



№ 2(14)2014

# Деловой партнёр

**ВЕЗЁТ ТОМУ, КТО ВЕЗЁТ...**

[www.ntpp.ru](http://www.ntpp.ru)



**Деловое сотрудничество с органами власти — надежды и реальность.**

**Налоговый пресс и налоговое стимулирование бизнеса — состояние и перспективы.**

**Рынок недвижимости как зеркало новосибирской экономики.**

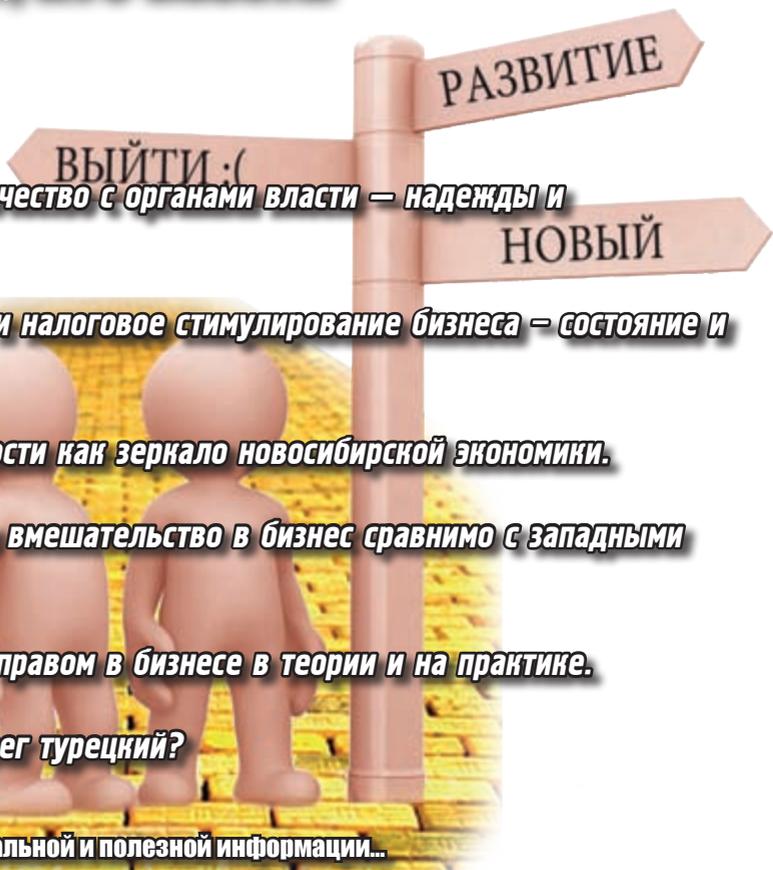
**«Государственное вмешательство в бизнес сравнимо с западными санкциями».**

**Злоупотребление правом в бизнесе в теории и на практике.**

**Не нужен нам берег турецкий?**

**...и много другой актуальной и полезной информации...**

**«Деловой партнёр» — конструктивный взгляд на деятельность различных сфер бизнеса и органов власти, практические рекомендации по оптимизации предпринимательских рисков, анализ рынков и комментарии экспертов.**





## НИЧЕГО ЛИЧНОГО

### Редакционная статья

Везет тому, кто везет...

5



## БЛИЦ-ОПРОС

Деловое сотрудничество с органами власти — надежды и реальность. 10



Коммерческая недобросовестность или потребительский экстремизм? 14



## ИТОГИ

Чтобы малые росли большими. Господдержка предпринимательства в регионе — проблемы и решения. 22



Налоговый пресс и налоговое стимулирование бизнеса — состояние и перспективы. 28

**ПОВЕСТКА ДНЯ****«Клиент скорее..., чем...». 52**

Рынок недвижимости как зеркало новосибирской экономики.

**«Государственное вмешательство в бизнес сравнимо с западными санкциями». 60**

Интервью уполномоченного по защите прав предпринимателей в Новосибирской области Виктора Вязовых.

**ПРАВОВЕД****Злоупотребление правом в бизнесе в теории и на практике. 68**

Нормы закона можно применять не только для защиты своих законных интересов, но и с целью нарушения прав других лиц...





## СТРАТЕГИИ УСПЕХА

### От джинсов до стали. **76**

Историей своего бизнеса делятся владелец сети магазинов «Родео-Джинс» Геннадий Соколов и его дочь Инга.

## TERRA INCOGNITA

### Не нужен нам берег турецкий? **88**

## КОРОТКО О ВАЖНОМ

### НТПП-ИНФО **21, 27, 57, 73, 94**

## О ЧЕМ ГОВОРЯТ ЗВЕЗДЫ

### Деловой астропрогноз **100** Елены Альмах на III квартал 2014 года.

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАРАСЁВ

# ВЕЗЁТ ТОМУ, *КТО ВЕЗЁТ!*



**Иногда кажется, — времена и люди проходят, но все повторяется на новом этапе: отдельные периоды российской действительности и действия органов власти предсказуемы и очень похожи.**

Весна 2014 года порадовала разнообразными событиями. Взять хотя бы ответственный для сильного пола и расслабляющий для прекрасных дам День 8 марта. Конечно, некоторые в праздник и без оного переходят улицу на красный свет по

диагонали и спиной к движению... (наверное, так менее страшно), а для отдельных лиц (особенно если они за рулем кроссоверов и «люксов») все сигналы светофора — зеленые. Но если перефразировать Владимира Маяковского, «люди всякие важны, люди всякие нужны...». В любом случае это не про Вас, загадочные и таинственные читательницы экономической прессы. Вы-то уж самые-самые!

Возвращаясь от дам к событиям, вспомним про удивительные и невероятные события вокруг Крыма, возвращение которого в лоно матери-России не может не радовать сердце истинного великоросса. Кто-то упрекнет российскую власть в имперских амбициях, либо в непоследовательной политике по отношению к событиям в Луганске и Донецке. Но подставлять щеки под удары 20 лет подряд вредно для самосознания, а иногда «худой мир лучше доброй войны». Возможно, простым смертным не дано знать, какие стратегические картины открываются жителям отечественного

политического «олимпа» с их «горних» «высей»? Большое видится на (в т. ч. временном) расстоянии. Недаром в германской армии «нештатные» ситуации принято разбирать по прошествии нескольких дней. А в уставе ирландской армии записано, что при встрече двух военнослужащих первым честь отдает самый... умный. Наверное, это из другой «оперы», но не менее символично...

Добавьте к нашей «ленте событий» газовую сделку века (или, в зависимости от личной позиции, «убыток века») с Китаем, создание Россией, Казахстаном и Беларусью, ЕвразЭС, и получается совсем другой политический «ландшафт»...

Если реальные или мнимые политические успехи налицо, с эконо-

мическими посложнее. Апологеты нынешней власти ставят ей в заслугу достигнутую за последние 10-15 лет общественную стабильность. По сравнению с безобразием, царящим в некой соседней стране, она дорогого стоит, но не является залогом экономического процветания. Хорошо работает коммерческий сектор или нет, выгодна экономическая конъюнктура или невыгодна, регулирование ужесточается, налоги, акцизы и кредитные ставки растут, а вместе с ними и общая неэффективность национальной экономической системы.

Проведения такой политики требуют взятые на себя государством социальные программы, необходимость поддерживать лояльность многомиллионной армии бюджет-



ников, «силовики» и чиновничьего сословия. Тогда как размах частной инициативы обратно пропорционален степени экономического вмешательства государства. Особенно (используя экономический эвфемизм) в ситуации «паузы роста».

В тоже время «источник роста» один – стимулирование спроса за счет наращивания доходов и/или кредитования населения. А вот с этим проблемы. Доходы могут расти за счет увеличения производительности труда (работать лучше и больше, повышать эффективность производства) либо за счет роста рентабельности (раздувания стоимости товаров и услуг). Зарплаты по большинству секторов в связи с низкой динамикой роста прибыли уже несколько лет как... (прошу извинить за «затертое» слово) стабильны.

Потенциал «кредитного стимулирования» экономики практически исчерпан. По данным РБК, доля просроченной задолженности в розничном кредитном портфеле отечественной банковской системы достигла рекордной цифры 13,3%. В связи с тем, что реального роста доходов в лучшем случае не происходит и инфляция на месте не стоит, все больше россиян испытывают сложности с обслуживанием кредитов. Аналогичная ситуация с кредитованием предприятий. Ползучая девальвация рубля помогает российским экспортерам сохранять доходы, но губительна для других

отраслей, так как подрывает инвестиции и сбережения. Потребление, не поддержанное ростом доходов и кредитованием, слабеет.

Казалось бы, снизьте учетную ставку ЦБ РФ с 8,25% до европейского уровня 0.5%, остановите рост налогов и акцизов, «кредитный насос» заработает, экономика оживится, активизируется спрос. Пока учетная ставка ЦБ РФ увеличивается, ставки в банковском секторе с начала года подросли на 1,5-3%. А государство само не знает, куда движется.

На недавнем Петербургском международном экономическом форуме даже главы государственных банков и министры экономического блока, включая Германа Грефа и Алексея Улюкаева, признались, что «экономическая политика государства не до конца ясна». Известный экономист Сергей Глазьев призвал к повышению личной ответственности руководителей и снижению кредитной ставки. Однако лица, принимающие решения, совета не послушали. Видимо, это не наш, «суверенно-демократический», путь. Царь не должен думать о каждом – царь должен думать о важном...

Между тем ситуацию можно охарактеризовать как «Ни мира, ни войны»: НАТО наращивает военные расходы «из-за политики России в отношении Украины»; стагфляция и растущие издержки съедают прибыль предприятий; законодатели

думают над тем, как бы брать 20% налог на прибыль с российских владельцев офшорных компаний; алкогольная отрасль страны после очередного повышения акцизов терпит колоссальные убытки. Доверия бизнеса к государству и веры в лучшее будущее отчего-то нет. В таких условиях бизнес, особенно малый, используя фразеологию «батько» Лукашенко, как и народ, «будет жить плохо, но недолго».

Также кто-то удачно пошутил, что кризис, в том числе, проявляется в том, что состоятельные люди начинают менять машины (потому что доверять другим инвестициям нельзя) и любовниц (потому что теперь можно приобрести то же или лучшее за меньшие деньги). В каж-

дой шутке есть доля шутки. Но если серьезно, замдиректора известной инжиниринговой компании охарактеризовал текущую ситуацию как «экономическая шизофрения». Заключается она в том, что на уровне предприятий кто-то, образно выражаясь», «сорит деньгами», а кто-то «кладет зубы на полку». На уровне государственных органов слов становится все больше, а денег и реальных дел – все меньше. Тогда как потребительский спрос смещается в сторону самого дорогого и самого дешевого ассортимента.

Экономическая стратегия бизнеса в данных условиях ориентирована на консервацию и выживание. Время гонки за скорым результатом миновало. Настала пора рабо-





тать много, кропотливо и терпеливо ждать следующего экономического «ренессанса».

*Уважаемые предприниматели, члены НТПП! Пользуясь случаем, поздравляем Вас с минувшим 26 мая Днем российского предпринимателя! Предпринимательский класс России выполняет важнейшие социально-экономические функции – является драйвером экономического развития, создает рабочие места, обеспечивает предложение товаров и услуг, наполняет налогами бюджеты разных уровней...*

*Чтобы предприниматель был успешным, а его бизнес — прибыльным и эффективным, необходимы*

*высокий профессионализм и такие личные качества, как инициативность, ответственность, деловая хватка и готовность работать круглые сутки без выходных.*

*Желаем Вам сохранять и развивать в себе лучшие качества российского предпринимательства! Успешных Вам новых проектов, надежных партнеров, процветания и развития! А начинающим молодым предпринимателям, — кипучей энергии, юношеского задора, оптимизма и фонтана идей! У Вас все получится!*

***Ничего личного,  
Дмитрий Карасев***

# БЛИЦ-ОПРОС

## Деловое сотрудничество с органами власти — надежды и реальность



*Андрей Бекарев, председатель совета директоров группы компаний Scientific Future Management, председатель совета директоров УК Биотехнопарк Кольцово*

**— Участвовали ли Вы в социально-экономических проектах органов власти? В каких именно?**

Сама логика формирования Биотехнопарка Кольцово было при-

думана не властью, а бизнесом, а формировалась от бизнеса. На начальном этапе власть этот проект только поддерживала. Уже потом были выделены участки, но денег на программу в бюджете Новосибирской области не было никаких. Тогда мы предложили найти деньги при условии, что местная администрация ассигнует аналогичную сумму на развитие инфраструктуры Биотехнопарка. В результате этих инвестиций уже 15 июля 2011 года в бюджет Кольцово было заплачено 499 миллионов рублей налогов — это полностью частные деньги. При этом все траты шли только на инфраструктурные объекты. Выгода для нашей компании была ровно такая же, как и для любого другого резидента Биотехнопарка, только рисков больше — как «зачинщики» все «шишки» собирали мы.

