструктор. Дилерский центр – это как хороший музыкальный инструмент, каким бы дорогим он не был, чтобы он звучал хорошо, нужно его постоянно настраивать. Этим мы и занимаемся, вкладывая средства в обучение персонала».

Вторая награда, – за организацию продаж автомобилей с пробегом, – особенно ценна для коллектива компании, так на этом рынке КИА Центр Кемерово-Юг всего два года, и победа в номинации означает правильность выбранных методов работы в данном направлении. Главная особенность кемеровского дилера здесь в том, что к организации процессов продаж автомобилей с пробегом он подходит точно так же, как и к продажам новых машин.

«Мы не просто продаем подержанные автомобили, мы продаем их по тем же стандартам, что и новые, – продолжает Михаил Тимофеев. – Мы максимально открыты в общении с клиентами и делаем максимально прозрачной покупку автомобиля с пробегом: отсеиваем некачественные автомобили, проводим диагностику, гарантируем юридическую чистоту автомобиля».

Более того, здесь меняют подержанный автомобиль не только на новый, как это принято у многих дилеров в рамках программы трейд-ин, но и автомобиль с пробегом. Один автомобиль премиум марки могут заменить на несколько авто с пробегом и наоборот. Если подержанная машина, которую предлагает клиент, обременена кредитом, за нее дилер гасит долг перед банком и предоставляет другой кредит – на покупку нового автомобиля или авто с пробегом. Другими словами, здесь делается все для того, чтобы покупатель оставил свой подержанный автомобиль именно в КИА Центр Кемерово-Юг.

Говоря о продаже автомобилей с пробегом, стоит отметить федеральную программу «Киа Уверен», в рамках которой Центр реализует автомобили КИА в возрасте до 4-х лет и с пробегом до 120 тысяч км. Они проходят более тщательную техническую предпродажную подготовку, по 90 пунктам, и полностью готовы к эксплуатации. На эти машины также сохраняется гарантия от производителя.

В совокупности все эти условия дают весьма ощутимые плоды – продажи авто с пробегом в автосалоне постоянно растут. Если раньше на один новый автомобиль КИА Центр Кемерово-Юг реализовывал две новые машины на одну старую, то сейчас этот показатель уже близок «один к одному», а конечная цель дилера – продавать один новый автомобиль на два подержанных.

На фоне перечисленных успехов победа в российском профессиональном конкурсе придает коллективу компании уверенность в правильности выбранного пути.

«Когда ты идёшь к цели и она для тебя очевидна, ты просто идёшь к ней. Но, когда есть оценка со стороны, подтверждение авторитетной организацией правильности твоих действий, силы прибавляются вдвойне», – резюмирует Михаил Тимофеев.

ВЕРОНИКА ТРИХИНА:

«ЛУЧШИЙ ТОРГОВЫЙ ФОРМАТ ВЫБЕРЕТ ПОТРЕБИТЕЛЬ»

Торговля издавна считалась одним из самых почётных и важных занятий. Недаром древние греки и древние римляне относились к Гермесу и Меркурию с не меньшим почтением, чем к своим верховным богам – Зевсу и Юпитеру. Прошли столетия и тысячелетия, но статус торговли не изменился, и от того, насколько развиты торговые отношения государства со своими ближними и дальними соседями, зависит и его процветание, и благополучие его граждан.

В преддверии профессионального праздника Дня работника торговли «Авант-ПАРТНЕР» попросил начальника департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области Веронику ТРИХИНУ рассказать об успехах и проблемах торговли Кузбасса, итогах ее работы и перспективах развития.

– Для отрасли нынешний, 2017 год – юбилейный. 25 лет назад был подписан Указ «О свободе торговли», который фактически легализовал предпринимательство и дал возможность заняться мелкой уличной торговлей, что позволило множеству людей выжить в тяжелых экономических условиях рыночных реформ, – начала разговор Вероника Валерьевна. – С того времени отрасль значительно изменилась. Начиная с 1992 года, общий оборот розницы вырос в 3 раза. А в непродовольственном сегменте даже больше – почти в 4 раза. В стране появились совершенно новые форматы, современные торговые сети мирового уровня, гипермаркеты, супермаркеты, торговые и торгово-развлекательные комплексы. Признавая огромную роль нашей отрасли, с 2013 года Указом Президента РФ введён и празднуется День работника торговли. Кстати, в этом году у этого праздника тоже круглая дата – он отмечается уже пять лет.

– И, тем не менее, приходится сталкиваться со сформированным очень давно предвзятым отношением к отрасли и её работникам в нашей стране…

– К сожалению, это правда. И тем, кто так думает, хочется напомнить, что торговля на протяжении веков являлась двигателем развития экономики, развития цивилизации, залогом процветания государства. Недостаточно только произвести хорошую продукцию – надо её выгодно реализовать и довести до потребителя. Торговля выступает связующим звеном, посредником между производителем и потребителем.

– Какую роль торговля играет в развитии экономики Кузбасса?

– На сегодняшний день в отрасли работает более 200 тысяч человек – это 13% всего трудоспособного населения региона, то есть каждый седьмой. Согласно данным статистики торговля обеспечивает 10% валового регионального продукта в Кузбассе, это третье место в отраслевой структуре после добычи полезных ископаемых и обрабатывающих производств. Наш валовой региональный продукт – это более 747 миллиардов рублей, и, вот, одна десятая из этой суммы – это торговля. По объёму налоговых поступлений торговля занимает второе место после добывающей промышленности – это 17% от всех поступлений в бюджетную систему Кемеровской области. В секторе торговли работает более половины малых предприятий, которые часто первыми начинают продажи новых товаров, производители которых ещё не достигли необходимого масштаба для создания широкой дистрибуции и выхода в розничные сети. Не стоит также забывать, что торговля сегодня это ещё и продовольственная безопасность нашего населения, и забота о нём, это удовлетворение спроса жителей Кузбасса во всем – от социальных продуктов и необходимых вещей до деликатесов и эксклюзивных товаров.

Поэтому торговля – это огромный и важный сегмент рынка и российской и кузбасской экономики.

– Вы говорили о больших изменениях, которые произошли в торговле за четверть века. Что можно сказать о сегодняшнем дне в отрасли с точки зрения структуры и форм торговли, ведь каждый исторический этап диктует свои приоритеты?

– На сегодняшний день в Кемеровской области около 16,5 тысяч предприятий потребительского рынка – торговые центры, гипермаркеты, магазины «у дома», рынки, ярмарки, нестационарные и мобильные торговые объекты. Существует мнение, отчасти ошибочное, о засилье сетевых форматов, о том, что крупные федеральные сети поглотили менее крупные торговые предприятия. В процентном отношении доля сетей, конечно, высока, но она не превышает даже и 50%. Справедливости ради стоит отметить, что этот показатель ежегодно растёт, но не в последнюю очередь процесс обосновывается выбором самого потребителя – пока потребитель будет выбирать данный торговый формат, он будет существовать и развиваться. Магазины розничных торговых сетей обеспечивают возможность быстро, удобно, с минимальной затратой сил и времени приобретать нужные товары широкого ассортимента, обеспечивают высокий уровень обслуживания, внедряют новейшие торговые технологии, применяют современные методы работы с клиентами, разрабатывают выгодные сезонные предложения, дисконтные системы. Кроме того, нельзя забывать, что в торговых сетях работают жители области, и большая часть налогов тоже остаётся в областном бюджете. Так что присутствие федеральных сетей для экономики региона не менее важно. И более того, в крупных торговых сетях реализуется до 30% продукции местных производителей. Специалисты департамента постоянно проводят мониторинг, и уверяю вас, что продукция наших производителей есть везде.

– 30% – это хороший показатель. И, тем не менее, взаимоотношение между крупными торговыми сетями и местными производителями – одна из проблем, которую чаще всего обозначают представители малого бизнеса. Предприниматели жалуются, что попасть в сети очень трудно…

– Проблема такая действительно существует. Однако, она не столь однозначна. Чтобы, войти в крупную федеральную сеть, нужно соответствовать ряду условий: производитель должен обеспечить соответствующий объем, качество, цену, упаковку, – всё в соответствии с современными нормами и требованиями. Торговые сети реализуют далеко не весь объём производимых продуктов – доля оборота торговых сетей в обороте розничной торговли пищевыми продуктами в РФ в 2016 г. составила 32,0% (в 2015 г. – 30,6%). Поэтому возможности торговых сетей в части взаимодействия с большим количеством поставщиков весьма ограничены.

Поставщикам, которые не вошли в сеть, для сбыта своей продукции необходима несетевая розница. Расширять каналы сбыта продукции для таких производителей возможно только посредством развития ярмарок, рынков, нестационарной и мобильной торговли, несетевых магазинов, кооперации. Пример успешной реализации продукции мелких производителей – сеть магазинов «Калина-Малина», где свою продукцию предлагают фермеры. Кроме того, у нас есть большое количество неорганизованной розницы – магазины «у дома», работают наши местные локальные сети. К сожалению, за последние несколько лет ушли очень многие – «Пенсионер», «Чибис», «Акватория»… Но они ушли, а их место заняли другие.

– Есть определенное беспокойство по поводу местных торговых сетей. Что можно сказать о сегодняшней ситуации с региональными торговыми сетями? Предполагается ли их поддержка?

