НОВОЕ МАШИНО-СТРОЕНИЕ

ГЛАВНАЯ ТЕМА

ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 19-20(476)

ЧЕТВЕРГ
19 СЕНТЯБРЯ 2019

16+

www.avant-partner.ru

2 ЧТО ПОСТРОИЛИ В КЕМЕРОВЕ

3 КАК УЛУЧШИТЬ ИНВЕСТ-КЛИМАТ КУЗБАССА

7 БУДЕТ ЛИ У ПЛОЩАДИ ПРОДОЛЖЕНИЕ

ВСТРЕЧНОЕ КОНЪЮНКТУРНОЕ СНИЖЕНИЕ

Усилия властей Кузбасса, направленные на получение поддержки угольщикам со стороны смежных отраслей, в первую очередь со стороны железных дорог, дали первые результаты. Об этом сообщил на совещании по вопросам перевозки угля 10 сентября губернатор Кузбасса Сергей Цивилев. Насколько встречные шаги вагонных операторов, стивидоров и других партнёров будут действенны, пока неясно. Пока же угольщики только ждут обещанного увеличения отгрузки в восточном направлении, и, конечно же, роста цен на уголь.

О том, что предприятия смежных отраслей, обслуживающих поставки кузбасского угля на экспорт, согласились снизить цены на свои услуги в связи с падением экспортных цен на уголь и, соответственно, доходов угольщиков в начале совещания по вопросам перевозок угля железнодорожным транспортом объявил заместитель губернатора Кузбасса по промышленности, транспорту и экологии **Андрей Панов**, «до 20% снизили стоимость предоставления вагонов операторские компании в сравнении с уровнем июля 2018 года, до 1,2-1,4 тыс. рублей за вагон в сутки», заявили о «гибкой тарифной политике» представители портовых компаний. Одним из решений аналогичного июньского совещания была рекомендация операторским и стивидорным (портовым) компаниям рассмотреть возможность снижения стоимости оказываемых услуг.

Помимо этого ОАО «РЖД» с 16 июля временно отменило экспортную надбавку к тарифу при перевозке угля в направлении портов Азовско-Черноморского бассейна. Напомним, что на совещании по проблемам железнодорожной транспортировки угля 13 июня в Кемерове представители угольных компаний призвали смежников снизить тарифы и иные сборы в условиях, когда резко упали цены на экспортных угольных рынках.

Андрей Панов также сообщил, что остаются на рассмотрении соответствующих ведомств предложения предыдущего аналогичного совещания, проведенного в июне. В частности, рекомендация (Минфину) рассмотреть возможное субсидирование экспортных перевозок из Кузбасса, Хакасии и Красноярского края «в период неблагоприятной ценовой конъюнктуры на внешних рынках» и рекомендация (МИДу, Минэнерго и Минэкономразвития) активизировать работу по отмене китайских импортных пошлин на ввоз российского угля. По данным зам губернатора Кузбасса, потери из-за них для российских экспортёров составляют 105 млн долларов в год.

Губернатор Кузбасса **Сергей Цивилев** сообщил, что во время поездки на Восточный экономический форум посетил также Японию и одну из угольных электростанций в этой стране. Он отметил, что угольная генерация в Японии дешевле, чем газовая, и безопаснее в свете частых землетрясений и тайфунов, и местные потребители заинтересованы в поставках угля из России, и в увеличении доли таких поставок. При условии поддержания «стабильности качества». По его оценке, «мероприятия что мы проводим в отрасли, обеспечивают это качество, и сегодня надо решить вопрос с объёмом поставок, важно наладить поставку угля в восточном направлении».

Это направление – одна из надежд кузбасских угольщиков, ведь цены на рынке Азиатско-Тихоокеанского региона выше, чем на европейском на 20-30 долларов за тонну (см. об этом рубрику ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ). Однако летом погрузка угля на восток из-за ремонтов снизилась. Тем не менее, заместитель генерального директора ОАО «РЖД» – начальник Центра фирменного транспортного обслуживания **Алексей Шило** заявил 10 сентября, что со времени июньского совещания был достигнут «серьёзный прогресс». По итогам 8 месяцев погрузка угля в направлении портов Дальнего Востока выросла на 0,8%, а до конца года планируется увеличить её так, чтобы обеспечить прирост в целом по году более чем на 3%. Это выше, чем планировали в прошлом году.

После предоставления в июле скидки на погрузку угля в южном направлении в форме отказа от принятой в начале года экспортной надбавки к тарифу в 8%, объём перевозок вырос за 2 последних месяца на 30% по сравнению с показателями периода до предоставления скидок. В августе, сообщил Алексей Шило, «РЖД» приняло решение продлить действие этой скидки до конца года. Он также допустил предоставление аналогичной меры при отгрузке в направлении портов Северо-Запада, хотя и без скидок перевозка в этом направлении выросла с начала года на 9%. Для предоставления скидки, по его словам, необходимо обоснование, которым могла бы стать гарантия определенного объёма вывоза угля из Кузбасса. По его оценке, это 45 млн тонн до конца года. Если она будет предоставлена, РЖД будет готова рассмотреть вариант предоставления скидки такой же, что и в южном направлении.

Сергей Цивилев после совещания заверил, что правительство Кузбасса выступит участником такого соглашения угольщиков с РЖД по поставкам угля в направлении портов Северо-Запада, готово собрать угольщиков и консолидировать их заявки. И в случае невыполнения кем-то из участников соглашения своих обязательств заменит их поставками других компаний. Следующее совещание по вопросам перевозки угля запланировано провести в Кемерове в конце декабря для подведения итогов уже всего уходящего года. По мнению губернатора, следует переходить к годичному планированию добычи и вывоза угля.

Игорь Лавренков
Фото: Константин Полюцкий, пресс-служба АКО

НА ФОРУМЕ SAINT PETERSBURG TRAVEL HUB ПРЕДСТАВИЛИ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ КУЗБАССА

В Санкт-Петербурге в рамках XXIII сессии Генеральной Ассамблеи Всемирной туристской организации (ЮНВТО) прошёл второй трэвел-форум Saint Petersburg Travel Hub.

ПРЕСС-РЕЛИЗ

На выставочной экспозиции Saint Petersburg Travel Hub был представлен информационный туристический стенд Кузбасса VISIT KUZBASS. Он организован ГБУ КО «Агентство по туризму Кемеровской области» при поддержке областного департамента молодежной политики и спорта.

Кузбасс в числе регионов-участников федерального проекта Ростуризма «Гастрономическая карта России» продемонстрирует продуктовые и гастрономические бренды региона. 15-16 ноября федеральный проект «Гастрономическая карта России» примет участие в фестивале открытия зимнего сезона на горнолыжном комплексе «Шерегеш».

Пресс-служба АКО

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

ЮБИЛЕЙНЫЙ ВОСТОЧНЫЙ ОСТАВЛЕН ЗА ШАХТОЙ «ЮБИЛЕЙНАЯ»

Новосибирский арбитраж отклонил иск новокузнецкого ООО «АСР-Углесбыт» к департаменту по недропользованию по СФО (Сибнедра) о признании недействительными результатов конкурса на право разработки участка Юбилейный Восточный. Заявитель требовал также проведение повторного конкурса со стадии сравнительного анализа технико-экономических предложений ООО «АСР-Углесбыт» и ООО «Шахта «Юбилейная». Последнее участвовало в разбирательстве в качестве третьего лица. Это предприятие получило право на разработку участка Юбилейный Восточный с запасами коксующегося угля марки Ж в 23,8 млн тонн по итогам конкурса 27 февраля 2019 года. Рассматривая иск проигравшего участника, суд не стал оценивать анализ конкурсной комиссией поданных заявок, отметив, что не это является предметом разбирательства.

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ КЕМЕРОВА ЗАШЕВЕЛИЛСЯ

Небольшая активность после многих лет застоя отмечена на рынке недвижимости Кемерова. И связана она с действиями и намерениями барнаульского ритейлера «Мария Ра», который запустил в Кемерове распределительный центр (РЦ) на арендованных площадях, и, тем не менее, продолжает искать землю под строительство собственного центра. По сведениям «А-П», предложения участка площадью в 1,8 га с уже работающим РЦ компанию не устроили, в итоге она арендовала на два года площади распределительного центра по ул. Красноармейская (2,4 га на месте РЦ сети «Большой ремонт», ныне закрытой). При этом в планах барнаульской компании остается строительство собственного РЦ, для чего она ищет земельный участок площадью 10 га. О планах строительства РЦ руководитель филиала компании по Кемеровской области **Кирилл Кнорр** заявлял в апреле. Другим крупным объектом с участием барнаульцев станет также новый торговый центр в Кемерове на остановке «Швейная фабрика», который строится взамен нереализованного проекта офисно-гостиничного комлекса «Шервуд». По сведениям «А-П», три уровня нового объекта будут иметь общую площадь 12 тыс. кв. метров, ожидаемые сроки пуска – февраль 2020 года. Кроме того, в августе вновь обозначились попытки продать построенный ещё в 2008 году, но так и не запущенный ТРЦ «Гранд-Сити» на ул. Тухачевского (общая площадь св. 37 тыс. кв. метров). По сведениям из агентств недвижимости и девелоперских компаний, около месяца назад в Кемерове появились назвавшиеся «представителями нового собственника» и предложили содействовать продаже объекта. В одной из девелоперских компаний города рассказали, что по простаивавшему центру была проведена ознакомительная экскурсия, позволившая оценить состояние недвижимости. После чего появилось и объявление о продаже на сайте одного из специализированных агентств. Закончится ли эта попытка результативно, неясно, по оценкам участников рынка, объект потребует после приобретения значительных вложений, до 400 млн рублей, на запуск.

ЭКСПОРТНЫЕ ЦЕНЫ НА УГОЛЬ НА НИЗКОМ УРОВНЕ

Угольные цены для российских экспортеров вышли на новые минимумы в первом полугодии 2019 года, отмечает в своем обзоре «Российский угольный экспорт» ценовое агентство Argus. На рынке Европы и Средиземноморья снижение составило 29% к среднегодовым показателям 2018 года, до 61,25 доллара за тонну в портах Балтики, при экспорте в страны Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) – на 20%, до 82,43 доллара в порту Восточный Приморья. При поставках из балтийских портов цена упала до самого нижнего уровня в 44,8 доллара в конце июня, тогда как в Восточном она снизилась до 70,6 доллара в июне и до 66 долларов в конце августа. Угольный рынок в Европе стал избыточным к концу прошлого года на фоне снижения спроса, конкуренции со стороны природного газа и перехода с угля на чистую энергию. Цены на газ также упали до самой низкой отметки за последние 10 лет. На угольном рынке разница в ценах на Балтике и в порту Восточный вышла на самый высокий уровень за 10 лет в 29,59 доллара на тонну угля. А доходность при поставках угля в Европу упала до 10 долларов на тонну в апреле, и вышла в минус 2,84 на тонну в июне, чтобы вновь выйти на плюс 5 долларов в июле. Тогда как в сентябре 2018 года она составляла 53,23 доллара. Доходность при экспорте в АТР, по оценкам Argus, также уменьшилась с 61,66 долларов на 1 тонну в июле 2018 года до 11,21 долларов в июне нынешнего. Но поскольку она все равно была выше, поставки в этом направлении выросли в первом полугодии на 9%, до 48,65 млн тонн, в северо-западном – на 7%, до 40,2 млн, в юго-западном упали на 7,5%, до 6,88 млн тонн.

