ОБЛАСТНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ЕЖЕНЕДЕЛЬНИК

БУДЬ В КУРСЕ!

АВАНТ ПАРТНЕР

№ 25(442)

ЧЕТВЕРГ
7 ДЕКАБРЯ 2017

16+

www.avant-partner.ru

ГЛАВНАЯ ТЕМА

НОВАЯ МОДЕЛЬ РЫНКА ТЕПЛА

6 ГДЕ ТОЧКИ РОСТА КУЗБАССКОГО IT

7 КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ У РИТЕЙЛА

АКТУАЛЬНО

Планы по строительству участка открытых горных работ шахты «Лапичевская» в черте Кемерова встревожили горожан, а за ними власти города и Кузбасса. На прошлой неделе тревоги были официально развеяны – власти города и региона заверили, что никакого нового угольного разреза в городе не будет, а предприятие будет развивать подземную добычу. Планами ООО «Шахта «Лапичевская» предусмотрено построить шахту в 2021 году, хотя в 2012 году изучались и возможности открытой добычи.

ПРИЗРАК НОВОГО РАЗРЕЗА ВСТРЕВОЖИЛ КЕМЕРОВЧАН

Сведения о планах построить в Кемерове новый угольный разрез появились в соцсетях, а в качестве «доказательства» была приведена карта-схема северо-восточной части города, поселка Петровский, с промышленной площадкой шахты «Лапичевского» и предусмотренным рядом участком открытых горных работ с отвалом породы. Никаких выходных данных, даты и статуса этого «документа» приведено не было. Однако этого было достаточно, чтобы встревожить горожан, поскольку в 4 км от этого места расположен престижный в Кемерове район «Лесная поляна». Заместитель губернатора Кемеровской области по ТЭК и экологии **Евгений Хлебунов** признал, что даже ему были звонки озабоченных кемеровчан, проживающих в «Лесной поляне». В прошлый четверг он провёл специальное совещание по шахте «Лапичевская» с участием её представителей, другую встречу с ними провел мэр города **Илья Середюк**. На своей странице в соцсетях он сообщил, что по заверениям представителей шахты, «никаких открытых разработок не планируется, информация об этом вымышлена».

Евгений Хлебунов сообщил, что ООО «Шахта «Лапичевская» долго готовилось к разработке своих участков недр, и ещё четыре-пять лет назад заказала проектному институту оценку возможностей добычи угля, как открытым, так и подземным способом. Исходя из полученной оценки, руководство предприятия отказалось от идеи открытой добычи. И нет никаких свидетельств обратного, отметил вице-губернатор, таких необходимых для открытой добычи действий как покупка земельных участков, их перевод в земли промышленности, согласование проекта разреза и его санитарной зоны. Она, по сведениям господина Хлебунова, составляет 1 км, и в этот радиус попадает значительная часть посёлка Петровский, включая больницу и отделение полиции.

Окончание на стр. 2

КАЛЕНДАРЬ ВЫСТАВОК-ЯРМАРОК

2018

30 января-2 февраля — ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СТРОИТЕЛЬНЫЕ И ОТДЕЛОЧНЫЕ МАТЕРИАЛЫ. СТРОИТЕЛЬСТВО. НЕДВИЖИМОСТЬ. ДОРОЖНО-СТРОИТЕЛЬНАЯ ТЕХНИКА

7-12 марта — ПРАВОСЛАВНАЯ ВЫСТАВКА «КУЗНЕЦК ПРАВОСЛАВНЫЙ»

28-30 марта — ОБРАЗОВАНИЕ. КАРЬЕРА

28-30 марта — МЕДИЦИНА. РЕАБИЛИТАЦИЯ. ДОСТУПНАЯ СРЕДА. ЗДОРОВЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ

27 марта-24 апреля — МЕЖРЕГИОНАЛЬНАЯ ХУДОЖЕСТВЕННАЯ ВЫСТАВКА «СИБИРЬ - XII»

24-28 апреля — СИБДАЧА-ВЕСНА. КОТТЕДЖИ

24-28 апреля — ОХОТА. РЫБАЛКА. ТУРИЗМ

24-28 апреля — ПРОДМАРКЕТ

5-8 июня — УГОЛЬ РОССИИ И МАЙНИНГ. ОХРАНА, БЕЗОПАСНОСТЬ ТРУДА И ЖИЗНЕДЕЯТЕЛЬНОСТИ. НЕДРА РОССИИ

18-22 сентября — СИБДАЧА-ОСЕНЬ

23-25 октября — СИБИРСКИЙ ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ФОРУМ

2-4 ноября — ЗООКУЗНЕЦК

21-23 ноября — ФОРУМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

ВЫСТАВОЧНЫЙ КОМПЛЕКС "КУЗБАССКАЯ ЯРМАРКА"
УЛ. АВТОТРАНСПОРТНАЯ, 51, Г. НОВОКУЗНЕЦК
телефон горячей линии (звонок бесплатный) 8-800-500-40-42
www.kuzbass-fair.ru
ВМЕСТЕ К ВАШЕМУ УСПЕХУ!

УВАЖАЕМЫЕ КУЗБАССОВЦЫ!

ПОЗДРАВЛЯЮ ВАС С НОВЫМ 2018 ГОДОМ И РОЖДЕСТВОМ!

Мы с детства привыкли к тому, что Новый Год – это пора магическая, волнующая и всегда – радостная!

Простые слова «С Новым Годом! С Новым счастьем!» мы говорим с особым чувством, потому что произнести их можно только один раз в году!

Пользуясь этой прекрасной возможностью, от всего сердца поздравляю Вас с этим волшебным праздником!

Пусть в Новом году Вашим лучшим начинаниям всегда сопутствует творческое вдохновение и созидательная инициатива, а Ваша энергия, проницательность и умение стратегически мыслить – служат залогом успешного выполнения всех намеченных планов!

Хочется пожелать, чтобы Вы всегда были окружены теплом и любовью своих близких, уважением коллег и друзей, а отличное настроение и душевный подъём всегда сопровождали Вашу жизнь!

МИРА, ДОБРА И БЛАГОПОЛУЧИЯ!
С НОВЫМ ГОДОМ! С НОВЫМ СЧАСТЬЕМ!

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

«НОВОГОДНЯЯ СКАЗКА»

БЕСПРОИГРЫШНАЯ ЛОТЕРЕЯ

КРУГЛОСУТОЧНО

Dr. АВТОМОЙКА ДОКТОРСКАЯ

г. Кемерово, пр-т Октябрьский, 22/1

52-43-38 doktorskaya42

ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ

«ЗАРЕЧНАЯ» СМЕНИЛА СТАТУС

Угольная компания «Заречная» сменила свой статус – ушла в банкротство и фактически меняет собственника. 27 ноября арбитражный суд Кемеровской области ввёл конкурсное производство на 6 месяцев в ООО «Угольная компания «Заречная», удовлетворив ходатайство собрания кредиторов компании. Конкурсным управляющим суд назначил **Сергея Тушкова**, рассмотрение его отчёта – на 7 мая 2018 года. Кредиторская задолженность угольной компании, внесенная в ходе наблюдения в реестр, составляет 33,4 млрд рублей. Ранее в ноябре были признаны банкротами основные производственные активы и «дочки» УК – АО «Шахта «Заречная» (кредиторская задолженность – 46,2 млрд рублей) и АО «Шахта «Алексиевская» (27,5 млрд рублей). Тем временем, контроль над активами угольной компании «Заречная» переходит к новосибирской компании «Торгово-промышленный союз», сообщил заместитель губернатора Кузбасса по ТЭК и экологии **Евгений Хлебунов**. По его данным, предыдущий собственник УК «Заречная» ТОО «Уголь Казахстана» «отошёл в сторону». По данным арбитражного дела о банкротстве ООО «УК «Заречная», в суд поступило заявление новосибирского ООО «Углетранс» (правопреемник ООО «Торгово-промышленный союз», ТПС) о замене кредитора в реестре требований. Напомним, что в конце октября Евгений Хлебунов называл ТПС возможным новым собственником УК «Заречная» и что эта компания выкупила задолженность «Заречной» перед ПАО «Газпромбанк».

В «АКВАМАРКЕТ» ВЕРНУЛИ ДВА НЕДОСТРОЯ

Арбитражный суд Кемеровской области удовлетворил заявление кемеровского ООО «Аквамаркет», признал недействительными сделки с недостроенными торгово-выставочным и административно-деловым центрами в Кемерове и вернул их в конкурсную массу должника. Конкурсный управляющий компании **Дмитрий Плотницкий** оспаривал сделки с четырьмя покупателями – ООО «Партнер», ООО «Премьер», ООО «Перспектива» и ООО «Стандарт». Возвращать имущество – недостроенные торгово-выставочный центр площадью 7,13 тыс. кв. метров и административно-деловой центр в 5,4 тыс. кв. метров – суд обязал ООО «Стандарт». До введения в декабре 2015 года конкурсного производства в ООО «Аквамаркет» и других компаниях предпринимателя **Константина Яковлева** (ООО «Аквамаркет-Сибирь», ООО «Продюлюкс» и др.) центры так и не были построены, их готовность составила 34%.