– Наша основная задача – не мешать и создавать условия. Выбор, как я уже говорила, за потребителем и, как бы это банально не звучало, но предложение диктует спрос. Из наших региональных сетей осталась одна – сеть магазинов «Бегемот». Она активно развивается – на сегодняшний день «Бегемот» представляют 52 объекта в области самых разных форматов – и супермаркеты, и магазины «у дома». Эта сеть составляет реальную конкуренцию, в том числе и федеральным торговым сетям. Есть и более мелкие, локальные торговые сети – «Лоза», «Корочка», «Лето», «Соседи», «О'кеу», «Снегири», «Ониксс» и многие другие. Местные локальные сети занимают свою нишу на рынке.

– Улучшить взаимоотношениям между крупными торговыми сетями и поставщиками должны были поправки в Закон «О торговле», принятые Госдумой РФ с 15 июля 2016 года. Действительно ли выиграли от этого закона поставщики?

– Основные поправки в Закон «О торговле» предусматривают снижение максимального уровня ретробонусов (вознаграждений) ритейлерам от поставщиков с 10 до 5% и сокращение сроков оплаты поставленных товаров. За нарушение Закона «О торговле» предусмотрены штрафы, размер которых может достигать 5 млн руб. В связи с принятием закона произошел переход торговых сетей на фронтмаржу, то есть на прямые наценки (цена оптовая – наценка – розничная цена). Таким образом, механизм формирования розничных цен на продовольственные товары стал более прозрачным, чем, когда закупочной цене сопутствовали всякого рода выплаты со стороны поставщиков.

Вместе с тем, практика показала, что новые договоры не оказали существенного влияния на валовую рентабельность ритейлеров. Сети компенсировали сокращение бонусов и отсрочек платежа снижением закупочной цены, увеличением штрафных санкций и другими способами. В итоге производитель в лучшем случае получил те же финансовые условия, что и до нового закона. Сегодня законодатель работает над новым блоком поправок в Закон «О торговле», одной из которых является, например, утверждение формы единого договора поставки между сетевым ритейлом и поставщиками.

– Изменились ли инвестиционные вложения в отрасль?

– Пик инвестиционной активности в регионе пришёлся на 2014-2016 годы. Тогда и открылись самые крупные из новых объектов – гипермаркеты «Лента», «ЛеруаМерлен», логистический центр «Магнит» и др. На сегодняшний день активные вложения в капитальное строительство в торговле снизились. Это связано даже не столько с финансовыми затруднениями предпринимателей и уменьшением покупательской способности населения, сколько с насыщением рынка торговыми площадями. В нашем регионе уровень обеспеченности населения торговыми площадями значительно превышает установленные законом показатели.

– Надежда мелких производителей – малоформатная торговля. О ней, как об альтернативе, давно говорят на самом высоком уровне. Что предпринимается для развития малоформатной торговли?

– Фактически сейчас возвращается то, от чего мы так долго уходили после 90-х, когда было засилье ларьков, павильонов, киосков, и все они работали в хаосе. Сейчас ставится задача развивать все форматы торговли, но на цивилизованном уровне. В 2015 году Министерством промышленности и торговли Российской Федерации был подготовлен проект федерального закона «О внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации (в части совершенствования правового регулирования нестационарной и развозной торговли)». Концепция законопроекта поддержана органами исполнительной власти субъектов Российской Федерации, в том числе нашим регионом. Законопроект также поддержан ФАС России, Минэкономразвития России, Роспотребнадзором, Минюстом России и МВД России.В настоящее время законопроект внесен в Правительство Российской Федерации и готовится для направления в Государственную Думу Федерального Собрания Российской Федерации.

ВВЕДЕНИЕ ОНЛАЙН-КАСС:

НАЛОГОВАЯ РЕВОЛЮЦИЯ СВЕРШИЛАСЬ

Налоговая революция, о которой так много говорилось в течение прошедшего полугодия, свершилась: федеральный закон 290-ФЗ о переходе на новый порядок применения контрольно-кассовой техники, так называемые онлайн-кассы, вступил в силу. Теперь данные о каждом чеке, пробитом на новой кассе, будут направляться напрямую в Федеральную налоговую службу.

Ключевым моментом нормативного акта является передача основных полномочий по нормативно-правовому регулированию нестационарной и мобильной торговли на уровень субъекта Российской Федерации. Сейчас практически все полномочия сосредоточены в органах местного самоуправления, что создает хаос в регулировании малых форматов торговли. Например, на уровень региона будут переданы полномочия по выдаче свидетельств об осуществлении развозной торговли; по утверждению методики, по которой органы местного самоуправления определяют места для размещения НТО; по утверждению порядка рассмотрения заявлений предпринимателей о размещении объектов, порядка предоставления компенсационных мест и др. Также законопроект устанавливает правило «меняется место – сохраняется бизнес» как обязательное. Теперь задача органов местного самоуправления будет не воевать с предпринимателями, а предложить им другое альтернативное место. Таким образом, будет учтены интересы всех сторон.

Особое внимание будет уделено развитию мобильной торговли – количество мобильных объектов в регионе сильно сократилось, сейчас их менее 300. Законопроектом предлагается выделить мобильные торговые объекты (в том числе автомагазины, автолавки) в отдельную категорию, тем самым создать необходимые условия для развития этого формата, который имеет ряд особенностей и преимуществ, отличающих его от других форматов – например, возможность оперативного размещения в местах спроса «здесь и сейчас», передвигаясь по городу. Органы власти вправе будут определять территории, где не допускается мобильная торговля, вправе устанавливать запрет на работу в ночное время, запрет на нахождение автолавок во дворах и иных территориях и пр.

Грядут изменения и в законодательстве, регулирующем деятельность рынков. В 2007 году был принят закон «О рынках», который предъявлял к этим торговым объектам излишне жёсткие требования. Среди которых, например, обязательный переход рынков в капитальные здания и сооружения, что повлекло значительные финансовые вложения для предпринимателей; запрет продажи алкоголя, который «сломал» торговую матрицу, в результате чего уменьшился поток покупателей и многое другое. Как итог – количество рынков в России резко сократилось. Только в Кузбассе за десять лет от 67 рынков осталось 17, которые соответствуют статусу рынка согласно всем требованиям федерального закона. Причём, в Кузбассе ситуация не самая худшая среди регионов Сибирского Федерального округа. В некоторых областях осталось по пять, по семь рынков. Сегодня государство рассматривает несколько путей решения сложившейся проблемы: начиная от смягчения требований к данному торговому формату вплоть до самых кардинальных – признание утратившим силу закона «О рынках», когда все рынки станут работать как и другие предприятия – в рамках закона «О торговле».

Задача государства предоставить условия для развития всех торговых форматов: сетевой торговли, магазинов шаговой доступности, нестационарной, мобильной торговли и, конечно, рынков и ярмарок. А лучший торговый формат выберет для себя сам потребитель.

Стакан наполовину пуст или наполовину полон?

В преддверии 1 июля в Кузбассе было зарегистрировано около 14 тысяч касс нового образца – это порядка 67% от всех тех предпринимателей, которые обязаны использовать ККТ, сообщил на заседании Экспертно-консультативного совета при уполномоченном по защите прав предпринимателей в Кемеровской области главный государственный налоговый инспектор контрольного отдела УФНС по КО **Сергей Аксенов**. Из них подавляющее большинство парка касс принадлежит крупным организациям и ритейлу, и около 2-2,5 тысяч – ИП. Относительно реализаторов алкогольной продукции, которые должны были применять онлайн-кассы ещё с 31 марта, то, как сказал Сергей Аксенов, согласно оперативным данным, количество пользователей этой категории переведено на кассовые аппараты нового образца практически на 80%. Не особо радостна ситуация с крупными налогоплательщиками Кемеровской области: если в целом по России перевод таких организаций составил около 72%, то в Кузбассе этот показатель только 48%. Среди тех, кто не перешел на новую ККТ – предприятия энергосбыта, «Кузбасс-Пригород», ряд муниципальных предприятий, которые попали на дефицит фискальных накопителей на рынке, и даже структура федерального уровня – «Почта России» (процент установки новых касс здесь – 55-60).

Как отметил Сергей Владимирович, по мнению ФНС на достижение 100%-го идеала повлияли два фактора: ситуация, которая сложилась на рынке с фискальными накопителями и извечный русский «авось» («а вдруг закон отменят…»). О возможном дефиците техники эксперты говорили давно. Этот вопрос бурно обсуждался и на недавнем традиционном круглом столе «Власть и бизнес», посвящённом внедрению новой ККТ. Тогда генеральный директор ККМ-сервис **Сергей Трубчанинов** утверждал, что полный перевод на онлайн-кассы в срок невозможен в силу отсутствия на рынке нужного количества фискальных накопителей. «Существующий дефицит мы не закроем, несмотря на все принятые меры», – подчёркивал Сергей Анатольевич. Корень зла, как отмечали участники дискуссии, в недостаточном количестве производителей ФН: их работало всего два. После оперативного реагирования их стало три, но за короткое время насытить рынок нужным количеством фискальных накопителей все же не удалось.

