



МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ И ПОСТОЯННЫЙ ДИАЛОГ

Вслед за федеральными властями меры поддержки бизнеса начали принимать и на уровне регионов. В Кузбассе проект первых региональных комплексных мер поддержки малого и среднего бизнеса был представлен и одобрен 23 марта. Помимо этого туристическую отрасль ждёт введённое на федеральном уровне освобождение от налога на добавленную стоимость. И при этом региональный бизнес заинтересован в постоянно налаженном диалоге с органами власти и его по-прежнему беспокоят проблемы с регулированием малой торговли и наружной рекламы.

Одной из мер поддержки, которая была представлена на встрече губернатора Кузбасса **Сергея Цивилева** с предпринимателями, станет перенос до конца 2022 года срока уплаты налога на имущество, транспорт и земельного налога за первый и второй кварталы. Этой мерой смогут воспользоваться почти 25 тысяч предпринимателей из сферы малого и среднего бизнеса, что позволит им сэкономить 670 млн рублей. Эти средства можно будет направить на решение текущих вопросов.

Для малого и среднего бизнеса предложена также отсрочка по уплате арендной платы за землю за второй и третий кварталы до конца 2022 года. Это высвободит 200 млн рублей для 1,3 тысячи предпринимателей. Ещё одна мера

поддержки предполагает снижение на текущий год ставки налога по упрощённой системе и налога на имущество в 2 раза при условии, что бизнес сохранит до 90% численности работников. Первый заместитель председателя правительства Кузбасса – министр финансов Кузбасса **Игорь Малахов** оценил в 5,4 млрд рублей выпадающие доходы бюджета за два года в случае действия предложенных первых мер поддержки.

НУЛЕВАЯ СТАВКА

Тем временем на федеральном уровне для предпринимателей и компаний, которые строят, а также предоставляют в аренду и управление гостиницы и иные средства размещения, была введена нулевая ставка НДС. Как со-

общил заместитель председателя правительства России **Дмитрий Чернышенко**, для новых объектов льготная ставка будет действовать 5 лет с момента их ввода в эксплуатацию, в том числе после реконструкции, для существующих – до 30 июня 2027 года. По его словам, в сложившейся ситуации прогнозируется значительное превышение спроса на отдых в России над предложением, а «новая мера позволит поддержать гостинично-туристическую отрасль и создать условия для её ускоренного развития».

Для Кузбасса введение этой меры более чем актуально, ведь в регионе в настоящее время действует более 300 объектов размещения. Строительство новых гостиниц в ближайшие годы планируется на территории горнолыжного комплекса «Шерегеш». Соответствующие соглашения с инвесторами подписаны в 2021 году. Для реализации двух крупных проектов – по строительству нового аэропорта Шерегеш и гостиничного комплекса в Кемерове земля предоставлена в аренду без торгов.

РАБОЧАЯ ГРУППА СФОРМИРОВАНА

На уровне региона важным для бизнеса является не только получение поддержки, но и постоянно налаженное общение с органами власти. Для этого в середине марта была окончательно сформирована рабочая группа «Открытый диалог». В неё вошли 46 представителей малого и среднего бизнеса из различных отраслей, общественных и деловых объединений, а также органов власти. Группа будет изучать все предложения кузбасского бизнеса по работе в новых экономических условиях. Результаты будут рассматривать на традиционных встречах губернатора с предпринимателями.

Заместитель председателя правительства Кузбасса по экономическому развитию и цифровизации **Сергей Ващенко** сообщил, что в состав рабочей группы преимущественно вошла та инициативная часть предпринимателей, чья деятельность относилась к наиболее пострадавшим отраслям экономики в период пандемии.

Окончание на стр. 2

3 КАК СТАТЬ ПОПУЛЯРНЫМ КУРОРТОМ



9 «ПРОГРАНД»: ОПЫТ, СТАБИЛЬНОСТЬ, НАДЁЖНОСТЬ

ПРОДАЖА ОБЪЕКТОВ

НОВОКУЗНЕЦКОГО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА

Сохраните деньги с помощью инвестиций!

РАСПОЛОЖЕН В СЕВЕРО-ЗАПАДНОЙ ЧАСТИ НОВОКУЗНЕЦКА



Эскиз развития парка. Реклама.

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПЛАН ПЛОЩАДКИ



184 000 000,00 руб.* (площадь 26 908 м²)

- Производственное здание цеха ПП-1 с материальным складом, насосной станцией и зданием окрасочно-сушильного комплекса
- Здание административного бытового помещения
- Открытый склад



198 000 000,00 руб.* (площадь 37 433 м²)

- Производственное здание цеха ПП-2
- Здание административного бытового помещения
- Открытый склад металлоконструкций



168 000 000,00 руб.* (площадь 20 735 м²)

- Производственное здание цеха ПП-3 с электропомещением и дымовой трубой
- Здание административного бытового помещения



191 000 000,00 руб.* (площадь 22 554 м²)

- Производственное здание цеха ПП-4 со зданием, станком ЧПУ
- Здание административного бытового помещения
- Здание производ. (столярная мастерская)

НОВОКУЗНЕЦКИЙ ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК ИДЕАЛЬНО ПОДХОДИТ ДЛЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-СКЛАДСКИХ, ТРАНСПОРТНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И АДМИНИСТРАТИВНО-ДЕЛОВЫХ ОБЪЕКТОВ

*Цена продажи указана без учёта НДС

ПРИОСТАНОВКИ И ПРОИСШЕСТВИЯ

В конце марта происшествия на двух кузбасских шахтах и приостановка Ростехнадзором работы нескольких участков на некоторых предприятиях вновь показали – необходимость соблюдения требований промышленной безопасности в угольной отрасли по-прежнему актуальна. В результате инцидента на шахте «Осинниковская» погиб машинист проходческого комбайна. В случае на шахте «Листвяжная» часть работников пришлось госпитализировать для проверки состояния здоровья.

На неделе с 17 по 23 марта Ростехнадзор останавливал кузбасские шахты 8 раз, сообщил в своем телеграм-канале официальный представитель Ростехнадзора Андрей Виль. В частности, на 6 суток суд по представлению Ростехнадзора остановил 17 марта проведение подготовительного забоя «Центральный вентиляционный уклон» на ООО «Шахта им. С.Д. Тихова» в связи с превышением допустимой концентрации газа метана. В этот же день были приостановлены работы на проведение проходческого забоя вентиляционного штрека № 557 на шахте «Чертинская-Коксовая» ООО «ММК-Уголь», из-за отсутствия расчетного количества воздуха и в связи с тем, что не в полном объеме выполняются мероприятия по борьбе с внезапными выборами угля и газа.

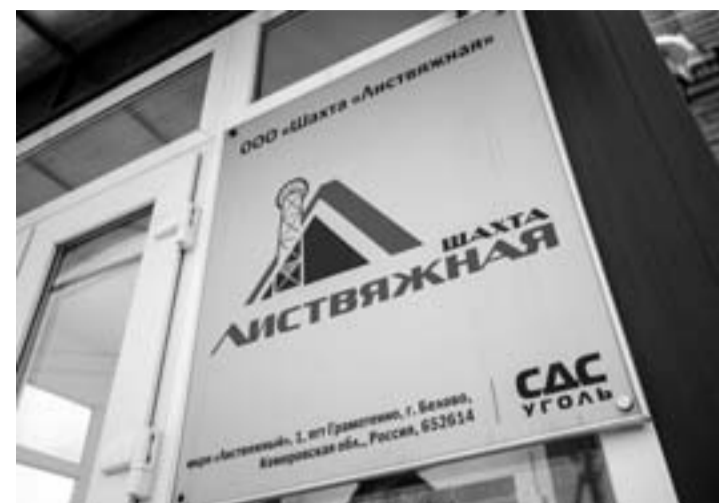
На следующий день на другой шахте «ММК-Уголь», на «Костромской», работы по проведению подготовительного забоя конвейерного штрека и эксплуатации ленточного конвейера были приостановлены на 5 суток в связи с превышением допустимой концентрации газа

метана и технически неисправного состояния конвейера. 23 марта на «Чертинской-Коксовой» уже запретили выемку угля в лаве, поскольку произошло обрушение кровли выработки, что привело к нарушению проветривания блока лавы. 21 марта по представлению Ростехнадзора были остановлены проведение конвейерного штрека на шахте Талдинская Западная-1 АО «СУЭК-Кузбасс» и эксплуатация ленточного конвейера 4ЛЛ-1200 и перевозка людей ленточным конвейером 4ЛЛ-1200 на шахте им. С.М. Кирова этой же компании, поскольку выработки были в пылевзрывоопасном состоянии. В этот же день была приостановлена эксплуатация дизель-гидравлических локомотивов на шахте «Березовская» АО «УК «Северный Кузбасс» в связи с их технически неисправным состоянием. Суд ввел приостановку на 90 суток.

На ООО «Разрез «Киселевский» (группа «МелТЭК») Сибирское управление Ростехнадзора выявило 30 нарушений требований промышленной безопасности при ведении открытых горных работ. По

данном управлении, внеплановая выездная проверка, проведенная с 10 по 17 марта 2022 года, установила отступление от проектной документации и утвержденного плана развития горных работ, ведение открытых горных работ в опасных зонах, «высокий уступ», и эксплуатацию карьерных самосвалов и другой техники в неисправном состоянии. По результатам проверки составлен акт и выдано предписание об устранении выявленных нарушений. Девять должностных лиц разрезана по ч 1 ст 9.1 КоАП РФ оштрафованы на общую сумму 180 тыс. рублей. Кроме того, в отношении предприятия составлен протокол о временном запрете деятельности для предотвращения непосредственной угрозы жизни и здоровью работников предприятия. Материалы дела были направлены в Киселевский городской суд.

Самые резонансные происшествия случились на шахтах «Листвяжная», которая до сих пор остановлена после аварии 25 ноября 2021 года, и «Осинниковская». Там один горняк погиб. На первой инцидент произошел 22 марта в



ходе плановых ремонтно-восстановительных работ. Как сообщили в пресс-службе «Листвяжной», в 9 утра проводился плановый переход с рабочего на резервный вентилятор главного проветривания (ВПГ). Переход занял 8 минут при допустимых по регламенту не более 10 минут, однако, переносные датчики зафиксировали снижение содержания кислорода и превышение концентрации CO2. Работники шахты сообщили о данном происшествии горному диспетчеру, который в свою очередь, задействовал план ликвидации аварий и вызвал отделения ВГСЧ. В шахте на тот момент было 142 человека, все они вышли на поверхность самостоятельно, 12 человек были госпитализированы в Кузбасский клинический центр охраны здоровья шахтеров в Ленинске-Кузнецком для прохождения амбулаторного медицинского обследования.

В обоих случаях с происшествиями на этих двух шахтах прокуратура Кемеровской области отреагировала проведением проверок исполнения законодательства об охране труда и промышленной безопасности.

Игорь Лавренко

СБЕР НАЧАЛ ВЫДАВАТЬ КРЕДИТЫ ПО ПРОГРАММЕ ЛЬГОТНОГО КРЕДИТОВАНИЯ БАНКА РОССИИ

ФИНАНСЫ



– Расскажите, пожалуйста, подробнее про условия получения этого кредита.

– Первое и главное условие – предприятие должно входить в реестр МСП. Проверить входите ли вы в реестр МСП, можно на сайте ФНС по своему ИНН. И есть еще нюанс, касающийся связанных компаний – если у вас в собственности есть какое-либо

юридическое лицо и его доля более 25% или вы являетесь материнской компанией другого юридического лица, то оно тоже должно входить в реестр МСП.

Перечень отраслей, попадающих в эту программу максимально широкий, исключениями являются подакцизные виды деятельности, жилое строительство, компании финансовой сферы.

С 9 марта Сбер начал принимать заявки клиентов малого и среднего предпринимательства по программе льготного кредитования Банка России. Подробнее об этой программе «А-П» рассказал Никита ПОТАПОВ, заместитель управляющего Кемеровским отделением ПАО «Сбербанк».

Максимальная сумма по кредиту для микро и малых предприятий – 300 млн рублей по ставке 15% годовых, для средних – 1 млрд рублей по ставке 13,5% годовых на срок до 1 года. Отнесение к категории субъектов малого и среднего предпринимательства (МССП) происходит в соответствии с федеральным законом 209-ФЗ.

– Вы сказали – «срок до года», а дальше? И на какой срок вообще можно взять этот кредит?