**— На что Вы рассчитывали, когда участвовали в этих проектах? Насколько оправдались Ваши ожидания?**

Когда мы начинали проект Биотехнопарка, мы довольно быстро определились с ролями: мы не за-



нимаемся чиновничьими задачами в силу того, что опыта в этом меньше. В свою очередь мы взяли на себя обязательства по первой очереди площадок (там, где сейчас стоят корпуса нашей компании и куда заходят другие резиденты Биотехнопарка). И именно на нашей компании отрабатывались все механизмы входа, выделения участков, коммуникаций, дальнейшей работы.

**– Что препятствует более активного участия бизнеса в проектах органов власти (бюрократия, коррупция, низкая прибыльность, проблемы с взаиморасчётами т.д.)? Как это исправить?**

Со стороны власти мы, к сожалению, отмечаем довольно пассивную позицию – вместо активного взаимодействия для достижения общей цели мы интересуем госаппарат

только в качестве позитивного примера для отчетности.

Изначально планировалось, что все резиденты приглашаются на площадку на условиях определённых преференций (налоговых и пр.). Это компетенция госаппарата, но на данном направлении до сих пор не сделано ничего, хотя это не единожды проговаривалось, и были предприняты попытки сдвинуть что-то с мёртвой точки.

Поэтому от органов власти хочется видеть не просто формальный подход в виде отчёта за потраченные из бюджета деньги, а активное участие. Может, глубины проработки и понимания отдельных задач не хватает еще потому, что биотехнологии возникли на стыке наук, и наш Биотехнопарк нельзя чётко отнести к компетенции именно Минэкономразвития?



*Владислав Ильин,  
директор ЗАО «Био-Веста»*

**– Участвовали ли Вы в социально-экономических проектах органов власти? В каких именно?**

У нас было два длительных проекта с органами власти. Несколько лет мы поставляли детское питание (бифилин и творог) по заказу муниципалитета Кольцово и администрации Советского района (Академгородка). В Академгородке нам дали право аренды молочной кухни, а в Кольцово по согласованию с поселковым советом мы открыли точку по торговле детским питанием.

**– На что Вы рассчитывали, когда участвовали в этих проектах? Насколько оправдались Ваши ожидания?**

С Академгородком это было взаимовыгодное сотрудничество. Власти снимали с себя определенные хлопоты, а мы получали рынок сбыта. В Кольцово все было иначе. Здесь живут многие из наших работников. Новосибирск его детским питанием не обеспечивает, а детей много. Это даже не партнерство, а понимание сложностей друг друга. Мы рассматриваем этот проект как социальную нагрузку, поскольку цены были регламентированные, а требования высокие. Но мы знаем, — в случае чего в Кольцово к нам отнесутся с пониманием.

**– Что препятствует более активного участия бизнеса в проектах органов власти (бюрократия, коррупция, низкая прибыльность, проблемы с взаиморасчетами т.д.)? Как это исправить?**

Считается, что основная проблема взаимодействия бизнеса с властью — коррупция. Но про коррупцию здесь и речи быть не может — прибыльность таких операций низкая, зато это стабильный канал поставок и проблем с взаиморасчетами нет. Мы привыкли работать в условиях даже 20% «дебиторки».

Проблема в том, что наша иерархическая система управления хороша, когда надо атомную бомбу

создавать, а не решать бытовые вопросы детских учреждений и школ... Наверное поэтому нам пока не удалось организовать поставку детского питания для нужд муниципалитета Новосибирска. Мы провели экспертизу проекта и получили поддержку медиков, делали пилотные проекты по снабжению бифилином 50 детских садов, собирали с родителей по 14 рублей на стаканчик бифилина, но все это крайне хлопотно и неэффективно.

Бифилин известен еще с Советских времен и проще всего было бы поставлять его в рамках госзаказа, но как раз этого не получается. Чиновники на словах одобряют, а на деле все движется крайне медленно. Хотя цена вопроса всего 10 млн. рублей в год.

**– Могут ли общественные организации предпринимателей, включая НТПП, стать медиатором в сближении интересов органов власти и бизнеса?**

Опыт показывает, что таким небольшим предприятиям как наше, сложно продвигать свои интересы

в одиночку. В ситуации взаимного недоверия бизнеса и власти многое решают личные связи, которых у некрупных предприятий, как правило, нет. Существенную поддержку могли бы оказать такие общественные организации, как Новосибирская ТПП. Если бы они помогли сделать техзадание на тендер, взяли на себя роль медиатора между бизнесом и властью, провели отбор и представили государству наиболее надежных и качественных региональных поставщиков.

Что касается моего отношения к сотрудничеству бизнеса с властью, то дела с государством вести можно и нужно. Когда имеешь дело с аукционом на поставку товаров для государственных или муниципальных нужд, на хорошую прибыль рассчитывать не приходится, но для работающего бизнеса это нормально. Проще дать государству скидку в 2 млн. рублей и работать стабильно, чем потратить 10 млн рублей в год на рекламу с непредсказуемым результатом. Это не благотворительность, а бизнес.



## Коммерческая недобросовестность или потребительский экстремизм?



*Александр Васенёв,  
генеральный директор компании  
Golden Age:*

**– Сталкивались ли Вы с нарушением своих потребительских прав? В чем это выразалось? С чем Вы это связываете?**

Сталкивался с самыми различными нарушениями, чаще всего связанными с непрофессионализмом персонала в сфере услуг. Например, при мойке моей машины новички

совсем плохо мыли, не знали, где у автомобиля «прячется» грязь, и как её оттуда достать.

Еще одна причина – неумение предприятий сферы услуг грамотно планировать спрос. Например, на одной из турбаз во время заезда комната не была готова (не убрано, отсутствовал телевизор и чайник). Хотя бронируются все номера заранее, руководство турбазы, оказалось, не ожидало такого «внезапно-го» наплыва гостей...

**– С какими нарушениями своих потребительских прав Вы готовы смириться, а с какими ни при каких условиях? Ваше понимание прав потребителя при покупке товаров, работ и услуг.**

Готов мириться почти со всеми нарушениями, так как всегда можно договориться, попросить, чтобы исправили. И зачастую, если налаживается хороший контакт, не только исправляют нарушения, но и дают намного больше, чем ожидалось, что, несомненно, радует... Только не готов мириться с некачественным оказанием медицинских услуг, которое оказывает серьезное влияние на мое здоровье.

**– Какой опыт Вы вынесли из опыта покупки некачественных (нетоварного вида т.п.) товаров, работ и услуг? Какие меры профилактики (безопасности) должны предшествовать их приобретению?**

Вообще не заморачиваюсь. Ну, взял однажды молоко, не посмотрев на дату, и оно оказалось испорченным, так супруга его на оладушки пустила! Предполагаю, что меры профилактики не нужны, так как на них уйдет гораздо больше денег, чем возможный ущерб от покупки некачественных (нетоварного вида т.п.) товаров, работ и услуг.

**– Как вы оцениваете состояние института защиты прав потребителей в России? Насколько отечественный потребитель защищен и осведомлен о своих правах?**

Институт защиты прав потребителей в России развит очень сильно по сравнению со странами Юго-Восточной Азии, и не менее развит, чем в европейских странах. Не считаю, что его нужно развивать, т.к. он мешает экономическому развитию страны.

Поясню. Защита прав потребителей таковой на самом деле не является. Это обычная конкурентная защита крупных компаний от мелких производителей. Так как благодаря конвейерным технологиям и автоматизации только крупный производитель может обеспечить стабильный выпуск продукции с одинаковым качеством. Мелкие производители могут делать даже более качественные товары, но не так стабильно из-за человеческого фактора. К тому же, в отличие от крупных, небольшие компании не могут обеспечить такой же сервис,

например, открыть сервис-центры в каждом городе. Таким образом, крупные компании не дают небольшим выходить на рынок, развиваться, занимать ниши и конкурировать.

К тому же защита прав потребителей разрушает общество, т.к. в ней заложен принцип недоверия, недобросовестности и подозрения. Начинается это с мелочей, а потом подозрение переходит на другие сферы жизни человека. Огромные средства тратятся не на то, чтобы приобрести лояльность покупателя, сотрудника и инвестора. В результате люди уже не доверяют никому, и это разрушает экономику.

**ВЫВОД:** Защита прав потребителей приводит к замедлению развития экономики и разрушению общества, поэтому необходимо отменить закон о защите прав потребителей и чем быстрее, тем лучше!

**– Возможен ли баланс интересов продавцов (поставщиков) и потребителей? Что для этого нужно сделать?**

Да, баланс возможен. Еще раз повторю – нужно отменить закон «О защите прав потребителей» и через некоторое время конкуренция расставит всё по местам. Потребитель рублем проголосует за качественную, хорошую продукцию, «некачественные» производители будут вынуждены уйти с рынка, и всем будет хорошо.



*Василий Колташов,  
руководитель Центра экономических  
исследований Института глобализации и  
социальных движений (ИГСО)*

**– Сталкивались ли Вы с нарушением своих потребительских прав? В чем это выразалось? С чем Вы это связываете?**

Последнее нарушение моих прав потребителя произошло в конце 2013 года (до этого я долго не сталкивался с данной проблемой) и было связано с новой политикой средних фирм, торгующих электроникой. Для экономии они движутся по пути снижения качества деталей и даже удаления ряда функций, а когда покупатель обнаруживает проблему, им говорят, что ее нет. Суть такой хитроумной стратегии: максимально снижать себестоимость товара,

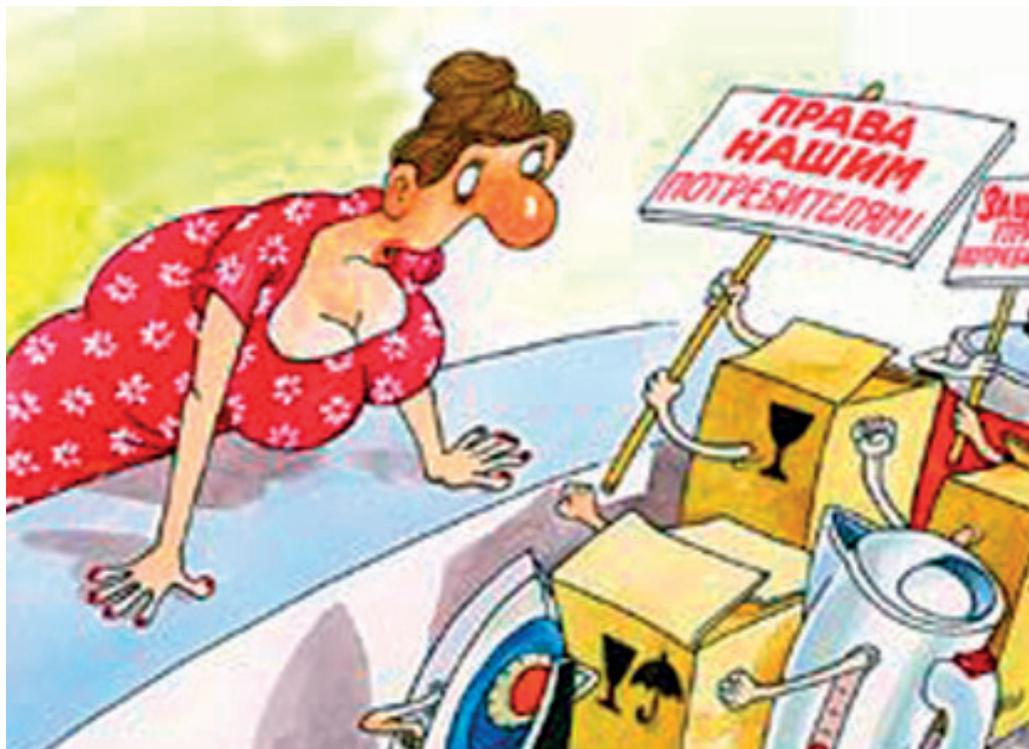
возникающие вследствие этого проблемы не признавать и валить все на невнимательность покупателя.