– Наши тревожные ожидания оправдались – перед 1 июля ФН по-прежнему недостаточно. За два-три месяца предоплаты наша компания получает 50-60 фискальных накопителей, и мы не можем в полной мере обеспечить потребности даже крупных компаний. Люди нервничают, взвинчены, много неудовольствий и их можно понять – как добросовестные предприниматели они заключили контракт и оплатили поставку новой ККТ вовремя, а получить не могут, – прокомментировал ситуацию «А-П» Сергей Трубчанинов.

Ещё одна причина нервозной ситуации, о которой упомянула на заседании Экспертно-консультативного совета бизнес-омбудсмен **Елена Латышенко** – недостаток нужной информации даже притом, что самой информации о внедрении новой ККТ много. В качестве примера Елена Петровна привела ситуацию, связанную с коллективным обращением к уполномоченному группы предпринимателей из Междуреченска, в котором представители бизнеса писали о многочисленных сложностях, связанных с приобретением онлайн-кассы, о том, что эти траты убьют их бизнес. И это притом, что несколько дней назад в том же Междуреченске состоялась встреча с представителями бизнеса, где разъяснялись все моменты, связанный с установкой новой ККТ, касающиеся цен, поставок, наличия техники и т.д. Поскольку подписанты обращения на этой встрече не присутствовали, им были ещё раз даны все необходимые разъяснения.

Так что же в остатке – стакан наполовину пуст или наполовину полон? Как рассказал Сергей Аксенов, согласно оперативным данным, озвученным на состоявшемся в преддверии 1 июля селекторном совещании в ФНС, в целом по РФ зарегистрировано порядка 820-830 тыс. новых касс, что составило приблизительно 75-80% от всех пользователей, которые должны были перейти на новый порядок применения ККТ. По показателям реализации этого процесса, среди всех регионов Кузбасс стойко держит позиции в первой двадцатке. Самая сложная ситуация в Якутии и Магаданской области из-за, пожалуй, самой сложной логистики (множество мелких посёлков, разбросанных по огромной территории, куда зачастую добраться можно только по воздуху) и серьёзного дефицита специалистов.

Что делать тем, кто опоздал

Опоздавших в данном случае можно разделить на две категории: те, кто не заключил договор и тех, кто договор заключил и услуги оплатил, но по объективным и уважительным причинам новую кассу не получил. С первой категорией ситуация ясна – при выявлении нарушения их ждёт штраф, размер которого согласно федеральному закону 290-ФЗ будет зависеть от конкретного вида нарушения и суммы операций, произведённых без применения ККТ.

Со второй – категорией добросовестных предпринимателей всё несколько сложнее. Вопрос стоял не только о применении новой ККТ, но и об использовании кассового аппарата, то есть о возможности торговать или оказывать услуги в принципе. Определённое время этот вопрос приводил в ужас предпринимателей, поскольку ситуация грозила «кассовым коллапсом», а именно вынужденным закрытием предприятия, потерей доходов, двух-трёхмесячным бесплатным отпуском для сотрудников и целой армией пострадавших потребителей.

И вот выход найден. Замминистра финансов **Илья Трунин**, в письме № 03-01-15/33121 от 30 мая 2017 г., официально разъяснил, что такие организации и индивидуальные предприниматели штрафам подвергаться не будут. Более того, в письме ФНС № ММВ-20-20/96@ от 27.06.2017, глава ведомства **Михаил Мишустин** лично распорядился не штрафовать тех, кто не успел приобрести новую ККТ. Что же касается осуществления расчётов, то ФНС разъяснила, что можно применять устройства, позволяющие выдавать покупателям (клиентам) на бумажном носителе подтверждение факта расчёта – таким устройством может являться, в частности, старая ККТ как с ЭКЛЗ, так и без ЭКЛЗ, то есть перейти в режим печатной машинки. Второй вариант – выписывать БСО (бланк строгой отчётности). Но это для тех, кто заключил договор поставки фискального накопителя в разумный срок. Философская категория «разумного срока» в каждом случае будет оцениваться налоговым инспектором индивидуально.

Ещё раз о правилах игры

В сложившейся ситуации о проблемах, связанных с введением онлайн-касс, естественно, говорится больше, чем о преимуществах, которые предоставят предпринимателям кассовые аппараты нового образца. А они есть. Помимо лёгкости регистрации новых ККТ (по интернету) и возможности для предпринимателя анализа своего бизнеса, о которых «А-П» уже писал, возможны и изменения с точки зрения налогового контроля. Как отметила Елена Латышенко, руководство ФНС администрировало при переходе на применение онлайн-касс готовность отказаться от проверок малого бизнеса вообще и пересмотреть подходы к отчётности. В перспективе в отношении микробизнеса и МБ планируется перейти на систему требований, подобных налогообложению физических лиц.

Среди других, безусловно, положительных для бизнеса планируемых новшеств от налоговой службы – возможность использовать онлайн-кассу в аренду, что для небольших организаций и ИП, а также для тех, у кого бизнес имеет сезонный характер. И, разумеется, не стоит забывать о налоговом вычете для тех, кто использует ККТ впервые. Сумма вычета составит 18 тыс. рублей. Как предполагается, закон о налоговом вычете будет рассмотрен на осенней сессии.

Онлайн-кассы обязаны использовать не все организации и ИП. Не применять ККТ нового образца имеют право небольшой круг предприятий и лиц, оказывающих мелкие бытовые услуги, занимающихся разносной торговлей и продажей некоторых видов товаров – мороженого и безалкогольных напитков, талонов на проезд и билетов, а также газет и журналов и т.д. На розничных рынках и ярмарках без ККТ можно торговать до 1 июля 2018 года.

Кроме того, в исключения попали ещё две категории – те, которые находятся в отдалённых и труднодоступных местностях и те, которые находятся на территориях, удаленных от сетей связи (то есть там, где есть проблемы с интернетом). Перечни таких территорий опубликованы на сайте «Электронный бюллетень Коллегии Администрации Кемеровской области», а также на сайте уполномоченного по защите прав предпринимателей в Кемеровской области.

Этап внедрения онлайн-касс с 1 июля 2017 года, пожалуй, основной, но не окончательный. С 1 июля 2018 года ККТ нового образца должны будут применять и те предприниматели, обязанные использовать кассовую технику, кто использует ЕНВД и патент. Учитывая существующий опыт, налоговики советуют им 1 июля не ждать.

Светлана Платоненко

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РАСТЁТ ВМЕСТЕ С ЦЕНАМИ?

Недавно Центробанк заявил о «шоковом» для него темпе июньской инфляции, который составил 4,4% в годовом выражении против 4,1% в мае. Потребительские цены, по данным Росстата, за первое полугодие выросли на 2,3%. Но, это в целом. Инфляция на промышленные товары ещё больше. Среди обывателей зачастую принято по этому поводу «спускать всех собак» на производителей, но, если приглядеться внимательней, то окажется, что и производители тоже повышают цены не просто так. Один из факторов, влияющих на себестоимость продукции, – тарифы и цены на энергоносители, транспортные расходы.

ЭНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РОСТ

По данным Кемеровостата, индекс цен производителей промышленных товаров за январь-май 2017 года по отношению к аналогичному периоду 2016 года составил 148,8%. Индекс тарифов на грузовые перевозки автомобильным транспортом – 103,1%. По виду экономической деятельности «производство, передача и распределение электроэнергии» – 106,4%.

Заметим, что пугающая цифра роста почти в 50% у кузбасских промышленников, в основном, обеспечена сегодняшней ценой на уголь, но для региона это как раз хорошо – за счёт угля он живёт. Наибольшее внимание здесь стоит уделить другим показателям. Возьмём, к примеру, электроэнергию, на которой, в отличие от того же газа, завязаны все отрасли.

По данным исследований РАН и НИУ ВШЭ, которые привёл генеральный директор UC Rusal **Владислав Соловьев** в июньском письме министру экономического развития **Максиму Орешкину** (об этом писала газета «Ведомости»), повышение цены на электроэнергию на 1% снижает ВВП страны на 0,11-0,12% и увеличивает инфляцию на 0,2-0,45% в годовом выражении.

Характерно, что последние годы идёт снижение объёмов потребления электроэнергии в Кемеровской области. По данным ОАО «СО ЕЭС», опубликованным на сайте ассоциации «НП Совет рынка», в 2012 году регион потреблял около 34 млн МВт/ч, то в 2013 году – 33,1 млн МВт/ч, в 2014 году – 32,2 млн МВт/ч, в 2015 году – 31,2 млн МВт/ч, 2016 году – 16,8 млн МВт/ч.

Это притом, что объём потребления электроэнергии населением рос вплоть до 2015 года. Например, в 2012 году население потребляло 3 млн МВт/ч, а в 2015 – 3,2 млн МВт/ч. В 2016 году произошел спад и данный показатель составил 3,1 млн МВт/ч.

Средняя цена мощности в 2012 году была 122,5 руб./МВт, 2013 – 140,5 руб./МВт, 2014 – 157 руб./МВт, 2015 – 217 руб./МВт, 2016 – 262 руб./МВт. Фактическая средневзвешенная цена электроэнергии для конечных потребителей на розничном рынке электроэнергии выросла с 2,24 руб./КВт-ч в 2012 году до 3,01 руб./КВт-ч в 2016 году. Таким образом, за пять лет электроэнергия выросла для потребителей почти в полтора раза.