– На самом деле, максимальные сроки кредитования, если кредит берётся на оборотные цели (выплата заработной платы, уплата налогов, соцплатежей, закуп товара и пр.) – до 36 месяцев, если на инвестиционные цели (приобретение транспорта, недвижимости, текущий ремонт помещений, оборудования и пр.), то – до 10 лет.

Процентная ставка на первый год финансирования независимо от срока кредита устанавливается льготная, далее – по рыночным условиям. Хочу обратить внимание, что при заключении договора в нём будет указана ставка, которая будет действовать после первого года кредитования, когда софинансирование со стороны государства закончится, то есть вы сразу будете понимать по какой процентной ставке вы будете кредитоваться далее.

Замечу, в эти сложные дни Сбербанк не прекратил ни на один день свои договорные обязательства по кредитованию юридиче-

ских лиц и продолжает исполнять их на прежних условиях. На сегодняшний день иметь надёжного партнёра в лице крупного банка, наверное, это правильно.

– Этот кредит залоговый?

– Это классический кредит, но на льготных условиях с точки зрения процентной ставки. Поэтому для его получения необходимо обеспечение. Обеспечение возможно всех видов – активы, недвижимость, транспортные средства, оборудование и пр. Если активов будет недостаточно, можем включить поручительство Государственного фонда поддержки предпринимательства Кузбасса, гарантию Корпорации МСП, либо зонтичное поручительство (это новый продукт, который появился в конце прошлого года).

– Как можно подать заявку?

– Если вы клиент Сбербанка, то – онлайн в Сбербанк Бизнес-онлайн. Если вы на данный момент не являетесь клиентом Сбербанка, то в наших отделениях одновременно с открытием счёта.

– Какой период действия программы?

– Кредит должен быть предоставлен до 21 декабря 2022 года. Но нужно понимать, что все льготные госпрограммы предоставляются с определёнными лимитами. Во всех программах господдержки, которые были запущены с начала

2020 года, Кузбасс по реализации этих программ был в топе, мы всегда забирали достаточно серьёзные лимиты на предпринимательское сообщество Кузбасса. Сейчас, с учётом ограниченности этих лимитов, важно не упустить свой шанс.

Конечно, 15% годовых для многих сейчас – большая цифра, но хочу обратить внимание, что ключевая ставка ЦБ сегодня составляет 20%. И рыночные ставки по кредитованию во многих банках порой достигают 39%. Так что ставка в 15% сегодня, действительно, льготная.

Кроме того, обращаю внимание, что выросли и ставки по депозитам. На сегодняшний день минимальный процент по депозитам на 31 день для юридических лиц свыше 18%, для физических лиц свыше 21%.

– Если у вас есть сомнения, вопросы по условиям получения льготного кредита, то вы всегда можете позвонить на телефон горячей линии для корпоративных клиентов – 0321, и специалисты Сбера вам всё расскажут, ответят на ваши вопросы и помогут либо открыть счёт, либо завести заявку, если у вас возникнут какие-либо сложности.

Подробнее о программе



www.sberbank.ru/ru/s_m_business/offers

СОБЫТИЕ

В КУЗБАССЕ ОПРЕДЕЛИЛИ ЛУЧШИХ ЭКСПОРТЁРОВ РЕГИОНА



Центр поддержки экспорта Кузбасса в третий раз награждает лучших экспортёров Кузбасса. Лучших экспортёров региона выбирали в 4-х номинациях: «Промышленность», «Высокие технологии», «Агропромышленный комплекс», «Сфера услуг». Компании оценивали по таким показателям, как объём экспортных поставок, разнообразие поставляемой продукции и география международной торговли. Показатели оценивались за 2021 год.

Победителем в номинации «Экспортёр года в сфере промышленности» стал производитель рокшопперных дисков для оснастки донных тралов из Новокузнецка, индивидуальный предприниматель Виктор Комаров. Второе место заняла компания ООО «ФС Сервис», третье – ООО «МСТ».

В номинации «Экспортёр года в сфере высоких технологий» лучшей стала компания «Актоника», которая занимается разработкой IT-проектов для предприятий различных сфер деятельности. Второе место заняла компания ООО «Очень Надом».

В номинации «Экспортёр года в сфере агропромышленного комплекса» компания «База Патриот», производитель и поставщик кормовых добавок для предприятий сельского хозяйства. Второе место занял индивидуальный предприниматель Денис Давыдов, третье – «Солнечные дары».

А в номинации «Экспортёр года в сфере услуг» признана «Компания АГБИС», оказывающая услуги по автоматизации предприятий сферы бытового обслуживания.

Всего же на региональный этап было подано 24 заявки и все участники конкурса решили участвовать в окружном этапе. Директор Центра поддержки экспорта Кузбасса Иван Чертенков отметил, что ежегодно перед конкурсной комиссией стоит непростая задача – выявить лучших, признать их на региональном уровне, поощрить и помочь выйти на новый уровень.

«После участия в региональном этапе компании могут участвовать в следующих этапах – Сибирском

и всероссийском. Для компаний победа и участие в конкурсе – это почётно, а также даёт им дополнительный толчок для развития, так как они соревнуются с лучшими из лучших. Есть и ещё один стимул победить в конкурсе – материальные призы для первых трёх компаний».

Иван Чертенков также сообщил, что в этом году награждали не только победителей, но и призёров. «Для нас очень важно поддержать региональные малые и средние предприятия. В этом году мы вручили компаниям образовательные сертификаты – изучение делового английского языка, переговорные и презентационные навыки. При этом, компания может обучить либо своего профильного специалиста, либо сам собственник может пройти обучение. Это позволит повысить компетенции и развиваться ещё больше не только на внутреннем, но и на внешнем рынке».

Стоит отметить, что в 2021 году объём несервированного неэнергетического экспорта в Кузбассе показал рост на 23% относительно 2020 года. Благодаря этому по объёму экспорта – более 3,8 млрд долларов США – Кемеровская область заняла 16 место из всех регионов России. В основном кузбасские компании экспортируют металлы и изделия из них, продукцию химической, пищевой промышленности и машиностроения.

Напомним, что итоги всероссийского этапа подводят в конце года. В прошлом году призёром окружного этапа стала компания ООО «ЕВРОЛЕМЕНТ».

Анастасия Сальникова



ВРЕМЯ ПОЛУЧАТЬ «ЗВЁЗДЫ»



В преддверии летнего сезона каждый из нас задумывается об отдыхе.

Приятная новость для путешественников – заработали две самые востребованные туристами программы поддержки. Это основной туристический кешбэк и, так называемый, детский кешбэк, которым могут воспользоваться семьи с детьми. Основной туристический кешбэк стартует с 15 марта. Покупать поездки можно вплоть до 1 мая, а отправиться в путешествие – с момента покупки и до 1 июля. Что касается детского кешбэка, продажи с кешбеком стартуют в ночь на 31 марта. А отправить ребенка в детский лагерь с кешбеком можно будет с 1 мая и на протяжении всего лета.

И подоспевание уже рисует нежный песок под ногами, ласковое море и тёплое солнышко. Ко всему этому ещё хочется оставаться в хорошей гостинице.

Гостиницу можно выбрать заранее и забронировать через Интернет. А с учётом того, что с 1 января 2022 года все гостиницы должны иметь свидетельство о присвоении категории, выбор сделать намного проще, так как любой человек может посмотреть требования к гостиницам различных видов и категорий, требования к номерам различных категорий в Положении о классификации гостиниц, утверждённом Постановлением Правительства РФ от 18 ноября 2020г. № 1860.

Действие Положения распространяется на городские гостиницы (отели); гостиницы, расположенные в здании, являющимся объектом культурного наследия; курортные отели, санатории, дома отдыха, центры отдыха, пансионаты; апарт-отели; комплексы апартаментов; отели; отели; а также загорочные отели, туристские базы, базы отдыха.

Гостиницам не относятся и, соответственно, классификации не подлежат средства размещения основной деятельности организаций отдыха и оздоровления детей, медицинских организаций, организаций социального обслуживания, физкультурно-спортивных организаций, централизованных религиозных организаций и (или) организа-

ций, входящих в их структуру, кемпинги, общежития и иные средства размещения, в которых не предоставляются гостиничные услуги.



Светлана Третьякова, специалист по классификации гостиниц ФБУ «Кузбасский ЦСМ»

Для таких средств размещения устанавливается запрет на использование в рекламе или в других целях слов «гостиница» или «гостиничные услуги».

Порядок классификации гостиниц предполагает многоступенчатую процедуру оценки. Проводится выездная экспертная оценка гостиницы, в том числе её номерного фонда, персонала, а также предоставляемых в ней гостиничных услуг на их соответствие требованиям, установленным Положением о классификации гостиниц.

На основании протоколов, сформированных по результатам каждого из указанных этапов, составляется акт оценки.

Как пояснила Светлана Третьякова, специалист по классификации гостиниц ФБУ «Кузбасский ЦСМ»: «Классификация гостиниц – это отнесение гостиниц к определённым категориям (от низшей («без звёзд») до высшей («пять звёзд»)). Чаще всего выбирая, где остановиться, гость ориентируется на звёзды отеля».

Если потребитель выбирает гостиницу категории «три звезды» – в Мурманске, в Челябинске или в Кемерове – она должна соответствовать всем требованиям «Положения о классификации гостиниц» по техническому оборудованию и оснащению, номерному фонду, услугам, комплектации номеров и т.д.

Наша задача, как аккредитованной организации по классификации гостиниц, дать объективную оценку гостинице при проведении работ по классификации.

ФБУ «Кузбасский ЦСМ» не зависит от исполнителей и от потребителей услуг. Мы всегда остаёмся беспристрастными.

Но, при этом, заявителям, которые обращаются в нашу организацию, мы всегда поможем разобраться в сложных вопросах и подскажем, как решить ту или иную проблему.

Хочется обратить внимание на то, что свидетельство о присвоении категории нельзя просто купить «звёзды» для отелей – это ответственность. Обрётённой категории надо соответствовать всегда и во всем.

ФБУ «Кузбасский ЦСМ» предлагает услуги по классификации гостиниц (аттестат аккредитации Федерального агентства по туризму, рег. номер АА-149-2021 от 29.07.2021). А специалисты обеспечивают полный цикл работ по получению заказчиком «звёздной» категории, консультируют в процессе проведения работ по классификации, а также оказывают информационную поддержку в период действия свидетельства о присвоении категории».



ФБУ «Кузбасский ЦСМ» г. Кемерово, ул. Терешковой, 53 +7 38 42 56 77-13 www.kmrcsm.ru

Новая реальность стремительно изменила жизнь всех. Бизнес в один день оказался в новых условиях, где нужно решать вопросы с покупкой сырья, поиском новых поставщиков и сохранением бизнеса в экстремальных условиях. Мы задали несколько вопросов представителям разных сфер, чтобы понять сложившуюся ситуацию и узнать, что будут предприниматели делать дальше. А именно: **С какими проблемами ваша компания сталкивается сейчас? Видите ли, вы новые варианты и формы взаимодействия внутри предпринимательского сообщества для того, чтобы преодолеть этот трудный период? Что должна делать федеральная и региональная власть сегодня, чтобы вы смогли продолжить свою работу и развиваться? Какие изменения ждут потребителей/покупателей вашей продукции в ближайшее время?**

Ирина Трейго, соучредитель бренда «Сибирские блины»:



– В первую очередь, мы столкнулись с проблемами в части закупок. Поставщики сырья сразу – либо подняли цены, либо приостановили отгрузку, заняв выжидающую позицию. Сейчас практически все контрагенты на вопрос: «Сколько стоит?» отвечают, что цены меняются каждый день. То есть не факт, что сегодняшняя цена будет действовать завтра. А у нас затраты на сырьё – основная часть затрат.

Как минимум, сейчас важно играть на рынке по-честному. К нам, например, обращались предприниматели с вопросом, где мы закупает то или иное сырьё. Мы делились этой информацией. Думаю, что сейчас пришло время проявить человечность во всём, несмотря на конкуренцию.

Во-первых, сейчас важно хорошо поработать антимонопольной службой и мониторить цены поставщиков, не давая возможности недобросовестным поставщикам менять цены, как душе угодно. Во-вторых, бизнесу для развития нужны площади: земельные участки, помещения. И в этом – власть может посодействовать предпринимателям. В-третьих, очень большим подспорьем будет снижение налогов, налоговые каникулы. И ещё хорошо было бы, если бы власть продумала систему грантов на развитие бизнеса.