ПРИКАЗ СИБНЕДР ОБ ОТЗЫВЕ ЛИЦЕНЗИИ НА ТЕРСИНКУ ОСПОРЕН В СУДЕ

ООО «МВМ» оспорило приказ департамента по недропользованию по Сибирскому федеральному округу (Сибнедра) от 5 июля 2019 года о досрочном прекращении права пользования недрами на Терсинском месторождении минеральных вод в Новокузнецком районе. Новосибирский арбитраж принял заявление ООО «МВМ» к рассмотрению, назначив предварительное заседание по делу на 17 сентября. Тем временем, Сибнедра направили в суд ходатайство о привлечении в дело в качестве третьего лица, не заявляющего самостоятельные требования, новокузнецкое ООО «Новомакт», владеющее лицензиями на угольные участки Макарьевский Северный и Макарьевский Южный, расположенные в непосредственной близости к Терсинскому месторождению минеральных вод. Директор ООО «МВМ» **Виктор Иванов** сообщил, что это ходатайство Сибнедр заявлено в интересах угольного ООО «Новомакт», и именно поэтому департамент в начале июля и отозвал лицензию у ООО «МВМ», «чтобы не мешало какая-то там минералка строительству дорог, линий электропередач и разработке угольных участков». По его мнению, позиция Сибнедр фактически сводится к защите интересов одного недропользователя, причем, владельца широко распространенного полезного ископаемого, в ущерб другому пользователю, а главное, в ущерб уникальному природному ресурсу. В картотеке арбитражных дел пока нет данных, удовлетворил ли суд ходатайство Сибнедр о привлечении в дело ООО «Новомакт».

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»

avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ
А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

СЕЗОН ПУСКОВ И БЛАГОУСТРОЙСТВА

Первая половина сентября прошла в областном центре под знаком пусков крупных объектов, как городских, так и областного и даже межрегионального значения. 1 сентября в Кемерове открылось президентское кадетское училище, затем город обзавёлся новой развязкой как раз в этом же районе, и новым участком проспекта для развития нового жилищного строительства. А в прошлое воскресенье на месте снесенного торгово-развлекательного центра «Зимняя вишня» открылся новый парк.

Создать в Кемерове кадетское училище президент России **Владимир Путин** поручил министерству обороны всего в прошлом году. Для размещения нового учебного заведения был выделен участок в 14 га в Ленинском районе Кемерова. После чего за 272 дня специалисты военно-строительного комплекса минобороны возвели здания и сооружения I очереди. При этом использовались типовые проекты учебных заведений минобороны, по которым уже были построены объекты в Севастополе, Петрозаводске, Перми, Мурманске, Туле.

В составе I очереди училища построены учебно-административный корпус с актовым залом и библиотекой, столовая на 900 мест с обеденными залами и классами дополнительного образования, плац для построения кадетов, спальный корпус на 360 мест, медпункт с 25 стационарными местами, крытый спортивный комплекс, 10 открытых площадок для волейбола, баскетбола, мини-футбола, гандбола, стадион на 900 мест и др. Кроме того, муниципалитет отремонтировал дороги, дома и другое в окрестностях училища. «Мы приняли решение, что все 40 га вокруг, включая озеро Красное, будут территорией для семейного отдыха, ...решили покрасить дома, сделать на них подсветку, организовать современное движение на близлежащих дорогах», – пояснил на открытии училища губернатор Кузбасса **Сергей Цивилев**.

Одним из таких объектов «современного движения на близлежащих дорогах» стали новая кольцевая развязка и участок проспекта Московского, которые ввели в строй 28 августа. Как сообщила пресс-служба обладминистрации, развязка соединяет бульвар Строителей, проспекты Притомский и Московский, её протяженность составляет 300 метров, радиус – 40 метров, ширина проезжей части – 16,5 метров. Движение будет осуществляться по трём полосам, ширина каждой составляет пять метров. Предусмотрено шесть съездов. Площадь асфальтирования составляет более 10 тыс. кв. метров. Для пешеходов обустроен тротуар шириной более шести метров, предназначенный в том числе для передвижения велосипедистов и людей с ограниченными возможностями здоровья. Проведено освещение проезжей и пешеходной части.

Новый участок проспекта Московского соединил проспект Ленинградский и бульвар Строителей. Его протяженность составила 600 метров, ширина проезжей части – 7,5 метров. Для движения автомобилей предусмотрено две полосы. Ширина тротуаров с двух сторон автомобильной дороги – три метра. Вдоль дороги проведено переустройство инженерных коммуникаций, которые попали в зону работ, кабельных линий электроснабжения, водопроводных и тепловых сетей. Обустроена велосипедная дорожка: две полосы движения шириной один метр. На данном участке планируется установить остановочные павильоны общественного транспорта.

Развязка и новый участок Московского построены в рамках национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» в районе строящегося Президентского кадетского училища. На кольцевую развязку было направлено 191 млн рублей, на участок дороги – почти 91 млн рублей из бюджетов разных уровней.

Кроме того, возле новых дорожных объектов и Кузбасского президентского кадетского училища благоустроены два новых парка – на бульваре Строителей и на проспекте Московском. Первая – протяжённостью 460 метров – стала продолжением уже имеющегося линейного парка по бульвару. На ней озеленено более 54 тыс. кв. метров. Второй объект – парковая территория проспекта Московского, от бульвара Строителей до проспекта Ленинградского протяженностью 570 метров и площадью почти 60 тыс. кв. метров.

Благоустройство этих парков синхронизировано с нацпроектом «Безопасные и качественные автомобильные дороги».

2 сентября в регионе открылись две школы – одна после капитального ремонта в Кемерове и вторая, построенная заново, в селе Журавлево в Промышленновском районе. На два этих объекта было потрачено почти 530 млн рублей. А 15 сентября после почти года работ на месте снесенного торгово-развлекательного центра «Зимняя вишня» в Кемерове открылся «Парк Ангелов» площадью 1,8 гектара. По данным областного департамента строительства, проект парка выполнил архитектор **Джон Вайдман**. Генподрядчиком выступало СУМ-1 «Кемеровоспецстрой», заказчиком – администрация Кемерова.

При обустройстве парка было выполнено множество работ: фундаменты, монолитные конструкции, устройство и защита инженерных сетей, облицовочные работы, посадка взрослых деревьев, освещение, устройство тротуаров и дорожек. В сквере высажено более 500 деревьев, кустарников и различных растений, включая 60 крупноразмерных сосен (по числу жертв пожара в «Зимней Вишне» 25 марта 2018 года). Торжественного открытия не было, накануне в субботу вокруг парка просто сняли ограду, и он открылся для всех.

Егор Николаев

Приглашаем на медосмотры!

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

Лицензия на осуществление медицинской деятельности №ЛО-42-01-005353 от 06.02.2018г.

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

Выписка из Прейскуранта на медицинские услуги ООО «АВРОРА»

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

Внимание для организаций» можем провести медосмотр в субботу!

Регистратура: для индивидуального медосмотра **+7 (3842) 33-33-44 • kemavrora.ru • г. Кемерово, Дзержинского, 5Б**
Договора с организациями **+7 903-907-4177** директор, профессор Зотов Евгений Александрович, **profzotov@yandex.ru**

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КУЗБАССА: ШАГИ ПО УЛУЧШЕНИЮ

20 августа в Кузбасском технопарке прошла стратегическая сессия по вопросу улучшения инвестиционного климата муниципальных образований Кемеровской области, в которой приняли участие представители областной власти, муниципальных администраций и бизнеса, а также руководители деловых объединений.

«Инвестиционная привлекательность Кузбасса в целом складывается из инвестиционной привлекательности каждого муниципального образования. И проблемы предпринимателей связаны в основном не столько с областной, сколько с муниципальной властью. В этом году у Кемеровской области получилось преодолеть тренд на снижение в национальном рейтинге инвестиционной привлекательности, во многом, благодаря тому, что мы провели комплекс мероприятий, реализуя «План быстрых побед». Но губернатор поставил амбициозную задачу – войти в инвестрейтинге 2019 года в первую пятёрку лидеров. Мы понимаем, что это сложно, и одними усилиями областной администрации это сделать практически невозможно, нужно подключаться всем муниципалитетам», – сказал на открытии стратегической сессии заместитель губернатора по инвестициям, инновация и предпринимательству **Алексей Крупин**.

На стратегической сессии были презентованы результаты рейтинга состояния инвестиционного климата муниципальных образований Кемеровской области, который проводился уже второй раз.

«Инвестиция – это важнейшая движущая сила экономического развития любого субъекта – от небольшого предприятия до региона в целом. Одной из приоритетных задач должно быть формирование комфортной среды для развития бизнеса и создание условий для притока инвестиций в экономику региона и каждого муниципалитета. Необходимо поддерживать внутреннего инвестора, наших местных предпринимателей, которые расширяют свой бизнес, инвестируют в развитие производства, надо искать и привлекать новых инвесторов, – эти задачи должны решать все. Каждый глава должен понимать, что нужно инвесторам, общаться с ними, слышать их. Контрольно-надзорные органы также должны делать упор на профилактические мероприятиях, а не основывать свою деятельность на «палочной» системе. Между органами власти и бизнеса должен быть выстроен диалог, поэтому и деловые СМИ также должны включаться в работу – вы транслируете позицию бизнеса органам власти и наоборот, доводите до бизнеса информацию об органах власти. Проведение рейтинга инвестиционного климата в муниципальных образованиях позволяет нам проводить мониторинг на местах, выявлять слабые места, определять направления работы. Это эффективный инструмент, и мы продолжим практику его проведения», – сказал первый зам губернатора **Вячеслав Телегин**.

РЕЗУЛЬТАТЫ И МЕТОДОЛОГИЯ

В этом году исследованием и подготовкой рейтинга занимался АЦ «Эксперт» из Екатеринбурга. **Сергей Ермак**, заместитель директора АЦ «Эксперт», рассказал собравшимся, что для составления рейтинга была использована методология схожая с методотологией, которую применяет АСИ в ходе формирования рейтинга инвестиционной привлекательности субъектов РФ.

Общий интегральный индекс складывался из четырёх групп показателей: кабинетные исследования (социально-экономические показатели на основе статистики) (С), аналитика документов в сфере поддержки инвесторов, анализ информации для инвесторов, представленной на сайте и т. д. (И), опросы предпринимателей о комфортности ведения бизнеса (О) и контрольная закупка (З).

В статистике рассматривались 6 основных показателей, которые непосредственно или косвенно показывают, как та или иная территория развивается с точки зрения инвестиций – инвестиции в основной капитал на душу населения (среднее значение за 3 года – 2016-2018гг.), ввод жилья (2016-2018гг.), число МСП на душу населения, число вновь созданных МСП в 2018 году, число прибыльных организаций, качество дорог. Тройка лидеров по статистическому индексу: Кемеровский, Прокопьевский и Новокузнецкий муниципальные районы.