ЗОЛУ УНОСА – В КИРПИЧИ

Новокузнецкое ООО «Научно-производственная компания (НПК) «Технезис» планирует летом будущего запустить производство строительных материалов из золошлаковых отходов Западно-Сибирской ТЭЦ (в составе АО «Евраз ЗСМК»). На первом этапе реализации проекта в него вложено 600 млн рублей, сообщил гендиректор компании **Евгений Хилус**, что позволило приобрести незавершенный в строительстве комплекс по выпуску кварцитовых огнеупоров. Он расположен рядом с ЗапсибТЭЦ, в свое время «Евраз Груп» планировал наладить собственный выпуск огнеупоров, но затем отказался.теперь это оборудование планируется использовать для выпуска стеновых материалов. В качестве сырья будет использоваться зола уноса с электрофильтров ЗапсибТЭЦ в объеме 70 тыс. тонн в год, затем по мере модернизации станции и установки более современных фильтров объём используемой золы вырастет до 120 тыс. тонн в год. Кроме того, будет использоваться мелкий отсев известняка с «Гурьевского рудника» (в составе АО «Евразруда»). На первом этапе новое производство будет выпускать 45 млн условных штук кирпича в год, затем увеличит производительность до 90 млн штук, в последнем случае на заводе будет занято до 120 человек. Предприятие планирует стать резидентом ТОСЭР Новокузнецк, если правительство РФ удовлетворит заявку города, пояснил Евгений Хилус.

ПРОДАЖУ ИМУЩЕСТВА КЦЗ ПРИТОРМОЗИЛИ

Новокузнецкое ООО «Цемент» оспорило продажу имущественного комплекса ООО «Кузнецкий цементный завод». И по заявлению «Цемента» о признании этой сделки недействительной кемеровский арбитраж наложил обеспечительные меры по иску, запретив оформление имущества покупателем – новокузнецким ООО «Регионстрой». Заявитель счёл незаконными действия организатора торгов по продаже имущества завода подмосковное ООО «Трансконтракт» и попросил суд признать его победителем торгов. Предложение ООО «Цемент» – 70 млн рублей. Первоначально таковым был признан ИП **Илья Медников**, который действовал как агент ООО «Регионстрой» с предложением 67 млн рублей. Как сообщил источник в этой компании, она уже подключила имущественный комплекс КЦЗ к электро-, тепло- и водоснабжению, поставила охрану, планирует разместить там несколько производств. Более конкретно эти планы будут разработаны уже после завершения сделки. ООО «Цемент» согласно регистрационным документам было создано 15 сентября, учредителями в равных долях выступают предприниматели **Игорь Новичков** и **Владимир Плотников**. ООО «Цемент» также обжаловало торги по продаже имущества КЦЗ в управлении ФАС по Москве, но получило отказ со ссылкой на «соблюдение порядка и сроков подведения итогов торгов».

ВОКРУГ «АНЖЕРСКОЙ-ЮЖНОЙ» УСИЛЯТ БЕЗОПАСНОСТЬ

Губернатор Кемеровской области **Аман Тулеев** заявил 29 ноября, что необходимо усилить меры безопасности на шахте «Анжерская-Южная», поскольку его «беспокоят попытки неизвестных лиц дестабилизировать обстановку» на этом предприятии, в частности, «два анонимных звонка с сообщениями о минировании». Как сообщила пресс-служба администрации Кемеровской области, по просьбе Амана Тулеева ГУ МВД по Кемеровской области усилило охрану предприятия двумя дополнительными патрульными группами. А в обладминистрации «считают, что цель анонимных звонков теперь уже дистанционно парализовать деятельность градообразующего угледобывающего предприятия, на котором трудятся более 1100 человек». По оценке специалистов администрации, не исключено, что события вокруг шахты «напрямую связаны с существующим спором хозяйствующих субъектов предприятия – ООО «Сбербанк Капитал» (гендиректор Ашот Хачатурянц) и ООО «Блок № 3 шахта «Анжерская-Южная» (Николай Крушинский)». Напомним, что 16 ноября шахту пытались захватить 22 охранника, которых затем задержала кузбасская полиция.

ГЛАВНАЯ СТРАНИЦА САЙТА ВСЕ «ДЕЛОВЫЕ НОВОСТИ»
avant-partner.ru
ИНТЕРНЕТ ВЕРСИЯ ГАЗЕТЫ
А ТАКЖЕ: ЛЕНТА НОВОСТЕЙ, МЕРОПРИЯТИЯ, АУКЦИОНЫ, КОНФЛИКТЫ, ИНТЕРВЬЮ И МНОГОЕ ДРУГОЕ...

ПРИЗРАК НОВОГО РАЗРЕЗА ВСТРЕВОЖИЛ КЕМЕРОВЧАН

Окончание. Начало на стр. 1

В ООО «Шахта «Лапичевская» подтвердили, что никаких конкретных планов строительства угольного разреза нет. В этом году предприятие только приступило к дополнительной геологической разведке, в частности, к бурению разведочных скважин, уточнил главный геолог предприятия **Александр Илюшевич**. Всего их пробурено 36 тысяч метров, и пока деятельность предприятия сосредоточена на получении полной геологической информации о запасах угля, на подготовке этой информации и постановке её на госучёт. Карта-схема участка открытых работ была подготовлена проектным институтом по заданию «Лапичевской» ещё в 2012 году как один из вариантов организации добычи. Уже пять лет назад от такого варианта отказались, как экономически невыгодного, пояснил главный геолог «Лапичевской», поскольку угольные пласты на участках слишком тонкие для открытой добычи, 3-3,5 метра, кроме того, придётся вынимать очень много породы с соотношением вскрыши против угля 19.

Реальные планы предприятия предполагают во второй половине 2018 года подготовить проект строительства шахты на 1,5-3 млн т годовой добычи, со второго квартала 2019 года – начать строительство, и во второй квартале 2021 года – запустить шахту. Её стоимость главный геолог «Лапичевской» оценил в 5-10 млрд рублей, добавив, что точнее можно будет сказать только после подготовки проекта.

Антон Старожилов

Кемеровское ООО «Шахта «Лапичевская» создано на базе активов, приобретенных в ходе банкротства ОАО «Шахта «Лапичевская», прекратившей добычу угля из-за убытков еще в 1999 году. В 2005 году в составе этих активов была получена лицензия на участок Петровский с запасами 12 млн тонн (действует до 2025 года), в сентябре 2010 года предприятие за 150 млн рублей приобрело лицензию на расположенный рядом участок Шахта Лапичевская – 2 с запасами коксующегося угля порядка 120 млн тонн (до 2035). Через кипрскую фирму Langfeld Enterprises Ltd «Лапичевскую» контролирует гонконгская компания Siberian Mining Group.

В ЮРГУ ЗАВОДЯТ СВИНЕЙ

Компания «Кузбасский мясной мир» планирует строительство в Юрге свинокомплекса с собственным производством мясопродуктов стоимостью 1,6 млрд рублей. Инициатива в проекте принадлежит ульяновской компании «Кавикорм инжиниринг», выпускающей корма и кормовые добавки, разрабатывающей собственные технологии кормления скота. В Юрге, которая является территорией опережающего социально-экономического развития, инвестор сможет рассчитывать на различные льготы по налогам и обязательным платежам. В Кузбассе за последние 5 лет производство свинины выросло на 10%.

О планах начать строительство «мясоперерабатывающего комбината» в Юрге в 2018 году объявил в бюджетном послании на 2018 год губернатор Кемеровской области **Аман Тулеев**. По его данным, комбинат стоимостью 1,6 млрд рублей рассчитан на 32 тыс. голов. Заместитель главы администрации Юрги по экономике **Светлана Мингалеева** уточнила, что такие планы строит ООО «Кузбасский мясной мир» (КММ), учрежденное в Юрге в октябре нынешнего года. Она уточнила, что пока КММ не подавал заявку на получение статуса резидента территории опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР), однако, такая возможность у инвестора есть. В списке отраслей, предприятия которых допускаются в резиденты ТОСЭР «Юрга», выращивание свиней и производство мясопродуктов есть. Резидент ТОСЭР освобождается от налога на землю и имущество, получает снижение налога на прибыль в первые пять лет до 5%, до 12% – в последующем, снижение с 30% до 7,6% от фонда оплаты труда взносов во внебюджетные фонды, и другую поддержку. Пока же КММ направил заявку на предоставление в аренду участка земли в северной части города, которая, по словам Светлана Мингалеева, удалена от остальных районов города, рядом нет жилья, и благоприятна роза ветров. На этой неделе комитет по управлению муниципальным имуществом Юрги проведёт аукцион, который инициировал КММ, на право аренды 22,57 га для капитального объекта «Мясокомбинат».