Мы всеми силами удерживаем качество нашей продукции, поэтому в ближайшее время изменений не предвидится. Но, опять же, гарантировать этого мы не можем. Если ситуация усугубится, то мы не сможем приобретать сырьё для отдельных позиций, а это приведёт к сокращению ассортимента. Повышение цен на фирменную продукцию – крайняя мера, которую мы будем оттягивать до последнего.

Олеся Цудкова, руководитель «ИП Цудкова О.В.» («Русалочка»):



– Очень многие сейчас испытывают трудности, и мы не исключение. Основная тревога из-за роста цен. Поставщики повысили цены на сырьё и все вспомогательные материалы. И это касается не только импортной продукции, но и российской, что влечёт за собой повышение цен. С ростом цен падает и потребительский спрос.

Если говорить о мерах поддержки, то мы уже воспользовались поддержкой от областного госфонда поддержки предпринимательства и получили каникулы на полгода. Это хорошая поддержка. В идеале, очень бы хотелось получить субсидию на выплату заработной платы и освобождение от страховых взносов, это бы помогло нам сохранить коллектив в полном составе. Сейчас главная задача обеспечивать бесперебойную работу предприятия и не допустить сокращения рабочих мест, а также дефляции.

Самая же лучшая поддержка для нас – это наши покупатели. Если они будут выбирать нас – покупать нашу продукцию, это будет лучшей для нас опорой в это непростое время и позволит его преодолеть. Местным производителям сейчас это очень важно, чтобы выбрали именно их товары.

Если же говорить в целом по ситуации, то несмотря ни на что мы пока сохраняем ассортимент. На наших торговых точках изменений никаких не будет. Для нас это очень важно, особенно сейчас, так как среди нашей продукции каждый сможет найти что-то по «своему кошелечку». Мы не опускаем руки и верим, что всё будет хорошо.

Татьяной Эбауэр, учредитель и директор медицинского центра «Эмilia»:



– Как и многие другие отрасли нас ждёт повышение цен. У нас уже повисла стоимость поставляемых нам товаров и расходных материалов. Цены продолжают расти. Иногда нам в день по три раза присылают изменения, именно по этой причине мы вынуждены поднимать стоимость своих услуг. Я уверена, что это всё продлится не так долго, и в ближайшее время всё стабилизируется.

Елена Козлова, управляющий ООО «Стиль-Продукт»:



– Ситуация в производственном секторе мало и среднего предпринимательства Кузбасса складывается из следующих моментов. Во-первых, идёт очень резкий и большой рост цен на сырьё и материалы. Во-вторых, наложение производственных компаний совершенно не направлено на развитие производства. В-третьих, отсутствие существенных льгот для производственных компаний. В-четвёртых, отсутствие долговременных программ по финансированию приобретения технологического оборудования.

Сегодня необходимы незамедлительные меры по стабилизации ситуации на рынке пищевых продуктов и меры по развитию отечественного производства. При этом, очень важно изменить сложившиеся взаимоотношения с ритейлом. В срочном порядке ритейл должен отменить все штрафные санкции для производственных компаний со стороны торговых сетей за недопоставку продукции. Во-вторых, сократить отсрочки для производителей компаний по заморозке пищевой продукции с 40 дней до 14 дней. В-третьих, у поставщиков должна появиться возможность изменять цену продукции, уведомив ритейл за 2 недели. В-четвёртых, возможность оперативного замещения аналогичным продуктом, продукта, по которому происходит резкое повышение цены.

Нужно также сдерживать рост цен на готовую продукцию. Для этого

необходимо субсидировать проценты по кредитам производственных компаний, а также по лизинговым платежам. Эти договоры были заключены на оборудование, технику, станки. Благодаря этому, будет возможно удержать цены на готовую продукцию, при резком увеличении цен на сырьё. А это происходит уже сейчас.

Кроме этого, сегодня важно ускоренное развитие производственного сектора МСП. Для этого необходимо: субсидировать часть заработной платы сотрудников производства для сохранения персонала; дать право закупать оборудование, вместо уплаты в бюджет налога на прибыль; выделить безвозвратные кредиты, как это было в пандемию.

Мы вышеперечисленные меры – первоочередные, которые снимут напряжение сейчас. А дальше необходимо рассматривать другие предложения, которые носят долгосрочный характер. Нам необходима стратегия, которая рассматривает сегодняшнюю ситуацию, в долгосрочной перспективе. Другими словами, нужно на постоянной основе поднимать стратегические вопросы.

Юлия Лобова, директор мебельной производственной компании «Академия уюта»:



– На данный момент, основная проблема – неопределённость: сколько будет стоить фурнитура/комплектующие завтра, будут ли они в наличии для тех проектов, которые уже проданы и обязательство перед клиентами по которым уже взяты?.

В любой сложный период, важны две вещи – поддержка и информация. В этом плане сейчас становятся особенно важны деловые сообщества для выявления общих проблем, обозначения и донесения до властей инициатив от имени сообществ. А также критично важным становится взаимное обучение и информирование. Например, делимся опытом работы в новых социальных сетях, организуем круглые столы и площадки на форумах для предпринимателей с актуальной повесткой.

Три момента были бы точно полезны. Во-первых, информирование о местных компаниях-производителях, об ассортименте продукции – таким образом, выполняя роль дополнительного канала рекламы. Во-вторых, субсидирование выросших затрат на привлечение клиентов – меняется активность клиентов, часть старых Интернет каналов рекламы прекратили работы, новые стали дороги и менее эффективны. При этом функционировать без рекламы невозможно, тем более, в кризисные времена. Кроме того, субсидирование затрат на купленное ранее оборудование – в этом году суммы субсидии наборот были снижены. В-третьих, субсидирование выросшей процентной ставки по кредитам на развитие бизнеса – без зёбных средств под разумные проценты развиваться не получится.

Сегодня наша команда активно работает над расширением ассортимента мебели с ориентиром на импортное замещение, и на присутствие в разных ценовых сегментах, и на представленность на разных региональных и

федеральных интернет площадках. Приоритетным в сложные времена остаётся необходимость действовать!

Данил Кузнецов, директор кофейни «Black Pearl»:



– Самая главная проблема, с которой мы сейчас сталкиваемся, это удорожание сырья больше, чем в 2 раза. Пока мы будем держать цены на прежнем уровне столько времени сколько хватит сил. Так что в ближайшее время, по крайней мере, мои гости не увидят изменений.

Никита Орлов, директор ООО «МСТ»:



– Сейчас произошёл рост цен на некоторое сырьё, которое завозилось из-за рубежа. На наш взгляд, данное повышение цен произошло не обосновано. Поставщики пользуются спекулятивным спросом пытались поднять цену в 3 раза. Сейчас эта тенденция спадает и цены возвращаются к более приемлемому уровню, конечно, с учётом корректировки курса доллара. Дополнительно мы запустили в прошлом году строительство нового завода и часть оборудования планировалось купить импортного, и сейчас проект стал ощутимо дороже.

С другой стороны, появляются и возможности потому, что часть наших западных конкурентов сокращают объёмы своей работы и импортные материалы, с которыми мы конкурировали, сейчас стали дороже на российском рынке и нам стало проще в этом плане. Кроме того, экспортировать продукцию тоже стало интереснее, так как рубль в том же Казахстане сейчас стоит дешевле, и на местном рынке мы начали выигрывать 20% по цене.

На мой взгляд, сегодня существует большое количество форматов общения внутри предпринимательского сообщества, а также между бизнесом и властью. Поэтому представлять ещё какие-то формы сотрудничества сложно. Сейчас предпринимательская среда не должна опускать руки, а искать варианты импортозамещения, и за счёт него закрывать проблемы в цепочках, которые возникли.

В последнее время государство является очень крупным заказчиком в целом ряде отраслей и хотелось, чтобы предпринимателей поддержали в первую очередь заказами. Очень важно чтобы не сокращались объёмы инвестиций ни в экономику, ни в инфраструктуру. Тогда развитие продолжится, и это даст возможность бизнесу работать. Это станет самой лучшей поддержкой.

Хочу также отметить, что процентная ставка, которая установилась в банках – неконкурентоспособна. Если бизнес или предприятие закредитовано, то такая ставка может его убить. Мне кажется, что необходимо

предусмотреть компенсации на оплату повышенной процентной ставки. Это очень важный вопрос сейчас для очень многих.

Часть сырья подорожала, но мы уже больше 7 лет проводили программу по замещению импортных компонентов в выпускаемой продукции и добились больших успехов в этом. Мы до минимума сократили долю иностранного сырья, поэтому изменение цен произойдёт, но оно будет минимальное. Не пострадает и качество нашей продукции. Оно останется на прежнем высоком уровне.

Татьяна Фомина, генеральный директор ПАО «Национальная сеть доступных кофеен «Подорожник»:



– Мы привыкли решать задачи разного уровня сложности, и стараемся избегать негативного окраса, в частности слова – проблема. Задача, как у многих, удержать клиентов на фоне снижения потребительской активности. Стать для них ещё более привлекательными, не только нашим неизменно высоким уровнем качества и продукции, и услуги, но и выгодными акциями, интересными событийными мероприятиями. И конечно, главная на сегодня задача, на фоне санкций – это сдерживание роста цен. Договориться с поставщиками, чтобы повышение было плавным и максимально комфортным для клиента, чтобы было понимание, что это вынужденная мера продиктованная рынком. Традиционно, проводим повышение только на уровень увеличения себестоимости. Основным фактором является сырьё.

Мы исторически открыты для взаимодействия с коллегами по рынку, всегда искали совместные пути удовлетворения растущих потребностей клиента. И понимаю, что еда вне дома расценивается большинством, как развлечение, мы, при наличии возможности приглашаем на наши площадки всех желающих операторов питания. При наличии выбора клиент охотнее предпочтёт места, где сосредоточены несколько марок. Не зря так популярны фуд-корт и что интересно от такой кооперации выигрывают все. Выбирает конечно клиент. Новыми формами могут стать приглашение друг друга на действующие места, с целью большего привлечения клиентов за счёт расширения выбора, при возможности экономить на аренде.

За всю нашу 27-ми летнюю историю, всегда складывались конструктивные отношения с региональными и муниципальными властями, на основе взаимопонимания. Делая общее дело, у каждого свои задачи: у власти свои, у бизнеса свои. А вот пожелания, для поиска консенсуса и наилучшего взаимодействия, высказываем постоянно в открытых диалогах, на встречах, на всех доступных нам форматах общения. В соответствии с задачей, поставленной Владимиром Владимировичем Путиным на встрече с членами «Деловой России», чтобы отечественные бренды развивались и имели определённые конкурентные преимущества перед международными компаниями, предлагаем рассмотреть меры, которые могли бы помочь всем операторам нашего сегмента отрасли общепита стать

ЧТО ДЕЛАТЬ ДАЛЬШЕ?

более эффективными, а значит более полезными землякам и Родине.

Во-первых, установление особого порядка размещения объектов общепита, как ИТО, так и капитальных (с заменой режима аукционов на конкурсы: с определением назначения использования участка – общепит, а также с требованиями к технологии и качеству продукции). В частности, партнёрские предприятия, работающие под маркой Подорожник (дополнительно к существующим) рассматривают порядка 12-15 дислокаций в Кемерове и Новокузнецке, по 3-4 в других городах Кузбасса.

Во-вторых, смягчить порядок размещения рекламы и вывесок для предприятий общественного питания, для обеспечения качественного и своевременного информирования о предоставляемых услугах и ассортименте продукции.

В-третьих, разрешить временный порядок установки различных указателей, включая дорожные знаки, рекламные установки, малые рекламные формы на зданиях, опорах электропередач и освещения, и прочих конструкциях.

В-четвёртых, предоставление грантов для развития в регионе качественных услуг общественного питания, в демократичном ценовом сегменте.

В-пятых, предоставление льготных ставок и условий кредитования для развития и реновации средств производства действующих предприятий сферы общественного питания.

В-шестых, оказание административной, консультативной поддержки, рекомендаций для контактов с правительствами других регионов, так как многолетний опыт развития, опыт и контакты позволят нам достаточно быстро развернуть деятельность в других регионах, с использованием имеющихся мощностей действующих предприятий.

И последнее – оказание поддержки при проведении информационных мероприятий, включая пресс-конференции для привлечения инвесторов и поиска партнёров в других регионах.

Мы и сегодня стараемся радовать наших клиентов постоянными новинками, сезонными продуктами, акциями и прочими развлечениями, которые проводим на регулярной основе. Недавно значительно увеличили складку зерна во весь кофейный ассортимент; постоянно предлагаем разнообразные скидки друг другу на действующие места, с целью большего привлечения клиентов за счёт расширения выбора, при возможности экономить на аренде.