В инфраструктуре – 37 параметров, в том числе принятые нормативно-правовые акты, инвестпаспорт, стратегические документы, а также наличие и состояние «жёсткой инфраструктуры» – технопарки, индустриальные парки, бизнес-инкубаторы, наличие муниципальной собственности, которая может быть передана в МСП. Сергей Ермак отметил, что есть прямая зависимость между размером территории и качеством инфраструктуры – «чем меньше территория, тем с инфраструктурой всё сложнее». Понятно, что лидерами по инфраструктурному индексу стали Кемерово и Новокузнецк.

Опрос проводился в соответствии с методикой АСИ, в нём приняли участие 420 респондентов, не менее 10 из каждой территории, в крупных городах/ территориях чуть больше, каждый из которых ответил на 70 вопросов. Сергей Ермак сравнил средние показатели по опросу АСИ для Кемеровской области с показателями, которые получились в результате их опроса. У «Эксперта» большинство показателей получились гораздо ниже, чем у АСИ, кроме качества дорог и оценки финансовых услуг.

Четвёрка лидеров по опросу предпринимателей (разница в количестве баллов минимальная – буквально на десятые/ сотые): Полысаевский МР, Междуреченск, Юрга и Таштагольский МР. Кстати в первой десятке лучших по результатам опроса нет ни Кемерова, ни Новокузнецка, по мнению Сергея Ермака, это связано с тем, что уровень притязаний предпринимателей крупных городов гораздо выше, чем в небольших поселениях.

Контрольная закупка проходила в 6 этапов, кроме изучения инвестпортала и дистанционного общения, включала в себя непосредственное посещение муниципального образования, общения с представителями администрации и инфраструктуры, посещение инвестиционных площадок. Было два закупщика, которые непосредственно выезжали на территорию и общались с представителями муниципалитетов и инфраструктуры.

Наталья Хамова, предприниматель из Екатеринбурга, проводившая контрольные закупки рассказала о своём опыте общения с представителями муниципалитетов, о положительных и отрицательных впечатлениях. Сказав, что из 34 муниципалитетов, основываясь на «первом впечатлении», она бы лично хотела сотрудничать только с 10: Кемеровом, Новокузнецком, Топками, Анжеро-Судженском, Мариинском, Калтаном, Таштагольским, Яйским, Топкинским и Крапивинским районами. По результатам контрольной закупки больше всего баллов набрал Таштагольский муниципальный район.

Окончательный результат определялся по формуле: Интегральный индекс=С*0,1+И*0,2+О*0,35+З*0,35. Причём то, что вес у субъективных показателей больше, эксперт объяснил тем, что как чувствует себя предпринимательба более важно, чем «жёсткая инфраструктура».

Каждый показатель нормировали от 1 до 5. Наибольший балл получала территория, лучшая по показателю среди всез 34 территорий, 1 – с минимальной оценкой. Рейтинг в каждой территории распределялся по 100-балльной шкале.

В итоговом рейтинге первое место занял Кемерово, переместившись вверх на одну строчку по сравнению с прошлогодними результатами. Лидер прошлогоднего инвестрейтинга – Новокузнецк – опустился на 7-ю строчку.

Междуреченск, занимавший в прошлом году 3-е место в Топ-10 не попал. Также не вошли в первую 10-ку лидеры прошлогоднего рейтинга: Осинники (занимали 4-е место), Белово (8), Крапивинский (9) и Промышленновский (10) муниципальные районы.

Сохранили свои позиции в Топ-10: Прокопьевский муниципальный район – поднялся на одну строчку (с 5-го места на 4-е), Березовский – опустился с 6-го на 8-е, а Анжеро-Судженск – с 7-го на 10-е.

Новички в Топ-10: Киселевск (5-е место), Таштагольский (2), Топкинский (3), Мариинский (6) и Яйский (9) муниципальные районы.

Окончание на стр. 4

ЦЕНА ВОПРОСА

158 миллионов 764 тысячи 140 рублей 52 копейки составляет начальная (максимальная) цена контракта на проведение работ по подготовке проекта строительства новой автомобильной дороги в Кузбассе «Обход города Ленинск-Кузнецкий». Она должна стать частью автодороги Новосибирск – Ленинск-Кузнецкий – Кемерово – Юрга. Соответствующий аукцион на выполнение работ назначен на 23 сентября. Заказчиком проекта выступает Дирекция автомобильных дорог Кузбасса. По условиям контракта проект должен быть подготовлен к 25 ноября 2021 года. Как указано в аукционной документации, строительная длина предполагаемой дороги второй категории составит 31 км. Расчётная скорость – 120 км/час. Этот параметр, а также строительная длина дороги уточняются проектом. Новая автодорога должна быть спроектирована в две полосы движения шириной 3,75 метра каждая при общей ширине земляного полотна в 15 метров с капитальным асфальтобетонным покрытием. Обход Ленинска-Кузнецкого предполагается спроектировать с расположением к северу от города, как соединение дороги Новосибирск-Ленинск-Кузнецкий и Кемерово-Ленинск-Кузнецкий в районе развязки у села Демьяновка. Губернатор Кузбасса **Сергей Цивилев** объявил о подготовке проекта объезда Ленинска-Кузнецкого в конце июля.

718 миллионов 372 тысячи 585 рублей набралось совокупных требований новокузнецкого ООО «Водоканал» к АО «Евраз объединенный ЗСМК» по шести искам, следует из картотеки арбитражных дел. По пяти из них истец требует плату за превышение допустимых концентраций загрязняющих веществ при подаче стоков Запсиба в систему канализации Новокузнецка. Ещё по одному заявлению на 252,9 тыс. рублей взыскивается пеня. Разбирательства по некоторым из исков начнется на этой неделе.

3 миллиарда рублей предусмотрено выделить из федерального бюджета на развитие инженерной инфраструктуры, в частности, сетей водоснабжения и водоотведения спортивно-туристского комплекса Шерегеш по соглашению о поддержке Кузбасса по проектам развития. Его подписали губернатор **Сергей Цивилев** и руководитель Ростуризма **Зарина Догузова** на Восточном экономическом форуме во Владивостоке.

16 миллиардов 30 миллионов рублей превышения доходов над расходами набралось при исполнении областного бюджета в январе-июле 2019 года, что почти на 2 млрд рублей больше, чем в первом полугодии, когда профицит составил 14,1 млрд рублей. По данным главного финуправления Кемеровской области, доходы областного бюджета составили на 1 августа 96,45 млрд рублей, в том числе, налоговые и неналоговые 83 млрд рублей. Расходы бюджета составили 80,42 млрд рублей. Из налоговых поступлений по-прежнему на первом месте в доходной части бюджета стоит налог на прибыль, которого на 1 августа пришло в областной бюджет 37,6 млрд рублей. Налог на доходы физических лиц обеспечил поступление 21,35 млрд рублей. Год назад, на 1 августа 2018 года, поступления налога на прибыль были на 1,1 млрд рублей больше, чем в нынешнем году, 38,7 млрд рублей, а от НДФЛ – на 2,2 млрд меньше, 19,08 млрд рублей.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КУЗБАССА: ШАГИ ПО УЛУЧШЕНИЮ

Окончание, начало на стр. 3

ПРОБЛЕМЫ И РЕШЕНИЯ

Представитель АЦ «Эксперт», рассказывая о результатах исследования, обозначал проблемные места и давал рекомендации (кстати, очень похожие на те, что были даны и в прошлом году московским АНО НИСИПП, составлявшим прошлогодний рейтинг).

По его словам, при определении инфраструктурного индекса «ключевой проблемой оказалось отсутствие в открытом доступе стратегических документов, «либо они размещены в абсолютно нечитабельном виде» – «инвестору не на что ориентироваться, он не

видит, какие стратегические приоритеты есть у территории».

По его мнению «инвестор начинает знакомство с территорией с сайта – для большинства это первая точка контакта». И исправить эту точку контакта «стоит относительно недорого и достаточно быстро даже в условиях нехватки бюджета».

«Больные места» муниципальных порталов по мнению эксперта: чрезвычайно устаревший дизайн, бесконечно длинное неструктурированное меню, странные визуальные эффекты, размещение нормативных актов вместо информации, наличие неработающих ссылок, пустых страниц, устаревших документов, а также отсутствие раздела, касающегося инвестиционной привлекательности, приветственное слова главы – одинаковое и бессодержательное.

Его рекомендации по исправлению порталов «простые». Опираться на два документа: Инвестстандарт Кемеровской области и целевую модель АСИ («несмотря на то, что она исключена из списка, она хорошая, на неё можно опираться»). Структурировать навигацию, сделать её лаконичной и понятной – «чем проще, тем лучше». Обязательно обновлять информацию. Исключить «битые» ссылки, неработающие пустые страницы. Максимально упростить связь инвестора с властью. Ориентироваться на лучшие практики городских порталов российских и зарубежных городов.

Эксперт привёл ориентировочную структуру портала/ раздела для инвесторов, который, по его мнению должен содержать 5 разделов: 1) информацию о муниципалитете – преимущества/ ресурсы (паспорт, послание, декларация); 2) инвестиционные предложения (площадки, план по инфраструктуре, аукционы, МЧП); 3) сопровождение инвестора (одно окно, регламенты); 4) инструменты поддержки; 5) ответственные за инвестполитику (формы обратной связи, контакты и т. д.).

Он обратил внимание, что наличие инвестиционного послания главы – ориентир – как развивается территория, какие планы, каких инвесторов ждёт. Нужно чётко обозначить инвестиционные приоритеты территории, имеющиеся ресурсы, площадки. «Причём просто наличие площадки не является конкурентным преимуществом, главное – рынок сбыта. Инвестора необходимо заинтересовать».

Говоря о «жёсткой инфраструктуре», он высказал мнение, что «бизнес-инкубатор или аналогичная ему структура может и должна быть в каждом муниципалитете». Должна быть структура, которая позволит на льготных условиях практически любому попробовать себя в предпринимательстве.

Проводившийся опрос показал, что, по мнению предпринимателей, в Кузбассе неплохая инфраструктура поддержки малого бизнеса. Средний балл по всем муниципалитетам – 3,7 из 5 – означает, что по всем показателям достаточно удовлетворительный результат. Максимальная оценка – в сфере аренды муниципального имущества. Регистрация прав собственности, по его словам вообще «большой успех» – 4 из 5. Подключение к электросетям (3,8 из 5) – хороший результат. Основное недовольство у бизнеса вызывает слабое использование он-лайн инструментов.

Самая низкая оценка среди всех услуг и процедур – выдача разрешений на строительство – 2,7 из 5. Серьёзной проблемой остаётся подключение к сетям тепло- (3 из 5) и водоснабжения (2,76 из 5). 11% компаний в 2018 году столкнулись с проявлением коррупции, административного давления, 65% из всех случаев оказывали либо муниципальные, либо региональные власти. С влиянием власти на конкурентную среду сталкивались 17% опрошенных. Наиболее часто – в Кемерове, Новокузнецке и Беловском районе.

38,5% опрошенных в качестве ключевого административного барьера, ограничивающего развитие, назвали «недоступность для МСП энергетических мощностей и других энергоресурсов, слишком высокие тарифы на электричество, газ и др. услуги естественных монополий». На втором месте (24,9%) – нестабильность законодательства регулирующего предпринимательскую деятельность. Кстати 27,4% сказали, что «ограничений нет».