Контролирующий учредитель КММ **Артём Матвеев** (лично владеет 9% долей и 51% через ульяновское ООО «Кавикорм инжиниринг») сообщил, что предприятие планирует производить около 3 тыс. тонн мяса. Он уточнил, что проект был инициирован его компанией. Она является резидентом «Сколково», разрабатывает и внедряет на животноводческих предприятиях технологии кормления, а также производства самих кормов. «Проект свинокомплекса в Юрге станет одним из способов расширить деятельность «Кавикорм инжиниринг», выйти за пределы европейской части страны, предлагаемые компанией решения по применению кормов на базе отходов пищевого производства, более дешевого сельскохозяйственного сырья, например, ржи вместо сои, призваны снизить издержки в выращивании свиней», – пояснил Артём Матвеев. По его словам, учредители пока не определились, станет ли КММ подавать заявку на статус резидента ТОСЭР.

В юргинском проекте «Кавикорм инжиниринг» берёт на себя внедрение технологий кормления свиней и строительство кормоцеха, общестроительные работы и оборудование комплекса возьмут на себя партнеры, у которых есть опыт подобного строительства, сообщил Артём Матвеев. Кемеровским предпринимателям **Анастасии Невинской** и **Андрею Шарнину** принадлежат 30% и 10%, соответственно, в уставном капитале КММ. Гендиректором компании выступает **Татьяна Евдокимова**, которая раньше работала в ООО «Алтаймясопром». Отец Андрея Шарнина **Валерий Шарнин** является одним из учредителей «Алтаймясопрома» и гендиректором НКО «Союз российских производителей свинины «Россвинопром». Средства на проект в Юрге учредители КММ будут привлекать совместно, уточнил Артем Матвеев.

Кузбасс не обеспечивает себя мясом: по данным Кемеровостата, собственное производство мяса и мясопродуктов в 2016 году составило 35 кг на душу при потреблении 90 кг в год. В то же время свиноводство стабильно растет. С 2012 по 2016 годы производство свинины выросло на 10,3%, с 42,5 тыс. тонн до 46,9 тыс., а производство мяса в целом – на 9,2%, с 85,8 тыс. тонн до 93,8 тыс.

Директор ООО «Анжерские колбасы» (мясокомбинат в Анжеро-Судженске) и сельскохозяйственного ООО «Сибинвест-Агро» **Николай Варфоломеев** отметил, что сегодня практически все производители мясопродуктов в Кузбассе имеют собственное производство свинины, а новый производитель должен в первую очередь озаботиться кормовой базой, поскольку на севере Кемеровской области урожайность пшеницы и её сборы невелики. Основные же производители свинины в Кузбассе, напомнил он, работают южнее.

Егор Николаев

ФОРУМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В НОВОКУЗНЕЦКЕ

24 ноября в Новокузнецке на площадке выставочного комплекса «Кузбасская ярмарка» завершил работу ежегодный Форум предпринимателей. Спонсором события выступила компания «Ростелеком».

Форум состоялся при содействии Администрации Кемеровской области и г. Новокузнецка, Кемеровского областного отделения Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России», Союза предпринимателей Новокузнецка, Союза «Кузбасская торгово-промышленная палата».

Одной из тем обсуждения на Форуме стал 2018 год, по инициативе губернатора Кемеровской области **Амана Тулеева** объявленный Годом инвестиций, инноваций и предпринимательства в Кузбассе.

В рамках бизнес-события прошло более 60-ти мероприятий – круглых столов, семинаров, тренингов. Экспозиция Форума предпринимателей была сформирована по территориальному принципу, в ее работе приняли участие предприниматели Новокузнецкого, Таштагольского, Прокопьевского, Беловского, Ленинск-Кузнецкого муниципальных районов, Междуреченского, Мысковского, Белово, Новокузнецкого городских округов, работающие в области производства товаров народного потребления, а также оказывающих услуги населению. Также участниками стали компании Новосибирска, Кемерова, Красноярска.

23 ноября представители общероссийской общественной организации «ОПОРА РОССИИ» организовали работу площадки регионального форума «Женское предпринимательство в Кузбассе», где рассказали о деятельности Комитета по развитию женского предпринимательства, затронули вопрос работы общественной организации на малых удалённых территориях области. Также в ходе мероприятия обсуждалась роль коммуникации и образования в успешном бизнесе, закон «О персональных данных», франчайзинг и успешные кейсы продвижения франшизы и другие темы.

Ключевым мероприятием третьего дня работы Форума стал круглый стол «2018 – Год инвестиций, инноваций и предпринимательства в России и Кузбассе», в котором принял участие заместитель Губернатора Кемеровской области по инвестиционной и инновационной деятельности **Станислав Черданцев**. Станислав Александрович рассказал о целях и задачах, стоящих перед регионом. Он отметил, что в структуре тематического 2018 года в регионе запланировано 125 мероприятий по 14-ти направлениям, в результате которых ожидается

Заместитель Губернатора Кемеровской области по инвестиционной и инновационной деятельности Станислав Черданцев отметил, что в 2018 году в регионе запланировано 125 мероприятий по 14-ти направлениям, в результате которых ожидается повышение эффективного взаимодействия власти и бизнеса, создание более комфортного делового климата, организация комплексного подхода по оказанию федеральных, региональных и муниципальных мер поддержки.

по экономическим вопросам **Ирина Прошунина** в своем докладе отметила, что основная задача для города на 2018 год – довести до логического завершения присвоение городу статуса ТОСЭР и дальнейшая работа в этом направлении.

Всего 167 предприятия малого и среднего бизнеса познакомили гостей Форума со своими технологиями, продукцией и услугами. В отдельные экспозиции Форума были выделены «Бизнес образование», «Услуги для бизнеса» (менеджмент, консалтинг, маркетинг, реклама, юридические и банковские услуги, управление персоналом) и др.

За три дня Форум предпринимателей посетили 3131 человек.

22 ноября на круглом столе «ТОСЭР – новый импульс в развитии региона» директор ГКУ Кемеровской области «Агентство по привлечению и защите инвестиций» **Виталий Куприянов** рассказал про условия для новых и уже существующих предприятий, выполнение которых необходимо для того, чтобы компания могла стать резидентом ТОСЭР. Представители банков презентовали возможности для стимулирования малого и среднего бизнеса. Кроме того, представители Агентства провели семинар-консультацию по вопросам проблемы формирования земельных участков при образовании инвестиционной площадки.

повышение эффективного взаимодействия власти и бизнеса, создание более комфортного делового климата, организация комплексного подхода по оказанию федеральных, региональных и муниципальных мер поддержки. Заместитель главы Новокузнецка

В номинации «Лучший выставочный экспонат» диплома и бронзовой медали удостоены ООО «Беловский трикотаж» (г. Белово) за коллекцию детской одежды с применением объемной аппликации; компания «КОРСАР» (г. Прокопьевск) за производство плитки из резиновой крошки; ИП Михайлова Т.В. (г. Белово) за торт «Беловский вокзал» (оригинальное оформление – имитация железнодорожного вокзала г. Белово); ЗооЦентр «Мокрый нос» (г. Новокузнецк) за большой спектр услуг для владельцев домашних животных.

Диплом и серебряную медаль завоевали ООО «Сладкий Дом и К» (г. Новокузнецк) за оригинальное оформление торта к 400-летнему юбилею г. Новокузнецка, и ООО «Константа» (г. Новокузнецк) за производство полуфабрикатов мясных: шницеля в панировке и ромштекса «Натуральный».

Обладателями диплома и золотой медали стали ООО «Запсибрыбхоз» (г. Белово) за разведение карпа зеркального и ООО «Константа» (г. Новокузнецк) за производство мяса свинины вяленого в вакууме.

Гран-При конкурса удостоена компания «КОРСАР» (г. Прокопьевск) за производство спортивных уличных тренажеров и воркаут-комплексов.

Глава Новокузнецка **Сергей Кузнецов** вручил предпринимателям благодарственные письма за плодотворное и успешное сотрудничество, содействие и поддержку в решении социальных проектов города Новокузнецка и в связи с проведением VI Форума предпринимателей.