Александр Лобанов, генеральный директор компании «Провинция Ресурс»:



– Как и все производственными, мы столкнулись с проблемами поставки некоторых продуктов из-за границы. Это примерно 10-15% от всех комплектующих, которые мы используем. Пока мы изучаем, что бы могло их заменить. На сегодняш-

ний день есть запасы на два-три месяца. За это время что-то найдём.

Мне кажется, что вполне достаточно тех форм взаимодействия, которые есть сейчас – КТСП и совет предпринимателей города Кемерова. Через них мы задаём свои вопросы и рассказываем о проблемах.

Нам нужна реальная программа импортозамещения. У нас есть вся таблица Менделеева и мы вполне это можем осилить. Достаточно поднять информацию на таможи по прохождению импортных товаров, всем будет понятно, какие приоритетные производства надо создавать в стране. А также нужен федеральный план, который содержит в себе ответы на вопросы: какие заводы и фабрики надо строить в какие сроки, за счёт кого будет финансирование.

Крупный бизнес у нас вырос на советских заводах, полученных от приватизации, пришла пора вложиться в российское производство. Власть должна дать направление и часть денег на важные стройки. Необходима программа – дорожная карта и ежесеместный отчёт о проделанной работе. А за не исполнение, строгий спрос и санкции.

А вообще самое главное, что должна сегодня сделать власть – это постараться не мешать бизнесу в работе. В частности пивоварам разрешить работать в тех магазинах, в которых они ведут торговлю. А также срочно прекратить эксперимент связанный с акционной маркой для пивоваров. Это дополнительные затраты на оборудование, на приобретение акционной марки. Это большой тормоз для всей пивной отрасли. Кроме вреда никому ничего не принесёт – ни государству, ни нам.

Несмотря на то, что мы варим пиво на своём – производим свой ячмень и солод, мы вынуждены поднять цены на 10-15%.

Мария Лип, индивидуальный предприниматель:



– Наше предприятие «DEMERLIN» занимается кондитерским производством. Соответственно, как и многие наши коллеги мы столкнулись с тем, что многие ингредиенты были импортными. Например бельгийский шоколад, фисташковая паста. Самое главное оказалось, что даже те поставщики, которые готовят сырьё в России, делали его на базе импортных составляющих. Сейчас прогнозов по их доставке нет.

Новые формы взаимодействия между предпринимателями – это объединение. Возможны какие-то коллаборации на базе общих проектов. Мы также рассматриваем варианты импортозамещения.

Хотелось бы увидеть поддержку в плане финансирования. Возможна разработка своего оборудования для производства каких-то ингредиентов. Есть команда инженеров, которые готовы подключиться к таким проектам. Вопрос в том, как это впоследствии легализовать? Сейчас как никогда

РИТЕЙЛ ИДЁТ НАВСТРЕЧУ

Крупные магазины – продовольственный ритейл оказался в ситуации, когда надо и кормить людей, и договариваться с производителями о сроках поставки, которые у многих существенно изменились. Мы спросили у сетей, что будет дальше и чего ждать покупателям в ближайшее время.

Алёна Рыбалко, директор Сибирского округа розничной сети «Магнит»:



– Как и поставщики, мы заинтересованы в регулярности поставок, доступности товаров для населения Кемеровской области, стабильности цен, поэтому с пониманием относимся к ситуации, с которой столкнулись сегодня поставщики: рассматриваем все предложения индивидуально и ищем совместные решения, не допускаем перегибов.

«Магнит» пересмотрел подходы к требованиям по исполнению поставщиками договорных обязательств в связи с текущей ситуацией на рынке и наличием объективных трудностей у участников всей товаропроводящей цепи. Розничная сеть не применяет штрафных санкций к поставщикам в ситуациях невозможности исполнения ими своих обязательств по договору в связи с форс-мажорными обстоятельствами, в том числе экономического характера. Вместе с тем «Магнит» готов отказаться от применения штрафных санкций к поставщикам, если 90% их поставок были выполнены без нарушений договорных обязательств. Также компания уменьшит на 50% размер штрафа в случае, если просрочка поставки товаров со сроком годности более 30 дней не превышает 5 рабочих дней.

В качестве дополнительной меры «Магнит» будет рассматривать предложения контрагентов об изменении цен в более короткие сроки, чем предусмотрено в договоре поставки, а также сократит требования к минимальному остаточному сроку годности отдельных групп товаров.

Послабления в требованиях к дисциплине исполнения договорных обязательств «Магнит» вводит на период до 17 июня 2022 года, но они могут быть продлены, в зависимости от ситуации на рынке.

Компания рассчитывает, что принятые меры позволят поддержать, в первую очередь, российских производителей и обеспечить стабильность всей цепочки поставок.

Мы продаём в основном товары российского производства. Доля прямого импорта составляет всего 7% наших продаж, причём, это не социально значимые товары. Т.е. можно констатировать, что основная часть продовольственной корзины обычного покупателя приходится на товары, произведённые в России. У нас около 5 000 поставщиков, абсолютное большинство из них – российские.

Важно, чтобы проблемы проговаривались и компании могли свободно озвучивать варианты решения. Важно не просто сохранить производство и рабочие места, но и по возможности показать рост. Когда уходят крупные западные компании, то местным легче прорваться и занять долю рынка. Нам нужно поддержать своих. Производство молока, сыра и т.д. Если проекты какие-то есть, то надо их запускать сейчас. Несмотря на то, что партнёрство с федеральными сетями даёт региональным производителям ряд преимуществ. Это не только широкая представленность в собственном субъекте и повышение спроса среди местного населения, но и возможность представить свои товары в других регионах, продвигать продукцию по наработанным и надежным каналам сети.

Ну и не стоит забывать, что у «Магнита» есть собственные производства продуктов питания по стране – теплицы, современные комбинаты хлебопродуктов и кондитерских изделий, грибовой комплекс. Мы планируем максимально загрузить эти мощности, чтобы дополнительно гарантировать доступность качественных продуктов питания на наших полках.

Мы принимаем меры по сдерживанию роста цен на товары. Нужно понимать, что «Магнит» не заинтересован в росте цен, так как это негативно влияет на покупательскую способность населения, особенно социально уязвимых категорий граждан. Поэтому, когда поставщики приходят к нам с предложением увеличить отпускные, мы тщательно оцениваем их на предмет обоснованности и стараемся сдержать это увеличение. «Магнит» старается также минимизировать цены на полке за счёт увеличения ассортимента локальных производителей, эффективной логистики, а также реализации товаров под собственной торговой маркой. У компании есть все необходимые запасы в магазинах и на складах, печки поставок работают стабильно, поэтому товары с ограниченной датой всегда будут на полках.

Артём Фальчев, представитель «Х5 Group»:



– Х5 полностью сфокусирована на том, чтобы обеспечить стабильность работы магазинов, распределительных центров и всех процессов, необходимых для бесперебойного обеспечения продуктами питания десятков миллионов покупателей в 67 регионах РФ.

Учитывая повышенный потребительский спрос и неустойчивость логистических цепочек, Х5 приняла решение отменить до конца марта штрафы за недопоставку товаров по всем регулярным поставкам, а также поставкам для продвижения промо-акций. Одновременно мы сокращаем срок рассмотрения цен до 5 рабочих дней.

Ксения Игнатова, руководитель отдела маркетинга «Универсамы Бегемот»:



– Мы всегда были лояльны к поставщикам, а особенно к местным производителям, потому, что сами «Бегемоты» сейчас особенно открыты к производителям из нашей области и соседних регионов для поставки качественных товаров покупателям. Кроме того, доля контрактов с российскими производителями увеличилась, в силу того, что стоимость товаров более привлекательная для покупателей.

В магазинах полки не опустеют, то есть процент импортных товаров не так велик в продуктовой корзине. Сейчас в связи с ростом цен, поставщики предлагают слишком высокую цену за импорт, по этой цене покупатель просто откажется от этих товаров в пользу других товаров российского производства.

Сегодня покупателям нужно будет сделать выбор по товарам «заменителям» импортного производства, которые представлены во многих торговых категориях. А также быть готовым к тому, что большинство производителей и поставщиков в силу ряда причин – стоимость сырья, логистики – повышают цены и это также отразится на полке в магазинах.



25 марта на экспертной площадке «Малое и среднее предпринимательство как стратегический ресурс экономики Кузбасса» замминистра финансов Кузбасса – начальник отдела доходов **Константин Пытченко** оценивая эффективность предоставленных и планируемых в предстоящем налоговых льгот на уровне региона, в числе которых перенос до конца 2022 года срока уплаты налога на имущество, транспорт и земельного налога за первый и второй кварталы, отсрочка по уплате арендной платы за землю за второй и третий кварталы до конца 2022 года, а также снижение на текущий год ставки налога по упрощенной системе и налога на имущество в 2 раза при условии, что бизнес сохранит до 90% численности работников, высказал надежду, что поддерживая таким образом малый бизнес, в дальнейшем удастся сохранить и даже преумножить налоговые поступления от него.

В качестве примера он привёл динамику поступлений в консолидированный бюджет Кузбасса от субъектов МСП. Если в 2020 году они снизились на 0,4% по сравнению с 2019 годом, то уже в 2021 году, выросли на 29,4%, в том числе и благодаря принятым мерам поддержки. Причём, поступления от НДФЛ всё это время только росли. В 2020 году – на 16,3% по сравнению с 2019, в 2021 – на 12,9% по сравнению с предыдущим. На что несомненно оказали влияния программы поддержки занятости.

Анастасия Панькова, председатель Комитета по вопросам предпринимательства и инноваций Парламента Кузбасса, рассказывая о федеральных мерах поддержки МСП, отметила, на её взгляд самые актуальные.

Среди них – кредитные каникулы для заёмщиков, заключивших кредитный договор до 1 марта 2022 года и входящих в перечень, утверждённый Постановлением № 337 от 10.03.2022 (это более 70 кодов ОКВЭД). Эти кредитными каникулами могут воспользоваться и те предприниматели, кто уже брал отсрочку в связи с коронавирусом. Кроме того, она сказала, что в ближайшее время молодые предприниматели получат гранты на развитие, а предприниматели «трудные» субсидии. А одна из самых существенных финансовых поддержек для МСП – это программа льготного кредитования Банка России по ставке 15% годовых для малых и микропредприятий и 13,5% – для средних.

Но банки параллельно государственными программам поддержки развивают и собственные продукты для работы в этих условиях. «А-П» поговорил с **Людмилой Тикановой**, руководителем Абсолют Банка в Кемерове о работе банка в связи с изменением экономической ситуации.

– Людмила Николаевна, как у Вас в банке изменились условия обслуживания корпоративных клиентов в последний месяц в связи с санкциями, повышением ключевой ставки?

– Мы всегда шли от потребностей клиента, это наш принцип. Поэтому Абсолют Банк оперативно реагирует на изменения, находит самые разные способы поддержки для наших корпоративных клиентов.

Даже когда другие банки временно поставили на стоп выдачу банковских гарантий, мы не стали этого делать, понимая, какие риски это несёт для наших партнеров.

Но это, конечно, не всё: мы отменили плату за открытие и ведение валютного счёта и учёт контрактов online. Если клиент впервые оформляет в Абсолют Банке валютный счёт, то он получает бесплатное онлайн-открытие и ведение счёта в иностранной валюте.

Для всех клиентов – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей – мы отменили плату за постановку контракта на учёт. Эти меры позволяют сократить операционные расходы, да и в целом процесс упрощается.

Наши клиенты ценят то, что они по-прежнему могут без ограничений осуществлять операции в иностранной валюте и российских рублях. Причём для контрактов на сумму до 200 000 рублей не требуются документы валютного контроля и проекты внешнеэкономических контрактов.

Абсолют, как и раньше, работает с международной межбанковской системой SWIFT. Кроме того, мы для подстраховки оперативно подключились к Системе передачи финансовых сообщений Банка России – СПФС.

В начале марта мы улучшили условия по овердрафтному кредитованию бизнеса. Теперь оформить овердрафт в Абсолют Банке могут

не только действующие клиенты, но и новые. Максимальная сумма лимита кредитования увеличена до 30 млн рублей для тех компаний, у которых уже есть на счетах банка оборотные средства. Для компаний, у которых счета открыты в сторонних кредитных организациях, предельная сумма лимита составила 18 млн рублей. Также мы увеличили срок кредитования по овердрафту с 6 до 12 месяцев. Минимальная сумма кредита – 500 тыс. рублей. Важно, что у нас заявку на оформление овердрафта можно подать полностью онлайн. Всё, что для этого требуется – наименование организации, ИНН и контакты.