УГОЛЬЩИКИ О ТАРИФАХ

Самыми крупными потребителями электроэнергии в Кузбассе, безусловно, являются угольные компании, которые ежегодно только увеличивают добычу угля.

«Наш поставщик закупает электроэнергию на оптовом рынке, её стоимость может колебаться в зависимости от объёмов закупки. Помимо этого, уголь – рыночный товар, и цена на экспорт формируется исходя из актуального соотношения спроса и предложения. Внутри страны цена на энергетический уголь также идёт в русле мировых трендов», – говорит технический директор ГК «Каракан Инвест» **Алексей Воробьев**.

По его словам, для предприятий, ведущих добычу полезных ископаемых открытым способом, есть два основных блока факторов, которые оказывают значительное влияние на себестоимость.

«Внутренние факторы определяются горно-геологическими условиями, и они мало подвержены влиянию извне, – продолжает он. – К ним относятся: коэффициент вскрыши, плечо транспортировки горной массы и крепость пород. Из них наиболее сильно может повлиять на себестоимость плечо транспортировки. Другой блок факторов – внешние, и на первом месте здесь стоит стоимость горюче-смазочных материалов (ГСМ), так как большая часть горной техники работает на дизельном топливе. Объём затрат на ГСМ в общем объёме затрат может составлять более 30%. На втором месте стоит стоимость запасных частей, в том числе шин для грузовой техники. Ещё одним внешним фактором, влияющим на себестоимость нашей продукции, являются затраты на буровзрывные работы, которые зависят от цен, которые устанавливают подрядчики. В нашем случае, мы можем влиять только на внутренние факторы, например, наиболее эффективно управлять горнотранспортным автопарком, сокращать плечо транспортировки горной массы, реализовывать политику бережного отношения к технике и стараться минимизировать затраты на ремонт».

Согласно данным Кемеровостата, индекс цен по виду экономической деятельности «добыча угля» составляет 192,4%, «производство кокса» – 197,7%. Естественно, эти данные не накладываются ни на какие инфляционные процессы в стране, в том числе, связанные с тарифами на электроэнергию и грузоперевозки. Тем не менее, один тариф угольщиков беспокоил всегда – тариф на железнодорожные перевозки. Особенно остро его влияние ощутили в прошлом году, когда было сильное падение цен на «чёрное золото» на мировом рынке. В 2016 году грузовой тариф ОАО «РЖД» поднялся на 9%, что в совокупности с другими факторами повлекло увеличение транспортных расходов на экспорт угля более чем на 34%.

«Такое существенное увеличение транспортных расходов усугубит и без того тяжёлое экономическое состояние угольщиков, приведёт угледобывающие компании к необходимости изыскивать дополнительные средства, а областной бюджет не получит от угольной промышленности 2 млрд рублей налога на прибыль. Как следствие, сокращение программ социально-экономического развития и падение уровня жизни населения. Пострадают бюджеты и других угледобывающих регионов России», – отметил прошлой осенью в своем письме к министру энергетики РФ **Александру Новаку**, заместителю председате-

Окончание на стр. 10

ЛИДЕР

ПОВЫШЕННАЯ СТИПЕНДИЯ И НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

В самом разгаре приёмная кампания в вузах, которая продлится до 26 июля. О том, какие дополнительные возможности предоставляет университет своим студентам, в начале июля в Новокузнецке рассказал ***Роман Ваганов****, заместитель ответственного секретаря приёмной комиссии Сибирском федеральном университете (СФУ).*

Программа поддержки талантливых студентов – это, конечно, прежде всего – повышенные стипендии. Так, второй год подряд выпускникам, чей рейтинг ЕГЭ выше 210 баллов, включая ЕГЭ по «физике» или «информатике», назначаются дополнительные выплаты в размере 100% от базовой стипендии. А если сумма трёх ЕГЭ окажется выше 240 баллов, то стипендия будет увеличена в 3 раза. Для студентов, которые поступили по результатам всероссийских олимпиад или международных конкурсов, а также абитуриентам, набравшим максимальное количество баллов по профильному предмету – 100, предусмотрено на первый семестр пятикратное увеличение стипендии.

По словам представителя приёмной комиссии СФУ, выбор перечня предметов по ЕГЭ закономерен. «Более 60% направлений подготовки в университете предполагают наличие Единого государственного экзамена по «информатике» или «физике». Мы заинтересованы, чтобы к нам поступали абитуриенты с высокими баллами по этим направлениям, поэтому ограничили рейтинг получения двойной стипендии 210 баллами, а тройной – 240», – пояснил он позицию вуза.

Кроме повышенной стипендии высокие баллы ЕГЭ обеспечат будущим инженерам и комфортные условия проживания. Так, в СФУ уже создали «инженерный резерв» – зарезервировали места в самом новом общежитии Tesla village специально для иногородних абитуриентов. Эти места будут распределены в соответствии с рейтингом абитуриентов, выстроенным по среднему баллу ЕГЭ, включающих физику или информатику.

Но не только наличие высоких баллов по ЕГЭ гарантирует повышенную стипендию, её смогут получить и те, кто поступит на так называемые приоритетные специальности. Соответствующий перечень из 29 направлений подготовки опубликован на официальном сайте университета. Помимо этого, впервые СФУ поддержит тройной стипендией абитуриентов-победителей крупных спортивных соревнований. Существует и программа поддержки талантливых ребят, поступивших на платную форму обучения.

Кроме этого СФУ открывает новые направления подготовки. «В этом году мы создали высшую школу ресторанного менеджмента и высшую школу автомобильного сервиса. Для России это новинка. Совместно с конкретными предприятиями мы составляем учебный план, и занятия по нему ведут не только преподаватели университета, но и руководители этих крупных компаний. Можно быть уверенными, что благодаря этому формату обучения ребята будут иметь гарантированное трудоустройство. Обучение платное, но партнёры предоставляют студентам возможность пройти практику, возможность заработка в летнее время. В следующем году мы также постараемся реализовать ряд новых проектов», – сказал представитель СФУ.

Сибирский федеральный университет – *первый федеральный университет в России, образован в 2006 году. Расположен в экологически чистом районе Красноярска.*

СФУ – это 20 профильных институтов, 33 000 студентов со всех уголков России и 14 стран дальнего зарубежья и более трёх тысяч преподавателей.

Образование в СФУ можно получить по 184 образовательным программам от геологов и нефтяников до историков и журналистов. По количеству бюджетных мест – свыше 6000 – университет занимает верхние строчки среди всех российских вузов. Из них 184 образовательные программы подготовки бакалавров, 170 – магистров, 34 – специалистов, 28 направлений подготовки в аспирантуре и 6 образовательных программ на английском языке с присвоением по результатам защиты степени PhD SibFU.

Университет готовит высококвалифицированные кадры по заказу органов государственной власти, ОАО НК «Роснефть», ПАО «ГМК «Норильский никель», ОАО «Газпром», Роскосмоса, РУСАЛа и еще свыше 70 организаций-партнёров, 33 страны сотрудничают с СФУ в различных форматах.

ОЛЬГА ГАЙНЕТДИНОВА:

«МЫ ВЫБРАЛИ ДЛЯ СЕБЯ НИШУ, ГДЕ ВЕНЧУРНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НЕ СУЩЕСТВУЕТ – НИ В РОССИИ, НИ ЗА РУБЕЖОМ»

В конце 2016 года Венчурный фонд Промсвязьбанка и «ОПОРЫ РОССИИ» расширил сферу деятельности и трансформировался в Инвестиционный фонд. При этом фонд сохранит проектный подход к отбору кейсов для инвестирования. Накопленный опыт работы с франшизами будет направлен на развитие отдельного направления деятельности Фонда. Работа с такими проектами будет строиться по принципу: деньги от фонда должен получать франчайзи при поручительстве франчайзера. Молодежное направление останется отдельной веткой деятельности Инвестиционного фонда. Отбор всех инвестиционных проектов будет осуществляться в регионах, где расположены офисы Промсвязьбанка. Региональный директор ОО «Кемеровский» ПАО «Промсвязьбанк» Ольга ГАЙНЕТДИНОВА рассказывает о причинах смены концепции, новых рыночных вызовах и планах по развитию проекта.

– Скажите, какие цели ставил Промсвязьбанк, создавая Венчурный фонд – всё-таки нетипичный бизнес для банка?

– Да, высокорисковые инвестиции – нетрадиционное для банков поле деятельности. Но скажу даже больше: мы не просто решили организовать фонд для стартапов, мы выбрали для себя нишу, где венчурных инвестиций не существует в принципе – ни в России, ни за рубежом.

Мы вкладывали в малые и средние компании в сфере торговли, услуг и производства, помогали предпринимателям кратно увеличить их бизнес в короткие сроки. Это были своего рода продуктовые изыскания «на местности»: мы пытались понять, какие продукты будут востребованы МСБ. Ещё одна наша задача – помощь предпринимателям. Сюда входят обучение, консалтинг, повышение их финансовой грамотности.

Большинство наших инвестиций мы закрывали по схеме проектного финансирования. Да, были случаи, когда мы просто продавали свою долю как классический венчурный фонд, где-то клиент погашал инвестицию с определённой доходностью, но чаще всего мы обговаривали индивидуальные условия кредитования.