Поскольку проверки небольших продавцов это вскрывают очень часто, лучше обращаться к крупным участникам рынка.

**– С какими нарушениями своих потребительских прав Вы готовы смириться, а с какими ни при каких условиях? Ваше понимание прав потребителя при покупке товаров, работ и услуг.**

Любые нарушения прав потребителей возмутительны и недопустимы. Особенно, если они связаны с угрозой жизни и здоровью людей. Это не только торговля некачественными продуктами питания, но и подача грязной воды. Эта проблема остро стоит для сотен тысяч, если не миллионов россиян. Людям приходится с ней мириться, как бы они этого не хотели. Беда в том, что для экономии вместо новых труб все чаще используют бывшие в употреблении, так называемые восстановленные. Они гниют, лопаются, пропускают грязь из грунта в питьевую воду, но добиться соблюдения своих прав людям здесь очень тяжело.

**– Какой опыт Вы вынесли из опыта покупки некачественных (нетоварного вида т. п.) товаров, работ и услуг? Какие меры профилактики (безопасности) должны предшествовать их приобретению?**



Самые популярные в России товары – это пищевые продукты. Здесь формальное качество не всегда совпадает с полезностью. Например, в продуктах очень много ГМО в виде кукурузного и соевого крахмала. Его обожают добавлять даже в йогурты, где ничего подобного просто быть не должно — это уже другой продукт. Потому, если берете составной пищевой продукт, состав всегда нужно читать. При покупке овощей и фруктов покупатель должен обязательно сам выбирать плоды. А ведь есть торговые организации, где ему подсовывают «готовое». Однажды на рынке мне положили пять гнилых апельсинов из пяти. Это было уже против неписаных правил на-

шей торговли класть гнили не более трети. Но покупатель должен делать выбор сам и делать его обдуманно. Не стоит покупать на рекламу.

**– Как вы оцениваете состояние института защиты прав потребителей в России? Насколько ответственный потребитель защищен и осведомлен о своих правах?**

Российский потребитель по закону защищен достаточно хорошо, даже лучше, чем в некоторых странах ЕС. Вот только аналогичный товар у нас очень часто продается худшего качества или дороже...



*Михаил Гольдберг,  
Директор ЦДО «Сфера»*

**– Сталкивались ли Вы с нарушением своих потребительских прав? В чем это выразалось? С чем Вы это связываете?**

Мы все (как предприниматели, так и потребители) живём в мире бизнеса, которым, как ни крути, движет в первую очередь стремление заработать прибыль. При этом в бизнесе работают живые люди, а среди наёмного персонала присутствует т. н. «человеческий фактор», в силу которого даже самые добросовестные работники могут допускать брак, нетактичность, необязательность, слабый профессио-

нализм, ошибки и т.п. Поэтому идеализировать капитализм в этом вопросе нельзя (даже самые лучшие его модели в самых «развитых» странах). А в вопросе насколько часто, умышленно или неумышленно происходит нарушение прав потребителей в конкретной компании, работает известный принцип: «Как пов поп, такой и приход».

Если резюмировать ответ, то с компаниями — умышленными «косячниками» (это термин из бизнеса) не дружу, но сталкиваясь с нарушениями своих прав, даю, как юрист-экономист, вежливый и квалифицированный отпор.

**– С какими нарушениями своих потребительских прав Вы готовы смириться, а с какими ни при каких условиях? Ваше понимание прав потребителя при покупке товаров, работ и услуг.**

Как специалист, начну с последнего — моё понимание прав потребителей базируется на хорошем знании законодательства в этой области. Также, при необходимости, изучаю и конкретное отраслевое законодательство. Поэтому мирюсь с нарушениями только тогда, когда они, на мой взгляд, несущественны и/или легко устранимы. А вообще пытаюсь влиять на нарушивших моё право продавцов или «разъяснительно – обучающе» (ведь я директор учебного Центра), или юридически грамотно и неотвратимо.



– Какой опыт Вы вынесли из опыта покупки некачественных (нетоварного вида т. п.) товаров, работ и услуг? Какие меры профилактики (безопасности) должны предшествовать их приобретению?

К сожалению, очень часто в спешке, как и многие, при покупке не читаю не этикеток и не особо не разглядываю продукцию (если только что-то в ней явно не настораживает). Хотя при покупке стараюсь особо обращать внимание на качество, например, строительно-отделочных материалов или дорогих товаров (одежды, бытовой техники и т.п.). Опыт, конечно, диктует «не наступать на одни и те же грабли».

– Как вы оцениваете состояние института защиты прав потреби-

телей в России? Насколько отечественный потребитель защищен и осведомлен о своих правах?

Полагаю, что данный институт в России достаточно развит. При этом грамотные покупатели иногда доводят дело до самого настоящего покупательского экстремизма (по принципу «докопаться можно и до лопаты»). Кроме того, покупатель, помимо использования описанных законом способов защиты своих права, сегодня есть возможность «подмочить» деловую репутацию недобросовестного продавца через Интернет-ресурсы. А это очень мощный способ воздействия.

– Борьба за права потребителя в международной практике в крайнем выражении выливается в т. н.

**«потребительский экстремизм». Сталкивались ли Вы с этим явлением у нас?**

Экстремисты встречаются и среди российских покупателей, хотя у нас это возможно пока только «цветочки». Например в туризме уже в конце 1990-х годов появился термин «туристы-кидалы», которые ловят турфирмы на формальных недостатках и т. о. возвращают себе 100% стоимости тура. Также потребительский экстремизм встречается и в других сферах услуг, включая близкую мне образовательную деятельность. Уверен, что и у нас дело дойдёт и до надписей на стаканчиках для горячих напитков (о том, что можно ошпариться)...

**– Какие меры могли бы защитить добросовестных продавцов (поставщиков) от «потребительских экстремистов»?**

Главными орудиями борьбы против потребительского экстремизма могут быть постоянное развитие собственной системы менеджмента качества, хорошее знание законодательства и навыки «разруливания» спорных ситуаций.

**– Возможен ли баланс интересов продавцов (поставщиков) и потребителей? Что для этого нужно сделать?**

Не очень понимаю, что такое «баланс интересов», но при возникновении между продавцами и покупателями споров в таких сложных отраслях, как продажа автомашин образовательных, медицинских и т.п. услуг, нужно развивать разумное медиаторство и приглашать на судебные заседания квалифицированных экспертов...



# НТПП-ИНФО

## *Главное в бизнесе — найти свою «фишку»*

**Новосибирская ТПП приняла участие в круглом столе «Самозанятость: вектор развития», организованном Центром занятости населения (ЦЗН) города Новосибирска.**

На круглом столе, организованном в формате видеоконференции, представители государственной и муниципальной инфраструктуры поддержки предпринимательства в городе о мерах и формах поддержки, включая микрофинансирование и предоставление поручительств при кредитовании малого бизнеса в банках Новосибирска.

**Исполнительный директор Новосибирской ТПП и координатор международной программы «Молодежный бизнес России» (МБР) в Новосибирске Елена Пилипенко** поделилась трехлетним опытом реализации программы вовлечения новосибирской молодежи в предпринимательскую деятельность, включающей в себя финансирование, консультирование (обучение) и наставничество.

В заключительной части прошли презентации молодых предприни-

мателей, организовавших свое дело при содействии ЦЗН г. Новосибирска. Спектр проектов простирался от производства одежды, кондитерских изделий и отделочных работ до монтажа инженерного оборудования, организации детского центра, прачечной и Интернет-магазина для левшей.

**Организатор стартапа по производству хлебобулочных изделий Дарья Овсянникова** выразила общее мнение словами, что главное в бизнесе – найти свою «фишку», сегментировать целевой рынок, делать все с душой, быть смелее и любить свое дело!».

«Разнообразие направлений деятельности, оптимизм и «горящие глаза» начинающих предпринимателей говорят о том, что при желании и наличии стартовой поддержки нашей молодежи любое дело по плечу, – прокомментировала итоги **Елена Пилипенко**. – Пресловутые «административные барьеры» не стали препятствием для начала их предпринимательской деятельности. Люди с таким настроем приветствуются в программе МБР!».



ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАРАСЁВ

# ЧТОБЫ МАЛЫЕ *РОСЛИ БОЛЬШИМИ*

Государственная поддержка предпринимательства  
в Новосибирской области.

Основой капиталистической системы является частный предприниматель. Именно он создает рабочие места и прибавочную стоимость, платит в казну налоги и генерирует средства, на которые живет государство и общество. Однако бизнес делают люди и на начальном этапе и при небольших оборотах коммерческие предприятия нестабильны и уязвимы для неблагоприятной рыночной конъюнктуры. Чтобы им помочь государство и общество создают разные программы поддержки, помогающие словом (консультациями и обучением) и делом (финансами и преференциями).



*Сергей Паршиков, начальник отдела развития малого и среднего предпринимательства Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области*

## Проблемы

Чтобы эффективно помогать субъектам малого и среднего бизнеса Новосибирска, надо знать, в чем конкретно они испытывают проблемы. Какие из них на сегодня сегодня наиболее приоритетны? С чем это связано?



Начальник отдела развития малого и среднего предпринимательства Министерства промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области Сергей Паршиков рассказывает: «Как подтверждают социологические опросы, мнения представителей администраций муниципальных образований, ассоциаций и общественных объединений предпринимателей НСО, основные проблемы предпринимательства в регионе следующие:

- \* Налоговая нагрузка, запутанное и постоянно меняющееся законодательство, сложные и продолжительные по времени административные процедуры, с которыми сталкиваются предприниматели в своей повседневной деятельности.

- \* Нехватка персонала требуемой квалификации.

- \* Проблемы с привлечением финансовых ресурсов.

- \* Низкая доступность производственных и офисных помещений, производственного оборудования, прежде всего сложного высокотехнологического оборудования и приборов.

- \* Сложности с поддержанием качества продукции и продвижением ее на внутренний, межрегиональный и международный рынки.

- \* Недостаточная информированность субъектов малого и среднего предпринимательства о различных вопросах ведения предпринимательской деятельности.

Данный перечень далеко неполный, но через «призму предпринимательства» просматриваются проблемы всей отечественной экономики. Например, поскольку решение первой проблемы находится в полномочиях федерального уровня власти, хотелось бы пожелать его представителем больше руководствоваться такими принципами и подходами как «принцип системности и разумной простоты», а также «торопиться не спеша», чтобы постоянно не пересматривать свои решения».

## Предлагаемые решения...

Поскольку проблемы предпринимательства реальны и требуют разрешения, хотелось бы знать что предлагают для из разрешения органы новосибирской инфраструктуры поддержки предпринимателей.



«Правительством Новосибирской области на протяжении ряда лет формируется инфраструктура поддержки предпринимательства, – комментирует **Сергей Паршиков**. – С целью снижения остроты про-

блемы доступности финансовых средств в 2009 и 2010 годах созданы региональные фонды поручительств и микрофинансирования. Продолжают действовать субсидии на компенсацию процентов по банковским кредитам и договорам лизинга, а также иные субсидии.

С целью снижения потребности в производственных и офисных помещениях для малого и среднего предпринимательства в НСО в период с 2005 года по сегодняшний день создано 3 бизнес-инкубатора и ведётся строительство четвертого. В Новосибирске действуют 3 технопарка, в Новосибирском районе развивается промышленно-логистический парк (ПЛП), на 2015 год запланировано начало работ по созданию промышленного (индустриального) парка.

Для повышения доступности производственного оборудования в период 2010-2013 гг. созданы 2 центра прототипирования: один в технопарке новосибирского Академгородка, второй центр в медицинском технопарке. В 2013 году в Академпарке создан и оснащён Центр молодёжного инновационного творчества.