Людмила Тиканова, руководитель Абсолют Банка в Кемерове

Абсолют Банк с 21 марта повысил ставки по депозитам для бизнеса до 16,75% годовых. Оформить вклад можно, как в случае с розницей, дистанционно, через интернет-банк.

Один из самых интересных сейчас продуктов именно для крупного бизнеса – наша программа «Срочный депозит» с возможностью размещения денежных средств на срок от 1 дня. То есть даже за то, что деньги компании, по сути, «переночевали на счету», можно получить дополнительный доход. Пользуется спросом «Бивалютный депозит» – он позволяет конвертировать часть средств в альтернативную валюту.

Индивидуальные предприниматели и юрлица теперь могут бесплатно открыть у нас расчетно-кассовые счета (РКО) онлайн. Спрос на РКО в Абсолют Банке меньше чем за месяц вырос в разы. И дело не только в бесплатном открытии. Бизнес сегодня выбирает банки с наименьшим риском попадания под санкции, но достаточно крупные – как минимум, из ТОП-50 по активам. Пристально изучают состав акционеров. Надежность банка для РКО – залог не просто успешной работы компании, а в целом ее выживания в современных реалиях. Кроме того, немаловажный фактор – доверие. Идут в тот банк, которому доверя-

ют, предоставили почти 618 тысяч гарантий на общую сумму 247,5 млрд рублей. За первые два месяца 2022 года Абсолют Банк выпустил почти 10 тысяч банковских гарантий по коммерческим и государственным контрактам на 7,6 млрд рублей.

Мы по-прежнему предлагаем такую услугу, как факторинг, в том числе онлайн. В конце марта Абсолют запустил новый специализированный продукт – факторинг для фондов капитального ремонта. Как правило, фонд платит авансы подрядным организациям в определенном процентном соотношении от общей суммы на выполнение работ, но не всегда располагает денежными средствами в достаточном объеме. Наш продукт позволяет не допустить возникновения кассовых разрывов у контрагентов. При этом фонды капитального ремонта заинтересованы в увеличении отсрочки по расчетам с подрядчиками.

– Какой объём бизнеса у Абсолют Банка в Кузбассе в корпоративном направлении? Есть ли прирост по итогам 2021 года? Планируете ли вы прирост в 2022 году?

– Объём бизнеса Абсолют Банка в корпоративном направлении за год вырос более чем в 2 раза и вплотную приблизился к 4 млрд рублей. Мы прогнозируем, что в первой половине этого года он достигнет отметки 5 млрд. Предпосылки – высокий спрос на банковские гарантии, особенно по госзакупкам, в рамках 223-ФЗ и 44-ФЗ, на РКО и качественный ВЭД в надёжных банках, потенциал для развития по факторингу.

Мы видим, что кузбасский бизнес привлекает возможность практически полностью перевести все процессы в онлайн и ускорить их в разы. Этому способствуют наши цифровые сервисы.

Кстати, в марте 2022 года Абсолют Банк получил диплом в специальной номинации «Лучшее скоринговое решение и лучшая кредитная экспертиза для участников госзакупок». Ведущее российское рейтинговое агентство «Эксперт РА» присвоило награду банку за высокую скорость и качество риск-оценки. Благодаря используемым технологическим решениям и алгоритмам работы нам удалось минимизировать количество неисполненных контрактов, где банк выступает гарантом. При этом время рассмотрения заявки составляет от 10 минут.

ПОДДЕРЖАТЬ ФИНАНСОВО

В течение марта Правительство РФ объявило о множестве мер поддержки бизнеса в условиях санкций, среди которых немаловажное место занимают налоговые послабления и прямая финансовая поддержка. Региональное правительство соответственно комплектует свой пакет для поддержки местного бизнеса (частично об этом см. «Меры поддержки и постоянный диалог» стр. 1, 2).

ВЫСТОЯТЬ ВМЕСТЕ



24 марта Группа Компаний «С-ЛИГА» провела бизнес-встречу «Добро пожаловать, или посторонним вход разрешён. 3.0. Кто заплатит за удачу?». Целью мероприятия стала поддержка предпринимателей в условиях нестабильной экономической ситуации.

За 2 часа спикеры и предприниматели обсудили множество вопросов: что делать в ситуации неопределённости, как строить отношения с партнёрами и сотрудниками, на что ориентироваться, устанавливая и проверяя цены, как анализировать сделки и строить отношения с налоговой, как выигрывать споры в бизнесе и приумножать своё имущество, как перейти на новые федеральные стандарты бухгалтерского учёта, какие существуют налоговые последствия законного и незаконного дробления. А также выяснили, как законно платить меньше налогов и снизить НДС.



Спикеры мероприятия – **Евгений Турецев**, управляющий партнер ГК «С-Лига»; **Ольга Савоскина**, налоговый юрист группы компаний «С-Лига»; **Лариса Груздева**, директор центра бухгалтерского обслуживания «С-Лига»; **Елена Гаан**, руководитель и основатель группы компаний «С-Лига»; **Сергей Осипов**, предприниматель – в отведённое время не успели ответить на все вопросы участников,

поэтому пригласили всех желающих общаться в чате или обсудить все на онлайн или офлайн встречах. «Этой встречей мы говорим, что предпринимателям пора менять свое отношение к ведению бизнеса. Нельзя ориентироваться даже на тренды двухгодичной давности, нужно постоянно повышать свою информированность и уровень своих компетенций. Нужно серьезнее относиться к безопасности своего бизнеса, к оформлению документооборота. Мы хотим, чтобы сегодняшняя информация помогла бизнесу развиваться и расти, переходить на более высокий уровень. И мы видим отклик – в течении ме-

8-800-600-96-14
<https://t.me/PRObiznesinalogi>
https://t.me/vstrecha_sliga



КОМПАНИЯ «ПРОГРАНД»: ОПЫТ, СТАБИЛЬНОСТЬ, НАДЕЖНОСТЬ



Кемеровская компания «Проград» имеет многолетний опыт строительства и в даром заслужила репутацию надёжного застройщика – даже в сегодняшней непростой ситуации она сохраняет стабильность и плановый порядок работы.

Совсем недавно компания объявила старт продаж сразу двух домов в ЖК «Верхний бульвар» – 6-р Строителей, 60 корпус 3 (конструктив – железобетон) и 60 корпус 5 (конструктив – кирпич). На выбор предлагаются квартиры различных планировок и удобные способы оплаты.

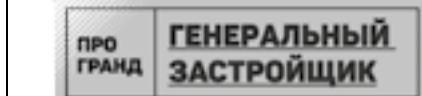
На все квартиры действует ипотека по программам господдержки, а также рассрочка на все строящиеся квартиры: первый взнос от 30%, остальная сумма в рассрочку до 12 месяцев. Обратите внимание, что при оформлении рассрочки идёт удорожание на 1000 руб/м2 при оформлении до 6 месяцев, на 2000 руб/м2 при оформлении до 12 месяцев.

И что сегодня очень важно – цена фиксируется сразу в Договоре! Проектирование новых домов и разработка новых проектов также осуществляется в плановом порядке. Фирменное качество и комфорт от «Програда» гарантируются!

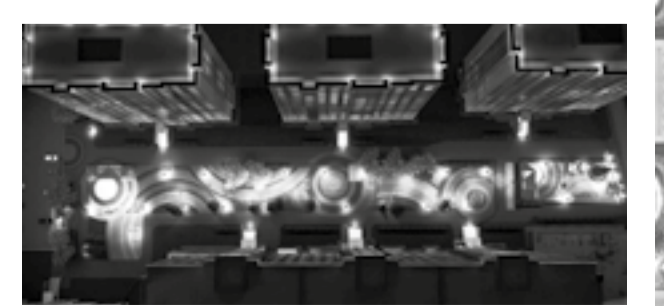
Компания разработала дизайн-проект лифтового холла строящихся домов в ЖК «Верхний бульвар» (6-р Строителей, 60 корпус 1, 2, 3), так как понимает насколько важно создавать места общего пользования в домах красивыми и удобными, ведь впечатление жильцов и гостей при входе в подъездный холл переносится на весь дом. Уже по традиции – лаконичный дизайн, игра с контурами на стенах, продуманные детали, свет, – всё это делает интерьер стильным и уютным. Для комфорта жителей проектом предусмотрены сквозные подъезды (вход в дом с дворовой и парадной стороны), прозрачные входные группы, колясочная с мойкой для колёс, навигация и др.

Также компания разработала и утвердила дизайн-проект закрытой дворовой территории 2-й очереди строительства ЖК «Московский проспект». Уже идёт подготовка к его реализации. Это благоустройство будет выполнено до конца III квартала 2022 года. Закрытая территория группы домов по ул. Терешковой, 16, 16А, 16Б, 16В, 16Г представляет собой прогулочную аллею с лавочками и шезлонгами, 2 детских игровых зоны с мягким резиновым покрытием, беседки с большими песочницами, озеленение хвойными и лиственными породами деревьев и кустарников. Предусмотрена дневная и вечерняя визуализация с подсветкой. Территория будет огорожена забором, вход только для жителей данных домов.

Компания «Проград» информирует, что все работы на строительных площадках идут по плану. Все объекты, ввод которых запланирован на 2022-2023 года, уже находятся в процессе строительства, обеспечиваются бесперебойным финансированием и поставками материалов и будут завершены в срок. Ни один дольщик сегодня не находится под угрозой.



ООО СЗ «Проград»
г. Кемерово, ул. Кирова, 25
+7 (3842) 630-300
www.prograd.ru





Станислав Черданцев, глава Гурьевского муниципального округа, обозначая цели мероприятия отметил, что сегодня в округе идёт активная работа с помощью разных методов и с привлечением различных проектов по восстановлению промышленной инфраструктуры, развитию сельского хозяйства, сервисов для жизни, туристического потенциала, но везде человек выходит на первый план. «За последние 20 лет из округа произошёл большой отток человеческого капитала, и сегодня мы боремся за каждого. Сегодняшнее мероприятие будем считать отправной точкой для погружения всех присутствующих в суть этого процесса и выработки конкретных инструментов».

По его мнению, сегодня «ключевой вызов – как удержать человека на малой территории и как сделать так, чтобы те, кто жил здесь, но по каким-то причинам уехал, снова сюда вернулся. При этом он заметил, что «нам нужны люди, которые нацелены на созидательный результат в общей большой программе нашей работы», напомнив, что в округе разработана программа, рассчитанная на ближайшие 3 года и реализующая курс на ускоренное устойчивое социально-экономическое развитие.

В ходе мероприятия работали 4 дискуссионных площадки, где работодатели по направлениям смогли обсудить проблемы и наметить пути выхода из создавшейся ситуации: 1) для представителей бизнеса, промышленных предприятий, агропромышленного комплекса, сферы туризма и жилищно-коммунальной сферы – «Дефицит кадров в реальном секторе экономики. Пути решения, способы привлечения»; 2) для представителей социальной сферы – «Формирование социальной интеллигенции»; 3) для представителей образовательных учреждений, центра занятости населения – «Будущие кадры «Наши дети – будущее Кузбасса». Воспроизводство трудовых ресурсов»; 4) для представителей органов местного самоуправления – «Кадровое обеспечение органов местного самоуправления».

«Людей не хватает» Обсуждение на каждой площадке проходило очень эмоционально, настолько кадровый вопрос стал острым и болезненным для всех. И выделенные на каждой площадке проблемы в общих чертах пересеклись, несмотря на кажущуюся несхожесть сфер деятельности. Первое и основное – «Людей не хватает!» – большой отток рабочей силы, людей в самом активном возрасте, в том числе и молодежи, которая, уезжая на учебу не возвращается. Зачастую, многие работодатели готовы брать и без образования, и без опыта работы, «главное, чтобы были люди,

было желание работать, а всему остальному мы научим». Поэтому про безработицу большинство отзывается скептически, говоря, что очень много «профессиональных безработных».

И второе – это нехватка именно профессиональных кадров «с дипломом», ведь есть профессии, которым так просто на месте не обучишь. Особенно это касается промышленности, медицины, культуры и образования.