Все кредиты имели отсрочку по погашению. Как только проект начинал «генерить» прибыль, мы строили график возврата инвестиции: либо зашивали в кредитный договор фиксированную процентную ставку, либо рассчитывали её по некой формуле от максимальной суммы прибыли за весь период действия договора.

Поскольку всё-таки мы инвестируем деньги Промсвязьбанка, который входит в банковскую систему страны и контролируется регулятором, у нас нет возможности работать по классической схеме венчурных инвесторов, где одна звёздная компания может обеспечить доходность по всему портфелю с учётом 80% неуспешных инвестиций. Нам важно, чтобы Венчурный фонд как минимум окупал себя. Думаю, в целом по портфелю количество неуспешных проектов не будет превышать 20%.

– Ольга Викторовна, какие итоги первого этапа работы вы бы могли отметить?

– Фонд был запущен четыре года назад. Первый этап работы Фонда окончательно мы планируем завершить до конца 2017 года, но уже сегодня руководство банка дало положительную оценку этому проекту. За 4 года мы рассмотрели более 5000 проектов, из которых проинвестировали 25 на общую сумму порядка 100 млн рублей.

Из пяти сделок мы уже вышли: где-то через продажу доли инвестору поздних стадий (кейс CityFootball и фонда UTF), где-то через стандартный кредитный договор с банком (компании «Велодрайв», «Баба-Шура», «НИКо»), 3 проекта на сегодня признаны неудачными, остальные компании развиваются по плану. Ожидаемая минимальная доходность по всему портфелю составит 25%.

– По вашему мнению, 25 инвестиций за 4 года – это много или мало?

– Если мы говорим о стандартной кредитной фабрике, цифра 25 и правда может показаться маленькой. Если рассматривать в рамках стандартной банковской практики – то это мало. Но Фонд работает с компаниями в проектной логике, то есть смотрим все три составляющие – прошлое (с какими трудностями сталкивался предприниматель, как их преодолевал, какой опыт накопил), настоящее и будущее, пытаемся спрогнозировать, приведёт ли предлагаемый проект к кратному увеличению выручки компании. Подобным образом с малым бизнесом в России не работает ни один банк, поскольку эта технология очень дорогостоящая.

На рассмотрение каждого проекта уходит 2-3 месяца, к глубокому анализу бизнеса, отрасли, трендов подключаются профильные специалисты. Иногда приходится изучать бизнес буквально по «молекул», разбираться, из чего производится тот или иной продукт, где и как закупается сырьё. И, конечно, особое внимание мы уделяем самому предпринимателю: смотрим, насколько он готов работать над своим бизнесом, оперативно реагировать на нестандартные ситуации, отвечать на рыночные вызовы, удерживать своего клиента, гибко менять модель монетизации.

– Почему Фонд изменил концепцию?

– На то у нас две основные причины. Во-первых, желание расти. Мы поработали с молодёжным предпринимательством, поняли его сильные и слабые стороны, сформировали чёткие инвестиционные критерии и модели вложений. Теперь настало время уделить внимание другим не менее актуальным сегментам клиентов.

Во-вторых, необходимость гибко реагировать на изменения условий внешней среды. А они, естественно, стали другими. Самый актуальный вопрос современной экономики России – как развить собственное производство, как эффективно реализовать политику импортозамещения? Для этого нужны новые предприниматели, новые компании, в том числе малые и средние.

Посмотрите на кредитные портфели крупнейших федеральных банков – все сплошь торговля и сервис, производственники занимают, от силы, 5%. Финансировать потоковое производство в большем объёме могут позволить себе либо региональные банки, либо игроки в рамках каких-то программ поддержки.

Мы смотрим в будущее уже сегодня, поэтому хотим быть рядом с клиентом, изучить его проблемы, понять, как можем быть ему полезны, какие продукты можем предложить.

– И как сейчас устроен обновленный Фонд?

– Мы предлагаем бизнесу комфортные кредитные условия, даём рекомендации по развитию бизнеса и следим за состоянием самого бизнеса. Остался наш проектный подход к отбору объектов инвестирования: всех перспективных предпринимателей мы посмотрим подробно.

Для производственников мы готовы предоставлять более длинную отсрочку – вплоть до двух лет, дальше строить индивидуальные графики погашения. Горизонт инвестирования сохранится на прежнем уровне – 5 лет. Конечно, на 25% доходности в этой сфере мы не рассчитываем, в договорах будут ставки, приемлемые для проекта. Промышленный бизнес не настолько рентабельный, к тому же важно сохранить высокую мотивацию у самого предпринимателя. Не хотелось бы, чтобы ему приходилось отдавать Фонду всю свою маржу.

– Будет ли докапитализирован Фонд?

– Из первоначальных 300 млн средств в данный момент мы разместили примерно 35%. Плюс до конца следующего года мы ожидаем возврата средств от портфельных компаний. Если спрос на продукты Фонда сохранится, то это будет хорошим поводом для руководства задуматься о докапитализации – к тому же, средний чек инвестиций, как ожидается, повысится.

– На какую максимальную сумму инвестиций Вы ориентируетесь?

– Промышленные проекты, с которыми мы работаем, как правило, довольно капиталоёмкие. Принятая сейчас «верхняя» цифра в 10 млн – это наш внутренний ориентир, при необходимости мы можем увеличить эту сумму.

Производственным проектам часто требуются гораздо большие вложения, поэтому в этом сегменте мы планируем работать в тесной связке с институтами государственной поддержки: Фондом развития промышленности, МСП Банком, Корпорацией МСП, Фондом развития моногородов, Фондом развития Дальнего Востока и другими. Большинство из них даёт деньги предпринимателям на условиях со-финансирования: на каждый государственный рубль заявитель должен доложить рубль частных инвестиций (собственных или привлечённых).

Естественно, когда речь идёт о десятках миллионов, небольшим компаниям сложно найти такие средства, поэтому и государственные деньги становятся для них недоступны. Думаю, мы сможем стать тем самым плечом, которое поможет соискателям.

Сейчас мы активно обсуждаем возможности сотрудничества с госинститутами, думаю, в будущем мы сможем предоставлять друг другу доступ к собственным pipe-line: они смогут посмотреть наш портфель, а мы их.

– Есть ли какие отрасли, на которые ваш фонд будет ориентирован в большей степени? Будет ли какой-то «стоп лист» по определённым отраслям, ведь не секрет, что сегодня некоторые отрасли просто «лежат»?

– Проблем в производственной сфере хватает. Во-первых, это отсутствие сырьевой базы. Когда мы смотрим проекты и доходим до сырья, то видим, что большинство компаний везёт материал из-за границы, поскольку в России аналогов либо нет вообще, либо они ненадлежащего качества. Это первый очень большой вызов для всех с учётом нестабильности валютных курсов. С другой стороны, для российских предпринимателей это огромный рынок.

Вторая особенность – недостаток отечественных заводов в принципе: тут либо зарубежные производители, либо осколки советских промышленных гигантов, которым так и не удалось перестроиться на современные технологии.

Третья проблема – отсутствие людей, способных быстро построить новое производство. Как правило, у нас есть выходцы с советских заводов, знающие технологию и готовые наладить именно производство, и менеджеры, умеющие продавать, но не знакомые с заводами изнутри. Успех проекта лежит на пересечении этих двух компетенций. При этом никаких отраслевых ограничений мы для себя не ставим. Это, на мой взгляд, только усложнит и без того непростой процесс отбора компаний.

По моим личным ощущениям, больше интересных проектов мы увидим на B2B-рынке. Работа с конечным потребителем потребует от компании определённых вложений в маркетинг, к тому же на рынках товаров народного потребления высокая конкуренция, при таком ассортименте импортных брендов будет сложно поставить на полку новый продукт.

– Будут ли какие-то особые условия при финансировании бизнеса по франшизе?

– Примерно половина проектов, приходивших в Фонд за инвестициями, реализовывалась по франшизе, в текущем портфеле таких сделок девять. Сразу стало понятно, что подобный бизнес требует отдельного изучения, ведь здесь мы имеем дело не только с предпринимателем, но и с франчайзером. Мы смотрели, как обе стороны общаются между собой, как решают спорные вопросы, какие есть неоправданные ожидания. Для себя мы сделали выводы про франчайзеров: не со всеми есть желание продолжать сотрудничество.

Мы строим работу в этом сегменте на двух постулатах: во-первых, кредитование франчайзинга – это кредитование франчайзера, а не франчайзи, поскольку заёмные деньги помогают первому расширить собственный бренд, географическое присутствие и успешно конкурировать с другими игроками отрасли.

Во-вторых, деньги от Фонда должен получать франчайзи при поручительстве франчайзера. Это, с одной стороны, избавляет головную организацию от необходимости проводить деньги через себя, обслуживать кредит и следить за его возвратом, а, с другой, стимулирует развивать франчайзинговую точку как собственную. В такой логике мы сейчас стартуем с одной компанией, надеюсь, наши гипотезы подтвердятся.