Для продвижения продукции на внутренний, межрегиональный и международный рынки широко используется практика организации деловых миссий и коллективного участия предпринимателей НСО в выставках и ярмарках как в России,

так и за рубежом, в том числе при содействии Регионального центра развития экспорта, который начал действовать с 2012 года.

Хочется отметить такой парадокс, как недостаточная информированность предпринимательского сообщества о формах и мерах поддержки предпринимательства. Чтобы его разрешить, достаточно изучить содержание областного ([www.msp.nso.ru](http://www.msp.nso.ru)) и городского ([www.misp.nsk.ru](http://www.misp.nsk.ru)) порталов, где публикуется актуальные данные о конкурсах и условиях получения финансовой поддержки и много другой полезной информации. Продолжается работа муниципальных информационно-консультационных пунктов на базе областного портала МСП, в г. Новосибирске действует МУП «Городской центр развития предпринимательства». Также с этой целью правительством НСО и мэрией Новосибирска проводятся соответствующие форумы, конференции, семинары и круглые столы.

## Обращения и рекомендации

Времена меняются и характер и масштаб проблем предпринимательства меняются вместе с ними. С чем в последнее время обращались предприниматели к органам поддержки предпринимательства мэрии и администрации? Что делается, чтобы им помочь?

Как отмечает **Сергей Паршиков**, «участились обращения предпринимателей, в которых больше представлена эмоциональная сторона проблем, нежели описание конкретной ситуации для решения в рамках полномочий соответствующего органа власти, иногда даже без указания обратного адреса или телефона. Часто жалуются на банки, из-за которых они попадают в «кредитную кабалу». Приходится объяснять важность момента, предшествующего подготовке заявки и обращению в банк, необходимость выявления точных величин переплаты, рекомендовать своевременно пользоваться мерами государственной и муниципальной поддержки...».

## Тенденции и корректировки

Таким образом, в ведении предпринимательской деятельности всегда больше вопросов, чем ответов. А время подбрасывает все новые. Насколько гибки в этом отношении органы власти? Какие изменения в формах, мерах и финансировании поддержки предпринимательства произошли за последний год?

«Так как в 2013 году ухудшилась экономическая конъюнктура, предприниматели НСО не смогли в полном объеме воспользоваться формами финансовой поддержки, — сетует **Сергей Паршиков**,



— Сложность в том, что они увязаны с обязательствами по приросту налоговых поступлений в бюджет области в год предоставления поддержки в размере не менее 50% от величины финансовой поддержки. Это касается таких форм, как компенсация процентов по банковским кредитам и договорам лизинга, а также компенсации затрат в связи с приобретением оборудования для выпуска продукции.

По этой причине в 2014 году мы решили отказаться от обязательств по приросту налогов и заменить их ограничением установленной приказом Минэкономразвития величины поддержки величиной налогов, фактически уплаченных в консолидированный бюджет области в предшествующем году. Это наиболее существенное изменение областной программы в 2014 году».

## Чего ожидать

Каких изменений в сфере форм и мер поддержки предприниматель-

ства можно ожидать в НСО и Новосибирске в ближайшие год-два? Чем это обусловлено?

«Изменения областной программы поддержки предпринимательства могут быть связаны с появлением новых акцентов в финансировании со стороны Минэкономразвития РФ или в связи с пониманием на уровне руководства Новосибирской области необходимости тех или иных мер,

— резюмирует **Сергей Паршиков**.

— Учитывая непростую геополитическую ситуацию вокруг России и определённые экономические вызовы, мы не должны сворачивать работы по стимулированию инноваций и процессов модернизации. Например, следует стимулировать процессы создания новых «точек» роста. А поскольку они в значительной степени формируются в сфере малого и среднего бизнеса, в Новосибирской области целесообразно создать Фонд развития и модернизации малого и среднего предпринимательства по типу планируемых федеральных отраслевых фондов в промышленности в соответствии с проектом закона о промышленной политике в РФ. Первыми партнёрами такого фонда могли бы быть резиденты промышленного (индустриального) парка, реализующие современные востребованные проекты по масштабированию своей деятельности».

# НТПП-ИНФО

## *Открой свое дело!*

НТПП провела бесплатный семинар по бизнес-планированию «Открой свое дело», собравший 75 начинающих предпринимателей из Новосибирска и Новосибирской области.

План семинара охватывал такие основополагающие моменты как разработка бизнес-плана; поиск источников финансирования; выбор организационно-правовой формы и порядок регистрации фирмы; лицензирование, сертификация продукции и саморегулирование; аренда помещения; оформление земельного участка; выбор системы налогообложения; ведение бухгалтерии и отчетности, и ряд других.

По итогам обучения участники получили свидетельства о прохождении краткосрочного обучения бизнес-планированию, что является одним из условий предоставления финансовой поддержки в форме субсидирования части затрат на реализацию бизнес-плана предпринимательского проекта и грантов начинающим свой бизнес.

Также НТПП раздала слушателям специальное методическое пособие

– «Дорожную карту начинающего предпринимателя», включающую в себя практические рекомендации по предварительному исследованию рынка; задачам, структуре и содержанию бизнес-плана; оптимальному выбору организационно-правовой формы и регистрации бизнеса.

«Богатый опыт НТПП в области поддержки предпринимательства, включая участие в международной программе «Молодежный бизнес России» (МБР), показывает, что в периоды стагнации и спада наилучший способ стимулирования экономической активности – поощрение самозанятости населения, – подчеркнула **исполнительный директор НТПП, региональный координатор МБР в Новосибирске Елена Пилипенко.** – Создание грамотного бизнес-плана лишь начальное, но немаловажное звено этой «цепи».





# **НАЛОГОВЫЙ ПРЕСС И НАЛОГОВОЕ *СТИМУЛИРОВАНИЕ БИЗНЕСА – СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ***



*Кирилл Кузнецов,  
управляющий партнер, Юридическое  
Агентство "ЭКВИ"*

**— Представители властей разных уровней не устают декларировать заботу о поддержке и развитии малого и среднего предпринимательства. Какова динамика этой заботы за последние три-пять лет?**

Так как количество деклараций о поддержке бизнеса растет, а реальной отдачей от таких проектов нет, можно говорить скорее об имитации бурной активности. Даже такие относительно разумные меры, как субсидирование процентной ставки по кредитам для развития производства, тонут в бюрократическом океане. Мы имели опыт сопровождения такого клиента – в обмен на

выплату 200 тысяч рублей от производителя требовалось предоставить такое дикое количество отчетов, что он предпочел отказаться от этих денег и от этой «поддержки».



**— Как коррелируют шаги государства в области налогового стимулирования с реальными потребностями российского предпринимательства?**

Опять же ближе к «никак». Можно понять ужесточение налогового бремени, если бы оно оправдывалось курсом на построение социального государства. Но этого не происходит. Более того, складывается ощущение, что ключевой идеей налогового законодательства и правоприменения становится тезис «невиновных нет». Делается все, чтобы вести бизнес «вбелую» было абсолютно разорительно.

**— Какие налоги для бизнеса наиболее разорительны, какие терпимы? Какие проблемы возникают из текущей фискальной политики государства?**

Для разных видов бизнеса обременительны разные налоги. Для производства и торговли это НДС и

практика его начисления. Для сферы услуг — социальные взносы с заработных плат (эти взносы по-прежнему воспринимаются всеми как налог, так что будем перечислять их в общей канве).

Терпимыми и приемлемыми можно назвать налог на прибыль (его проще оптимизировать), налог при «упрощенке» и ЕНВД. Последнее государство из года в год систематически зажимает: по сферам применения, численности персонала и т.д.



При этом остается нетронутой глубоко порочная практика использования компаний-однодневок. Для многих сфер бизнеса (сельхозпереработка, лесозаготовки и пр.) работа без них давно является невозможной. Так, предприятия, которые производят сельхозпродукцию, находятся на едином сельхозналоге и не платят НДС. Соответственно те, кто у них закупает, не получают ни счетов-фактур ни вычетов по НДС. При этом свой товар после переработки при поставке в крупные сети они обязаны сопроводить счетом-фактурой. Все мы понимаем, что

для перерабатывающего бизнеса 18% рентабельности уже само по себе неплохо, ни при рентабельности ниже этого порога деятельность такого предприятия по определению убыточна. Но даже если она выше - отдать три четверти заработанного государству в виде одного только НДС очень сложно. В этой ситуации фирмы-однодневки с услугами по добыванию НДС «из воздуха» не останутся невостребованными.

Тем не менее, со стороны государства борьба ведется не с самими однодневками, а с их клиентами! 99% доначислений в рамках налоговых проверок сегодня — доначисления по операциям, связанным с компаниями-однодневками. Наивно верить, что эти фирмы кто-то старается ликвидировать, исключать из реестра или вести публичный доступный «черный» список, чтобы Вы могли не «вляпаться» в отношения с такой компанией. Скорее ситуация выглядит как «ловля на живца» — такие компании живут не один год, до тех пор, пока их не бросят. Это реальная проблема, порожденная безграмотной фискальной политикой государства.

Также есть основания для восторга кошмара начала 2000-х годов, когда уголовные дела по налоговым статьям возбуждались сразу после налоговых проверок, то есть, по частному мнению одного инспектора.

– Как вы оцениваете меры финансовой поддержки, реализуемые правительством НСО и мэрией Новосибирска? Почему средства, аккредитованные на меры финансовой поддержки, часто не выбираются?

Проблема в том, что зачастую в обмен на крайне незначительные для бизнеса суммы с предпринимателя требуют выполнения обременительных административных процедур. Кроме того, старая мудрость «Банк - это то место, где вам дадут деньги, если вы докажете, что они вам не нужны» распространяется и на финансовую поддержку госорганов.

– Вопреки разговорам о т.н. «деофшоризации», отток капитала из страны растет. Какие меры могли бы помочь вернуть капиталы в страну, а какие неэффективны?

Чтобы вернуть доверие отечественных инвесторов, необходимы реформа судов и правоохранительных органов в сторону их независимости, гарантии права собственности и стабильная фискальная политика государства. Все остальное – «как мертвому припарки». Пока я не могу быть спокоен за судьбу своих денег внутри России, я буду стараться вывести их туда, где до них не дотянутся руки российского государства.

Судя по публикациям, значительная часть российского истеблиш-

мента (Госдума, Совет Федерации т.п.) внутренне разделяют такие настроения, но голосуют не «душой», а согласно «линии партии».

– Государством взят курс на борьбу «до победного конца» с уклонением от налогов и обналичиванием средств. Соответствует ли официальная риторика серьезности намерений?

Поскольку вся крупная обналичка находится под контролем или управлением правоохранительных органов либо их отдельных представителей, судить о серьезности такой риторики довольно легко.

– Какую оценку в отношении вышеуказанных процессов можно дать действиям законодательных и фискальных органов? Можно ли этой беде помочь?

Страна нуждается в коренной политической реформе. Время для тонкой настройки давно ушло. Законодательные органы превратились в фикцию и автоматы для нажимания кнопок. Фискальные органы понимают свои задачи примерно на уровне сборщиков податей во времена татаро-монгольского ига: главное выжать максимум из подконтрольной территории сейчас, что будет после — неважно.

*Вопросы задавал  
Дмитрий Карасев*

# БИЗНЕС—ИНСАЙД

*Еще раз про мобильность и облака*

Новосибирская ТПП приняла участие в Конференции по информационной безопасности и трансформации дата-центров в рамках роудшоу, организованного компанией IDC при поддержке лидеров индустрии Check Point, ORACLE, INFOWATCH и DELL.

В повестке дня конференции, ориентированной на профессионалов ИТ-рынка, значились тенденции развития рынка облачных вычислений, новые подходы к защите корпоративной ИТ-инфраструктуры, опыт использования программно-аппаратных комплексов, требования законодательства к защите персональных данных и ряд других актуальных тем.



Также программу мероприятия оживили доклады представителей Infowatch о взаимосвязи состояния защиты информации и эффективности бизнеса, Лаборатории Каспер-

ского о современном состоянии киберугроз, Dell Software о системах мониторинга и резервного копирования для виртуальной инфраструктуры дата-центра, а также небольшая экспозиция и кулуарные встречи у стендов.