Здесь рекомендации эксперта были достаточно стандартными: проводить мероприятия по сокращению времени прохождения количеству процедур – учиться можно и нужно у друг друга, других муниципалитетов регионов, – есть лучшие практики, на которые можно опираться; развивать возможность прохождения процедур или некоторых этапов через интернет; повышать уровень квалификации сотрудников, принимающих документы.

Проблемы, которые выявили при контрольных закупках: «оборона администрации, как «стратегически важной высоты»; закрытость от внешних инвесторов; неумение выставить свою территорию в выгодном свете, максимально быстро рассказать про конкурентные преимущества района или города; сбой системы управления отношениями с инвесторами на средних и нижних уровнях управления», – эксперты предложили решать с помощью выстраивания клиент-ориентированного подхода по сопровождению инвестора; упрощение процедуры посещения администраций для предпринимателей; сделать доступнее и полнее информацию об имеющихся свободных площадях для бизнеса; освещать информацию о содействии, которое администрации муниципалитета готова оказывать предпринимателям/ инвесторам. В качестве инструмента превращения сопровождения инвестора в полноценный продукт, он предложил использовать 6 шагов Customer Journey Map.

ПОСТРОЕНИЕ ПЛАНА

Основная часть стратегической сессии была отведена для работы в группах по «формированию дорожных карт улучшения инвести-

ционного климата муниципальных образований». Все участники были распределены на 4 группы по 4 направлениям: «Регуляторная среда», «Институты для бизнеса», «Инфраструктура и ресурсы», «Поддержка малого предпринимательства».

В каждой группе рассматривался список факторов, влияющий на состояние инвестклимата по каждому направлению и нарабатывался пул предложений для преодоления негативных моментов.

Так по направлению «Регуляторная среда» группа рассматривала такие факторы как: эффективность процедур регистрации юридических лиц, по выдаче разрешений на строительство, по регистрации прав собственности, по подключению к электросетям, получения разрешения на ввод в эксплуатацию жилого объекта или здания нежилого назначения. В числе предложений: создание регламентов взаимодействия, организация и популяризация он-лайн сервисов, внедрение бережливого МФЦ, обучение сотрудников, разработка чек-листов и памятки работы с инвестором и т.п.

По направлению «Институты для бизнеса» рассматривались: количество запрошенных дополнительных документов и число контрольно-надзорных мероприятий; административное давление; муниципально-частное партнёрство. Чтобы уменьшить наиболее негативные причины, оказывающие существенное влияние на данное направление группа предложила: создание чек-листов проверок, улучшение взаимодействия ФНС и Советов по развитию предпринимательства с целью разъяснения необходимых требований при проверках; актуализацию нормативных правовых актов; включение предпринимателей в состав административных комиссий; аудит сроков оказания муниципальных услуг и др.

По направлению «Инфраструктура и ресурсы» участники рассмотрели: качество и доступность инфраструктуры, финансовой поддержки, трудовых ресурсов, а также эффективность процедур постановки земельного участка на кадастровый учёт и качество ТП. В качестве предложение прозвучали: предоставление земельных участков по льготной арендной плате; популяризация рабочей профессии, формирование досуговой среды, организация переобучения и пр.

По направлению «Поддержка малого предпринимательства» были рассмотрены: качество организационной, инфраструктурной и информационной поддержки; эффективность и качество финансовой и нефинансовой поддержки малого предпринимательства; уровень доступности информации о муниципальных конкурсах и подготовке пакета документов. Здесь было предложено: создание понятную (доступную) блок-схему оформления аренды имущества и земельных участков для СМСП и размещение на информационных ресурсах; проведение круглых столов, семинаров по видам поддержки с привлечением узких специалистов; использование современных средств связи (мессенджеры, чаты, чат-боты) для оперативной коммуникации с СМСП и пр.

В результате этой большой совместной работы сформировался список мероприятий, которые можно реализовать в течение полугода, максимум одного года, чтобы сделать следующий прорыв в повышении инвестпривлекательности как отдельных муниципалитетов, так и всего региона.

«В следующем году мы продолжим практику проведения муниципального рейтинга инвестиционного климата, так как такой «внутренний аудит» позволяет выявить «узкие» места и наметить мероприятия по совершенствованию работы с инвесторами на муниципальном уровне», – обозначила планы начальник департамента инвестиций и стратегического развития (организатор мероприятия) **Елена Чурина**.

МАШИНЫ по-НОВОМУ

Кузбасское машиностроение в последние два года показывает стабильное увеличение производства. В отрасли остались предприятия, закрепившиеся на рынке, чья продукция отличается приемлемыми ценами и качеством, большинство старых производств ушли с рынка, не выдержав конкуренции. Причём, не столько с импортом, сколько с другими отечественными производителями. В итоге, нынешние заводы не только наращивают производства, но и предлагают потребителям новые виды продукции. Плюс к этому появляются её новые производители (частью, конечно, как проекты уже действующих производств).

ДВУЗНАЧНЫМ ТЕМПОМ

Если в добывающих отраслях Кузбасса, в первую очередь, в угледроме, в этом году отмечается спад, вызванный неблагоприятными рыночными обстоятельствами, то в обработке, особенно, в такой сложной, как машиностроение, наблюдается рост. Причём, не на основе так называемый «низкой базы», ведь в прошлом году машиностроительные отрасли также уверенно росли. В целом, в обрабатывающих отраслях был отмечен прирост производства на 1,4% в январе-июне. И обеспечили его в первую очередь машиностроители за счёт увеличения выпуска продукции в таких учитываемых отдельно отраслях как вагоностроение (в 2,1 раза), в ремонте и монтаже машин и оборудования (на 24,8%), в производстве машин и оборудования (на 20,9%), и в смежной отрасли производства металлоизделий (на 5,3%).

НОВЫЕ ПРОДУКТЫ

Вряд ли можно утверждать, что налаживание выпуска новой продукции мощно двинуло вперёд машиностроителей Кузбасса: выпуск подвижного состава на «Кемеровохиммаше» (главный производитель этой продукции, так выросшей в 2018-2019гг.) существует уже много лет, аналогичное можно сказать о крупнейших сервисно-сборочных центрах горного машиностроения, на чей счёт можно отнести двузначные темпы роста в отрасли «ремонт и монтаж машин». Однако можно заметить, что предложение выпуска новых видов машинотехнических изделий растёт со стороны кузбасских заводов. «Кемеровохиммаш» наладил выпуск кузовов для карьерных самосвалов марки Liebherr (в добавление к кузовам для БелАЗов), в вагоностроении добавил платформы для перевозки леса, в линейке угледобывающего оборудования наладил серийное производство буровых штанг для буровых станков.

На Юргинском машиностроительном заводе (в рамках совместного проекта с НПК «Восток») в сентябре был выпущен и отправлен заказчику второй виброгрохот. При этом на заводе была проведена не только сборка, но и производство части комплектующих. Всего планируется выпустить совместно с ООО «НПК «Восток» 5 таких агрегатов уже до конца нынешнего года. По словам генерального директора Юрмаша **Анатолия Лазарева**, завод «всегда готов к принятию нестандартных конструкторских решений в случаях, когда это будет необходимо заказчику».

НОВОЕ ДЛЯ УГЛЯ

Но самое большое число новых машиностроительных продуктов предлагают сегодня компании, которые заявили свои проекты для размещения на территориях опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР) «Новокузнецк», «Юрга» и «Прокопьевск». Только в этом году власти региона рассмотрели и одобрили для присвоения статуса резидента ТОСЭР 12 подобных проектов. По большей части, это совсем не новички рынка и отрасли, а производства и планируемые для них продукты,

Окончание на стр. 6

Вот уже два года ООО «Перспективные Технологии» ведёт конкурентную борьбу в напряжённом соперничестве с иностранными поставщиками горно-шахтного оборудования. Наша компания искренне верит, что российская промышленность обладает высочайшим потенциалом для обеспечения инновационными продуктами горно-добывающие предприятия. Производственное переоснащение и унификация процессов стали важной частью культурного, технологического и идеологического противостояния между мировыми промышленными титанами на данном этапе развития мировой экономики. Основной своей задачей в столь амбициозное время мы ставим честное завоевание лидирующих конкурентных позиций на рынке производителей ГШО. Мы гордимся достижениями наших специалистов, ведь продукция ООО «Перспективные Технологии» по достоинству оценена как российскими, так и зарубежными партнёрами. Мы успешно внедрили свои разработки в производственные линии СУЭК, Мечел, Коллмар, ЕВРАЗ и АрселорМиттал. Нами пройден путь от монозавода по производству конвейерных ставов до многопрофильного предприятия, располагающего собственным производством, инжиниринговым и сервисным подразделениями, а также строительно-монтажным проходческим управлением.

Сфера наших возможностей позволяет реализовать производство лавных комплексов и конвейерных линий, с любой степенью сложности по оснащенности с нестандартными техническими решениями в зависимости от пожелания заказчика. С учетом производственных и технологических задач мы легко осваиваем новые направления.

Мы ставим перед собой почётную миссию: быть катализатором развития индустрии прежде всего в родном регионе. Кузбасс всегда славился высокими показателями промышленности и достойным кадровым потенциалом. Мы знаем, что обладаем всеми факторами для яркого возрождения лучших традиций Кемеровской области в части созидания нового производственного потенциала.

Развитием производственных мощностей нашей компании мы также стимулируем социально-экономический рост потенциала региона: наш завод создал дополнительные рабочие места для 150 представителей различных профессий, и мы постоянно увеличиваем этот показатель. Политикой ООО «Перспективные Технологии» является постоянное повышение образования своих сотрудников.

ООО «Перспективные технологии» видит свою миссию в эффективной работе предприятия, повышении общего уровня технической оснащенности горной промышленности, производстве безопасного оборудования, сохраняющего жизнь и здоровье горняков, а также в ответственном отношении к собственному персоналу и обществу, в достижении максимальной реализации человеческого потенциала и улучшении уровня жизни.

Поздравляю всех машиностроителей с профессиональным праздником!

Именно вы даёте жизнь нашей промышленности, укрепляете мощь Российского государства.

Желаю вам успехов в работе, неиссякаемой энергии для выполнения всех замыслов, оптимизма и уверенности в своих силах!

Олег Викторович Хорин,
генеральный директор ООО «Перспективные технологии»

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

www.perspt.ru

АКТУАЛЬНО

НОВОКУЗНЕЦК РАЗВИВАЕТ ПАРК И НОВОЕ МАШИНОСТРОЕНИЕ

Совет по инвестиционной и инновационной политике при губернаторе Кузбасса на заседании 12 сентября рассмотрел меры поддержки крупнейшего промышленного центра региона, Новокузнецка – две заявки на получение статуса резидента территории опережающего социально-экономического развития и развитие индустриального парка на базе вагоностроительного завода. Резиденты парка тоже представлены в основном предприятиями машиностроения и металлообработки.

Обе заявки на попадание в ТОСЭР рассчитаны на поставки продукции предприятиям главных отраслей Кузбасса – угледобычи, металлургии и энергетики. Одна из них – от ООО «Кузбасский энергомашиностроительный завод» – предусматривает организацию производства аспирационной и климатической техники. Второй проект предложен ООО «Машиностроительная компания» и предлагает наладить выпуск шахтовых насосов и запчастей к ним, узлов канатно-рельсовой дороги, шнеков и коронок для проходческих и очистных комбайнов, капитальные ремонты этого оборудования.