Однозначно, что мы будем составлять что-то вроде списка проверенных партнёров. Нам важно найти надёжные компании, которые будут готовы не на словах, а на деле поддерживать своих франчайзи. Пока на рынке нет желающих поручаться за своих франчайзи. Нет тех, кто готов брать на себя финансовую ответственность, и в случае провала выкупить точку в собственную сеть, погасить инвестицию Фонда, вывести её в прибыль с помощью антикризисного управления, а впоследствии, возможно, продать новому франчайзи. Возможно, дороже, чем стартап.

– Изменится ли процедура отбора проектов?

– Технологию отбора мы менять не будем, она хорошо зарекомендовала себя.

– Можете озвучить причины, по которым отклоняли заявки?

– Наверное, в половине случаев причина отказа – финансовая безграмотность. Клиенты, особенно молодые, не угруждают себя старательными расчётами: они не понимают, откуда придёт первая выручка, кто их покупатель, какие у него потребности. Сильно страдает бизнес-планирование.

Самые частые ошибки – недооценка бюджета проекта: очень радужные ожидания по доходам и, наоборот, заниженные цифры расходов. Были заявки, где соискатели даже не учитывали налоги. Когда мы поправляли их бизнес-модели, становилось очевидно, что бизнес убыточен, и они сами отказывались от этих проектов.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ РАСТЁТ ВМЕСТЕ С ЦЕНАМИ?

Окончание. Начало на стр. 8

ля правительства РФ **Аркадию Дворковичу** и президенту ОАО «Российские железные дороги» **Олегу Белозерову** губернатор Кемеровской области **Аман Тулеев**.

Однако тарифы продолжают расти. В 2017 году индексация грузовых тарифов РЖД достигла 4%.

По данным МСФО за 2016 год, которые опубликовала газета «Ведомости», EBITDA монополии составила 442 млрд рублей. Благодаря росту погрузки угля за шесть месяцев 2017 года дополнительная прибыль составила 43 млрд рублей. «В этих условиях постоянная надбавка сверх инфляции бессмысленна, возможно, только разовое решение отдельных проблем с последующим возвратом в виде пониженной индексации», – считает источник издания в компании-грузоотправителе. По его словам, при общей стоимости перевозки 1 т угля из Кузбасса на Дальний Восток в размере 1940 рублей 4%-ная индексация грозит грузоотправителям дополнительными 77 рублями за 1 т груза. А дополнительная надбавка в 2% на инфраструктурную часть удорожает доставку ещё почти на 28 рублей.

Тем не менее, на июльском совещании в администрации Кемеровской области по актуальным вопросам развития угольной промышленности при заместителе министра энергетики РФ **Анатолии Яновском** вопрос о тарифах РЖД, во всяком случае, публично, не поднимался. Скорее всего, дело в том, что угольщиков сейчас волнует куда более острая проблема – сокращение объёмов грузоперевозок из-за летнего ремонта железных дорог.

«Каждый год нас обрезают, когда до 40% снижение, это существенно для компании и восстановить эти контракты не предоставляется возможным. Мы согласны на какие-то просадки в летний период времени, железная дорога должна ремонтироваться, но то, что в этом году происходило, реально невосполнимо ни для бюджета, ни для нас. Надо согласовывать действия», – высказался на совещании президент ПАО «Кузбасская топливная компания» **Игорь Прокудин**.

По мнению угольщиков, согласование модернизации транспортной инфраструктуры РЖД с учётом интересов угледобывающих предприятий и предварительным ознакомлением их с планами ремонтов путей помогло бы шахтам и разрезам планировать объёмы отгрузки в течение года, а значит, выполнять экспортные контракты и сохранять завоеванные ниши на мировых рынках.

Анатолий Яновский обещал обсудить этот вопрос с главой РЖД Олегом Белозеровым.

«КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ» МАШИНОСТРОИТЕЛЕЙ

Себестоимость продукции в машиностроении от тарифов на грузоперевозки зависит в меньшей степени, чем в угольной отрасли.

Как рассказал «А-П» главный экономист АО «Кемеровский механический завод» (КМЗ, входит в концерн АО «НПК «Техмаш» ГоскорпорацииРостех) **Игорь Терещук**, в стоимости продукции предприятия затраты на коммунальные расходы, тепловую и электрическую энергию, транспорт составляют менее 10%. Рост тарифов закладывается в себестоимость продукции уже на стадии формирования бизнес-плана предприятия на будущий год, поэтому повышения тарифов не является для завода «неприятным сюрпризом».

Следует отметить, что машиностроение региона сегодня оживает, что особенно было заметно на последней международной выставке «Уголь России и Майнинг» в Новокузнецке. Производители отмечают увеличение спроса со стороны угольных предприятий на фоне рост цен на уголь. Это подтверждается и данными статистики. По информации Кемеровостата, индекс производства машин и оборудования, не включенных в другие группировки, за январь-май 2017 года составил 165,5% по отношению к АППГ, а в мае – превысил показатели АППГ в 2,3 раза! Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов – в 2,6 раза и в 4,1 раза соответственно. Производство прочих транспортных средств и оборудования, наоборот, отстало, – 94,8% и 75,1%. При этом индекс цен в графе «производство машин и оборудования», не включенных в другие группировки», составил за отчётный период 104,6%.

Казалось бы, заказы идут, цены растут в пределах официальной инфляции в целом по стране, чего ещё надо, но большинство контрактов имеют долгосрочную перспективу, а по долгам прошлых относительно «тяжелых» лет расплачиваться надо уже сейчас. За период экономического затишья у многих предприятий сформировалась задолженность не только перед налоговым органом, но и по зарплате перед своими работниками. Сейчас ситуация начала понемногу выправляться, но некоторые так и не смогли решить свои основные финансовые проблемы до сих пор, в том числе по задолженности перед поставщиками энергии.

Так, кредиторская задолженность ООО «Юргинский машзавод» (Юрмаш) во второй половине 2016 года составляла более 6 млрд рублей при выпуске продукции на сумму 1,5 млрд рублей в 2015 году и порядка 3 млрд рублей в 2016 году. На февраль 2017 года Юрмаш задолжал ООО «Газпром межрегионгаз Кемерово» почти 172 млн рублей, из которых около 137 млн рублей – просроченная задолженность. Стоит отметить, что задолженность формировалась годами. При этом рост цен на газ в 2015 году составил 7,5%, а в 2017 году – 3,9%. В 2016 году повышения не было.

Поскольку вопрос с погашением долга не решался, поставщик ограничил предприятию газоснабжение. Газ потребляет Юргинская ТЭЦ, находящаяся на балансе завода, причем в качестве вспомогательного топлива в периоды резких похолоданий. Более того, ТЭЦ, кроме завода, отапливает 98% жилого фонда Юрги. Понимая ситуацию, «Газпром межрегионгаз Кемерово» наложил ограничение на использование газа только для нужд предприятия, но эта мера решить проблему полностью не помогла. После очередной пролонгации ограничительных мер поставщик вынужден был обратиться в суд. В итоге в начале июля 2017 года Арбитражный суд Кемеровской области взыскал с Юрмаша в пользу «Газпром межрегионгаз Кемерово» сумму долга (34,9 млн рублей) и неустойку в размере 35,7 млн рублей. У предприятия есть месяц на оспаривание решение. И это проблемы только по оплате за газ, а была еще задолженность предприятия за электроэнергию.

На этом фоне машиностроители Кузбасса вынуждены вести жёсткую конкурентную борьбу с импортными производителями, которые, несмотря на западные санкции, не теряют интереса к российскому рынку, более того, расширяют свою экспансию на нем, в том числе за счет локализации производства и сервиса. Например, в июне в Белове был торжественно открыт Ремонтно-Складской комплекс «Кузбасс» для обслуживания парка машин и механизмов Liebherr. О начале строительства своего сервисного центра в Беловском районе заявила компания «Восточная техника» – официальный дилер Caterpillar в России. Открытие нового объекта планируется не ранее конца 2018 года. Широкий спектр своей продукции поставщики из-за рубежа представили не только на новокузнецкой выставке горно-шахтного оборудования, но и на недавнем форуме-выставке «Кузбасский День поля» в Промышленновском районе, где предлагали сельхозтехнику местным фермерам.

Безусловно, отечественные машины значительно дешевле импортных (порой разница исчисляется в разах), но существует множество других факторов, которые заставляют местный бизнес поступаться с патриотичными принципами и закупать «чужое». Причём речь идёт не столько о качестве (многое российское оборудование, особенно, ГШО, уже не уступает в этом вопросе зарубежным аналогам), сколько о развитости сервиса и различных финансовых программ (рассрочка платежа, отсутствие предоплаты и прочее). На всё это, как и на модернизацию производства в целом, нужны деньги. Пока же их хватает только на решение текущих проблем, погашение старых долгов и то, как видим, не у всех.

РОСТ ЦЕН ПРИ ПАДЕНИИ РЫНКА

В отличие от угольной отрасли и машиностроения отрицательная ситуация складывается сегодня на рынке строительных материалов, но цены растут и здесь. В качестве примера можно взять производство цемента.

Согласно данным СМ ПРО, по итогам пяти месяцев 2017 года на предприятиях Сибирского Федерального округа (СФО) выпущено чуть более 2 млн тонн цемента, что на 15,5% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. При этом средняя цена приобретения цемента строительными организациями (с НДС и доставкой) по данным Федеральной службы государственной статистики увеличилась за этот период на 8,5% по сравнению с соответствующим периодом 2016 года».