Пресс-центр ВК «Кузбасская ярмарка»

ЦЕНА ВОПРОСА

18 миллионов 111 тысяч 111 рублей 11 копеек составила цена продажи имущественного комплекса ООО «Мариинский спиртовой комбинат». Как сообщается на сайте единого реестра сведений о банкротстве, такое «наибольшее» на торгах предложение сделал предприниматель **Алексей Шишкин** из Екатеринбурга. Торги в виде публичного предложения начались 28 августа, завершались 28 ноября, начальная цена была установлена в 272,13 млн рублей со снижением в 4,5% каждые три рабочих дня. Минимальная цена была установлена в 5,5%, то есть, в 14,97 млн рублей. Таким образом, Алексей Шишкин сделал предложение на предпоследнем шаге торгов. В составе проданного комплекса всё производственное оборудование комбината, дебиторская задолженность, автомобили, торгово-складское и офисное оборудование, средства связи и пр. Продажа проходила предприятия, как имущественного комплекса.

19 миллионов 88 тысяч 18 рублей предложило кемеровское ООО «Коммерческая недвижимость» на торгах путём публичного предложения за сервисный центр кузовного ремонта и покраски автомобилей из имущества кемеровского ООО «Трансхимресурс» (до 2015 года выступало дилером марки Hyundai). Как сообщается на сайте единого реестра сведений о банкротстве, стартовая цена на центр была установлена в 23 миллиона 849 тысяч 420 рублей. Площадь сервисного центра 2,6 тыс. кв. метров, земельного участка на котором он расположен и который продавался вместе с центром, – 13,04 тыс. кв. метров. Конкурсное производство в ООО «Трансхимресурс» было открыто декабре прошлого года. Задолженность компании перед кредиторами превышает 1 млрд рублей.

47 миллионов 711 тысяч 65 рублей 48 копеек взыскивает межрайонная инспекция ФНС по крупнейшим налогоплательщикам №2 по Кемеровской области с ООО «Джой Глобал». Соответствующий иск налоговая направила в кемеровский арбитраж, предварительное заседание по нему назначено на 26 декабря, следует из данных картотеки арбитражных дел. ООО «Джой Глобал» является 100-процентной дочкой британской компании Joy Global (UK) Inc, подразделения американского производителя горной техники и горно-шахтного оборудования Joy Global Inc. (куплен японской корпорацией Komatsu в апреле 2017 года). В сентябре 2015 года ООО «Джой Глобал» открыло в Прокопьевском районе сервисный центр стоимостью 1 млрд рублей.

91 миллион 500 тысяч рублей задолженности по зарплате за октябрь выплачено работникам АО «Шахта «Заречная» (входит в угольную компанию «Заречная») в количестве 3123 человека, сообщила пресс-служба прокуратуры Кемеровской области. Ранее, 23 ноября, 897 работникам АО «Шахта «Алексиевская» также была погашена задолженность по зарплате за октябрь в размере 27,3 млн рублей. Ситуация с заработной платы работникам АО «Шахта «Заречная» и АО «Шахта «Алексиевская» находится на постоянном контроле прокуратуры, отмечено в сообщении. В 2017 году органы прокуратуры внесли 28 представлений в связи с долгами по зарплате на предприятиях УК «Заречная», в результате погашена задолженность на сумму более 940 млн рублей.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ С ОПТИМИЗМОМ

«Сибирский цемент» подводит предварительные итоги работы в 2017 году и строит планы на перспективу

Пессимистичные прогнозы, связанные сдальнейшим сокращением рынка цемента РФ, в текущем году не подтвердились. По данным аналитиков, вместо ожидаемого снижения на 7% по отношению к 2016 году, общероссийское потребление цемента сохранится на прошлогоднем уровне и составит 55 млн тонн. Эту позитивную тенденцию в ходе пресс-конференции, посвященной итогам работы холдинга «Сибирский цемент» в строительном сезоне, озвучил вице-президент по инвестиционному развитию АО «ХК «Сибцем» **Александр Черепанов**. Вместе с тем спикер подчеркнул, что ситуация на рынке СФО заметно сложнее: в 2017-м в макрорегионе снижение емкости цементного рынка достигнет 7% к прошлому году. Эта ситуация является определяющей для холдинга «Сибирский цемент», который традиционно реализует 70-75% цемента на территории Сибири. «По расчетам аналитиков нашей компании, потребление в макрорегионе в 2017-м не превысит 5 млн тонн. При этом из них порядка 3 млн тонн произведут предприятия, входящие в холдинг «Сибирский цемент». Сегодня их загрузка составляет около 50%, что соответствует общероссийской тенденции», – прокомментировал Александр Черепанов.

С января по октябрь на предприятиях компании – Топкинском, Красноярском и Тимлюйском цементных заводах – изготовлено 2,768 млн тонн цемента, что на 3% меньше по сравнению с аналогичным показателем 2016-го. Падение показателей зафиксировано на Топкинском и Красноярском заводах. Кузбасское предприятие за 10 месяцев выпустило 1,87 млн тонн цемента, падение к уровню 2016-го – 5%. На 10% меньше продукции – 584,8 тыс. тонн – изготовлено за отчетный период Красноярским заводом. Тимлюйский цемзавод (Республика Бурятия) за указанный период выпустил 313,1 тыс. тонн цемента (на 24% больше по сравнению с аналогичным показателем прошлого года), что связано с поставками строительного материла для реконструкции аэропорта «Байкал» в Улан-Удэ.

Однако, несмотря на объективные трудности, «Сибирский цемент» продолжает реализацию крупных инвестиционных проектов, направленных на переоснащение цехов, оптимизацию производственных процессов, обновление оборудования. «Закладку фундамента будущего развития предприятия нужно делать в период падающего рынка, чтобы на растущем рынке инвестиции окупились с максимальной эффективностью», – подчеркнул исполнительный вице-президент АО «ХК «Сибцем» **Сергей Шепталин**.

Так, в текущем году компания расширила парк подвижного состава. По лизинговым схемам приобретено 200 крытых вагонов и 300 полувагонов общей стоимостью 1,4 млрд рублей. На данный момент доставка почти 70% продукции обеспечивается собственным подвижным составом холдинга. Отдельное направление – автодоставка, в парке компании – 24 машины.

В 2017-м на реализацию проектов по модернизации и автоматизации производства, сокращению издержек, повышению уровня охраны труда и промышленной безопасности выделено около 530 млн рублей. Более 877 млн рублей направлено на ремонты и техническое обслуживание оборудования. Проведены все ремонтно-восстановительные мероприятия на «Топкинском цементе», начато перевооружение подстанции «Гидрофол», завершение которого планируется в будущем году. Целый ряд мероприятий по модернизации был проведен на «Красноярском цементе», Тимлюйском цементном заводе, и комбинате «Волна». Работы по ремонту и техническому обслуживанию оборудования продолжатся и в 2018 году. Значительное внимание «Сибирский цемент» уделяет экологической безопасности производства, что имеет особую актуальность в Год экологии в России. В 2017 году расходы компании на экологические проекты составили около 118 млн рублей.

Также в числе приоритетов «Сибирского цемента»– обучение персонала, воспитание ответственности и дисциплины работников. По словам исполнительного вице-президента, это позволит нивелировать так называемый «человеческий фактор». Благодаря проведенным мероприятиям, в текущем году аварийность по механическим остановкам оборудования снижена на 30%, а по энергетическому оборудованию – до 70%.

В 2017 году Топкинский цементный завод выпустит более 2 млн тонн цемента

Прогнозы сибирских цементников на будущий год оптимистичны: сохранение потребления цемента в СФО на уровне текущего года, либо рост, но не более чем на 1-2%. Определенные позитивные ожидания связаны с так называемым отложенным спросом, который формируется на протяжении трех лет спада экономики. «Отложенный спрос неизбежно вернётся, но уже в других для цементной промышленности условиях, – подчеркнул Александр Черепанов. – Отрасль без проблем и резких ценовых колебаний сможет «переварить» любой спрос благодаря конкурентоспособности и достаточному количеству производственных мощностей». По мнению спикера, замедление темпов развития цементного рынка носит временный характер. Есть государственная программа развития Сибири до 2020 года, федеральная программа обеспечения доступным комфортным жильем – они будут внедряться в жизнь.

«В «высоком» сезоне-2017 подразделения «Сибирского цемента» работали слаженно и эффективно. Компания в полной мере выполнила обязательства перед потребителями, обеспечила стабильно высокое качество продукции и своевременность отгрузок, – резюмирует вице-президент по инвестиционному развитию АО «ХК «Сибцем» Александр Черепанов. – Общая мощность наших цементных заводов равна 5,6 млн тонн в год. Однако в 2017-м мы выпустим около 3 млн тонн цемента».

НОВАЯ МОДЕЛЬ РЫНКА ТЕПЛА – НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ РЕГИОНА

В Новокузнецке в конце ноября прошёл круглый стол «Внедрение современных подходов для реформирования теплоснабжения региона: новые возможности». Возможности привлечения инвестиций в теплоснабжающую отрасль, которые открывают изменения и дополнения Федерального закона «О теплоснабжении», обсудили эксперты, депутаты, представители федеральных и местных органов власти, представители общественных организаций.