Как сообщил на заседании гендиректор ООО «Кузбасский энергомашиностроительный завод» (КЭМЗ) **Никита Кеньцак**, проект нацелен на обеспечение угольных, металлургических и энергетических предприятий Кемеровской области и соседних регионов пылегазоочистными системами и климатическим оборудованием, центральными кондиционерами. Стоимость проекта – 4,5 млн рублей, срок окупаемости с господдержкой – 3,27 года, запуск – в третьем квартале 2019 года. На новом производстве будет создано 12 новых рабочих мест, оно будет работать в связке с другими производствами и обслуживающими предприятиями «Объединенной компании «Сибшахтострой», у которой 51% долей в КЭМЗ.

Гендиректор и учредитель ООО «Машиностроительная компания» **Руслан Сапожков** представил проект, реализация которого позволит наладить ежегодно производство 16 единиц насосов ЦНС 300-360, 32 рабочих колес для таких насосов, 3 подвесных моноканатных шахтных дорог ДПМК. Объём инвестиций в проект – 16,6 млн рублей, срок реализации – с 1 квартала 2018 года по 3 квартал 2019 года и с окупаемостью в течение одного года. На новом производстве планируется создать 10 новых рабочих мест.

Новокузнецкий индустриальный парк со своей сторон также предполагает развивать новые производства преимущественно в сфере машиностроения и металлообработки. В планах парка увеличить долю занятых производственных площадей в 2020 году до 55% с нынешних 40%, офисных площадей – до 55% с 13%, сдаваемой в аренду земли – до 13% с 12%, сообщил совету гендиректор ООО «Управляющая компания «Новокузнецкий индустриальный парк» (УК НИП) **Сергей Пчелинцев**. В своём выступлении он перечислил 6 компаний, которые с самого начала были созданы как резиденты парка, еще два проекта запланировано к реализации. Производственные площади для резидентов сдаются в аренду по ставке 134 рубля за 1 кв. метр без НДС, кроме того, возможна аренда необходимого оборудования, уточнил гендиректор УК НИП.

По прогнозу на нынешний год число занятых на предприятиях парка составит 490 человек, по прогнозу на 2020 год – 650 с учётом двух планируемых проектов, добавил он. Налоговые отчисления резидентов НИП в 2019 году прогнозируются в 100 млн рублей, в 2020 году планируются в 225 млн. Инвестиции в развитие инфраструктуры парка составят в 2019-2020гг. 190 млн рублей, в том числе, в производственные помещения – 130 млн со стороны двух резидентов парка для подготовки этих помещений, в административно-бытовые помещения – 50 млн рублей в части подготовки АБК, в землю – 10 млн на благоустройство.

В настоящее время площадка НИП, созданная на базе активов обанкроченного ОАО «Новокузнецкий вагоностроительный завод», выкупленных московским ПАО «Трансфин-М», занимает 21,1 га. На них разместилось 85 тыс. кв. метров производственных площадей, 37 тыс. открытых площадок и 8,5 тыс. кв. метров офисных помещений. Помимо резидентов на территории парка работают и обычные арендаторы, юридические лица, не зарегистрированные в НИП, уточнил Сергей Пчелинцев. Основными резидентами, работающими в парке, выступают ООО «Спецсвязьоборудование» (изготовление металлоконструкций, антенно-мачтовых конструкций, механическая металлообработка), ООО «НИП-Логистик» (погрузочно-складские услуги), ООО «Сибпроммаш» (поставки металлопроката и мехобработка металлоизделий), ООО «Завод транспортных технологий» (производство аэровездеходов).

НИП в рамках российского законодательства проходит процедуру включения его в реестр индустриальных парков Минпромторга РФ, планирует принять участие в программах поддержки индустриальных парков в России и в Кузбассе, в частности, подать заявку на следующий конкурс Министерства экономического развития РФ в мае 2020 года для получения до 250 млн рублей поддержки, и 20 млн рублей субсидий на возмещение от региона в соответствие с постановлением коллегии обладминистрации №654 от 28 декабря 2018 года, сообщил гендиректор УК НИП. Именно поэтому ситуацию в парке рассматривал совет по инвестиционной и инновационной политике.

Антон Старожилов

МАШИНЫ по-НОВОМУ

Окончание, начало на стр. 5

предложенные уже работающими компаниями или даже группой предприятий.

В последнем случае можно, к примеру, отметить проекты, которые заявила для ТОСЭР «Новокузнецк» группа ОК «Сибшахтострой». Это – горячее цинкование метизов (ООО «Метиз-НК») и производство аспирационной техники и климатического оборудования (ООО «Кузбасский энергомашиностроительный завод», подробнее см. рубрику АКТУАЛЬНО). Оба производства вписаны в работу и потребности всей группы, выполняющей заказы на промышленное строительство в Кузбассе и других регионах.

Среди заявленных новых производств чётко выделяется группа горной направленности. Её проекты предполагают налаживание как запасных частей и комплектующих, так и готовых изделий, в том числе, и довольно сложных. В эту группу проектов само собой попадает проект по созданию и развитию производства запасных частей и узлов для проходческих комбайнов и прочего горно-шахтного оборудования новокузнецкого ООО «Инженерно-сервисная единица «Новокузнецкий завод проходческих машин». По данным его директора **Евгения Андреева**, запланировано наладить выпуск таких компонентов как рама корпуса и редуктор проходческого комбайна КСП, комплект гидроцилиндров и режущей коронки для проходческого комбайна и т. п. По его словам, рынок данной продукции не сокращается, поскольку есть угольные компании, которые развивают подземную добычу, и не всегда они используют импортную технику, в регионе работает 270 проходческих комбайнов различного класса.

Также на горную промышленность ориентируется предложенный для ТОСЭР «Новокузнецк» проект ООО «Айсберг» «Производство промышленных радиаторов», поскольку готовые изделия предназначены для двигателей на карьерной технике, дизель-генераторов и горно-шахтного оборудования. По словам гендиректора фирмы **Сергея Победимова**, потребителями продукции могут стать горные компании как Кузбасса, так и других регионов России, а также Казахстана. Привлечь их предполагается за счет быстроты поставки, надежности и долговечности продукции.

Ещё одно новое производство для Новокузнецка от ООО «Машиностроительная компания» предполагает выпуск шахтных насосов и моноканатных дорог (подробнее в рубрике АКТУАЛЬНО). А вот ряд других заявленных проектов можно отнести к категории, направленных и на других потребителей, наряду с угольщиками и другими горными предприятиями. Например, предложение новокузнецкого ООО «Компания угольного машиностроения» наладить сборку винтовых компрессоров для горных предприятий. По данным гендиректора предприятия **Аркадия Грищенко**, такие компрессорные установки предназначены для снабжения сжатым воздухом пневматических инструментов и приводов механизмов в шахтах и там, где ограничено применение электрических инструментов. Или проект ООО «Новокузнецкий металлообрабатывающий завод» по выпуску деталей для металлургического (основной потребитель – АО «Евраз ЗСМК»), горно-шахтного и обогатительного оборудования, металлоконструкции, корпуса электродвигателей и пр.

По данным гендиректора прокопьевского ООО «Трансинтермаш» **Игоря Демьяненко**, предложенное этим предприятием производство составных полимерно-металлических конвейерных роликов позволит удовлетворить спрос на эти изделий, рынок которых в Кузбассе составляет 40-50 тыс. штук в год, в России и странах СНГ от 1-1,5 млн. Впрочем, они применяются не только в добыче угля, но и на любых предприятиях, использующих конвейерный транспорт.

Ещё один проект для Прокопьевска тоже имеет не только угольную направленность. По данным генерального директора ООО «Прокопьевский литейно-механический завод» **Татьяны Коневой**, это предприятие предлагает производство отливок из черных и цветных сплавов весом до 450 кг для запасных частей оборудования теплоснабжающих предприятий, предприятий машиностроения, обогатительных фабрик, предприятий сельского хозяйства.

И ещё один прокопьевский проект «Модернизация производства твердотопливных котлов с целью импортозамещения» определенным образом также связан с угледобычей, ведь предлагаемые к выпуску котлы будут работать и на угле. Впрочем, подобную продукцию уже выпускают в регионе. Однако, по словам директора ООО «Импульс» (инициатора проекта) **Михаила Фота**, предлагается выпускать котлы с контролерами и вентиляторами. Ранее компания импортировала подобные из Казахстана.

ОРИГИНАЛЬНОЕ ИЗ ЮРГИ

А вот проект АО «Томский машиностроительный завод» (ТМЗ) «Организация производства экскаваторов класса Амфибия» ориентирован на другую важнейшую сырьевую отрасль российской экономики. По словам гендиректора ТМЗ **Юрия Ковала**, новое производство будет изготавливать нижнюю, амфибийную часть машин, верхнюю, экскаваторную приобретает у известных производителей, таких как Hitachi, Komatsu и др. Потребителями таких машин выступают нефтяные компании, работающие на севере Западной Сибири, где экскаваторы-амфибии нужны в болотистой местности.

Ещё один оригинальный проект в Юрге «Производство машин специального назначения для выполнения и оптимизации маневровых работ» планирует реализовать ООО «Восток». По данным председателя совета директоров этой фирмы **Сергея Лукша**, на площадке Юргинского машзавода, где взято в аренду 500 кв. метров производственных площадей, предполагается наладить выпуск локомобилей, компактных и более дешевых машин для замены маневровых локомотивов на внутренних железнодорожных путях промышленных предприятий. По его оценке, таких локомотивов у промышленных предприятий России около 10 тыс. штук, и еще 1,5 тыс. у предприятий промышленного железнодорожного транспорта. Но их дорого содержать, в среднем 1 млн рублей месяц, и они избыточны по мощности. В планах нового предприятия выпустить 2 машины уже в 2019 году, а затем выпускать по 6 ежегодно.

Можно заметить, что практически все заявленные проекты по налаживанию производства новой для региона машинотехнической продукции на самом деле не всегда новы. Кто-то из авторов проекта уже делает похожую продукцию или работает в смежном производстве, кто-то импортирует изделия, а теперь намерен наладить производство на месте, но какими бы не были основания и мотивы машиностроению Кузбасса все это только плюс.

Игорь Лавренков

ПЛОЩАДЬ КУЗБАССКИХ ИСТОРИЙ: ГЛАВНОЕ – ЭТО СЛУЧИЛОСЬ

10 сентября организаторы и участники проекта «Площадь кузбасских историй» – создание нового городского пространства силами горожан – собрались на «большую рефлексию», чтобы подвести итоги проделанной полугодовой работы. В ходе встречи они попытались ответить на вопросы: Что удалось? Что не получилось? Что надо сделать, чтобы на следующий год получилось лучше? Хотелось бы им лично продолжать проект?

ЭТАПЫ ПУТИ

Проект стартовал весной этого года. Инициатор проекта – кузбасская компания «Good Line», являющаяся основным «мотором» перезагрузки парка «Антошка». Партнёрами проекта выступили Парк Антошка, Сбербанк, Администрация города, ряд кемеровских компаний, креативные предприниматели, представители городских сообществ и городские активисты.