Как рассказал менеджер по исследованиям IDC Александр Прохоров, на ИТ-рынке наблюдается переход к «высокомаржинальным высокоэффективным облачным услугам». Перспективы облака определяют такие его принципы как совместное использование, управление — забота поставщика, самообслуживание, эластичность, оплата по мере потребления, сервис через Интернет и открытый API, позволяющий внешним сайтам производить у себя авторизацию пользователей.

Тенденциями, определяющими развитие ИТ-рынка, остаются облачные вычисления, необходимость работы с большими объемами данных, развитие социальных сетей и мобильность. Облачные технологии

вошли во «вторую фазу» развития, движущим фактором которой становятся «облачные» приложения, внедряемые с подачи пользователей, облачные провайдеры начинают контролировать все больше инфраструктурных затрат своих клиентов, возникают биржи облачных ресурсов и вертикально-ориентированные платформы.

Наверное, поэтому, несмотря на общую стагнацию ИТ-рынка, в прошлом году облачные сервисы таких брендов как Microsoft Azure выросли в 6 раз, Office 365 — в 5 раз, ST Consulting — в 3 раза, moy sklad и parking.ru – в 2 раза.

В 2013 году 50% сотрудников компаний во всем мире использовали для работы через Интернет смартфоны и 15% — планшеты, соответственно 20% 30% из них использовали собственные мобильные устройства. В США 6% работников по 5 часов в день проводят в облачных ресурсах, не контролируемых ИТ-службой компании. Как говорят ИТ-директора, это безобразие, но это данность...



«Мы живем в эпоху повсеместного распространения технологий», – подтвердил **глава представительства Check Point в России и СНГ Василий Дягилев**. При этом характер и масштаб киберугроз значительно изменился. Чтобы заняться хакерством, не нужно мастерства, а только доступ в Интернет и деньги. Создать уязвимость корпоративной сети может неосторожное поведение или лишнее слово в Сети.

Так, в 2013 году топ-менеджер американской компании по информационной безопасности поклялся уничтожить группу хакеров Anonymous. Однако через 10 дней компания сервер компании рухнул только потому, что пароли этого руководителя в корпоративной и социальной сети были идентичны.

Современные возможности позволяют в результате одной «атаки» взломать до 200 000 ПК и т.о. «положить на лопатки» целую страну. Например, министр обороны Индии был уволен потому, что хакерская атака на Российскую авиационную корпорацию вскрыла его служебную переписку, из которой стало известно, что Россия продала Индии не то, что предполагалось...

Сегодня сотрудник любой компании может поневоле стать участником ботсети и скомпрометировать свою компанию. Проблема и в том, что небольшой бизнес использует для своей ИТ-инфраструктуры реше-

ния от разных вендоров. Такие приложения и «железо» могут конфликтовать между собой и ими сложно управлять. Тогда как система безопасности предприятия должна быть модульной, гибкой и обеспечивать надежную защиту предприятия от информационных угроз.

При этом современные облачные решения позволяют не только значительно экономить на содержании и обслуживании корпоративной инфраструктуры, но и круглосуточно сканировать сотни тысяч серверов по всему миру и в случае обнаружения новых киберугроз за считанные секунды оповещать «клиентские» устройства и обновлять их политику безопасности.



### *Как местным производителям попасть на полку Metro*

При поддержке правительства Новосибирской области, мэрии Новосибирска и Новосибирской ТПП состоялась Конференция региональных поставщиков сети Metro Cash & Carry (МСС), собравшая более ста представителей товаропроизводителей региона.



С приветственным словом к участникам обратился **президент НТПП Вячеслав Маркелов**: «Несмотря на роль, которую играет в структуре экономики Новосибирска малый (в т.ч. производственный) бизнес, он весьма уязвим. При всем разнообразии мер и форм поддержки предпринимательства, их перечень далеко не исчерпывающий.

Помочь небольшим производителям решить одну из их основных проблем – организовать стабильный сбыт – могут лишь крупные торговые сети. Задача данной Конференции – прояснить, как

товары местных производителей попадают на полки Metro. Тогда как организации инфраструктуры поддержки предпринимательства региона, включая НТПП, готовы помочь консультациями и финансированием».

**Руководитель отдела закупок МСС Ольга Чугунова** поблагодарила НТПП на вклад в организацию Конференции и пригласила стать коллективным клиентом Metro. По её словам, уникальный формат сети – мелкооптовая торговля для индустрии гостеприимства, общественного питания, небольших предприятий торговли и сферы обслуживания предполагает заинтересованность в процветании малого бизнеса.

С этой целью Metro реализует «Школу торговли», франчайзинговый проект «Фасоль», генерирует специальные продуктовые предложения, проводит специализированные мастер-классы, торговые ярмарки, форумы, семинары и многое другое.

Современные тренды – потреблять только то, что выросло и произведено на данной территории, то, что местные потребители предпочитают продукцию локальных и региональных производителей, определяют приоритеты сети Metro а регионах. А требования к ассортименту, качеству и упаковке товара для продажи в Metro обуславливаются как законодательством РФ, так

и постоянным изучением спроса.

Чтобы войти в группу поставщиков Metro, необходимо иметь современные производственные мощности, возможности для штрихкодирования и групповой упаковки товара, соответствовать требованиям к документации, маркировке, транспортировке и экспозиции, а также пройти аудит процесса производства, первичные расходы на который Metro берет на себя.

Если не возникает дополнительных сложностей, срок от первой встречи до попадания товара «на полку» занимает не более трех месяцев. Сегодня в числе около 4 000 поставщиков МСС в РФ более 1 300 местных и региональных производителей. При этом около 85% оборота сети приходится на продукцию продовольственной группы, а 80% «остатка» на промышленные товары для профессионалов рынка HoReCa.

*Для информации. Основанная в 1964 году в ФРГ компания Metro Group в настоящее время оперирует 750 торговыми центрами в 29 странах мира со штатом сотрудников более 120 000 человек. Известна под брендами Metro, Makro, Real, Media Markt, Saturn и Galeria Kaufhof. В России Metro располагает 72 торговыми центрами в 45 регионах от Калининграда до Иркутска, включая ТЦ в 8 городах Западной Сибири.*

## Поддержка бизнеса – сегодня «неформат»

Новосибирская ТПП выступила информационным партнером VI «Сибирского форума малого и среднего бизнеса», организованного деловым журналом «Эксперт-Сибирь» при поддержке мэрии Новосибирска. Ежегодное мероприятие собрало более сотни предпринимателей, представителей инфраструктуры поддержки предпринимательства, экспертов в области бизнеса и оказалось на редкость информативным и неоднозначным.

Модератор Виталий Букатин (аналитический центр «Эксперт-Сибирь») огорчил тем, что по итогам I квартала 2014 г. экономическая ситуация продолжает усложняться, не забыв обнадеежить – поскольку малый и средний бизнес по налоговым сборам прошлого года приблизился к крупным компаниям, его значимость для экономики растет.

Как явствует из доклада «Государственная поддержка МСП» зам-

директора Сибирского института управления (бывшая СИБАГС) и (как это символично!) предпринимателя Татьяны Скурихиной, самыми востребованными формами поддержки являются субсидирование части затрат на реализацию бизнес-плана, процентных выплат по банковским кредитам и затрат по участию в выставках (ярмарках).

При этом 12% малых предпринимателей отмечают невнимание со стороны органов власти; 19% – низкую доступность производственного оборудования и засилие розничных сетей; 32% – высокие требования регулирующих органов; 40% – низкую доступность финансовых ресурсов; 41% – дефицит квалифицированных кадров.

66,2% областной поддержки «оседает» в Новосибирске, основные объекты соответствующей инфраструктуры тоже находятся здесь. На государственных сайтах Новосибирской области мало информации о поддержке малого бизнеса, доступной предпринимателям с «периферии» и понятной всем. А консультационная поддержка должна предоставляться не только успешными предпринимателями.

Когда участников спросили, кто из них пользовался государственной поддержкой, поднялась лишь пара рук. Представители компании «Термофор» заявили, что пользуются ей три года, но этого мало. Так, лимит субсидирования выста-



вочно-ярмарочной деятельности составляет 150 тыс. руб, тогда как реальные затраты начинаются от 1 млн. руб.

**Зампредседателя Сибирского банка «Сбербанк России» Игорь Безматерных** не удержался от прямой рекламы, рассказав об «инфраструктуре», семинарах и продуктах банка-монополиста для малого и среднего бизнеса, в частности в области финансирования готовых франшиз для стартапов.

**Исполнительный директор НТПП Елена Пилипенко** возразила, что такой подход лишает права выбора и неудобен для начинающих предпринимателей. **Член НТПП, предприниматель Геннадий Соколов** призвал разобраться, почему заявка на включение его предприятия в список вышеупомянутых франшиз подана давно, но «воз и ныне там»...

**Управляющий партнер юридического агентства «Экви» Кирилл Кузнецов** выступил с докладом «Налоговое стимулирование или налоговое бремя?». Для ИП без работников в два раза снижен ЕСН, введено патентное налогообложение, однако все это «капля в море». Когда страна рассчитывается за олимпиады, чемпионаты и новые субъекты Федерации, говорить о налоговом стимулировании предпринимательства немодно...

Фискальное давление государства на бизнес растет со II полугодия 2013 г. Увеличивается «отжим» тех,

кто готов платить налоги. Однако реальной борьбы с уклонизмом и обналичиванием не происходит. То, что фирмы-однодневки живут годами, создает впечатление «ловли на живца».

Продолжаются разговоры о сокращении специальных налоговых режимов ЕНВД и УСН. Есть опасения возвращения практики начала «нулевых» — возбуждения уголовных дел по итогам налоговых проверок. Бывает, постановление суда об отказе в возбуждении дела для следствия не указ — у него есть акт экспертизы...

На вопросы, думает ли государство о налоговых льготах и налоговых каникулах для начинающих предпринимателей, последовали ответы: Дума уже много лет не думает, а налоговые каникулы» есть для очень малых предпринимателей — при оборотах менее 50 млн. руб./год и невозможности доначисления минимум 1,5 млн. руб. они налоговой службе неинтересны.

Как подчеркнул **генеральный директор Сибирской регистрационной компании Андрей Алехин**, 1990-е негативно отразились на состоянии бизнеса. Крупные компании, возникшие на гребне несправедливой приватизации, снимают сливки с изношенного оборудования и выводят деньги за рубеж. Учесть ошибки прошлого и ликвидировать безграмотность в предпринимательской среде помогают

общественные объединения (например, система ТПП РФ или ОПОРА России) и консультанты-предприниматели.

Они могут рассказать, почему ИП самая рискованная форма бизнеса, чем и когда хороши ООО и АО, почему стоит фиксировать все договоренности на бумаге и ходить на переговоры не одному. Почему нельзя создавать учредительные документы только на основе типовых форм, создавать бизнес 50:50, с друзьями и родственниками и др.

Докладчик призвал создать базу знаний о безопасности предпринимательства и понимать, что это не итог, а процесс: В жизни нет гарантий — есть одни вероятности. Возможность украсть создает вора. Учитесь на чужих ошибках — все свои все равно совершить не успеете!



Пример пагубного влияния государства привел **новосибирский бизнес-омбудсмен Виктор Вязовых**. По результатам проверки в 2011 году предприятия, занимающегося поставками оборудования для аэрокосмической отрасли, органами ФНС не принят к возмещению НДС, доначислено 50% налога на прибыль. После множества судов вопрос почти снят, но предприятие работать не будет — за годы тяжб конкуренты заняли его рынок.

По мнению представителя Сибирского технологического агентства, прозрачности прежде следует потребовать от государства. В России отсутствует система циклического движения денег. Государственные корпорации и крупные предприятия ориентированы на внешний рынок. Средства из страны выводятся не в рублях. Тогда как «однодневки» работают как бизнес-инкубаторы, аккумулируя средства предпринимателей, не желающих заниматься оптимизацией налогообложения.

По вопросу уплаты налогов мнения разделились. Одни высказались за то, что налоги платить в России не за что и некому. Другие готовы делиться, если налоги заменят откаты и государство создаст для бизнеса прозрачную регулирующую среду.