НОВАЯ МОДЕЛЬ КАК ВЫХОД ИЗ ТУПИКА

Федеральный закон «О внесении изменений в федеральный закон «О теплоснабжении» и отдельные законодательные акты РФ по вопросам совершенствования системы отношений в сфере теплоснабжения вступил в силу 31 июля 2017 года. И, по словам заместителя директора Департамента оперативного контроля и управления в электроэнергетике Министерства энергетики РФ **Алексея Храпкова**, этот закон – который разрабатывался с 2014 года – ответ на текущие вызовы, с которыми приходится сталкиваться отрасли.

Главный из них – метод ценообразования «затраты плюс» – по мнению многих экспертов, изжил себя. По словам представителя Минэнерго, «этот устоявшийся метод, который сложился исторически, сегодня приводит к негативным последствиям, так как: во-первых, поощряет самых неэффективных; во-вторых – трудозатратен с точки зрения утверждения тарифов; в-третьих, не даёт долгосрочных ориентиров по тарификации для субъектов рынка, что сильно снижает инвестиционную привлекательность регулируемых отраслей, и, наконец, такой метод лишает экономического смысла любые энергоэффективные мероприятия и крайне подвержен влиянию политической конъюнктуры в регионах».

В связи со сложившейся ситуацией, по словам депутата Государственной Думы РФ **Виктора Зубарева**, «российская энергетика сегодня нуждается в колоссальном объёме средств на модернизацию: до 2025 года потребность в инвестиционных ресурсах оценивается более чем в 2,3 трлн рублей». При этом существующего финансирования недостаточно.

«На отрасль теплоснабжения бюджеты ежегодно выделяют до 150 млрд рублей, а регионам требуется порядка 200 млрд только на поддержание системы в текущем состоянии. Чтобы перевести тепловое хозяйство страны на современные рельсы, провести его масштабную перестройку, необходимо ежегодно инвестировать до 250 млрд рублей в сети, индивидуальные тепловые пункты, энергоэффективные мероприятия. Столь масштабную программу способен осилить только частный капитал. Но он пойдёт на это лишь при наличии прозрачного и долгосрочного механизма возврата средств», – прокомментировал ситуацию Алексей Храпков.

Для решения проблемы инвестиций в критически важной отрасли, по его словам, Министерство энергетики и разработало этот закон. В подготовке законопроекта приняли участие органы местного самоуправления, регионы, федеральные министерства, эксперты, депутаты Госдумы, члены Совета Федерации. Как отметила **Татьяна Гурова**, главный редактор журнала «Эксперт»: «Этот законопроект прошёл сложную, по-настоящему демократичную процедуру разбора полётов, выбора расчётных моделей и т.д.». В итоге был достигнут консенсус, законопроект устраивает все заинтересованные стороны.

Изменения и дополнения закона «О теплоснабжении» предполагают переход от государственного регулирования тарифов в системе теплоснабжения к установлению предельного уровня цены на тепловую энергию для конечного потребителя, которая определяется ценой поставки тепла от альтернативного источника, ценой альтернативной котельной. При этом цена за одну гигакалорию будет устанавливаться по соглашению с органами местной власти, но не выше цены альктотельной. Важно, что закон меняет роль единой теплоснабжающей организации, которая будет не просто единым поставщиком тепловой энергии в зоне своей ответственности, но и единым центром ответственности в системе теплоснабжения города.

Регулирование отрасли будет осуществляться по новым принципам: предполагается назначить Единую теплоснабжающую организацию (ЕТО) и изменить подход к ценообразованию, то есть ввести механизм «альтернативной котельной» – нового правила расчётов цены на тепло для потребителей. Сейчас Министерство энергетики готовит порядка сорока подзаконных актов, всю нормативную базу, необходимую для внедрения новой модели рынка теплоснабжения, планируется утвердить не позднее середины следующего года. После чего первые пилотные регионы смогут начать переходить на эту модель. При этом подготовка к переходу уже сейчас идёт полным ходом в ряде регионов страны.

Тариф альтернативной котельной может быть разным не только для каждого региона, но и для каждой системы централизованного теплоснабжения: различное топливо, топология застройки и т. д. сильно влияют на конечную стоимость тепла у потребителя. «Поэтому средний по стране тариф считать в определённой степени бессмысленно, так как в каждом конкретном регионе будет свой тариф альткотельной. Где-то цена будет выше на несколько процентов действующего тарифа, где-то, наоборот, действующий тариф необходимо замораживать и держать на текущем уровне несколько лет, а может, в лучшем случае и снижать его. Каждое такое решение необходимо принимать с учётом оценки всех местных особенностей», – сказал представитель Минэнерго.

Тарификацию по методу «альтернативной котельной» постепенно начинают применять в различных городах страны. Так, Сибирская генерирующая компания (СГК) подписала соглашение с городом Рубцовском Алтайского края, и уже началась его реализация, хоть пока и с оговорками, так как довольно многие подзаконные акты ещё не приняты. По словам генерального директора СГК **Михаила Кузнецова**: «Там мы практически закончили реализацию проекта с технической точки зрения весьма нестандартного, вложив порядка 2 млрд рублей, а если бы работали «по учебнику», затраты были бы в разы больше. При этом у нас была мотивация – договорённость с властью об установке долгосрочного тарифа».

Аналогичное соглашение подписали Воронеж и ПАО «Квадра». Министерство энергетики прогнозирует, что в течение ближайшего года на новую модель тарификации перейдёт до десяти городов. В дальнейшем, если проект будет успешным, она будет массово распространена по всей стране. Возможность стать пилотным городом для внедрения новой модели рынка тепла есть и у Новокузнецка.

НОВОКУЗНЕЦК КАК ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ

В своём выступлении глава города Новокузнецка **Сергей Кузнецов**, сделал акцент на том, что южная столица Кузбасса – это город, в котором отражаются все типичные проблемы российского теплоснабжения.

– Мы имеем изношенную инфраструктуру, теплоисточники, которые строились в 30-ые годы. Можно сказать, что из сетей сейчас мы выжимаем последнее, – отметил Сергей Кузнецов. – Плюс проблема системы платы граждан, когда горожане платят до 70% за потребленные энергоресурсы. У бюджета есть проблемы с компенсацией выпадающих доходов ресурсоснабжающим организациям. Из 17 млрд бюджета города объём выплат по КВД составляет 2,5 млрд ежегодно, плюс шлейф дебиторской задолженности за прошлые годы. Поэтому метод альтернативной котельной видится нам крайне интересным, мы будем пытаться найти способы, чтобы применить его в Новокузнецке. Сегодня мы создали рабочую группу с привлечением поставщиков ресурсов, представителей сетевых организаций, её задача – разработка дорожной карты, определение эффективности внедрения новых методов на долгосрочный период.

Заместитель губернатора Кемеровской области **Дмитрий Кудряшов** подтвердил, что ситуация в системе ЖКХ, в теплоснабжении городов региона сложная, запас прочности, заложенный ещё в советские времена, исчерпывается. Дмитрий Кудряшов выразил мнение, что модель альтернативной котельной может заинтересовать инвесторов, которые, оценив тарифные решения, свои возможности, смогут предложить муниципалитетам долгосрочные инвестиционные проекты в конкретных городах.

– Сегодня мы прилагаем все усилия, чтобы сохранять теплоснабжение региона в стабильном состоянии, устраняя аварийные ситуации, – отметил Дмитрий Кудряшов. – Город Новокузнецк в этом смысле на особом контроле. Поэтому хотелось бы предложить Минэнерго сделать расчёты по методу альтернативной котельной в Новокузнецке, рассмотреть варианты, как можно реализовать новую модель рынка тепла в городе.

Продолжая тему о состоянии теплоснабжения Новокузнецка, Михаил Кузнецов сказал: «Проблемы Новокузнецка видны даже невооруженным глазом: из тепловых камер повсеместно идут тепловые потери, такого я не наблюдал ни в одном из городов присутствия компании, плюс неэффективная газовая ТЭЦ и множество других проблем. Вместе с тем существуют амбициозные проекты: с 2014 года мы просчитываем варианты замещения Центральной ТЭЦ мощностями Кузнецкой ТЭЦ. Если мы совместим контуры, то уберём неэффективный теплоисточник, повысив эффективность Кузнецкой ТЭЦ. Вариантов замещения несколько. Одно из решений – вести тепломагистраль фактически в обход города. Затраты – порядка 5 млрд рублей. Это предварительные расчёты, как только мы будем понимать, что у нас есть перспектива договориться с городом и выйти на этот проект, мы посчитаем его с большим качеством и точностью, оценим затраты и экономическую эффективность. Для Новокузнецка ещё крайне важно уйти от значительных бюджетных дотаций: как только жители города будут платить за полученные ресурсы полностью, как это делают потребители в других регионах нашего присутствия, этот проект будет для нас интересным».