На первом этапе было проведено исследование – анкетирование горожан и бизнеса, на втором – в середине мая прошёл проектный семинар, в котором более 160 участников обсуждали и проектировали будущие общественные площадки в парке «Антошка».

В результате двухдневной работы участники семинара сформулировали концепцию, описали целевые аудитории и их интересы, продумали возможные варианты фестивальных мероприятий. Была создана объёмная модель площади из бумаги, описана архитектура и пространственные решения.

В начале июня стартовало непосредственное совместное строительство объектов, планирование и организация мероприятий.

При реализации проекта применялась технология социального проектирования. «Наша цель – вывести людей на совместное творчество, совместное проектирование. Ключевая задача – отработать новую модель горизонтальной коммуникации в Кемерове. Это возможность людям поучаствовать в процессе выработки решений», – говорил на запуске проекта **Святослав Мурунов**, идеолог Центра Прикладной урбанистики.

«Мы верим, что можем что-то изменить в лучшую сторону в нашем городе. Мы тестируем прорывные форматы федерального масштаба, которые могли бы дать толчок к развитию креативной экономики», – отмечал на проектном семинаре **Роман Жаворонков**, генеральный директор компании «Good Line».

Предприниматель **Василий Бочкарев** (на территории его парка «Антошка» и проходила реализация проекта) так комментировал тогда своё решение по участию в эксперименте: «Проект интересен тем, что инициатива идёт от горожан и предпринимателей,рождается идея, понимание чего хочется. Эта такая предпринимательская затея, вовлекающая сюда какое-то количество других предпринимателей, которые увидят возможности самореализации, может быть используют парк в виде стартовой площадки, на которой можно обкатать идею».

ЛЕТНЯЯ ЖИЗНЬ ПРОЕКТА

Во время проектного семинара и стройки образовалась команда активных горожан, которые и организовывали почти все событийные мероприятия, проходившие на площади летом, часть организации взяли на себя партнеры проекта.

За три месяца прошло более 30 фестивалей разнообразной тематики. Например, Сальса опен, День близнецов, Лайфхаки продаж для бизнеса, Фото фестиваль, День хобби, Косплей фестиваль и др. Кроме того, на площадке проходили постоянные мероприятия: хор для всех, йога, вечерние кинопоказы, живая музыка, Школа аниматоров, Антилагерь, мастер-классы для детей, подростков и молодежи в рамках проект «Поиграй-ка».

В течение всего лета инициативная группа горожан, занимавшихся проектом, менялась незначительно, основной костяк – 15 человек прошли весь путь от начала до конца. Некоторые подключились на каком-то этапе, и остались. Как, например, Матвей – отвечавший за показ «фильмов под открытым небом». Он услышал о проекте на открытой лекции в офисе «Good Line» от участников майской модерации и заинтересовался: «это городская инициатива, где каждый может реализовать себя, почему бы не попробовать – новый опыт, новые знакомства, новый круг интересов, общение с новыми людьми».

Вообще календарь событий на Площади был распланирован практически сразу до 1 сентября, но желающие могли подключиться к проекту на любом этапе. «Здесь на площадке любой желающий может попробовать свои силы. Можно просто прийти и сказать: «я хочу провести мероприятие», определиться – делаете вы его сами или нужна помощь. Если пока не чувствуете сил на самостоятельное мероприятие, можно помочь в организации других событий. Площадка открывает новые возможности сделать то, что ты раньше никогда не делал», – комментировала летом работу Площади **Анна Кузьмина**, PR-директор компании «Good Line» – партнёра проекта.

ОЦЕНКА РАБОТЫ, РАЗМЫШЛЕНИЯ О БУДУЩЕМ

Осень – время подводить итоги. В начале сентября организаторы провели итоговое анкетирование, в котором приняли участие 215 человек, чтобы понять, как оценивает работу Площади широкий круг участников, а 10 сентября уже в более узком кругу откровенно поговорили об удачах и провалах общей деятельности.

Говоря об итогах, все отметили безусловный положительный эффект от проекта – появление нового городского пространства и уникальный опыт, который приобрели все участвовавшие в нём. «Хорошо, что это случилось». Но вообще, если по количеству положительных моментов было не так уж и много, зато все они были такими «глобально-идеологическими» – вроде команды, атмосферы, возможности самовыражения... По словам Романа Жаворонкова «удалось закончить полный цикл – собрать мероприятие, задуманное в изначальном виде».

Отрицательных пунктов набралось достаточно много. И кроме принципиальных, таких как отсутствие идеологии, размытость целей и отсутствие маркетинга, в основном касались больше технических моментов, которые, по сути, были прямым следствием первых трёх – это и недостаток освещения деятельности Площади, и неактуальность мероприятий, и то, что не было регламента строительства и проведения мероприятий, было непонятно кто за что отвечает, ну, и совсем «технические» – вроде «отсутствия туалета» и слабое техническое оснащение площадки.

Василий Бочкарев, как предприниматель, вложившийся в проект «живыми деньгами», так оценил результат: «С предпринимательской точки зрения, если ты во что-то вложился, и это не окупилось, значит ты что-то сделал не так. По итогам работы получился явный финансовый минус – хотя, общий трафик вырос, на выручке парка это не отразилось – значит что-то пошло не так».

По оценке Романа Жаворонкова, «основная проблема проекта – не хватило численности команды», чтобы проект мог обрасти всеми необходимыми для его реализации компетенциями. Кроме того, отсутствие профессионального маркетинга показало что, наверное, сложно ожидать необходимого уровня только на кооперации. И ещё один момент, на который он обратил внимание – у большинства участников-добровольцев, которые реализовывали проект в течение сезона «нет понимания, что должна быть экономическая связка между действием и результатом – нет понимания, что должна быть монетизация».

Что надо сделать, чтобы преодолеть эти негативные моменты? Однозначных ответов на этот вопрос нет, ведь каждый ответ рождает следующий вопрос. Так вслед за ответом – «определить чёткие цели и роли», появляется вопрос – кто, на каком этапе и за счёт каких средств это должен делать? Ответ – «повысить уровень компетенции команды», вопрос – «какие, как, кому, за счёт кого»? «Команде не хватало лидера» – «Где его взять?». Команда готова эти вопросы прорабатывать.

«Конечно, на лидере можно вывести даже очень крутые проекты, если он достаточного масштаба и опыта – проект взлетит. Но нужно понимать, что этот проект, с одной стороны, сложен, так как требует множества компетенций, но при этом небольшой – он не интересен лидеру такого уровня. Есть опыт построение горизонтальных систем. Лидеры ведь тоже откуда-то вырастают. Для состояния города, в котором он сейчас находится, нужно увеличивать воронку вовлекаемых в проект людей и количественно, и качественно, нужно, чтобы команда на этот проект была раза в 3 больше, чтобы набрать необходимую массу компетенций», – говорит Роман Жаворонков.

Вопрос про будущее проекта остаётся пока открытым, хотя большинство участников высказались за его продолжение. Но что это будет, и в каком виде реализуется покажет время.

ОНЛАЙН ЭКСПОРТ: ШАНС ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Международные сделки становятся естественным каналом продаж для малого и среднего бизнеса по всему миру. Российские компании постепенно начинают вливаться в мировой тренд.

Согласно паспорту национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», доля экспорта субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП) в России, включая индивидуальных предпринимателей, в общем объёме несырьевого экспорта должна увеличиться с 8,8% (в 2019г.) до 10% (в 2024г.). Хотя среди регионов СФО доля Кузбасса в экспорте составляет 43,5%, но почти 72% это – сырьевой экспорт, доля же МСБ в экспорте Кузбасса составляет всего около 6%. Небольшие компании зачастую пугают сложности, связанные с выходом на зарубежные рынки, однако, современные способы интернет-торговли помогают преодолеть некоторые из них.

МЕЛКОЕ ПРОИЗВОДСТВО – ЭКСПОРТНАЯ ИСТОРИЯ

Согласно данным исследования «Розничный экспорт товаров через интернет», подготовленным совместно Data Insight и Ebay, за два года с 2016 по 2018 произошёл почти двукратный рост рынка онлайн экспорта – с 430 млн до 746 млн долларов. «Такой прирост складывается из двух вещей: рост числа отправлений и среднего чека. Это отличает онлайн-экспорт от внутрироссийских продаж, где средний чек за это время чуть сократился», – прокомментировала результаты исследования аналитик Data Insight **Елизавета Хоботина**. За 2018 год было отправлено 11,2 млн посылок, средний чек одной посылки – 67 долларов.

Согласно этому исследованию, категория «Одежда и обувь» (36% выручки от общего объёма экспортируемых товаров) лидирует на экспортном рынке. Второе место разделили «Электроника» (14%) и «Товары для дома и интерьера» (14%). Замыкает тройку категория «Коллекционные товары» с 10% общей выручки. И всё это производят далеко не гиганты, а зачастую совсем небольшие компании.

Успешные примеры разнообразны. Ebay делится ими на своём сайте.

«Обертон-про» из Санкт-Петербурга специализируется на варганах – исторических музыкальных инструментах. То, что началось с обыкновенного увлечения, превратилось в преуспевающий бизнес, объединяющий любителей варганов со всего мира. «Для нишевого товара такого рода онлайн-магазин является лучшим решением. Любителей варганов трудно найти даже в таком большом городе, как Санкт-Петербург», – говорит основатель бизнеса **Олег Роднин**.

Мечтая предложить российские ювелирные украшения всему миру, **Ольга Лавренко** открыла магазин на eBay. Ассортимент продукции разнообразен: там можно найти как классические модели, так и остромодные новинки, которые востребованы и в Европе, и в Азии.

Желая исполнить свою детскую мечту, **Михаил Сырниченко** начал с маленькой тюнинговой мастерской, а сейчас он осуществляет поставки автозапчастей в половину стран мира вместе со своим коллегой **Айратом**. «Мы отправляем наши запчасти клиентам со всех континентов – даже на Сейшельские и Гавайские острова. За несколько кликов eBay дал нам возможность найти покупателей в любом уголке земного шара», – делятся Михаил и Айрат.

То, что самые продаваемы товары из России за рубеж – одежда и аксессуары, подвердила м **Ольга Лоншакова**, руководитель департамента развития бизнеса PayPal в России и странах Балтии в феврале 2019 года на Форуме экспортеров Московской области, обосновав данные объёмом платежей, отправленных российским продавцам через PayPal в период с июля 2017 по июль 2018.

Если говорить про AliExpress, то по данным партнёра исследовательского агентства Data Insight **Фёдора Вирина** лидируют косметика и текстиль от российских производителей.

Но это не значит, что другим производителям нет места на этом рынке. Согласно уже упоминавшемуся исследованию, самая быстрорастущая категория – «Электроника и бытовая техника». Но нужно понимать, какого типа эта электроника, так глава российского eBay **Илья Кретов** рассказывал для портала e-pepper.ru про удмуртского предпринимателя, который продаёт девайсы, проецирующие навигацию на лобовое стекло автомобиля. «Их активно покупают за рубежом». Вообще эксклюзивная качественная продукция всегда имеет шанс найти свою нишу за рубежом – мелкое авторское ремесленное производство («мейкерство») – богатейшая история для экспорта.