ВАЖНЫЕ ВОПРОСЫ И ПОПЫТКИ ОТВЕТОВ

К вечному вопросу «Что делать?» собравшие подошли достаточно конструктивно. Причём, за основу структурирования предложений от групп можно взять тезис министра труда из презентации «О плане мероприятий по проведению года занятости в муниципальных образованиях»: «Чтобы люди хотели у вас работать, необходимы следующие условия: уровень заработной платы, условия труда и привлекательность территории».

О привлекательности территории вообще говорили много, ведь в правильных ответах на вопрос: «Почему люди захотят здесь остаться или приехать?» содержится уже практически план действий. Простое перечисление факторов, из которых складывается понятие «привлекательность территории», озвученных на пленарном заседании в ходе презентации работы групп: хорошая экология, прекрасные места для отдыха, разнообразные досуговые учреждения, жилищная и транспортная доступность, высокий уровень медицины и детского (дошкольного и школьного) образования, – как заметила Валерия Павлова, зам директора по общим вопросам ГПОУ Кузбасского многопрофильного техникума, выступавшая от группы «Будущие кадры «Наши дети – будущее Кузбасса», «лучше не распылаться». Сегодня очень точно проведена инфраструктурой.

А, во-вторых, чтобы это всё реализовать – нужны люди. Поэтому создание такой территории и привлечение на неё людей должно идти одновременно. И здесь, как сказала Валерия Юрьевна, «лучше не распылаться». Сегодня очень точно проведена инфраструктурой.

Она же предложила обратить внимание на такие целевые аудитории, как многодетные и неполные семьи, но для этого нужна детальная «программа приземления».

Ещё факторы, входящие в понятие «привлекательность территории», но так явно не осязаемые всеми, как спортивные, детские и прочие учреждения, зато очень важные для инвесторов и активных людей, предпринимателей, которые также нужны округу – это системное взаимодействие власти, бизнеса и человека, налаженные коммуникации между ними и реальная поддержка малого бизнеса.

И, конечно, все отметили, что сегодня на территории округа уже многое сделано и делается, – об этом, также как и о планах надо рассказывать, нужно комплексное продвижение – СМИ, соцсети, туристские и событийные порталы, выставки, конференции, форумы, соревнования, инвестиции, медиатренинги, дни открытых дверей и прямое взаимодействие с образовательными учреждениями, причём не только кузбасскими, и т.д. и т.п. И как сказал Евгений Дугинюк, заместитель директора АНО «НОЦ «Кузбасс» по образовательным проектам, выступавший от группы «Формирование социальной интеллигенции, нужно вести агрессивную политику привлечения кадров на территорию, нужна мощная информационная кампания «Модно жить в Гурьевском округе».

Бизнес готов активно включиться в этот процесс, но и самому бизнесу, особенно малому, нужна поддержка по многим направлениям.

ПЕРВЫЕ РЕШЕНИЯ Некоторые решения назрелих вопросов предложил Алексей Гришин в рамках Года занятости в муниципальном округе. «В этом году готовятся программы поддержки работодателей в частности при трудоустройстве молодежи до 30 лет и другие, документы сейчас в стадии разработки. Предусмотрены также дополнительные мероприятия с целью привлечения кадров из других территорий, регионов и государства, но для этого нужно разработать специальные преференции, ком-

плекс мер для обустройства семей востребованных работников». Станислав Черданцев также рассказал о намеченных на ближайшее время планах. «Мы должны привести в современное конкурентное положение наши образовательные учреждения. В этом году исполняется 100 лет нашему техникуму, и в течение 3х лет он должен стать многопрофильным учреждением по подготовке кадров более чем по 20 направлениям. По всем остальным будем искать стратегических партнёров. Мы хотим на 3 года сделать им все конкретный заказ с учётом анализа потребностей по предприятиям.



«ГУРЬЕВСКАЯ ЗЕМЛЯ ЗОВЁТ!»

11 марта в ДК Салаира прошёл День Министерства труда и занятости населения Кузбасса на территории Гурьевского муниципального округа. Правда, в своём приветственном слове Алексей Гришин, министр труда и занятости Кузбасса, заметил, что правильно назвать проходящее мероприятие Днём работодателя, ведь именно диалог исполнительной и муниципальной власти с работодателями, а также работодателями между собой – основная цель и содержание этого Дня. Этот день также можно считать точкой отчёта начала Года занятости в округе, о чём там же было подписано соответствующее соглашение.

Алексей Гришин подтвердил, что служба занятости меняет свои подходы к работе: «Уходим от парадигмы, что ЦЗ – это центр социальных выплат. Сегодня – это место, где человек может найти работу, а работодатель – найти себе работника, используя все методы, инструменты, которые мы сейчас можем предложить. Несмотря на ситуацию, трудовые ресурсы будут нужны всегда. И здесь мы окажем вам максимальную помощь, но нам нужна обратная связь. Посмотрите наш портал, возможно, будут какие-то предложения. Мы открыты к диалогу. К критике. Расскажите нам, как мы должны меняться. Мы работаем исключительно для вас».

Он также добавил: «Мы готовы провести Год занятости на любой территории, но в Гурьевске – наш плотный проект».

В завершении мероприятия, глава Гурьевского округа сказал: «Я надеюсь, что дискуссии, которые прошли на рабочих площадках, будут иметь продолжение. Максимум в течение месяца нам нужно детализировать поступившие предложения коллег. У нас, как у территории стоит стратегический выбор – остановиться в развитии или пойти дальше. С учётом большого количества факторов, которые нам приходится сейчас решать и которые так или иначе находят своё отражение в муниципальной сфере, мы выстраиваем разные сценарии. Впереди нас ждёт очень интересная и насыщенная работа».

Вопрос достаточно простой, но он многоякий и содержит множество аспектов, на мой взгляд. В простом, житейском смысле – это ощущение конкретного предпринимателя, видеть себя в этой системе. Объяснить, как это чувство возникает одним примером невозможно. Это большая работа с двух сторон, навстречу друг другу.

Ещё раз подчеркну, я являюсь сторонником того, что развитие территории происходит через экономический процесс. В основе этого процесса – люди дела со своими принципами, амбициями, нравами, взглядами. И они зачастую могут расколоться с политическими взглядами главы

муниципального образования. Увязать всех в единую команду, показать роль каждого, исключить подножки внутри, конкурентные противоречия, поставить общую цель и вести к ней – на мой взгляд, нам удаётся. Да, этот процесс ещё не совершенен. Но главная задача главы муниципалитета – умение договариваться, объединять, соединять то, что, на первый взгляд, кажется несовместимым.

«Скажите, за те 8 лет, с первого, организованного Вами на посту исполнительного директора Кемеровского отделения «Опоры России», форума «Кузбасс: территория бизнеса – территория жизни», изменились ли Ваши взгляды на то, как и что влияет на развитие малого бизнеса, предпринимательства на малой территории? Какова роль муниципалитетов в создании предпринимательского и инвест климата?»

«Как ни парадоксально, есть вещи, которые остаются классикой, которые и 8 лет назад, и сегодня, и завтра будут говорить о поиске диалога между бизнесом и властью. Роль глав территорий, муниципальных команд на местах в вопросах поддержки и развития местного предпринимательства очень высока. Эти вопросы были актуальны и тогда, актуальны они и по сей день».

Тогда форум внёс вклад в переоценку, переосмысление многих моментов. Плюс сегодня есть чёткие установки федеральные, региональные в виде рейтингов, нормативных актов, инвестиционных советов и иных площадок. Но вопрос заключается только в одном: как, действительно, администрация одного конкретного муниципального образования должна заниматься этими вопросами? Ведь, если посмотреть, территории по многим показателям, ресурсной обеспеченности в том числе – разные.

За эти три года нам за счёт правильных организационно-управленческих и человеческих подходов удалось сделать серьёзный рывок. По итогам 2021 года мы заняли лидирующее место в Кузбассе, показав высокий урожай зерновых и зернобобовых культур. Этот результат был достигнут за счёт совместной, слаженной системы работы, где есть чёткая роль муниципалитета.

Вырос объём налоговых поступлений в казну муниципального бюджета. Это тоже абсолютная цифра. Вырос экспорт, как с точки зрения выручки, как и с точки зрения географии, присутствия элитных сельхозпроизводителей продукции. Это не придел.

Сегодня продолжают реализовываться интересные инвестиционные проекты, которые будут определять наше конкурентное преимущество на ближайший период. Например, мы стали своего рода инженеринговым центром, разметим на своей территории завод по выращиванию элитных семян. Реализуется большой проект, связанный с логистическим центром.

Каждый день, совершая определённые управленческие действия, осознаешь уровень ответственности. И всегда есть выбор – оставить как есть. А вместе с тем есть искреннее желание развиваться. Это требует колоссальных организационных усилий.

СТАНИСЛАВ ЧЕРДАНЦЕВ: «КАЖДЫЙ ДЕНЬ НУЖНО ДЕЛАТЬ ДЕЛО. ВОПРЕКИ И НЕСМОТРА»

«Авант» выбрал Станислава Черданцева, главу Гурьевского муниципального округа героем своей юбилейной рубрики #АВАНТ_20, так как, с нашей точки зрения, вся его деятельность, начиная с 2010 года, когда он возглавлял Кемеровское областное отделение «ОПОРА России» и до сегодняшнего момента, показывает, насколько много зависит от человека для запуска изменений.



«Скажите, за те 8 лет, с первого, организованного Вами на посту исполнительного директора Кемеровского отделения «Опоры России», форума «Кузбасс: территория бизнеса – территория жизни», изменились ли Ваши взгляды на то, как и что влияет на развитие малого бизнеса, предпринимательства на малой территории? Какова роль муниципалитетов в создании предпринимательского и инвест климата?»

«Как ни парадоксально, есть вещи, которые остаются классикой, которые и 8 лет назад, и сегодня, и завтра будут говорить о поиске диалога между бизнесом и властью. Роль глав территорий, муниципальных команд на местах в вопросах поддержки и развития местного предпринимательства очень высока. Эти вопросы были актуальны и тогда, актуальны они и по сей день».

Тогда форум внёс вклад в переоценку, переосмысление многих моментов. Плюс сегодня есть чёткие установки федеральные, региональные в виде рейтингов, нормативных актов, инвестиционных советов и иных площадок. Но вопрос заключается только в одном: как, действительно, администрация одного конкретного муниципального образования должна заниматься этими вопросами? Ведь, если посмотреть, территории по многим показателям, ресурсной обеспеченности в том числе – разные.

За эти три года нам за счёт правильных организационно-управленческих и человеческих подходов удалось сделать серьёзный рывок. По итогам 2021 года мы заняли лидирующее место в Кузбассе, показав высокий урожай зерновых и зернобобовых культур. Этот результат был достигнут за счёт совместной, слаженной системы работы, где есть чёткая роль муниципалитета.

Вырос объём налоговых поступлений в казну муниципального бюджета. Это тоже абсолютная цифра. Вырос экспорт, как с точки зрения выручки, как и с точки зрения географии, присутствия элитных сельхозпроизводителей продукции. Это не придел.

Сегодня продолжают реализовываться интересные инвестиционные проекты, которые будут определять наше конкурентное преимущество на ближайший период. Например, мы стали своего рода инженеринговым центром, разметим на своей территории завод по выращиванию элитных семян. Реализуется большой проект, связанный с логистическим центром.

Каждый день, совершая определённые управленческие действия, осознаешь уровень ответственности. И всегда есть выбор – оставить как есть. А вместе с тем есть искреннее желание развиваться. Это требует колоссальных организационных усилий.

«Ещё, важным было не только объединить, но и создать такую кооперацию поддержки и выручки внутри, чтобы лидеры росли и дальше. Вместе с тем не обижали самых маленьких. Это тоже предметная работа».

«Есть то, чем Вы гордитесь?»

«Есть. И большое, и малое. Например, у нас есть проект – кондитерская «Малинка». Молодая мама трёх детей в своё время занималась на дому выпечкой. Мы смогли убедить её принять участие в проекте «Мама предприниматель». Для этого я встретился с ней, мы обсудили перспективы. Нужно было развеять эти сомнения, снять какие-то ограничения. Привлечь на свою сторону. Она прошла через этот проект, получила порцию знаний, навыков, поддержку, плюс мы здесь дополнительно её поддержали. Сейчас этот перспективный растущий бизнес. Она открыла своё производство, маленькую кондитерскую. К ней приезжают за продукцией с соседней территории».