## HR-бренд помогает «запустить в космос ракеты»

Новосибирская ТПП оказала поддержку статусному HR-форуму Сибири, организованному рекрутинговой компанией Headhunter и собравшему порядка 120 HR-директоров и менеджеров по персоналу ведущих компаний Новосибирска.

Повестка дня одной из крупнейших информационных площадок «эйчаров» региона не без основания содержала массу тем, включавших в себя ключевое словосочетание «HR-бренд», и заканчивалась на презентациях проектов к конкурсу Headhunter «Премии HR-бренд года».



Как пояснила выступившая с основным докладом эксперт по HR-брендингу компании Headhunter, консультант «Премии HR-бренд года» и Рейтинга работодателей России Нина Осовицкая, HR-брендинг возник как потребность в маркетинге на рынке труда и как ответ ведущих стран Запада на сложности с привлечением нужных специалистов.

Поскольку, Россия, как водится, с опозданием стала приобщаться к передовому международному опыту, чтобы привлечь лучших специалистов, отечественным компаниям нужно быстрее научиться «продавать» свой имидж, и, соответственно, свои вакансии, как интересное предложение на рынке труда.

Но если с внешним HR-брендом российским работодателям удастся справиться, мотивации и удержанию лучших сотрудников часто мешает диссонанс между «картинкой» для внешнего пользования и внутренним HR-брендом, восприятием ими реалий внутри компании. И тут еще есть над чем поработать.

Создание сильного внешнего и внутреннего HR-бренда подразумевает устранение проблем, мешающих их развитию. Международная практика показывает, что его построение способствует привлечению, активному вовлечению и удержанию лучших работников. А также дает неплохой экономический эффект.

По данным исследования лучших работодателей Grateplacetowork, хороший HR-бренд дает больше откликов от квалифицированных кандидатов, способствует более высокой производительности и рентабельности, снижению текучести кадров, повышению уровня удовлетворенности и лояльности клиентов, обеспечивает устойчивость во время экономических спадов, а также простор для инициативы и творчества сотрудников.

Последующие докладчики перешли к обсуждению нюансов – этапов и технологий построения HR-бренда. Тогда как названия проектов, представленных на конкурс «Премии HR-бренд года», говорили сами за себя: «Внимание к каждому», «Система мотивации, направленной на результат...», «Корпоративный спектакль как инструмент формирования внутреннего и внешнего бренда компании» и «Как мы покарали мир».

Атмосферу и внутреннюю суть мероприятия можно выразить строками из Шекспира: «Весь мир — театр, а люди в нем — актеры». Либо цитатой **Нины Осовицкой** из «более современных классиков», напомнившей притчу о том, как президент США Кеннеди 50 лет назад посещал NASA и, спросив подвергнувшемуся ему на пути уборщика, чем тот занимается, получил ответ: «Помогаю запускать в космос ракеты». Каждый из нас нуждается в работе не только ради денег, но и для сопричастности к чему-то великому...



## Что такое Software Defined Enterprise

Новосибирская ТПП приняла участие в региональной конференции в рамках VMwareTour 2014, охватившей крупнейшие города СНГ от Санкт-Петербурга и Еревана на западе до Владивостока и Петропавловска-Камчатского на востоке.



Если отвлечься от традиционного для подобных мероприятий рекламного пафоса («под лежащий камень вода не течёт»), первостепенный интерес представлял доклад под интригующим названием «Куда идет прогресс?», с которым выступил **технический директор VMware в России и СНГ Владимир Ткачев**.

Как дали понять руководителям ИТ-служб предприятий, пора думать не только о текущих задачах, но и о том, что будет через три-пять лет. На Западе даже название соответствующей должности стали менять с «главного по информационным технологиям» на «главного по инновациям».

Данная сфера больше не воспринимается собственниками и руководством предприятий как нечто далекое от бизнеса. Задачи, которые ставятся перед ИТ-службами, увеличиваются опережающими темпами. Возможность доступа к корпоративным сетям с мобильных приложений подразумевается сама собой.

При этом затраты на корпоративное ИТ остаются на прежнем уровне либо сокращаются, возможности ИТ для бизнеса растут, а создаваемые т.о. корпоративные данные должны оставаться управляемыми при соблюдении требований к информационной безопасности. Так как задач становится больше, а ресурсов меньше, виртуализация и «уход в облака» являются оптимальными решениями.

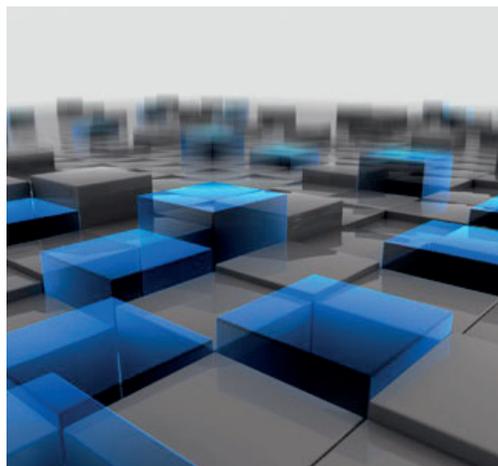
Разработанная VMware технология «Программно-определяемого предприятия» (Software Defined Enterprise-SDE) представляет собой «единую всеобъемлющую инфраструктуру», которая дает пользователям возможность работать «с любого мобильного устройства в любое время из любой сети, и потому «отвечает потребностям бизнеса».

Она позволяет «абстрагировать» и сделать виртуальной саму сеть передачи данных, объединить преимущества частных и публичных облаков, на «порядок сокращая затраты времени» на их поддержание и «увеличивая скорость разворачи-

вания приложений».

Если ранее все наборы приложений были разрознены и не связаны между собой, то теперь они объединяются единым стеклом управления. Пользователь переходит от этапов снижения капитальных затрат на ИТ благодаря консолидации и обеспечения качества и надежности ИТс помощью автоматизации этапа управления затратами и гибкости, свойственным «ИТ как услуге».

По данным VMware, сохраняя 30% временных затрат ИТ-персонала на обслуживание инфраструктуры, SDE на 37% сокращает время реакции на запрос информации, 50% ИТ-бюджета начинает уходить не на обслуживание, а на развитие и инновации, помогая ИТ-подразделениям предприятий становиться финансово-ответственными структурами. Недаром технология реализована такими брендами как Symantec, Vodafone и Subaru.



## Киргизия – потенциал сотрудничества далеко не исчерпан

**Делегация Новосибирской ТПП в составе десяти новосибирских предпринимателей, представителей органов власти и Палаты посетила Киргизскую Республику.**

Приглашение посетить Бишкек весной 2014 года было получено НТПП от представителей ТПП РК в октябре 2013 года, когда Новосибирская ТПП организовала встречу деловой общественности Новосибирска с бизнес-миссией из Киргизии.



Ответный визит начался с ознакомления с Международной универсальной выставкой-ярмаркой «Кыргызстан 2014», экспонентами которой выступили более 80-ти компаний из России, Казахстана, Украины, Беларуси, Турции, Китая и Франции, представлявшие сферы пищевой, легкой, косметической промышленности, производства тары и упаковки.

Кроме того, члены делегации при поддержке торгпредства РФ в Кир-

гизии совместно с ТПП КР провели деловые переговоры с представителями 30 киргизских компаний. Российская сторона представила презентацию экономического и инвестиционного потенциала Новосибирской области.

Киргизские партнеры выразили заинтересованность в совместных проектах в таких отраслях как альтернативная энергетика, производство с/х удобрений, ядохимикатов, лесная промышленность и туризм. Так, на специальном рабочем совещании с представителями туристического бизнеса г. Бишкека представитель правительства КР предложил российским инвесторам помощь киргизского государства в области организации современного оздоровительного комплекса на озере Иссык-Куль.

«Бизнес-миссия новосибирских предпринимателей в Бишкек прошла в конструктивной дружеской атмосфере, — отметила **исполнительный директор НТПП Елена Пилипенко.** — Проведено 37 презентаций, более 40 переговоров, достигнуто 12 предварительных договоренностей. Подписано Соглашение о сотрудничестве между торгово-промышленной палатой Киргизской Республики и Новосибирской торгово-промышленной палатой.

Киргизия богата не только продукцией сельского хозяйства, но и минеральными ресурсами, имеет

замечательные возможности для развития туризма. В рейтинге ВБ «Ведение бизнеса» по таким позициям как «Регистрация собственности», «Кредитование», «Защита интересов инвесторов» и «Открытие компании» за 2013 г. КР занимает соответственно 11, 12, 13 и 15 места.

Сегодня работает более 500 российско-киргизских СП и потенциал взаимовыгодного сотрудничества далеко не исчерпан. Киргизия предоставляет российским инвесторам льготы по земельным участкам и налоговым платежам. Экспорт в Россию в КР облагается нулевыми таможенными пошлинами. Российское торгпредство берет на себя солидарную ответственность за поддержку российского бизнеса на рынке Киргизии.

С вхождением Киргизии в Таможенный союз открываются перспективы использования её территории как транспортного и логистического узла в трансграничной торговле. И это только начало. Главное, чтобы только начавшиеся присматриваться к этому перспективному рынку российские бизнесмены поняли свой интерес, а органы власти стимулировали взаимную торговлю».



### Вот такие «медиапирогги»...

«Медиапирог-2014», заявленный, как первая в Новосибирске площадка «межконфессионально» общения представителей СМИ, рекламодателей и рекламных агентств, проходил в двух залах, охватил практически всю палитру взаимоотношений участников рекламного рынка и собрал порядка 200 участников.

С основными докладами выступили представители крупнейших игроков рекламного рынка, – от региональных «Директ Лайн», «Дизайн-мастер» и Grinderr до международных и федеральных TNS, «Алькасар», «Видео Интернешнл» и mail.ru.



Светлана Попова из московского офиса международной исследовательской компании TNS постаралась научно убедить аудиторию, почему исследования от её работодателя серьезны и без них никак, не забыв (*Минздрав предупреждает!*) оговориться, что наилучший результат дает сочетание чужих исследований и личного опыта.

Также **г-жа Попова** призвала учитывать разницу между рекламной и маркетинговой эффективностью – качество рекламы не гарантирует роста продаж, если продукт гораздо дороже рыночных аналогов либо распространяется через «малопродимые» каналы.

**Представитель «Видео Интернет-Тренд» (Москва) Илья Джумаев** затронул такую актуальную тему, как добиться повышения эффективности рекламы в условиях сокращения спроса, рекламных бюджетов и падения доверия потребителя к рекламе.

Одним из популярных методов сокращения издержек в неблагоприятный для бизнеса период становится «урезание» рекламного бюджета. Однако продажи падают не у всех. Так, в 2009 году Nestle и «М Видео» увеличили рекламные бюджеты соответственно на 20% и 30% и сумели на этом заработать.

Также в это время «формулу Coca Cola», когда 70% рекламного бюджета приходится на проверенные, 20% – на частично проверенные и

10% – на экспериментальные СМИ, лучше не использовать. Стоит довериться только испытанным «каналам».

При этом в среднем 50% людей запоминают то, что видят и слышат, 30% – что слышат, 20% – что видят, и лишь 10% – что прочтут. Наверное, поэтому в 2008-2010 гг. рынок рекламы на ТВ сократился на 18%, на радио – на 30%, в печатных СМИ – на 44%, тогда как в Интернете – вырос на 44%.

Как констатировали докладчики, времена роста прибыли двузначными цифрами и рекламы на «поддержание узнаваемости» безвозвратно прошли. Сегодня, чтобы продвинуть продукт, требуется углубляться во все аспекты и нюансы маркетинга и рекламы.

В целях оптимизации затрат рекламодателям посоветовали сузить рекламный бюджет на одном-двух СМИ (желательно холдингах) и рекламных агентствах, заключать с ними «длинные сделки», требовать считать получателей рекламы и измерять результаты. Также им рекомендовали соединить «несоединимое», – поддержание медиапартнеров «в тонусе» (угрожая переключиться к другим) с лояльностью и лоббированием их интересов перед собственниками, жестко торговаться, но, экономя, увеличивать охват. Как говорил персонаж из известного культового фильма, «Жить захочешь, – не так раскорячишься»...