Кроме этого, эксперты обращают внимание на такие ниши, как экспорт готовой еды (пельмени, манты, самса, осетинские пироги, учпочмак, кыстыбый и др.) и кондитерской продукции (пряники, шоколад и конфеты, торты и мороженое). Ещё одна ниша – для «осколков крупных советских предприятий и НИИ» и небольших научно-производственных фирм, которые производят конкурентоспособную и высокоспециализированную продукцию для измерений, исследований и промышленных лабораторий.

А главное – все эти товары просто продавать через интернет. Независимо от того, живёшь ты в большом городе или отдалённом посёлке.

ПРОБЛЕМА ВЫБОРА

Главный вопрос: как и с чего начать – пробовать это делать самостоятельно через собственный сайт или сразу выходить на большую торговую площадку? Обсуждению этого вопроса большое место было уделено и на экспортных форумах, проходивших в Кемерове и Новокузнецке в начале августа.

По мнению **Антона Алексеева** (г. Тверь), руководителя юридической компании «Law & Com Offer», регионального представителя Ассоциации малых и средних экспортеров, «экспортёр может и самостоятельно вести через свой сайт торговлю, но это требует дополнительного ресурса, хотя, есть достаточно успешные примеры выхода небольших производителей на международный рынок». Он привёл в пример водный велосипед из Ярославля, винтажные радиоприёмники из Прибалтики и много вещей, которые расходятся штучно по всему миру. При этом нужно помнить, что информационная среда диктует свои условия и требования – это и персональные данные, и добросовестная реклама и многое другое. Работая через свой сайт все эти правовые аспекты экспортной деятельности вам придётся решать самостоятельно.

Армен Манюкян, автор курса по экспортной интернет-торговле Школы экспорта РЭЦ, отметил: «Вы глубоко ошибаетесь, если считаете, что интернет-торговля это история про сайт. Сайт – это только вершина айсберга, это дополнительный путь привлечения клиентов для вашего бизнеса, а основа – это всё что связано с бизнес-процессами». А это: привлечение клиента (интернет-маркетинг), поддержка клиента (обработка звонков в колл-центре), приём денег (безналичны расчёт), траспортная логистика (доставка заказа до покупателя), складские работы (хранение товаров и сборка заказов), работа над лояльностью (постпродажное обслуживание) и т. д. И нужно понимать, что Россия плюс все страны таможенного союза – это меньше одного процента мирового рынка интернет-торговли.

Представляя свой товар через существующие глобальные торговые площадки, вы практически через «одно окно» получаете доступ к огромному рынку, причём многие вопросы вам не придётся решать самостоятельно – всё это вы получите как услуги маркетплейса. Кстати, переход на торговлю на маркетплейсах тоже тренд последнего времени. За 2017-2018 годы доля средних и мелких продавцов, которые торгуют товаром через маркетплейсы, а не через собственные онлайн-магазины, увеличилась более чем в 2 раза: в 2016 году через маркетплейсы продавалось 15%, в 2018 – уже 36%.

При этом, конечно, нужно понимать, как строятся отношения с торговой площадкой, ведь условия работы с каждой свои, так, например, на китайскую площадку Tmall можно встать только получив приглашение. А взаимодействие с площадкой Alibaba.com идёт только через сервис-партнёра.

Выбор интернет-площадки может быть критически важен. Например, в крупнейших странах по объёму интерет-торговли рынок жёстко консолидирован. Так в Китае (№1 по объёму интернет-торговли) 58% занимает Alibaba.com, в США (№2) – 49% Amazon. Российский рынок в отличие от них не консолидирован, хотя, он меньше в 30-40 раз китайского, но чтобы его охватить, надо использовать 12-15 интернет-магазинов из топ-100.

При выборе площадки помогут советы специалистов, а также различные инструменты анализа, готовая аналитика, в том числе, и отчёты РЭЦ. Кроме этого, на сегодняшний день существуют различные инструменты взаимодействия с торговыми интернет-площадками, которые предлагают крупные структуры, например, банки.

Многие формы поддержки экспортеров можно получить в «Центре поддержки экспорта» (ЦПЭ). Как рассказал директор кузбасского Центра **Егор Каширских**, потенциальный и действующий экспортёр может получить полное комплексное сопровождение – от подачи заявки на субсидию до размещения продукции на электронной площадке – консультирование, разработка индивидуального плана действий, мониторинг за результатами размещения.

ЦПЭ оказывает содействие субъектам МСП в размещении компании и её товаров на самых крупных мировых популярных электронных площадках. Для этого нужно пройти скоринг, который определяет, на какую электронную площадку компания может быть допущена к размещению. Субсидия может быть предоставлена: на оплату пакета на электронной площадке, оплата услуг оператора по регистрации, размещению, продвижению продукции на электронной торговой площадке.

РЭЦ совместно с региональными центрами поддержки экспорта сейчас запустили продукт, позволяющий размещать отечественную продукцию на мировых электронных торговых площадках с возможностью компенсации затрат на этот процесс. В рамках нового продукта РЭЦ будет оказывать поддержку компаниям, уже прошедшим отбор на субсидию на размещение, в связи с чем результатом продукта является гарантированное заключение экспортёром экспортного контракта на маркетплейсе.

ЦПЭ в данном механизме будет выполнять агентскую функцию по распределению субсидий: проводить экспертов для размещения, проводить скоринг и отбирать экспертов, соответствующих критериям, РЭЦ будет оказывать консультационную поддержку ЦПЭ и экспортёрам, проводить аккредитацию и отбирать сервисных партнёров для размещения, осуществлять мониторинг результатов размещения.

Продукция кузбасских товаропроизводителей и переработчиков совсем скоро может появиться на мировых электронных площадках.

Если ваша компания относится к МСП, и вы хотите экспортировать свою продукцию с помощью каналов электронной торговли, но не знаете с чего начать, или у вас не хватает средств, вы всегда можете обратиться за информацией и сопровождением в ЦПЭ Кузбасса по т. (3842) 77-88-70 или по адресу: г. Кемерово, Сосновый б-р, 1, оф. 312.

my business Kuzbass Export Support Centre

ПЯТЬДЕСЯТ ОТТЕНКОВ НЕЗАКОННОГО ДРОБЛЕНИЯ БИЗНЕСА:

СЕРИЯ СТАТЕЙ О САМЫХ РАСПРОСТРАНЁННЫХ ОШИБКАХ И ИХ НАЛОГОВЫХ ПОСЛЕДСТВИЯХ

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

ВЫПУСК ТРЕТИЙ. ДИРЕКТОР ИЛИ УПРАВЛЯЮЩИЙ: РИСКИ НЕПРАВИЛЬНОГО ВЫБОРА

Наталья Болотова,
партнер ООО «ЦПП ЮрИнвест», руководитель налоговой практики

Ни для кого не секрет, что некоторые консультанты рекомендуют передавать полномочия по управлению компанией управляющему (Индивидуальному предпринимателю), так как в этом манёвре есть ряд налоговых преимуществ, а именно:

- вознаграждение управляющего, по сути, ничем не ограничено (конечно, кроме его соответствия рынку),
- НДФЛ нет, а точнее, его размер «уменьшается» до 6% (так как обычно индивидуальный предприниматель (ИП) применяет упрощённую систему налогообложения – «доходы»),
- страховые взносы уплачиваются в гораздо меньшем размере.

Кроме того, данный вариант ведения бизнеса позволяет легко «выводить в кэш» денежные средства.

Итого: экономия очевидна.

Только если бездумно следовать советам таких специалистов и преследовать цель минимизации налогов, то доначисления по результатам проверок будут гарантированы. Ведь, по сути, подобная модель является ещё одной чуть менее распространённой моделью «дробления» бизнеса.

Причём больше всего в данном случае рискует именно малый и средний бизнес, так как крупному проще объяснить причины привлечения управляющего.

Так в чём же опасность и как выявить данную схему?

Как рассуждают собственники компаний?

Если закон предоставляет право передать полномочия по руководству компанией управляющему-ИП, то значит, этот способ безопасен, налоговых рисков быть не может.

Как рассуждает налоговый орган?

Если есть хоть какая-то экономия на налогах, то это явно «схема» ухода от налогообложения.

При этом зачастую управляющий существует только «на бумаге», то есть фактически меняется лишь наименование лица, которое управляет компанией, а суть остается прежней.

Более того, налогоплательщики иногда даже не задумываются, что привлечение управляющего должно быть обусловлено реальной и разумной целью.

Иногда этот манёвр выглядит даже комично (например, если в организации один или два сотрудника, при этом ранее был единый учредитель/директор, а через некоторое время директор регистрируется в качестве ИП и с ним заключается договор о передаче полномочий по управлению обществом).

Выявить подобную схему не составляет особо труда для проверяющих.

Обычно налоговый орган в рамках проверок переквалифицирует взаимоотношения компании с управляющим в трудовые и обосновывает данные выводы следующим:

- ИП ранее являлся директором общества и/или учредителем,
- ИП зарегистрирован незадолго до заключения с ним договора по передаче полномочий,
- вознаграждение ИП значительно превышает уровень заработной платы директора организации, и носит фиксированный характер,
- управляющий подчиняется правилам внутреннего трудового распорядка,
- среди работников организации управляющий ассоциируется с директором организации (показания свидетелей),
- по факту ИП не ведёт самостоятельную предпринимательскую деятельность.

Причём вопрос доказывания реальности или нереальности отношений компании с управляющим обычно не стоит. Про наличие права выбора способа управления проверяющие и вовсе забывают.

В результате, как только налоговый орган при проведении мероприятий налогового контроля видит во главе компании управляющего, то считает, что данная форма управления подменяет трудовые отношения с физическим лицом и, соответственно, появляется желание доначислить налоги/взносы.

До мая 2018 года налоговые споры по данной категории дел встречались не так часто, и судебная практика была разная. Поэтому можно было встретить рекомендации, когда без анализа необходимости привлечения услуг управляющего и их реальности, предлагали всем налогоплательщикам выбирать подобный способ управления компанией.

Данный путь, конечно, являлся опасным.

Определение ВС РФ от 25 мая 2018г. N 303-КГ18-1430 (дело № N А73-3767/2017) дало толчок для появления по всей стране большего количества споров по данной категории и, соответственно, решений о доначислении налогов/взносов по данному основанию.

Перейдём к конкретным примерам нашего региона

Налогоплательщик с середины 2015 года передал полномочия управления компанией ИП-управляющему (до этого времени данные функции выполнял директор).

Инспекция по итогам камеральной проверки одного из налоговых периодов обнаружила этот факт и переквалифицировала отношения с управляющим в фактические трудовые отношения. Размер недоимки составил чуть более 150 000 руб.

Сумма по нынешним меркам незначительная. Но ситуация осложнялась тем, что проигрыш по этому небольшому эпизоду мог обернуться претензиями и по другим периодам на многомиллионные суммы.

Как защищаться в данной ситуации?

Данное дело является ярким показателем увеличения внимания проверяющих к названной проблеме в нашем регионе.

Конечно, при выборе способа управления организацией необходимо помнить, что основной целью привлечения управляющего ни в коем случае не может быть налоговая экономия (Постановление Пленума ВАС РФ №53).