Кузбасс остается единственным регионом России, где население платит только часть обоснованного тарифа за тепло, остальное компенсирует бюджет – так называемая «компенсация выпадающих доходов (КВД)». Отказ от «поголовного субсидирования» и переход на адресную помощь нуждающимся гражданам – первый шаг к модернизации сетей Новокузнецка считает гендиректор СГК. «В Новокузнецке для нас пока это не бизнес. Если есть у города есть желание, мы можем быстро и просто уступить все свои активы. Но чтобы мы двигались вперёд, нужна понятная экономика, и как через 5-10 лет вернутся вложения. Мы должны договориться с местной властью и подписать соответствующие соглашения, тогда уже появятся и технические планы. Пока это всё в стадии проектов». Что касается отмены КВД, то, по мнению Михаила Кузнецова, «всё произойдёт за один год, когда будет принято решение». Власти же региона склоняются к более постепенному переходу. Ещё в августе этого года, отвечая на вопрос «А-П» о сроках отмены КВД, глава Новокузнецка сказал, что вопрос этот «острый, непростой, даже тяжёлый, нужно предварительно отыграть, понять насколько это будет принято обществом, понять слабые и уязвимые стороны, возможные конфликты». Поэтому, по мнению Сергея Кузнецова, в такой ситуации не обойтись без дискуссий с гражданами, журналистами, без публичных слушаний, и, конечно, без одобрения губернатора.

Также в ходе дискуссии обсуждались и другие вопросы, связанные с переходом на новую модель рынка. Предложения и рекомендации по итогам круглого стола будут учтены в процессе разработки и утверждения подзаконных актов – для эффективного реформирования отрасли и создания новых возможностей для всех её участников. Свои предложения по модернизации системы теплоснабжения Кузбасса и способам привлечения инвестиций в отрасль должна сформировать и Общественная палата Кемеровской области, которая рассмотрела изменения в закон «О теплоснабжении» в начале ноября текущего года.

IT-СРЕДА: ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ

«Мы живём в интересную эпоху» – с этих слов начал работу первый региональный форум «IT-среда для бизнеса». Мероприятие было организовано по инициативе IT-компаний, входящих в Комитет по информатизации Кузбасской торгово-промышленной палаты и проведено при содействии Кузбасского технопарка. Участники форума – специалисты и руководители информационных компаний (они же собственно, и виновники «интересного» времени глобальных перемен, связанных с внедрением информационных технологий абсолютно во все сферы, в первую очередь экономику) – собрались обсудить проблемы и перспективы развития информационной среды в регионе, рассмотреть, какие продукты и услуги могут предложить кузбасские IT-компании местному бизнесу. В дискуссиях также приняли участие гости из регионов – соседей по СФО – Алтайского края, Томской области, Красноярского края, приехавшие в Кузбасс поделиться с коллегами своим успешным опытом. Ещё одна обозначенная форумом задача – дать старт созданию сообщества специалистов IT-отрасли. Учитывая принятый курс на переход к цифровой экономике и множество связанных с этим процессом проблем, встреча стала очень актуальной.

ВРЕМЯ ИНФОРМАЦИИ

В последние годы в России, пожалуй, не много найдется сфер, которые развивались столь же энергично, как и IT. Как отметила заместитель начальника департамента информационных технологий администрации Кемеровской области **Ольга Утенкова**, «по данным Росстата, доля сектора IT в национальном ВВП составляет 1%. Число организаций IT-отрасли, которые занимаются разработкой и распространением программного обеспечения насчитывается 80 тысяч, а в целом организаций, которые занимаются организационно-коммуникационными технологиями, порядка 170 тыс. Среднесписочная численность работников IT-организаций примерно 458 тысяч человек, а в целом в РФ занимаются информационными технологиями более 2 млн человек».

Анализ глобальных и локальных трендов в области информационных технологий по традиции представила заместитель генерального директора АО «Кузбасский технопарк» **Ирина Федченко**. По данным её доклада, среднесписочная численность работников IT-отрасли России за 15 лет (с 2001 по 2016 гг.) выросла в 3 раза: на 300 тыс. человек. И это без аутсорсеров, количество которых доходит до 30-40%. Впечатляющая цифра на фоне катастрофического падения численности работников в других отраслях. Стоит отметить, что 70,6% всех занятых работают на предприятиях частной формы собственности. Среднемесячная номинальная начисленная заработная плата в отрасли (кроме субъектов малого предпринимательства) за пять лет выросла в 1,5 раз и в 2016 году достигла 83,8 тыс. рублей – больше, чем во многих производственных отраслях. Больше, чем айтишники получают только юристы, бухгалтеры, аудиторы, работники авиакомпаний и рекламщики.

Подавляющая часть IT-компаний сосредоточена в семи регионах – Москва, Санкт-Петербург, Татарстан, Свердловская, Московская, Нижегородская и Новосибирская области. Примечательно, что эти же регионы больше всего тратят на IT. Безусловный лидер – Москва. Расходы из бюджета столицы на ИКТ (информационно-коммуникационные технологии) в текущем году составили 45710,8 млн рублей, динамика роста – 42,2%.

О бурном росте отрасли свидетельствует и рост ИКТ-расходов в регионах России. Как отмечается в докладе Ирины Федченко «ожидается, что в 2017 году, с учётом полученных от Минкомсвязи субсидий, субъекты федерации израсходуют на проекты в сфере ИКТ 101,3 млрд рублей. По сравнению с 2016 годом (77,9 млрд рублей, с учётом корректировок бюджета Москвы) совокупные ИКТ-расходы региональных органов власти увеличатся на 30,1%. Это самый значительный показатель роста за последние пять лет (с 2013г. по 2017 г.)».

НЕИЗВЕСТНЫЙ РЫНОК

На фоне такого бурного роста IT-отрасли в регионах РФ Кемеровская область выглядит, по словам Ольги Утенковой, «скромно», а доля сектора IT в региональном валовом продукте настолько мала, что статистика её даже не учитывает.

Как отметила Ирина Федченко, крайне мало сведений о рынке информационных технологий Кузбасса, из чего можно сделать вывод, что он практически не исследуется и существует в статусе terra incognita. Справедливости ради стоит отметить, что такая проблема в той или иной степени свойственна многим регионам СФО, за исключением Новосибирской области, которая входит в ТОП-7 регионов РФ. В этом регионе в сфере информационных технологий работают 25% от общего количества IT-специалистов, занятых в отрасли в СФО. На втором месте – Красноярский край, где трудятся 16,5% всех IT-специалистов округа. Доля Кемеровской области по данным доклада Ирины Федченко, 12,7%. Остальные регионы СФО в общей структуре работающих в отрасли занимают ещё меньше места. Всего же, как отметила Ирина Анатольевна, в отрасли в округе заняты 41,4 тыс. человек, что составляет 9% от общей численности, работающих в этой отрасли в стране.

Что же касается Кузбасса, то здесь в области IT работают всего 5256 человек. Хотя за 15 лет количество IT-специалистов увеличилось в 4,7 раза, численность их всё равно недостаточна для качественного прорыва. Основные направления работы: техническое обслуживание и ремонт офисных машин и вычислительной техники; консультирование по аппаратным средствам вычислительной техники; обработка данных; разработка программного обеспечения, консультирование; создание и использование баз данных и информационных ресурсов, в том числе в сети Интернет. Суммарные расходы на ИКТ в Кемеровской области в текущем году составили 253,6 млн рублей, динамика роста – 7% (у лидера – Новосибирской области: суммарные расходы на ИКТ – 1863,9 млн рублей, динамика роста – 10,5%).

ТОЧКИ РОСТА

Что же мешает Кузбассу сделать качественный рывок в IT-сфере? Спикеры и участники дискуссии подняли целый ряд вопросов острых и нередко спорных. Как отметила в своём выступлении Ольга Утенкова, в региональной сфере информационных технологий ощущается «кадровый голод». С другой стороны, если опираться на данные доклада Ирины Федченко, где приводится информация ресурса hh.ru, вакансий в сфере информационных технологий мало. Не найдя работу в регионе, «айтишники» с опытом или без такового уезжают вначале в Новосибирск, а потом и в Москву. Стремление покинуть Кузбасс обуславливается ещё одним фактором – заработная плата IT-специалиста здесь ниже, чем в столице или даже в других субъектах РФ.