«Или другой пример, возрождение Салаирского химвкомбината. Этот проект, в который уже никто не верил, но вместе с тем все понимали, что это и историческая боль, и надежда, и своего рода воспоминание, и мечтание о будущем... Сегодня процесс сдвинулся с мёртвой точки. Да, там много ещё нюансов, связанных с особенностями возрождения производства, финансовыми, правовыми аспектами. И это достаточно рискованный проект, как для муниципального образования, потому что он беспрецедентный, в том числе инструмент поддержки, которые, если руководствоваться тактическими действиями невыгодны бюджету. Например, если мы говорим о снижении ставки на аренду земельных участков. Но если посмотреть стратегически, я считаю, пришло время действовать».

«Каждый день, совершая определённые управленческие действия, осознаешь уровень ответственности. И всегда есть выбор – оставить как есть. А вместе с тем есть искреннее желание развиваться. Это требует колоссальных организационных усилий».

«Любая деятельность, управленческая в первую очередь, не бывает без провалов. Есть что-то такое, о чём Вы можете сказать – это был провал?»

«Как ни странно, нет, такого не было. Но в силу своего воспитания, характера, во всём, что было сделано – я не удовлетворен. Потому что мне кажется, что могли сделать больше. Тут как относиться».

«В конце прошлого года Вы презентовали программу развития Гурьевского округа. Многие из представленных планов воспринимаются фантастически. Откуда такая уверенность, оптимизм в реализации этих планов?»

«Я к этому отношусь философски и думаю, что у нас практически внутри территории не осталось людей, которые в это не верят. Потому что этому есть предпосылки – три года работы. С другой стороны, я понимаю всю степень ответственности за данное публичное заявление. И я привык своё слово держать. Это такой определённый приём для себя лично и для команды. Иногда коллеги этого опасаются и осторожно меня спрашивают, что и где я буду говорить. Потому что им придётся выполнять, но они знают, что я всегда буду на передовой».

«Примерно год назад на съезде лидеров «Опоры России», Вы заявили, что хотите создать территорию, на которой предприниматель будет играть главную роль. Удалось ли Вам продвинуться в этом направлении?»

«Безусловно удалось. По понедельникам я традиционно провожу расширенное аппаратное совещание с руководителями разного рода ведомств. Наше аппаратное начинается с того, что на экран выводится 7 базовых принципов, которые мы для себя утвердили. Это процесс и игра вдолгую. Но я считаю, что развитие – это, прежде всего развитие экономики,

предприятий, предпринимателей. Поэтому один из этих принципов состоит в том, что администрация должна выступать сервисным центром для предпринимателя, работающим в режиме 24/7. Казалось бы, красивые слова...»

«Но сейчас мы вышли на финальную стадию утверждения нашей корпоративной программы. Это прописанная, вздумчивая система ценностей и идей в виде программного документа, это система увязанных действий на работу с командой администрации».

«Да, можно справедливо возразить, существует множество рисков, факторов, внешних, независящих от нас. И мы это понимаем. Мы в своей программе учитываем множество факторов – политических, правовых, международных. Казалось бы, мы маленькое муниципальное образование, но в своей работе планирования учитываем и это».

«Что Вас подпитывает, где берёте энергию?»

«Не хотел бы раскрывать всех карт, потому что мой коллега часто задает этот вопрос. Он их очень сильно беспокоит и волнуется. Это является источником энергии и вдохновения? Нет никакого лекарства. Я, наверное, пытаюсь ответить себе на этот вопрос следующим образом. Это вопрос отношения к делу. Сегодня работать головой, эффективно, результативно, с полной самоотдачей, строя на работе – непростое. Во-первых, одномоментно, на кончиках пальцев приходится держать множество процессов. Это, действительно, требует колоссальной энергии. Наверное, ответ в том, что я чувствую себя на своем месте. Искренняя любовь к людям, которые живут здесь, на этой территории. И любовь к делу, с которым ты каждый день соприкасаешься. Можно говорить высокие слова про энергию в семье, про детей, ради которых ты живешь и так далее. Это, конечно, верно. Но каждый день нужно делать дело. Вопреки и несмотря».

Беседовала
Галина Красильникова
Полная версия интервью
на сайте avant-partner.ru

КОСМЕТОЛОГИЯ В УСЛОВИЯХ САНКЦИЙ: РЕЗКОГО СПАДА ПОСЕЩАЕМОСТИ НЕТ



«Наша школа ежегодно проводит региональные конференции для врачей-косметологов в 3-4 городах. Это необходимо для повышения квалификации специалистов, ведь при отсутствии

В Центре врачебной косметологии «Золотая линия» состоялся семинар, посвящённый комплексной коррекции возрастных изменений. Обучение методикам провела Галина Александровна Наумчик, кандидат медицинских наук, врач дерматовенеролог-косметолог клиники Профессора Юцковской, директор Школы Профессора Юцковской, сертифицированный тренер компании Irpen город Москва.

регулярного обучения наступает стагнация, отражающаяся на уровне оказания услуг. Мы чётко придерживаемся позиции, что на эту конференцию должны приходить только врачи. Необходимо подтверждение диплома о высшем медицинском образовании», — отметила тренер.

Сегодня на фоне стремительного увеличения цен у многих встаёт вопрос о необходимости и актуальности косметологических процедур. Медицинские клиники, чтобы удержать клиентов стараются сделать этот переход менее болезненным и не таким резким за счёт запасов препаратов. Как правило, крупные клиники имеют такую «подушку безопасности» на несколько месяцев вперед. «Скорее всего, повышения цен, которые будут, пройдут планомерно, чтобы в наименьшей степени отразились на конечном потребителе». К тому же в клинике, в которой представлена большая линейка процедур, у клиента всегда есть выбор альтернативных процедур.

Комментируя ситуацию на рынке, Галина Александровна заметила, что резкого спада посещаемости косметологических клиник на данный момент не наблюдается.

Говоря о тенденциях и изменениях, происходящих на рынке, Галина Наумчик отметила, что популярная сейчас аппаратная косметология активно занимает свою часть рынка. Клиники переоборудуются и увеличивают свой парк аппаратов. На данный момент проблем в обслуживании оборудования нет. Заметно повышение цен расходников, до 10-15%, есть поставщики, которые подняли цены на 5-6%, согласно инфляции за прошлый год. Больше всего подорожала уходная косметика, есть линейки, которые подорожали на 50-60%.

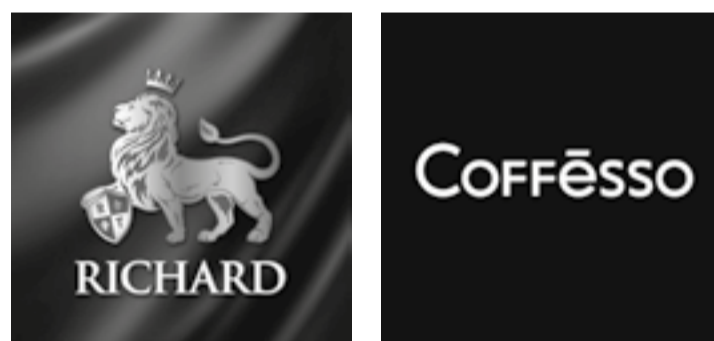
Помимо международного давления, на рынке косметологии существует ещё одна проблема, которая может обостриться в нестабильное время — «серая косметология», здесь речь идёт не только о незарегистрированных

препаратах, но и об оказании услуг непрофессионалами в не-предназначенных для проведения косметологических услуг местах. Галина Александровна отмечает, что сейчас государственное регулирование стало работать лучше: появилась система Честный знак, которая позволяет отследить цепочку от поставщика к потребителю. Это снижает процент серой косметологии.

Но, главное, позаботиться о своём здоровье самим: «В первую очередь я всегда призываю потребителей проверять регистрационные документы препарата. И только после этого проводить какие-либо процедуры. Это принципиальный момент. Второе — это обращение не на дом, а в клиники. Процедуры на дому — уже нарушение всех законодательных норм. И риски, что они будут работать незарегистрированными препаратами возрастают в разы. Кроме того, большой вопрос, что это за специалисты».

Анастасия Шукшина

СОГРЕВАЕТ АТМОСФЕРУ!



«Ричард» — чай, который производит известная российская компания «Май». На рынке ее считают одним из крупнейших производителей чая на территории нашей страны. Фирма уже является владельцем таких известных брендов, как «Майский», «Curtis» и «Лисма». А для развития, она решила взяться за более сложную задачу — чай Ричард был представлен в феврале 2014 года на выставке «Продэкспо», где новый продукт получил признание экспертов.

Многообразие чая Richard славится и великолепным купажем, включающим лучшие сорта черного чая Кении, Цейлона и Танзании. Чайные blends рассчитаны не только на любителей классики, но и на гурманов, предпочитающих новизну вкусов и экзотику.

Так, совсем недавно, появилась новая классика английского чая с добавлением натуральных трав, фруктов и специй. Сладость яблока и кислинка лимона, пряность корицы и пикантность розмарина, терпкость бергамота и утонченность жасмина — роскошная палитра вкусов и ароматов с добавлением отборных фруктов и натуральных трав.

Вот что Вы можете попробовать уже сейчас в Кемерово и области: Royal Goji & Wild Strawberry — вдохновляющий черный чай с кусочками земляники и ярким ароматом ягод годжи; Royal Lemon — превосходное сочетание: терпкий и ароматный черный чай с освежающими нотками лимона; Peach & Mint — изысканный черный чай с ароматом сочного персика и освежающей мятой.

В Кузбассе — по-королевски роскошный чай Richard предлагает компания «Май Фудс». Кроме чая — компания предлагает кофе Cofesso — в капсулах, в зернах и молотый!

ООО «Май Фудс», Дистрибьютор ООО «Континент»
г. Кемерово, ул. Спортивная, 1 А,
+7 950 267 51 96
www.themay.com

ЗДЕСЬ ЗАЖИГАЮТСЯ ЗВЕЗДЫ!

Петь любят большинство людей. Даже, когда «медведь на ухо» и нет «ни слова, ни голоса». По многим причинам мы любим петь! От самовыражения и подпитки энергией, до глобального единения с человечеством и даже трансцендентного опыта.

Представить себя звездой мирового уровня! Получить овации рукоплещущих поклонников! Полюбоваться собой на сцене! Обратиться на себя внимание достойного представителя homo sapiens, в конце концов!

В общем, по каким бы причинам вы ни любите петь — это ваш выбор и ваш отличный вариант отдыха и отрыва! И если вы до сих пор не на проекте «Голос» и не на сцене Большого кремлевского дворца, то — добро пожаловать в караоке-бар «Volna» — на репетицию! А там и до звезд недалеко!

Караоке-бар «Volna» — это стильный караоке-бар с топовым звуком, шикарной атмосферой, авторским интерьером, интерактивным танцполом, профессиональным оборудованием, непревзойдённой кухней и всегда праздничной атмосферой!

- Именинникам — скидка 20% на ВСЕ блюда! Три дня до и три дня после ДР!
- Каждую среду — только для женских компаний — безлимит игристого за 890 рублей!
- Стильный и комфортабельный VIP-зал для ваших мероприятий!
- Русский бильярд — с персональным обслуживанием и уединенной атмосферой!

Караоке-бар «Volna» — территория вечного праздника и свободы быть собой!
Почувствуй себя звездой на волне удовольствия!

Мы находимся в самом центре:
г. Кемерово, ул. Томская, 5, тел: +7 923 633 44 45

Режим работы:
Среда, четверг и воскресенье: с 18:00-03:00
Пятница и суббота: с 18:00-06:00
Понедельник и вторник: выходной



ЛЕДИ-К: КУЛЬТУРА, КРАСОТА, ПОКРОВИТЕЛЬСТВО И КУМИРЫ, СОЦИАЛКА И ПОДВИЖКА, А ТАКЖЕ ОТМЕННЫЙ ВКУС, — КУЗБАССКИЕ БИЗНЕС-ЛЕДИ

Отпраздновать весенний праздник и в честь своего 20-летия «Авант» решил чествованием женщин, деятельность которых, не просто украсила жизнь Кузбасса, но дала толчок развитию многим отраслям, компаниям, людям. «Культура в массы», «СоциалКа», «Красота и здоровье», «Покровительство», «Кумир», «Подвижка», «Вкус и стиль», — номинации, в которых «Авант» решил отметить прекрасных дам. 10 марта в Караоке-баре «Volna» состоялось награждение лауреатов премии «Леди-К».