Обстоятельствами, которые могут обосновывать фактические отношения по передаче функций единоличного исполнительного органа управляющему, могут быть:

- Взаимоотношения организации с управляющим-ИП имеют определённую деловую цель: расширение сферы деятельности и/или территории сбыта; увеличение прибыли организации и иных финансовых показателей; расширение клиентской базы; увеличение численности сотрудников; оптимизация структуры организации, иные.
- Управляющий-ИП ранее не являлся директором (сотрудником) организации.
- Управляющий-ИП зарегистрирован как руководитель компании, а отношения с ним оформлены соответствующим договором.
- Финансовые показатели организации до того, как был привлечён Управляющий-ИП были отрицательными.
- Управляющий именуется «управляющим» и в качестве такового обозначен в заключаемых от имени общества договорах с контрагентами, финансовой и служебной документации, в деловой переписке, а также во взаимоотношениях с сотрудниками компании.
- Вознаграждение управляющего привязано к результатам деятельности и конкретным показателям, которые отражены в договоре между ним и организацией.
- Оплата управляющему за оказанные услуги производится на расчётный счёт ИП с назначением платежа «Оплата вознаграждения по договору...»; все налоги с полученного вознаграждения уплачиваются ИП самостоятельно.
- Управляющий не подчиняется трудовому распорядку сотрудников организации.
- Управляющий-ИП является самостоятельным субъектом финансово-хозяйственных отношений, ведёт самостоятельную, осуществляемую на свой риск деятельность, помимо деятельности от оказания услуг по управлению юридическими лицами, получает прибыль от ведения иной деятельности; самостоятельно ведёт налоговый учет и уплачивает налоги от такой деятельности.
- Управляющий-ИП имеет свой офис, отличный от адреса организации.

Именно эти обстоятельства удалось доказать налоговым консультантам в рассматриваемом примере.

В результате анализа возражений налогоплательщика и проведённых дополнительных мероприятий налогового контроля было вынесено решение об отказе в привлечении к ответственности.

Этот пример в очередной раз показывает, что к налоговой оптимизации нужно подходить крайне осторожно и продуманно. Манёвры, которые на первый взгляд кажутся абсолютно законными, могут быть расценены как дробление бизнеса, которое направлено на получение необоснованной налоговой выгоды.

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, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 136. т./ф.(3842) 585-616. Адрес электонной 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, ТЕХНОЛОГИИ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, VIP-рассылка – бесплатно. В розницу – цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650099, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28, офис 207.

ГК «АРЕДА-3» ПРИГОТОВИЛ ДЛЯ ВАС УНИКАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО НЕВЕРОЯТНО ВЫГОДНОЙ ЦЕНЕ

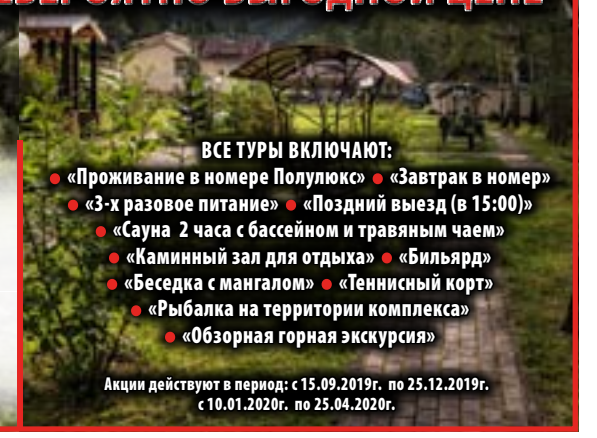
Республика Алтай, Чемальский район, село Чемал, урочище Ареда, 20
+7 923-175-11-55 (круглосуточно, Whatsapp)
http://www.areda.su

Отдых в заповедном урочище Горного Алтая с комфортом. Приятная атмосфера, свежий воздух, великолепная кухня подарят вашему организму силу и энергию.

Тур «Среди недели». Всего за **17 500 руб.** на двоих (вместо 31 500 руб.)
Пн заезд - Чт выезд (4 дня / 3 ночи)

Тур «Выходного дня». Всего за **12 500 руб.** на двоих (вместо 22 000 руб.)
Пт заезд - Вс выезд (3 дня / 2 ночи)

Тур «На неделю». Всего за **22 000 руб.** на двоих (вместо 41 000 руб.)
Пн заезд - Пт выезд (5 дней / 4 ночи)



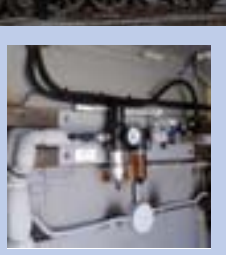
ВСЕ ТУРЫ ВКЛЮЧАЮТ:
● «Проживание в номере Полулюкс» ● «Завтрак в номер»
● «3-х разовое питание» ● «Поздний выезд (в 15:00)»
● «Сауна 2 часа с бассейном и травяным чаем»
● «Каминный зал для отдыха» ● «Бильярд»
● «Беседка с мангалом» ● «Теннисный корт»
● «Рыбалка на территории комплекса»
● «Обзорная горная экскурсия»

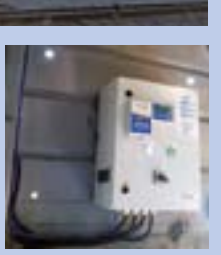
Акции действуют в период: с 15.09.2019г. по 25.12.2019г.
с 10.01.2020г. по 25.04.2020г.

BIJUR DELIMON INTERNATIONAL

СЕРВИСНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
МОНТАЖ • ШЕФ-МОНТАЖ
ПУСКОНАЛАДОЧНЫЕ РАБОТЫ
ОБУЧЕНИЕ ПЕРСОНАЛА

ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЕ
СМАЗОЧНЫЕ
СИСТЕМЫ





БОЛЬШОЙ ОПЫТ РАБОТЫ
КАЧЕСТВО
ОПЕРАТИВНОСТЬ

Офисы: Москва
+7 (495) 637-36-06

Екатеринбург
+7 (985) 696-11-47

www.bijur-delimon.ru

russia@bijurdelimon.com

АНОНС

«ПРИВЕТ, СИБИРЬ!»

3 октября на территории «Кемеровского государственного университета» пройдёт Межрегиональный Сибирский туристский форум «Привет, Сибирь!». В мероприятии примут участие более двухсот представителей органов власти, муниципалитетов, бизнес-сообщества в сфере туриндустрии, а также руководители Туристско-информационных центров городов Сибирского федерального округа: Томска, Иркутска, Красноярска, Омска, Барнаула и республики Алтай.

Форум пройдёт при поддержке Межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение», Правительства Кузбасса, департамента молодёжной политики и спорта Кемеровской области и ФГБОУ ВО «Кемеровский государственный университет». Организаторами мероприятия выступает ГБУ КО «Агентство по туризму Кемеровской области».

Основной темой Форума является развитие межрегионального сотрудничества в сфере формирования и продвижения туристских продуктов в Сибирском федеральном округе. В деловой программе Форума запланированы семинары, презентации и круглые столы по вопросам межрегионального сотрудничества и продвижения межрегиональных маршрутов.

Для работы на площадках мероприятия приглашены известные федеральные эксперты в области туриндустрии: **Ольга Санаева** – Вице-президент Российского союза туриндустрии (г. Москва); **Александр Сирченко** – заместитель генерального директора туристского оператора ООО «ТТ-Трэвел» (торговый знак TUI) (г. Москва); **Геннадий Шаталов** – председатель Правления ФРОС Region PR, член Общественного совета при Федеральном агентстве по туризму, основатель Национальной премии Russian Event Awards, Всероссийской туристской премии «Маршрут года», Всероссийского фестиваля-конкурса «Туристический сувенир» и Всероссийского конкурса «Медиа-тур» (г. Воронеж); **Екатерина Шаповалова** – автор концепции и координатор федерального проекта «Гастрономическая карта России» (г. Москва); **Владимир Черепанов** – креативный директор агентства «Power creative strategy» (г. Новокузнецк), автор проекта I'm Siberian, Новокузнецк400, дизайн-системы Шерегеш. Обладатель гран-при Московского международного фестиваля рекламы, серебряный призер Epica Awards, многократный призер фестиваля «Идея!», призер PR-премии «Серебряный Лучник» – США, финалист премии Бизнес-успех организации «Опора России», финалист «Лучшая упаковка России» по версии портала Adme.ru, призер премии «Бренд Кузбасса», Гран-при фестиваля «Среда». (г. Новокузенцк).

Ключевой площадкой Форума станет Заседание экспертно-консультационного совета Межрегиональной ассоциации экономического взаимодействия субъектов Российской Федерации «Сибирское соглашение» по туризму на котором будут обсуждаться вопросы межрегионального сотрудничества по формированию туристских маршрутов и продвижению сибирского турпродукта на российском и международных рынках».

Итогом мероприятия станет подписание Кемеровской областью Дорожной карты по реализации соглашения с туристическим оператором TUI (ООО ТТ-Travel) и соглашения с федеральным проектом «Гастрономическая карта России».

Информация о форуме и регистрация на сайте – приветсибирь.рф

База отдыха «Елыкаевская слобода» расположена в живописном сосновом бору Елыкаевского лесничества Кемеровской области в 20 км от Кемерово в сторону д. Старые черви – 2,8 км южнее с. Елыкаево, на высоком берегу реки Томь, с которого открывается великолепный вид на противоположный берег.

Это прекрасное место для тех, кто устал от повседневной городской суеты и собирается приятно провести время в кругу семьи, друзей или коллег на лоне природы.

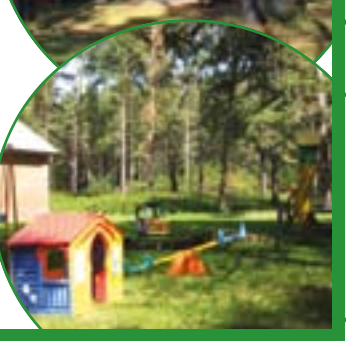
Вы сможете поиграть в волейбол, футбол или настольный теннис с друзьями, попариться в русской бане или просто спокойно отдохнуть с близкими, наслаждаясь чистым воздухом и величественным лесом. Покормить с руки диких животных – оленей, фазанов, кроликов и ощутить неповторимую атмосферу единения с природой.

Для проведения свадьбы, юбилея, торжественной даты или семинара к Вашим услугам банкетный зал (вместимостью до 100 человек) с шикарной верандой и видом на реку.

А кто просто желает приготовить и отведать на природе шашлык, может воспользоваться нашими мангалами и расположиться в удобных, специально изготовленных для этого беседках.

Территория базы охраняется.
Для личного автотранспорта имеется автостоянка.

База отдыха «Елыкаевская слобода» рассчитана как на летний, так и на зимний отдых. Для ценителей комфорта – размещение в благоустроенных домах, где вы сможете насладиться домашним уютом и современными удобствами.



Приглашаем Вас погостить у нас в «Елыкаевской слободе»!

тел. 8-909-512-9644
г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 115 а
e-mail: mailsloboda@mail.ru
www.sloboda42.ru
В контакте: VK.com/club117790172
Инстаграм: EL_SLOBODA