**Закон – «дышло», но это закон...**

НТПП оказала информационную поддержку семинару «Реформа законодательства РФ: комментарии», организованного «Школой Бизнеса «ТОП-Консалтинг» при участии Министерства юстиции НСО и Арбитражного суда НСО и собравшего около 70 представителей регионального юридического сообщества.

Председатель Суда по интеллектуальным правам РФ, судья Высшего Арбитражного Суда РФ, д.ю.н., заслуженный юрист РФ Людмила Новоселова рассказала аудитории об особенностях реформы гражданского законодательства РФ, законодательных новеллах, внесенных в Гражданский Кодекс РФ в области залогового права, защиты неимущественных прав, перемены лиц в обязательстве и ряде других.



Особое внимание Людмила Новоселова, как один из разработчиков изменений в Гражданский кодекс РФ, уделила изменениям в гл. 7 ГК, касающихся ценных бумаг

(ЦБ). Ранее т.н. бездокументарные ЦБ, составляющие более 50% оборота российского рынка ЦБ, с точки зрения ГК не являлись документами с соответствующими бумажному носителю реквизитами и содержанием, что вызывало массу споров и сложностей при виндикации (истребовании из чужого незаконного владения), а в ГК отсутствовали инструменты защиты добросовестного приобретателя.

Случалось, чтобы избежать виндикации, незаконно приобретенные ЦБ передавались недобросовестным приобретателем аффилированным лицам, дробились и смешивались; бумаги совершали оборот через добросовестного приобретателя обратно к недобросовестному, либо, чтобы лишить других кредиторов права требования, в преддверии банкротства путем выпуска ЦБ создавался новый долг.

Сегодня в гл. 7 ГК появились отдельные положения, посвященные бездокументарным ЦБ, принцип т.н. «публичной достаточности» равно распространяется на документарные и бездокументарные ЦБ, а согласно с. 301-302 ГК для соблюдения баланса интересов продавца и покупателя ЦБ должна учитываться добросовестность приобретателя.

Выпускать предъявительские ЦБ теперь можно лишь в случаях, предусмотренных законом. Ст. 144 ч.2 ГК предусматривает ответственность и возможность возмещения убыт-

ков со стороны недобросовестного должника либо должника знавшего, что он исполняет обязательства ненадлежащему субъекту.

Также предусмотрена возможность личных возражений лицу, предъявившему требования по ЦБ. С целью виндикации согласно ст. 147.1 ГК недобросовестный приобретатель становится в то же положение, как будто передачи им ценных бумаг добросовестному приобретателю не было.

Фиксация прав по ЦБ в порядке наследования, по решению суда либо при продаже с аукциона должна производиться на основании отметки нотариуса, лица, осуществляющего судебное решение или представителя территориального органа Минимущества. Если продавец ЦБ уклоняется от передачи, например, векселя, правом ставить передаточную надпись наделяется лицо, исполняющее судебное требование.

При этом: при истребовании ЦБ истец должен доказать, что сам является законным владельцем; не могут быть истребованы у добро-

совестного приобретателя предъявительские ЦБ, ордерные и именные ЦБ, удостоверяющие денежные требования. А лицо, утратившее ценные бумаги, для восстановления своих прав должно известить об этом должника, и, в случае появления предъявителя ЦБ, прежде решить с ним вопрос о праве собственности.

При утрате учетных записей по документарным ЦБ лицо, ведущее учет, обязано незамедлительно опубликовать об этом извещение в региональных СМИ, чтобы правообладатели имели возможность в течение минимум трех месяцев с даты публикации предъявить бумаги о праве собственности должнику либо лицу, ведущему учет.

Более спорен момент, что в случае утери записей по бездокументарным ЦБ заинтересованным лицам рекомендуется обращаться для восстановления своих прав в суд, которому де-факто вменяется в обязанность восстановить данные реестры.



**Как, увеличив себестоимость 1 кв. м на 1%, получить экономию 40%?**

**НТПП приняла участие в инфраструктурной конференции международного концерна ABB, посвященной распределению электроэнергии, повышению надежности электросетей, технологиям «умного дома» и автоматизации зданий.**

**Руководитель по маркетингу ABB Россия Олег Волков начал с прогноза, что к 2030 г. потребление электроэнергии в мире увеличится вдвое, энерготарифы и требования к качеству и надежности энергоснабжения предприятий и населения тоже неуклонно растут.**



Вместе с тем, снижение потерь в сети, применение приводов и технологии «умного дома» позволяет повысить КПД энергопотребления с 20% до 40%. В Новосибирске передовые технические решения ABB применены в БЦ «Кобра», «Росевроплаза», «Кронос», сети магазинов «Колорлон» и ряде других объектов.

Поставляемое ABB оборудование интегрируется в общую систему, ра-

ботает в автономном режиме и контролируется с одного рабочего места. Благодаря единой информационной шине все устройства управления инженерной инфраструктурой работают синхронно, обеспечивая максимальный уровень энергосбережения.

Такие технологии позволяют интегрировать в сеть альтернативные источники энергоснабжения, в зависимости от внешних условий и наличия в помещении людей автоматически регулировать освещение, понижать и повышать температуру; а собственникам объектов жилой недвижимости — даже дистанционно (через смартфон) общаться с людьми, позвонившими им по домофону.

По данным специалистов ABB, применение таких технологий на стадии строительства удорожает стоимость одного кв.м на 1-2%, но дает экономию 40%. Скорость окупаемости для 90% поставляемого концерном оборудования различна и составляет от полугода до трех лет. Например, применение терморегуляторов для систем отопления жилых помещений окупается за один зимний сезон.

Для бизнес-структур стоимость владения недвижимым имуществом складывается из затрат на строительство (покупку) и на эксплуатацию. Если энергооборудование объекта стоит даже в два раза дороже аналога, но имеет КПД на 1% больше, это окупает себя, т.к.

суммарные затраты падают на 40%, снижая стоимость владения.

Чтобы уточнить порядок затрат и сроки окупаемости проекта, предприятию следует пройти энергоаудит и поставить модульные анализаторы сети, которые определяют более 20 гармоник, влияющих на качество энергоснабжения. Их разумное перераспределение с помощью сетевого фильтра позволило одному столичному объекту, прежде испытывавшему 30% дефицит электропотребности, с заданием перекрыть потребности в энергоснабжении.



Как пояснил **д.т.н., профессор ведущего новосибирского технического вуза НГТУ, руководитель Консультационного центра АBB Юлий Секретарев**, Новосибирск печально известен низким качеством электричества (перерывы, колебания напряжения в сети), однако часто в этом виновата не энергоснабжающая организация, а установленные у потребителя энергоприемники. Тогда как стоимость энергоаудита для небольшого предприятия локальным партнером АBB составляет от 50 до 100 тыс. рублей.

*НТПП оказала информационную поддержку практикуму «День участников ВЭД».*

**Новосибирская ТПП оказала поддержку практикуму «День участников ВЭД: актуальные вопросы таможенного регулирования», организованному Новосибирским областным фондом поддержки малого и среднего предпринимательства, кафедрой «Таможенное дело» Сибирского государственного университета путей сообщения (СУГПС) и членом НТПП, компанией «ВЭД Агент».**

В ходе практикума участники внешнеэкономической деятельности региона имели возможность выслушать доклады экспертов в области таможенного дела, представителей Новосибирской таможни, управления налоговой службы по НСО. А также задать вопросы по таким актуальным темам, как валютный контроль, оформление таможенных деклараций (ТД), налогообложение при экспорте-импорте и ряд других.

**Как отметил зав.кафедры таможенного дела СУГПС Леонид Истомин**, необходимо помогать участникам ВЭД минимизировать затраты времени и средств, налаживать конструктивное взаимодействие с регулирующими эту сферу структурами. Например, если таможня преследует лишь цель максимизировать таможенные платежи, небольшим участникам ВЭД сложно



конкурировать с зарубежными коллегами.

**Начальник отдела таможенных процедур и таможенного контроля Новосибирской таможни Сергей Зимин** рассказал, что с 1 января 2014 года подача таможенных деклараций (ТД) осуществляется только с помощью электронной цифровой подписи. А также о том, что упрощенный порядок декларирования небольших партий груза, научных и коммерческих образцов даже для отправки по почте или в личном багаже не освобождает декларанта от предоставления полного перечня документов, необходимых для таможенного выпуска товаров.

**Начальник отдела таможенной стоимости Новосибирской таможни Татьяна Лапина** остановилась на правовой базе, регламентирующей определение и контроль таможенной стоимости. В частности, на особенностях и ограничениях шести методов определения таможенной стоимости товаров, на её трактовке в соответствии с принципами ГАТТ и решениями Коллегии Евразийской экономической комиссии. А также

на вопросах предоставления обеспечения таможенной стоимости, признаках несоответствия сведений о таможенной стоимости в ДТ и необходимости документального подтверждения структуры стоимости товаров (вкл. транспортные услуги).

На злободневные вопросы участников отвечали как представители таможни, так и таможенного брокера – **управляющий ЗАО «ВЭД Агент» Александр Дегтярев**. Как оказалось, закон не дает исчерпывающего перечня необходимых для таможенной декларации документов, ограничиваясь лаконичным дополнением «и т. д.». А в случае возникновения спорной ситуации нет смысла заручаться поддержкой общественных организаций, включая НТПП. Законом предусматривается лишь жалоба участника ВЭД «в порядке ведомственного порядка обжалования» тому кто, его «обидел» (в таможню) либо обращение в суд.

По словам модератора практикума **Александра Дегтярева**, в связи с угрозой западных экономических санкций российские участники ВЭД переживают сложные времена. Пока Россия занимает в рейтинге Doing Business по легкости таможенных процедур незавидные позиции, а внешняя торговля крупнейших стран развивается в т. ч. благодаря мощной поддержке со стороны их государств, таким проектам, как E-Bay в США или Taobao в Китае.

*Новосибирская ТПП оказала поддержку форуму «СибТренинг-2014».*

Новосибирская ТПП оказала информационную поддержку VII региональному форуму «СибТренинг-2014», организованному Центром «Харизма», Академией «Эрфольг» и порталом [vsetreningi.ru](http://vsetreningi.ru) проходившему под лозунгом «7 нот развития».

Пафос мероприятия, собравшего порядка 150 расставшихся с суммами от 5 до 7 тысяч рублей коучей, консультантов по персоналу и HR-менеджеров из Новосибирска и близлежащих регионов, можно определить как технологии мобилизации такого неисчерпаемого и бесценного актива как человеческий потенциал.



Сначала аудиторию, на 95% состоявшую из «милых дам», талантливо «разогрели» попури на темы The Beatles, Queen и песенки Винни-Пуха. Затем представители организаторов заверили почтенное собра-

ние в том, что в ходе мероприятия гурӯ тренинга, мастера консалтинга и эксперты-практики 100% дадут знания того, «как из 7 простых нот создать огромное количество нового», а участники получают «невероятное количество новых знаний, море эмоций, океан вдохновения» и лучшее будущее.



В развитие оптимистического сюжета **представитель компании «Мегафон» Василина Агеева** рассказала о корпоративной программе «Энергия результата», помогающей третьему по величине мобильному оператору РФ за 49 (!) дней из «разностатусных» сотрудников возрастом от 23 до 45 лет в результате активной совместной работы получать эффективное решение личных (включая карьеру, прибыль и счастье в семье), корпоративных (экономическая эффективность групп от 4 до 8 млн руб.) и социальных (ремонт зоопарка и т.д.) задач.

**Директор по персоналу члена НТПП — ГК F1 Ирина Мосина** поделилась опытом модернизации и «перезагрузки» кадровой политики

отмечающей 25-летний юбилей региональной группы, состоящей из дюжины разнопрофильных компаний и 2,5 тыс человек.

корпоративной газеты. А из наиболее современных — корпоративные группы в популярных соцсетях и даже флеш-мобы...



Амбициозная программа «Группа F1. 25.0 — перезагрузка» включает в себя обновленный соцпакет (в т.ч. дисконтную карту, ДМС и страховку от клещевого энцефалита), элементы корпоративной культуры (юбилеи, праздники, конкурсы, выезды на природу, спортивные мероприятия, награждения, поздравления и подарки).