«Покровительство»

В Кузбассе есть прекрасные женщины, которые не только сами участвуют в благотворительности, но и воплощают в жизнь важные социальные проекты в регионе. Ирина Федорова, депутат Законодательного собрания Кемеровской области — Кузбасса при награждении в этой номинации отметила: «Леди-К — это прежде всего леди Кузбасса, которые представляют все направления жизни нашего региона. Говоря о Леди-К, сопоставляя с Кузбассом, можно сказать, что из нас можно черпать: ведь мы полны энергии, знаний, любви, внимания, милосердия. Мне очень приятно, что выделена специальная номинация «Покровительство» — наше одеяло тепла должно распространяться на весь наш регион и всю страну».

Лауреатами в этой номинации стали — Елена Колесник, директор благотворительного фонда помощи «Доброе дело» и Наталья Юферова, исполнительный директор благотворительного фонда «Город 42».

«СоциалКа»

Социальная сфера охватывает все стороны жизни людей. Умение налаживать связи между организациями и людьми, чтобы помогать развитию друг друга и повышать уровень жизни в регионе — это сложная задача, с которой изыщито справляются Леди из этой номинации! Участники номинации — заряжены позитивом, энергией, делают Кузбасс лучше. Задает тренды для многих отраслей бизнеса», — подчеркнул Юрий Сеношенко, заместитель управляющего по малому и среднему бизнесу банка «Открытие».

Лауреаты номинации — Мария Старинникова, исполнительный директор регионального отделения общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «Опора России» и Светлана Энгель, президент фонда развития предпринимательства г. Кемерово (МНФПМП г. Кемерово).

«Культура в массы»

Культура, облагораживание и воспитание в обществе культурных ценностей, вкуса в музыке, изобразительном искусстве и многом другом — леди из этой номинации любят и умеют решать подобные задачи. «Я думаю, что культура и бизнес равнозначные понятия. В бизнесе без культуры никто не сможет состояться как предприниматель. Бизнес активно входит в сферу, которая изначально была социальной. Все мы принадлежим к одному обществу. Мы должны поддерживать друг друга и быть всегда вместе. Я за культуру во всех проявлениях — и в бизнесе тоже», — отметила при награждении лауреатов Марина Шагулидзе, генеральный директор Кузбасской торгово-промышленной палаты.

Лауреаты номинации — Ольга Баскакова, руководитель губернаторского Джаз-Клуба «Геликон» и Елена Митрофанова, директор «Филиала Русского музея в городе Кемерово».

«Красота и здоровье»

Заботиться о здоровье людей и помочь им сохранить свою красоту и молодость — это настоящее призвание этих Леди — волшебниц красоты. Татьяна Гусельникова, представитель «Россельхозбанка», партнера мероприятия, напомнила собравшимся, что главное для чего собрались этим весенним вечером — увидеть вокруг себя разных достойных женщин, которые делают нашу жизнь лучше, расцветивая её разными красками. «Хочу поздравить всех с прошедшим Международным женским днём и пожелать всем здоровья, благополучия», — акцентировала она.

Лауреаты номинации — Лариса Петрова, генеральный директор Медицинского центра «Золотая Линия», Татьяна Эбаур, директор Медицинского центра для всей семьи «Эмилия» и Гаине Агаджаниян, генеральный директор медицинского центра «Мегаполис».

«Вкус и стиль»

Вкусно покушать люди любят всегда, но важно выбрать не только вкусный, но и качественный товар. В Кузбассе есть Леди, которые знают секреты производства вкусных и качественных продуктов.

Лауреаты номинации — Елена Козлова, управляющая производственно-оптовой компанией «Стиль-Продукт» и Олеся Цуцкова, предприниматель.

«Подвижка»

Успевать всё и везде — это талант, который есть не у всех. Победители в этой номинации не только используют все возможные секреты тайм-менеджмента, но и немало «колдуют». Ведь по-другому успевать руководить своим делом, быть медийной личностью, участвовать в социальных проектах и быть Мамой — невозможно.

Лауреаты номинации — Юлия Лобова, генеральный директор мебельной производственной компании «Академия Уюта» и Алеся Кадакина, предприниматель.

«Кумир»

Активные, амбициозные и всем известные женщины нашего региона. Их знают все, а их авторитет и достижения неоспоримы. Ведь каждая из них создала и на протяжении долгого времени руководит успешным бизнесом, а порой и не одним.

Елена Гаан, директор Консалтингового центра «С-Лига Аудит» — одна из таких ярких бизнес-леди.

Наверняка, таких выдающихся леди в Кузбассе намного больше. Надеемся, что наша инициатива позволит каждому увидеть и отметить тех, кто рядом с ними, ведь каждой женщине, даже выдающейся, нужна поддержка. «Очень хотелось, чтобы сегодня мы подарили друг другу кусочек тепла», — сказала в завершении вечера Галина Красильникова, главный редактор ГИ «Авант».

Анастасия Шукшина



ПАРТНЁРЫ ПРОЕКТА ЛЕДИ-К

Главный редактор Галина Федоровна Красильникова.
Газета «Областной экономический еженедельник «Авант-ПАРТНЕР» учреждена ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс».
Издатель — ООО «Издательский Дом «Деловой Кузбасс». Зарегистрирована Сибирскими 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, оф. 526. т./ф. (3842) 585-616. Адрес электронной почты главного редактора editor@avant-partner.ru; электронная версия издания в сети Интернет www.avant-partner.ru. Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. При перепечатке журналистских материалов прямая ссылка на «Авант-ПАРТНЕР» обязательна. Использование оригинал-макетов и элементов дизайна газеты без ведома редакции запрещено. Материалы в рубриках ПРЕСС-РЕЛИЗ, РЫНКИ, ФИНАНСЫ, ЛИДЕР выходят на правах рекламы. Время подписания номера в печать по графику в 09.00. Сдан в печать в 09.00. Объём 3,5 п.л. Печать офсетная. Тираж 4500 экз. Распространение: подписка, УР-расылка — бесплатно. В розницу — цена договорная. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе Издательского Дома «Деловой Кузбасс». Газета отпечатана в ООО «Лазурь-К», 650999, Россия, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 85Б.

Volna
КАРАОКЕ - БАР



• VIP-ЗАЛ • БИЛЬЯРД • СТИЛЬНЫЙ ИНТЕРЬЕР • БЭК-ВОКАЛ





+7 (923) 633-44-45 УЛ. ТОМСКАЯ, 8 @KARAOKE_VOLNA42

СКИДКА ИМЕНИННИКАМ 20%

*СРОК АКЦИИ С 01.03.2021 ДО 31.12.2022

Приглашаем на медосмотры!

Медицинское учреждение **КЛИНИКА ООО «АВРОРА»**

предлагает услуги по проведению периодических/ предварительных медицинских осмотров

ВСЕ ДЛЯ МЕДОСМОТРА НА МЕСТЕ:

флюорография; анализы; все специалисты, включая психиатра, нарколога; тестирование на наркотики; отдельно для организаций предлагаем психиатрическое освидетельствование комиссией их трёх психиатров.



№ЛО-42-01-005714 от 31.01.2019г.
(лицензия на осуществление медицинской деятельности)

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 – 490,00 руб.
- ✓ Флюорограмма – 500,00 руб.

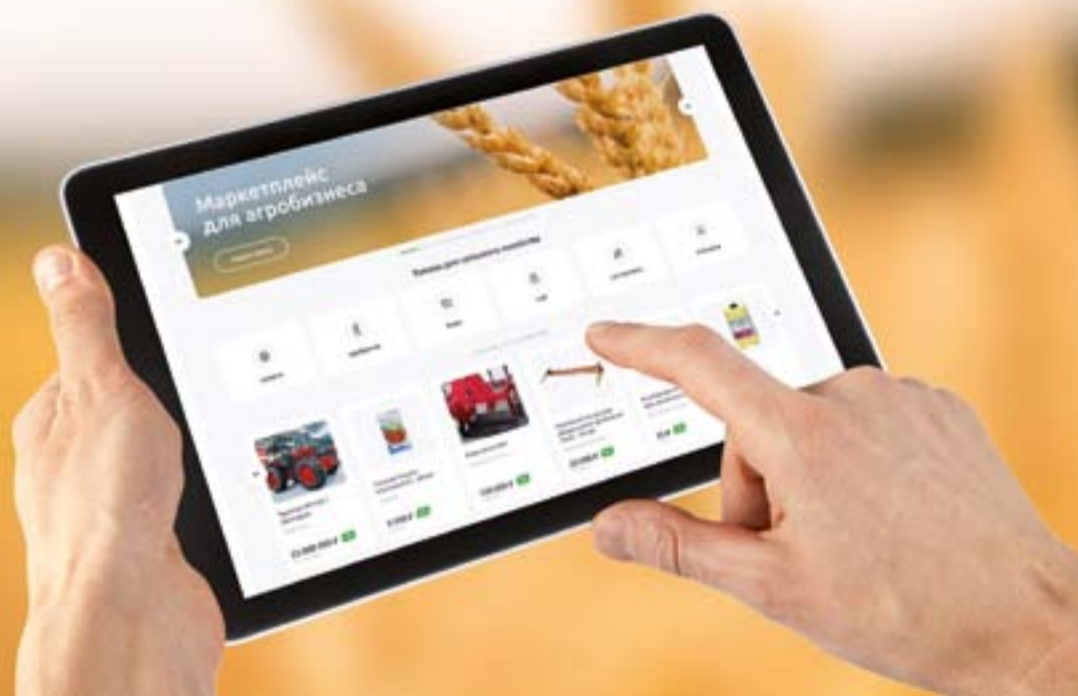
ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИЙ:

ВЫЕЗДНЫЕ МЕДОСМОТРЫ! МОЖЕМ ПРОВЕСТИ МЕДОСМОТР В СУББОТУ!

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



Своё | Фермерство
от Россельхозбанка



Своё Фермерство от АО «Россельхозбанк» —

большой выбор товаров для сельского хозяйства
на одной платформе

Покупайте и продавайте товары для сельского хозяйства быстро, выгодно и удобно.
Более 500 000 товаров от 5 000 поставщиков.



РоссельхозБанк

svoefarmerstvo.ru
rshb.ru

Данная информация является рекламой и не является офертой. Информация действительна на 29.07.2021.
АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России №3349 (бессрочная) от 12.08.2015.

ВСЕ, что Вам нужно — это Любовь... и кофе!



Кофе — это не напиток. Это длинные уютные разговоры, приятные встречи и милые свидания; это бодрое утро и мягкий молочный вечер, кофе — это настроение. Настроение жить! (Джон Лассетер)

Чем отличаются маленькие уютные кофейни в исторической части города? Атмосферой, приветливыми бариста, милыми деталями в интерьере и, конечно же, невообразимым ароматом кофе!

Но у ЭТОЙ сети есть еще кое-что! Это любовь... Coffeeland — давно полюбившаяся кемеровчанам кофейня на Островского, 30 — обзавелась сестренкой! Еще одно место для кофеманов совсем недавно открылось и на Весенней, 16!

Дружелюбная атмосфера, доступность для людей с ограниченными возможностями! И даже с домашним питомцем — здесь Вам будут очень рады! Можно забрать любимый кофе и еду с собой, навьюно! Можно позавтракать и пообедать! А можно хоть весь день просидеть с подружкой за чашечкой кофе с десертом!

А вот теперь — о десертах! Именно в Coffeeland вам предложат ПП десерты! С заботой о вашей красоте и здоровье! И это, пожалуй, одна из главных изюминок этой сети кофейен!

ПП десерты, конечно, не помогут вам похудеть! Зато они не содержат консерванты, красители, сахар, стабилизаторы, глутаматы, кулинарный жир, ароматизаторы и другие искусственные составляющие. Животные жиры в ПП-десертах заменяют оливковым маслом. Вместо сливочного масла — мякоть спелого авокадо. А вместо молока — миндальное, кокосовое или овсяное НЕмолоко.

Даже если вам сегодня не по пути заехать в любимую кофейню — очень скоро здесь будет доставка! И вы сможете заказывать полюбившиеся десерты и кофе прямо домой или в офис! Так что внимательно следите за новостями, чтобы не пропустить вкусный момент!

Несколько отзывов о Coffeeland от влюбленных клиентов:

- Самый вкусный кофе в городе!
- Эта кофейня делает кофе всегда без сахара. А сахар лежит отдельно, кому нужен.
- Ребята просто чудо! Ваш кофе просто сразил меня наповал!

Ну, теперь-то вы понимаете, куда надо ехать за кофе и сладким?

Сеть кофейен Coffeeland:
г. Кемерово, ул. Островского, 30 и ул. Весенняя, 16
Мы в телеграмме: [@coffeeland_42](https://t.me/coffeeland_42)
+7 905 066 88 80