Генеральный директор АО «Кузбасский технопарк» **Антон Силинин** подчеркнул, что особенностью IT-сферы региона является плотная связь с базовой отраслью промышленности Кузбасса – угледобывающей. При этом, как подчеркнул Антон Владимирович, ни одна IT-компания, из тех, что работают в Кузбасском технопарке, не ограничивает свою сферу деятельности только Кузбассом, имея офисы и в других регионах. «IT-отрасль гораздо более конкурентна, чем более традиционные промышленные отрасли, за счёт того, что покупать программные решения можно, находясь в любой точке земного шара. Поэтому большие перспективы имеют те IT-компании, которые имеют глубокие компетенции в своих направлениях и ориентированы не исключительно на кузбасский рынок, а на рынок России и зарубежья. За этими компаниями будущее», – резюмировал Антон Силинин.

Ещё один момент, на который обратил внимание президент группы компаний «Росинтеграция» **Дмитрий Гвоздюк** – отсутствие IT-сообщества, полезного для обмена опытом. Вопрос, который интересовал многих участников дискуссии – возможна ли поддержка для региональных компаний при участии в коммерческих конкурсах, где приоритет зачастую отдается разработкам столичных айтишников? Или же это будет выглядеть как элемент коррупции и просто нужно делать конкурентоспособный продукт? Вопросов было много и многие из них остались без ответа, предполагая дальнейшую дискуссию.

Светлана Платоненко

Ки-Ки
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

ДРУГИЕ ПОКУПАТЕЛИ, ДРУГОЙ РИТЕЙЛ...

В рамках IV Сибирского форума «Ритейл будущего: как новые технологии меняют рынок», два дня с 23 по 24 ноября 2017 года в Новосибирске представители крупных торговых компаний обсуждали не только «новых» покупателей, но и новые модели бизнеса, связанные с текущими изменения на рынке.

ЧТО ЖДАТЬ ОТ НОВОЙ СТАТЬИ НК?

Изменения в законодательстве, а именно в Налоговом кодексе, которые произошли за последний год – одно из ключевых направлений обсуждения на форуме, но статья 54.1 «Пределы осуществления прав по исчислению налоговой базы и (или) суммы налога, сбора, страховых взносов» удостоилась отдельного обсуждения. В июле 2017 года Госдума приняла закон

Екатерина Степанюк: «Региональные сети смогут конкурировать с крупными сетями за счёт близости к потребителю, за счёт возможности гибко адаптироваться к «местным» особенностям»

№163-ФЗ, который внёс в Налоговый кодекс статью 54.1. Новая статья – попытка собрать воедино то, что наработала судебная практика по необоснованной налоговой выгоде, деловой цели и подобных понятиях, которые в НК РФ никак обозначены не были. Это стало, по словам Антона Владимировича, ни одна IT-компания, из тех, что работают в Кузбасском технопарке, не ограничивает свою сферу деятельности только Кузбассом, имея офисы и в других регионах. «IT-отрасль гораздо более конкурентна, чем более традиционные промышленные отрасли, за счёт того, что покупать программные решения можно, находясь в любой точке земного шара. Поэтому большие перспективы имеют те IT-компании, которые имеют глубокие компетенции в своих направлениях и ориентированы не исключительно на кузбасский рынок, а на рынок России и зарубежья. За этими компаниями будущее», – резюмировал Антон Силинин.

Статья, которая может сильно повлиять на деятельность торговых компаний, содержит много белых пятен. «К содержанию этой статье есть много вопросов. Сейчас будет активно нарабатываться судебная практика и «белые пятна» будут закрыты. Основная задача налогоплательщиков следить за ситуацией, за всеми разъяснениями, понимать какие тенденции самого государства», – прокомментировала ситуацию **Евгения Баранова**, руководитель налогового и юридического консультирования Сибирского регионального центра КПМГ.

В целом, «правила игры» не изменились: новая статья продублировала уже сложившуюся практику: должна быть экономическая цель операций, операции должны быть реальными, подписание первички непонятно кем не «смертельно», доказывать нарушения должна ФНС. Но Закон оставляет налоговой огромное пространство для маневра. В п.1 ст. 54.1 есть фраза об «искажениях сведений о фактах, объектах и отчётности». Эту фразу можно трактовать как угодно широко, объявляя искажением любую ошибку. То есть ФНС сможет отказать в уменьшении налога из-за любой ошибки.

ВНЕДРЕНИЕ НОВОВВЕДЕНИЙ

Конечно, на конференции не обошли вниманием вопрос о внедрение он-лайн касс. На сегодняшний день уже насчитывается 1 459 053 новых кассовых аппаратов с онлайн передачей данных. Ежедневно на новой ККТ чеков пробивается на сумму до 100 млрд рублей (3 трлн рублей в месяц). До 1 июля 2018 на новую контрольно-кассовую технику (ККТ) должна перейти вся торговля и общепит (в том числе ЕНВД и УСН).

В сентябре, на встрече с президентом «Опоры России» **Александром Калининым Владимир Путин** поддержал перенос сроков перехода на онлайн-ККТ для отдельных категорий предпринимателей и дал обещание представителям малого бизнеса вернуть затраты на закупку новых касс.

А в ноябре Госдума приняла в третьем чтении законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон «О внесении изменений в Федеральный закон «О применении контрольно-кассовой техники при осуществлении наличных денежных расчетов и (или) расчетов с использованием платежных карт». Автором инициативы выступил Минфин России. Теперь ИП, применяющие патентную систему налогообложения (ПСН) и плательщики ЕНВД, которые не занимаются торговлей, смогут не применять контрольно-кассовую технику с функцией передачи данных онлайн до 1 июля 2019 года. Кроме того, такое право предоставлено и торгующим ИП, при условии, что они не привлекают наёмных работников.

Ещё один активно обсуждаемый на конференции вопрос – о

Алексей Ядрышников: «С точки зрения онлайн пользования регионы только начинают расти»

маркировке всех групп товаров. Многие представители торговли высказывали опасения, что внесение обязательной маркировки повлечет за собой колоссальные затраты.

В прошлом году маркировку в рамках эксперимента ввели для меховых изделий, метки для этой категории товаров стали обязательными. В дальнейшем планируют маркировать ценные породы древесины, фотоаппараты, обувь, автомобильные покрышки, лекарства и рыбу. Список стремительно растёт, логично предположить, что в будущем маркировать будут всё.

«Маркировка будет выгодна ритейлерам, если она вводится обязательно для всего рынка. Тогда недобросовестные ритейлеры теряют преимущества, передвижение товара становится прозрачным. Для рынка это хорошо. А если выбрать правильную систему маркировки, то дополнительных затрат не потребуется и это смогут сделать даже маленькие компании», – **Юрий Борисов**, член Общественно-делового совета РСПП по реформе контрольно-надзорной деятельности, директор по развитию Ассоциации компаний розничной торговли.

СОВРЕМЕННЫЙ ПОКУПАТЕЛЬ

Меняется мир, меняется покупатель и меняется ритейл. В розничной торговле уже появились свои тренды, которые отвечают на запросы «новых» покупателей.

Сейчас выделяют самый главный тренд – это удобство, на втором месте – интернет, на третьем – мобильные коммуникации. Эти тенденции отражают изменения, которые начинают происходить на рынке. Много спикеров говорили о «шопинге впечатлений».

Это новое явление в ритейле, которое характеризуется следующим.

1. Приобретение товаров и услуг всё больше становится способом самовыражения и идентификации.

2. Потребитель ищет не товар вообще, а свой товар, свой бренд, так называемый me-brand.

3. При этом потребитель хочет получить всё здесь и сейчас. В удобное для него время и в удобном месте.

4. Время, затрачиваемое на осуществление покупок, имеет сегодня решающее значение.

«Сейчас покупатель другой. Он очень динамичный, открыт для нового опыта, требовательный. Речь идёт уже о другом стимулировании спроса у потребителя. Это уже не промо акции и не распродажи. Нужен новый эксперимент каждый раз, когда человек заходит в магазин. Он хочет не только совершать покупки, но и получать эмоции», – говорит **Екатерина Степанюк**, директор по развитию бизнеса Gfk Москва.

«Современный покупатель разный. Необходимо отслеживать макросегменты поколение «Y», «Z». Нужно учитывать специфику России и принимать во внимание поколение «перестройки» со своими ценностями и покупательским поведением соответственно. В будущем необходимо ориентироваться на поколение «Y» – это во многом будущее и сейчас они вступают в фазу осознанного потребления. Здесь тоже необходимо выделять макросегменты, которых очень много»,– так прокомментировал «поколенческий» подход к покупателю **Александр Шубин**, руководитель практики стратегического маркетинга в отрасли FMCG и розничной торговли.

СЕТЕВАЯ ПРОТИВ ТОРГОВЛИ В СЕТИ

С развитием новых технологий и проникновения интернета в нашу жизнь, изменился и шоппинг. Всё больше людей делают свои покупки через мобильные приложения или через сайты. Это отражается на розничной торговле. Ритейлы вынуждены искать новые формы взаимодействия и привлечения покупателей.