По словам исполнительного директора СМ ПРО **Евгения Высоцкого**, рост цен и тарифов естественных монополий (газ, электроэнергия, транспортировка), снижение объёмов производства продукции и соответственно рост себестоимости, а также наличие достаточного количества подвижного состава и автоцементовозов – всё это влияет на повышение цены для конечного потребителя.

«Рынок цемента Сибири является высококонкурентным. Из-за этого рост цен на цемент существенно отстает от роста цен на другую промышленную продукцию. Если бы динамика цен на цемент за последние 10 лет соответствовала фактическому изменению индекса цен промышленной продукции, 1 тонна должна продаваться не менее, чем за 5 500 руб/т с НДС и доставкой. Это, по нашему мнению, «справедливый» уровень цен. Сегодня 1 тонна цемента в СФО с учётом НДС и стоимости доставки обходится потребителю в среднем от 3800 руб/т (Западная Сибирь) до 4500 руб/т (Восточная Сибирь)», – отметил он.

По мнению экспертов, на снижении объёмов производства цемента сказываются сокращение темпов строительства жилья, снижение экспорта в Казахстан, отсутствие достаточного количества крупных инфраструктурных проектов, и... архитектурные тенденции – при строительстве современных зданий стены возводят не из железобетона или кирпича, а из металлоконструкций, стекла и сэндвич панелей.

Кроме того, местным производителям портят и так не очень хорошую картину коллеги из ближнего зарубежья. В частности, речь о Казахстане, который импорт цемента из России сократил, а экспорт в неё увеличил, искусственно занизил курс тенге к рублю. Это притом, что сибирские производители в основном базируются на старых энергозатратных мощностях, которые производят цемент «мокрым» способом, а в Казахстане уже построено несколько новых предприятий с энергоэффективным «сухим» производством.

ЭНЕРГОСБЕРЕЖЕНИЕ – НЕ ПАНАЦЕЯ

Конечно, производители в меру своих сил пытаются сокращать потребление энергии и влияние её на себестоимость продукции. Например, угольщики применяют светодиодное освещение отвалов, промышленных площадок, а также внутри бытовых и офисных зданий, системы автоматического включения/выключения света. Приобретают горно-шахтное и горно-транспортное оборудование с энергосберегающими технологиями.

Российские цементные предприятия осуществляют переход с «мокрого» способа на «сухой» способ производства для сокращения удельных затрат на единицу продукции. По словам Евгения Высоцкого, текущие меры, которые производители цемента принимают для сокращения затрат на энергоресурсы – это и автоматизация производства, и программы малой модернизации, и приобретение новой техники.

«На сокращение транспортных затрат цементники влияют лишь частично, приобретая вагоны или автоцементовозы для доставки готовой продукции покупателям. Основная же затратная часть при транспортировке продукции формируется тарифами РЖД, стоимостью аренды подвижного состава, а также политикой государства в отношении грузоперевозок продукции», – отметил он.

Примечательно, что в этом процессе принимают участие и сами энергетики. Так, в мае 2017 года АО «СО ЕЭС» и ОАО «Кузбассэнергосбыт» провели семинар-совещание для предприятий Кемеровской области, на котором представили механизм ценозависимого снижения потребления (ЦЗСП), позволяющий предприятиям по собственному усмотрению сокращать энергопотребление, тем самым, снижая цены на электроэнергию.

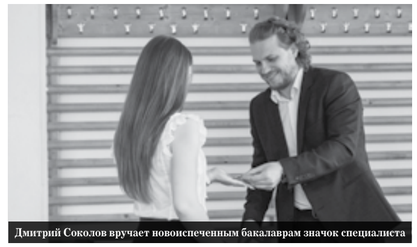
Перед этим они провели опрос среди представителей разных отраслей, в том числе угольной, машиностроения и строительной. Представители угольной отрасли и машиностроения, поддержавшие проект, в качестве основного резерва по снижению энергозатрат указали отключение электропотребляющего оборудования (например, насосов и электропечей), а респонденты строительной отрасли оказались не готовы участвовать в проекте.

«Для всех категорий потребителей основной причиной отказа от участия в проекте является невозможность снижения электропотребления в силу непрерывности технологического процесса и отсутствия технологической возможности. Также в качестве причин потребители указывали экономическую нецелесообразность, зависимость производственных процессов от полученных заказов и малый объём возможного снижения потребления электроэнергии», – пояснили «А-П» в пресс-службе Кузбассэнергосбыта.

«При переходе на энергосберегающие технологии наряду со снижением производственной себестоимости увеличиваются инвестиционные затраты, – высказывает свое мнение Евгений Высоцкий. – Таким образом, в условиях высокой стоимости банковского капитала, ограниченности доступа к более дешёвому иностранному капиталу, переход на энергосберегающие технологии не так очевиден».

БАКАЛАВРЫ КУЗГТУ ЗАЩИТИЛИ ВЫПУСКНЫЕ КВАЛИФИКАЦИОННЫЕ РАБОТЫ

В Кузбасском государственном техническом университете (КузГТУ) бакалавры по направлению «Менеджмент», профилю «Производственный менеджмент (в строительстве)» защитили выпускные аттестационные работы. Первый набор студентов для подготовки по этой образовательной программе состоялся в 2011 году. В нынешнем году – уже третий выпуск, в количестве 38 человек. Отметим, КузГТУ – единственный вуз области, готовящий студентов по программе прикладного бакалавриата для работы в строительной отрасли.



Дмитрий Соколов вручает новоиспеченным бакалаврам значок специалиста

Здесь помимо прочего изучают технологию строительного производства, основы конструирования – таким образом, выпускники понимают азы строительного дела, могут составить смету на строительство. Как рассказала кандидат экономических наук, доцент кафедры производственного менеджмента **Алина Муромцева**, в соответствии с федеральным законодательством образовательная программа обязательно согласовывается с будущими работодателями, они пишут на неё рецензию. В аттестационную комиссию также входят управленцы из организаций инвестиционно-строительного профиля.

Крайний слева – Генеральный директор ИФК «Мера» Дмитрий Соколов

«Конечно, мы регулярно с ними общаемся на тему того, какие специалисты нужны рынку труда, какие потребности у их предприятий, – добавляет Алина Муромцева. – Российская система образования в последнее время претерпевает серьёзные реформы, но уже на следующий год наша образовательная программа будет включать практику после каждого курса, как это было принято когда-то. Хочется, чтобы и на предприятиях, куда на практику идут наши ребята, к этому вопросу подходили не формально, а серьёзно – уделяли им больше времени, показывали, разъясняли особенности производственных процессов. Со своей стороны мы ежегодно устраиваем конференции, на которые приглашаем и работодателей, они делают доклады. В этом году к нам даже приезжал специалист из Германии, который в течение 3-х недель занимался с группой студентов. Занятия были посвящены системе менеджмента качества».

«Рынок труда очень нуждается сегодня не в «чистых» экономистах, а в более узких специалистах, хорошо понимающих специфику конкретного бизнеса, – комментирует член аттестационной комиссии, генеральный директор инвестиционно-финансовой компании (ИФК) «Мера» с 12-летним стажем в строительном бизнесе **Дмитрий Соколов**. – Знаю, что в некоторых кузбасских компаниях конкурс на такие вакансии достигает 100-200 человек на место. Помимо базовой подготовки, растёт значимость таких личностных качеств, как быстрая обучаемость, креативность, нестандартное мышление, трудолюбие. Ребята, на защите работ которых я присутствовал, конечно, молодцы. Но в программу обучения стоит добавить больше практики, чтобы приблизить её к современным реалиям отрасли, ведь строительство не стоит на месте, постоянно появляются новые технологии. ИФК «Мера» рада будет поделиться опытом со студентами, и сейчас как раз думаю над конкретными предложениями к руководству кафедры».

СДЕЛАЕМ ДОБРО ВМЕСТЕ

«Авант-ПАРТНЕР» совместно с Благотворительным Фондом «Доброе дело» представляет постоянную рубрику – **«Сделаем добро вместе»**

ДОСТУПНАЯ СРЕДА – ДЛЯ ВСЕХ

Миссия нашего фонда – помощь людям, попавшим в трудную жизненную ситуацию. Мы много лет поддерживаем людей с ограниченными возможностями, а это и дети и взрослые, и, не понаслышке знаем, как им живётся. Живётся трудно! Люди ограничены квартирой, а это – одиночество и замкнутый образ жизни. Спуститься по лестнице, погулять, посетить какое-либо мероприятие, врача – проблема. Трудности с трудоустройством, учёбой, множество психологических проблем. Конечно, много делается для создания доступной среды. На мой взгляд, только недавно мы стали видеть инвалидов на улицах нашего города, они были «невидимками». Многое нужно сделать, чтобы среда для всех стала, действительно, «доступной», и не только государство этим должно заниматься, а и мы с вами.

Недавно Благотворительный фонд помощи «Доброе дело» принял участие в заседании Экономического клуба телеканала РБК 42 «Доступная среда», которое прошло в Сбербанке. Приглашённые – представители крупного бизнеса, городских общественных организаций и благотворительных фондов. Одна из тем – создание доступной среды для людей с ограниченными возможностями – доступность образования, трудоустройства, информации.