По данным «DataInsight», за первые шесть месяцев нынешнего года оборот Интернет-торговли на российском рынке увеличился на 28%, достигнув 305 млрд рублей. Как утверждает «Ассоциации компаний интернет торговли» в России от 50 тысяч до100 тысяч предприятий интернет-торговли.

«Необходимо найти «золотую середину». С точки зрения онлайн пользования регионы только начинают расти. Абоненты имеют доступ в личный кабинет. Мы его недавно обновили, и его функционал расширился. Есть возможность сделать это и в режиме офлайн. Мы понимаем, что среди наших пользователей, есть люди старшего поколения. Им сложно взаимодействовать с новыми технологиями, и мы готовы помогать им в наших салонах связи или через звонок в наш колл-центр», – сказал **Алексей Ядрышников**, коммерческий директор макрорегиона «Сибирь» Tele2.

Юрий Борисов: «Маркировка будет выгодна ритейлером, если она вводится обязательно для всего рынка»

Но про уход от «человеческого фактора» в торговле всё рано говорить пока рано. Так, по словам **Артема Нонка**, экс-директора по маркетингу сети «Холидей»: «Сервисный диалог – это то вещь, которая необходима для того, чтобы сохранить и приумножить покупателей в торговле. Розничный ли у вас магазин или интернет магазин, в любом случае покупатель будет общаться с консультантом или продавцом, а это значит необходимо правильно выстроить сервис с самого начала и до конца. Новые технологии могут лишь помочь в этом».

РЕГИОНАЛЬНЫЕ СЕТИ БЕЗ БУДУЩЕГО?

Федеральные сети ведут активную экспансию в регионы. Смогут ли выжить в этой ситуации местные сети? «Региональные сети смогут конкурировать с крупными сетями за счёт близости к потребителю, за счёт возможности гибко адаптироваться к «местным» особенностям, за счёт нишевой истории и измениться в нужную для потребителя сторону. Меньший формат может быть более маржинальным, чем большая сеть», – считает **Екатерина Степанюк**, директор по развитию бизнеса Gfk Москва.

«Необходимо сфокусироваться на своём покупателе и отвечать на его запросы. А для этого необходимо его понять», – прокомментировала конкуренцию сетей **Юлия Тюленева**, директора Сибирского дивизиона торговой сети «Пятерочка».

Все эти тенденции говорят о том, что мир меняется, и ритейл в скором времени станет другим. Он будет идти за новым покупателем, которому мало просто совершать покупки. Он хочет новых ощущений и эмоций. А предпринимателям нужно будет искать новые пути решения.

Анастасия Сорокина

СВЯЗИСТ
АГЕНТСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ОСНОВАНО В 1988 ГОДУ
33-11-92, 33-11-12, 33-11-17 www.Agent42.ru
МЫ ЗНАЕМ ПРО ЖИЛЬЁ ВСЁ
новостройки, квартиры и нежилые помещения

Главный редактор Галина Федоровна Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Аванта-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 «Аванта-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено.** Материалы в рубриках ЛИДЕР, СОБЫТИЕ, КРУПНЫМ ПЛАНОМ, ЛИЦА БИЗНЕСА, ФИНАНСЫ выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объем 2 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.

ПОДВЕДЕНЫ ИТОГИ IV СИБИРСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА

Четвертый Сибирский экономический форум «Россия и большая Азия. Импорт, экспорт, инвестиции. Отраслевые решения для малого и среднего бизнеса при работе с Китаем, Республикой Корея, Сингапуром, Вьетнамом» завершил свою работу. В нём приняли участие эксперты и поставщики не только из городов Сибири: Новосибирска, Кемерово, Барнаула, но и из Москвы и Удмуртии. Делегацию из Азии представляли ведущие специалисты и представители руководства более чем 20 крупных компаний, занимающихся импортом российской продукции.

В рамках Форума прошло первое заседание Совета по развитию экспортной деятельности на территории Новосибирской области при Губернаторе региона, которое провёл первый заместитель Председателя Правительства Новосибирской области **Владимир Знатков**. Он напомнил, что Новосибирская область вошла в число 22 пилотных регионов по линии Российского экспортного центра.

«Правительство региона планирует оказание финансовой поддержки экспортерам в размере не менее 100 млн рублей ежегодно. На 2018 год мы при проектировке бюджета эту сумму закладываем», – сообщил Владимир Знатков.

Представители китайской делегации отметили растущий интерес к товарам из России, в особенности к продуктам питания. Так, председатель правления крупнейшей интернет-площадки по продаже российских товаров Epinduo **Юй Вэй** рассказал, что российские продукты питания пользуются в Китае таким спросом, что сегодня существует проблема подделок. По словам Юй Вэя, масштабный импорт российских товаров в Китай началось с 2014 года, а уже через год объём импорта из России вырос в некоторых провинциях на 9 раз.

«Россия превосходит Китай по посевным площадям, имеет строгий контроль качества и прекрасную экологию. А так как сегодня в Китае наблюдается рост спроса на экологически чистые продукты, сотрудничество России и Китая в этой сфере имеет длительную перспективу», – заметил Юй Вэй.

Эксперт делового портала о Китае ChinaLogist.ru **Анна Андрющенко** рассказала об особенностях выставочной деятельности в Китае. По словам Андрющенко, сегодня в Китае наблюдается настоящий бум выставок: ежегодно в нём проходит более тысячи товарных выставок, каждую из которых посещает более 50 000 человек.

При этом, как рассказал владелец компании China SMM, которая занимается продвижением российских товаров и услуг в Китае, **Валерий Кайгородов**, сегодня у наших производителей нет понимания, как выстраивать маркетинговую составляющую выхода на китайские рынки.

«Российскому производителю невозможно в одиночку прорваться на китайский рынок. Вся цепочка получается слишком затратной и трудоёмкой. Поэтому есть два выхода: либо объединяться и совместно продвигать один вид продукции, а не конкретную марку; либо разбивать весь процесс экспорта на цепочку событий и находить сервисных партнёров», – объяснил Кайгородов.

«Кроме того, нет смысла пытаться продвигать товар по региональному признаку: китайцы не очень хорошо разбираются в географии, для них Сибирь, Поволжье или Урал – ничего не означающие слова. Поэтому производители из разных регионов должны объединять усилия, а не вести себя как конкуренты», – добавил он.

Также Сибирский экономический форум стал площадкой для обсуждения последствий ужесточения правоприменения № 115-ФЗ «О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем, и финансированию терроризма», которое вносит существенныекорректировки в работу компаний, в том числе участников ВЭД. В рамках круглого стола представители банков, среднего и малого бизнеса и власти рассказали друг другу о проблемах и попробовали найти пути их решения. По итогам круглого стола сопредседатель новосибирского регионального отделения ООО «Деловая Россия» **Евгений Бурденюк** предложил совместно подготовить ряд поправок и пожеланий для органов законодательной власти.

На протяжении двух дней Форума работала биржа контактов, где производители могли не только познакомить зарубежные компании со своей продукцией, но и заключить взаимовыгодные контракты. Здесь же была организована дегустация товаров местных производителей. Так, участники азиатской делегации попробовали новосибирское мороженое, барнаульское пиво, удмуртские сладости и продукты питания из дикой пшеницы и многое другое. Как отметил генеральный директор интернет площадки Importfood.net по продвижению продуктов питания на китайский рынок **Лин Вэй**, наибольший интерес для китайской стороны представляют продукты питания с длительным сроком хранения – от полугода и больше. Это связано с длительными процедурами доставки российских товаров в Китай.

Нововведения в таможенное законодательство обсудили в рамках отдельной секции, в работе которой приняли участие представители Сибирского таможенного управления, управления ФСТЭК, Россельхознадзора и УФНС. Они не только разобрали конкретные кейсы, возникающие при прохождении таможенного контроля, но и поделились алгоритмами совершения таможенных операций в условиях вступления нового таможенного кодекса в силу. Например, о том, как минимизировать риски и сократить расходы при таможенном оформлении импорта, рассказала ведущий эксперт компании «ВЭД Агент» **Надежда Раздобарова**.

Сибирский экономический форум «Россия и Большая Азия. Импорт, экспорт, инвестиции. Отраслевые решения для малого и среднего бизнеса при работе с Китаем, Республикой Кореей Сингапуром, Вьетнамом» проводится в ежегодном формате для реализации проектов между российскими и азиатскими компаниями. В этом году СЭФ-2017 прошёл уже в четвертый раз 16-17 ноября на площадке МВК «Новосибирск Экспоцентр». Организатор мероприятия – деловой портал о Китае ChinaLogist. Стратегическим партнёром Форума стала компания «ВЭД Агент», которая предоставляет комплексные услуги по импорту и экспорту: экспедирование и страхование грузов, бизнес-консалтинг, кредитование, международную логистику.

SEFORUM.BIZ