Любая дискуссия – это привлечение внимания общества к проблеме. И всегда радует, что ты не один, что есть единомышленники. Встреча получилась интересной и, надеюсь, полезной для всех. Тема, на самом деле, сложная, затрагивающая всё наше общество, всех нас. Эти проблемы не решить быстро. Но это необходимо. Наше отношение к инвалидам характеризует нас как людей.

И хорошо, что сегодня есть благотворительные проекты у бизнеса. Компания Сбербанк занимается реализацией программы «Особенный банк» – создание комфортных условий для клиентов банка с ограниченными возможностями. Компания Мегафон реализует проект «Помогать по-настоящему», в рамках которого создаются книги для слабовидящих детей. Есть ещё много хороших программ. И это радует.

Мне кажется, нужно менять отношение общества к людям с ограниченными возможностями. И начинать нужно в школе, с младших классов. Фонд помощи «Доброе дело» работает по программе «Доброта» в школах и вузах, рассказывая о программах и вовлекая школьников и студентов в благотворительность. Люди с ограниченными возможностями такие же люди как мы, только в силу обстоятельств ограничены во многом. Им нужна не жалость, а понимание и возможность себя реализовывать.

Наш фонд участвует в организации ежегодного Фестиваля настольного тенниса, в котором принимают участие и спортсмены с ограниченными возможностями. Спорт действительно творит чудеса, формирует активный образ жизни, утраченный с инвалидностью.

Мы помогаем, поддерживая городскую общественную организацию инвалидов «Оптимист 1». Существует она на пожертвования неравнодушных к чужой беде людей.

Её, 17 лет назад, создали сами мамы детей с ограниченными возможностями. Создали для того, чтобы общаться, делиться своими проблемами, помогать. Дети вырастают, а проблемы остаются... Наш фонд пытается помочь им в этой непростой жизни – продуктовыми наборами, одеждой, инвалидными колясками. Пытаемся разнообразить, внести небольшую долю праздника в их однообразную тяжёлую жизнь, ведь среди них есть люди, которые вообще лишены возможности передвигаться. Два раза в год организуем им возможность пообщаться: в ноябре – это встреча в кафе, а летом, в июле – три дня на турбазе – 40-50 человек выезжает на природу, для многих это роскошь, которую сами себе они не могут позволить.

Но самое главное – такие дети должны 2-3 раза в год проходить комплексную реабилитацию. На это нужны деньги. Понятно, что в семье с больным ребёнком деньги – всегда большая проблема, поэтому так много просьб от мам детей с ограниченными возможностями.

Мы разбираем каждый случай, советуемся со специалистами, наша помощь всегда – адресная! На сайте и на ящиках для пожертвований мы размещаем информацию о ребенке, проводим благотворительные акции. Собираем деньги на лечение и тренажеры.

Помогайте вместе с нами! Сделаем добро вместе!

Елена Колесник,
учредитель, директор
Фонда «Доброе дело»

ВСЕМ МИРОМ!

Благотворительный фонд помощи «Доброе дело» вместе с Производственной компанией АО «Кемвод» собирает средства на лечение Платона Никандрова.

К нам обратились родители маленького Платона:

«Платон родился в декабре 2016 года. При рождении были поставлены диагнозы:

- тяжелое перинатальное поражение головного мозга смешанного генеза;
- спастический тетрапарез;
- симптоматический синдром Веста;
- грубая задержка психо-моторного речевого развития.

На фоне основного заболевания, у Платона в 4 месяца появилась эпилепсия, которая очень тормозит и без того тяжело идущее развитие, помимо этого Платоша загружен серьезными противоэпилептическими препаратами. До появления эпилепсии, были попытки держать голову, отталкиваться от опоры, лежа на животике, была фиксация взгляда, но вместе с эпилепсией ушли все навыки, которые мы так долго нарабатывали.

Мы обратились в главный госпиталь Бинтуань СУАР г.Урумчи, Китай. Они готовы нас взять на курс стволовой терапии, которая будет стоить 510 000 рублей, подсадка потребуется не одна.

Подсадку стволовых клеток в мозг делают только в Китае и для нас это единственная надежда, подарить Платону счастливое детство, мы, как и все родители хотим увидеть первую улыбку на лице нашего сына.

Анжелика Никандрова,
мама Платона».

Сделаем добро вместе!

Как помочь?

Можно перечислить любую сумму **SMS на номер 7522** со словом Дд (пробел) (сумма пожертвования) (все SMS бесплатны, списываться только сумма пожертвования).

Больше способов помощи:
http://dobroedelo42.ru
тел. +7-923-525-84-77
dobroedelo42@yandex.ru

Главный редактор Галина Федоровна Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель – ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирским окружным межрегиональным территориальным управлением Министерства РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации № ПИ 12-1924 от 25.06.2003 г.

АДРЕС РЕДАКЦИИ, УЧРЕДИТЕЛЯ И ИЗДАТЕЛЯ: 650991, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. Телефон/факс (384-2) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru;
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЕ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, НОВОСТИ КОМПАНИЙ, ПРЕСС-РЕЛИЗ, ОФИС XXI выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 3 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

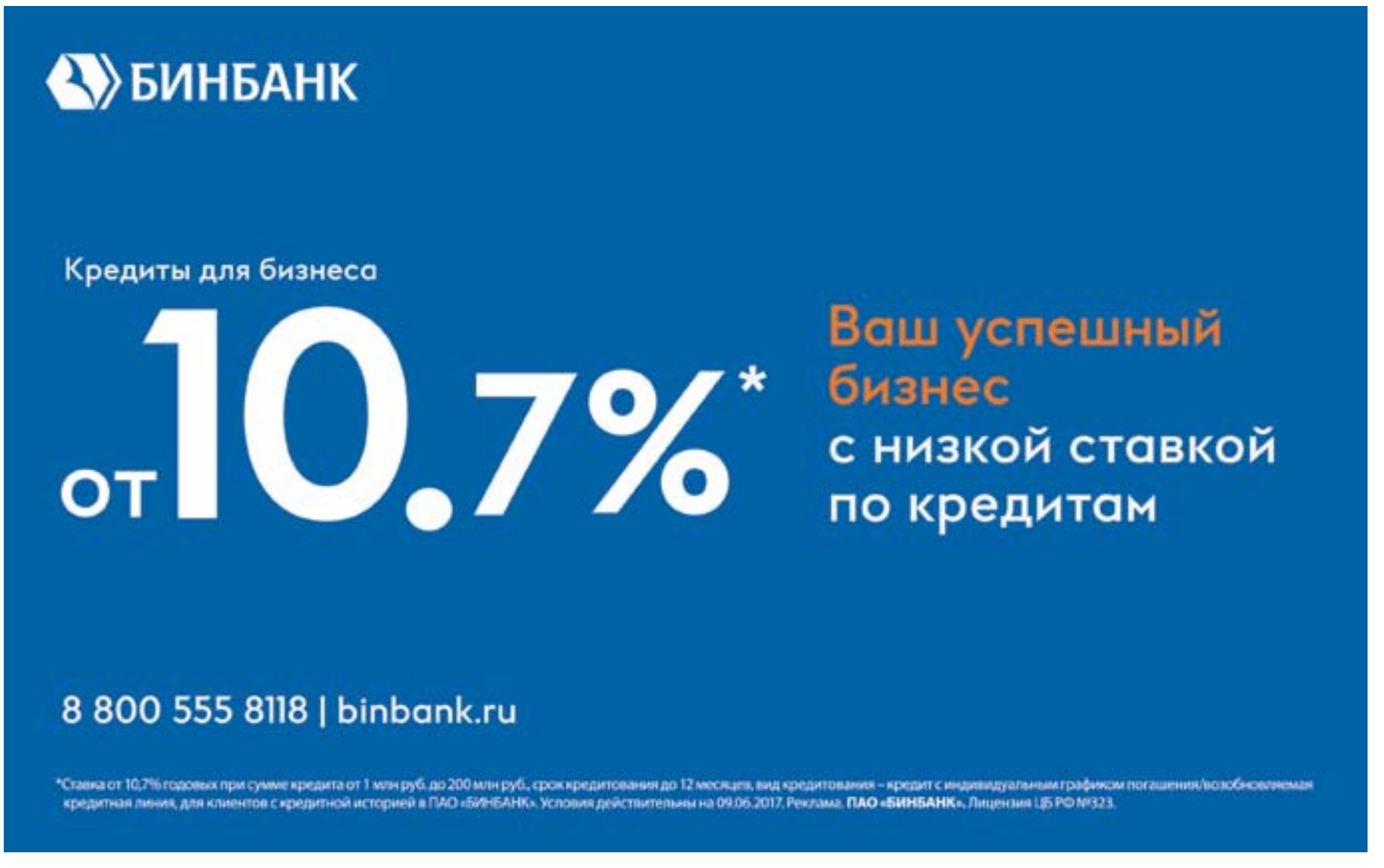
Внимание!

Следующий номер

Областного экономического еженедельника

Авант-ПАРТНЕР **выйдет 10 августа.**

Внимание!

главная тема номера:

День Строителя