Не забыты возможности обучения и развития персонала, ведение и обновление веб-ресурса, рассылка внутренних новостей и выпуск

Весь день в 7 залах, поименованных нотами от «До» до «Си», шли мероприятия, посвященные командостроению, повышению лояльности и стимулированию персонала на трудовые подвиги, совмещению на работе пользы с удовольствием, деловым переговорам, антиманипулированию и антигипнозу, и даже тому, как совместить благополучие в карьере, бизнесе и семье... А завершилось все стандартно — «шикарным тортом» и «красивыми шариками».

ТЕКСТ: ДМИТРИЙ КАРАСЁВ



# «КЛИЕНТ СКОРЕЕ...,

# ЧЕМ...»

## Рынок недвижимости как «зеркало» новосибирской экономики

Так уж повелось, что сектор недвижимости как самый капиталоемкий рынок является своеобразным индикатором состояния экономики. С его обрушения начались последние мировые кризисы, с его оживления ожидается очередной экономический «ренессанс». Что происходит на новосибирском рынке недвижимости сегодня?

По данным экспертов, в 2013 году строительная отрасль Новосибирской области экстенсивно развивалась — были поставлены рекорды по вводу жилья, продолжали строиться объекты коммерческой недвижимости. Было введено несколько приснопамятных долгостроев.

Рост цен на новостройки по итогам года опережал уровень инфляции. Можно обсуждать вклад в этот процесс ипотечных и стимулирующих программ, риски и низкую ликвидность подобных вложений, влияние инвесторов (или, как их иначе называют, «спекулянтов»), которые разогнали цены, но факт остается фактом — недвижимость оставалась одним из самых надежных вложений. Какие процессы доминируют на этом рынке шесть месяцев спустя?

## Стабильность или рецессия?

Последние месяцы рынок недвижимости Новосибирска подавал противоречивые сигналы. Соответственно одни источники утверждали, что потенциал роста исчерпан, тогда как другие, — что все еще впереди. Что действительно происходит в различных секторах рынка недвижимости?

«Если говорить коротко, то ситуацию можно охарактеризовать как «осторожная стабильность» (аналитики это называют стагнацией),



*Александр Назаров,  
директор Nazarov & Partners. Commercial  
Real Estate*

— комментирует **Александр Назаров, директор Nazarov & Partners. Commercial Real Estate.** — О кризисе говорят давно и много, но на рынке недвижимости в Новосибирске эта тенденция пока не сказывается. Квартиры продаются, коммерческая недвижимость востребована. Цены не падают, но и особо не растут...

Все относительно. Если сегодня рост приостановился, то когда-нибудь он может и начаться. Особенно, если вдруг опять произойдет снижение. Замкнутый круг. Сегодня хорошо, когда-нибудь будет хуже, а потом опять хорошо... А если серьезно, то замедление роста связано с тем, что цены достигли своего максимума. Выше уже не куда.

При этом объекты далеко не всегда обеспечены спросом. Всегда востребованы только максимально интересные объекты, которые отличаются качеством, привлекательной концепцией, расположены в хорошем месте т.д.».



*Елена Ермолаева,  
директор компании RID Analytics*

«С 2012 года цены предложения на куплю-продажу торговой недвижимости колеблются от -2% до +3% в месяц при выраженном повышательном тренде, — **отмечает директор компании RID Analytics Елена Ермолаева.** — На сегодня они составляют в среднем 99 тыс. руб. за кв. м. Рынок офисной недвижимости со II половины 2010 г. находится в состоянии, которое можно назвать стабильностью или стагнацией — кому как нравится. Здесь средний уровень цен на февраль 2014 г. составлял 56 тыс. руб./кв. м.

При этом ставки аренды в секторе коммерческой недвижимости с

начала 2013 г. растут и в феврале с.г. составили 645 руб./кв. м. в сегменте офисной и 1 015 руб./кв. м. в сегменте торговой недвижимости. Средняя цена аренды в последнем сегменте за период равнялась: в Железнодорожном районе 1 500 руб./кв. м., Центральном — 1 270 руб./кв. м., Первомайском — 644 руб./кв. м. Аренда офисных помещений в среднем составила 800 руб./кв. м. в Центральном, 750 руб./кв. м — в Железнодорожном и 470 руб./кв. м — в Кировском районе Новосибирска. Что касается структуры предложения на первичном рынке жилья, то есть тенденция к появлению квартир большей площади. Однако «студии» продолжают строиться тоже, поскольку спрос имеет форму пирамиды — чем дешевле товар, тем больше на него потенциальных покупателей».

## **Мы строили, строили и, наконец, построили...**

Между тем, несмотря на наличие непроданных незаполненных площадей в ряде жилых комплексов и ТЦ города, новые мегапроекты (напр., «Галерея Новосибирск») продолжают строиться. С чем это связано — наличием значительной массы недоинвестированных средств, неправильной оценкой рисков, «капиталистической жадностью»?

«Что касается декларируемой рядом источников незаполненности торгово-развлекательных центров и

бесперспективности строительства новых объектов, — рассказывает **Елена Ермолаева**, — то я это мнение не разделяю, так как свободные ниши есть практически всегда. Кроме того, есть объекты успешные и неуспешные, что вызывает ротацию покупателей между торговыми центрами. Существует и т. н. «война масштабов». Например, если новый ТЦ «Галерея Новосибирск», как заявлено, к Новому 2015 году сдастся и заполнится, и это будет успешный проект и произойдет перераспределение посетителей в его пользу.

Что касается строящихся офисных зданий, то среди них сегодня нет особо крупных объектов, поэтому их сдача существенно на рынок не повлияет».

По словам **Александра Назарова**, «есть объекты и другие объекты. Как правило, жилые комплексы строятся в спальных районах или

во внутриквартальных местах. ТЦ — это недвижимость формата стрит-ритейл или «у дома». Интерес к крупным торговым центрам был всегда, а в последнее время растет и у покупателей и у операторов. Мелким, небольшим ТЦ будет все сложнее выживать, тогда как крупные могут совсем не испытывать сложностей со сдачей в аренду...».

## Перспективы

Что ожидает в связи с текущей рыночной ситуацией различные секторы недвижимости? В каких его сегментах будет сохраняться спрос, в каких нет. К чему это может привести в ближайшем будущем?

«ВРП Новосибирской области падает второй квартал подряд, сказывается и негативная общеэкономическая стагнация, — разъясняет **Елена Ермолаева**. — Если этот тренд сохранится, со временем рынок жилья почувствует отток покупателей, и, возможно, снижение цен».

**Александр Назаров** более оптимистичен: «Как я уже говорил, все относительно. Если сегодня ситуация сложная, то когда-нибудь она может стать благоприятной для развития и роста, и наоборот. Чем вдумчивей, грамотней, правильней будет подход к разработке и созданию новых проектов, ценообразованию, и т.п, тем спокойнее можно будет пережить сложные времена, или вообще чувствовать себя хорошо».



Вместе с тем, еще в конце 2013 года стало ясно, что закон о страховании ответственности застройщиков увеличит себестоимость строительства минимум на 5%, что неминуемо повлияло на удорожание рыночной стоимости объектов.

При этом также понятно, что спрос определяется не себестоимостью, а доходами населения, и здесь прогресс невелик или отрицателен, и ожидания развития ситуации скорее пессимистичные. Рост объёма кредитов, в т.ч. ипотечных, затормозился. Как снежный ком растут просроченные долги заемщиков банков. По данным ЦБ РФ, годовой прирост объемов просроченной задолженности в 2013 г. впервые за последние два года превысил годовой прирост общего объема взятых россиянами кредитов. Поэтому при сегодняшних колебаниях курса рубля и медленной, но стабильной инфляции цены на недвижимость медленно, но верно растут, временами отставая от курса.

В связи со снижением платежеспособного спроса прибыльность строительного бизнеса в 2014 году возможно и уменьшилась, но как показал опыт последних лет – цены на недвижимость в средне- и долгосрочной перспективе все равно берут свое. В Новосибирске за январь-апрель 2014 г. введено более 359 000 кв. м жилья, что на 75% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

*Из вышесказанного нижеследует – учитывая непредсказуемость вложений в иностранную валюту и драгметаллы, более надёжного вложения, чем недвижимость, в России по-прежнему нет. И дело вовсе не в том, чтобы стать очередным успешным спекулянтom, а как минимум найти способ сохранить от «ползучей девальвации» несколько нажитых тяжёлым непосильным трудом «кровных» миллионов рублей...*



# НТПП-ИНФО

## *Слово о сибирском франчайзинге*

Состоялся II «Сибирский форум франчайзинга: потенциал развития молодежного предпринимательства Сибири», организованный Сибирским представительством ИД «Коммерсантъ» и федеральной программой «Ты – предприниматель» в Новосибирской области (НСО) при поддержке Новосибирской ТПП.

Форум собрал около 100 молодых предпринимателей Новосибирской, Омской, Томской, Кемеровской областей и Красноярского края, членов Всероссийского сообщества молодых предпринимателей, экспертов программы «Ты – предприниматель» и представителей инфраструктуры поддержки предпринимательства региона.

Участники мероприятия обсудили перспективы повышения качества предпринимательской среды, роль инфраструктуры поддержки предпринимательства, а также аспекты развития молодежного предпринимательства, в том числе с помощью франчайзинга.

В рамках Форума была организована выставка-презентация 20 федеральных и региональных франшиз, а организации инфраструктуры поддержки предпринимательства Новосибирска поведали о своих программах. Представители НТПП рассказали о реализуемой на базе Палаты международной программе «Молодежный бизнес России», успешно объединяющей в себе финансирование, обучение и наставничество.

Опрос участников показал большой интерес в заявленной теме. Если «новички» нуждаются в информации об аспектах открытия бизнеса, условиях и нюансах работы по франчайзингу и полезных контактах, то состоявшиеся предприниматели — в продвижении собственных франшиз. Причем и среди последних были как совсем «юные», так и бизнесмены со стажем.

Часть аудитории не относилась ни к той, ни к другой категории. **Член НТПП, гендиректор ООО «Родео-Джинс» Геннадий Соколов** пришел на мероприятие из любопытства, несмотря на скепсис по отношению

к инициативам органов власти. Тогда как зам.генерального директора ЗАО Феникс-88 Вадим Польский охарактеризовал текущую ситуацию, как «экономическая шизофрения» — когда где-то экономят, а где-то «деньгами соряют», предприятиям важно уметь искать и находить их «животворный источник».



**Управляющий партнер Адвокатского бюро «Гребнева и Партнеры» Ирина Гребнева** поделилась хорошей новостью о том, что в Госдуму внесен законопроект о франчайзинге, призванный поставить данный инструмент в нашей стране в правовое русло, привести его к требованиям международных стандартов, защитить законные интересы франчайзеров и франчайзи.

## **«Кто такой бизнес-наставник?»**

Открытая дискуссия «Кто такой бизнес-наставник?» прошла под неформальным председательством члена НТПП, директора компании «Отелит Development» **Евгения Бурденюка** при участии менторов программы «Ты — предприниматель»: гендиректора ГК «Химметалл» **Евгения Гаврилова**, гендиректора «Новосибирской медицинской корпорации» **Ольги Незамаевой**, члена совета директоров «Первого Стекольного Холдинга» **Александра Ладана**, основателя СПб «Дядя Дёнер» **Антон Горестова**, учредителя ГК «Родан» **Данила Иванова** и управляющего Сибирским филиалом ОАО «Промсвязьбанк» **Константина Каменщикова**.



Совет наставников программы «Бизнес в России», реализуемой в Новосибирске на базе НТПП, представляли генеральный директор ЗАО «Маяк» **Евгений Вотчинни-**

ков, директор по аудиту ООО АКГ «Аудиторские стандарты» Сергей Жуков, заместитель председателя Комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии Новосибирска Елена Горбунова, президент НТПП Вячеслав Маркелов и главный редактор журнала «Деловой партнёр» Дмитрий Карасёв.

**Международная программа МБР создает условия для получения молодыми людьми кредитов на открытие собственного дела размером до 300 тысяч рублей на срок до 3 лет. В дополнение к финансовой поддержке предлагается помощь индивидуальных наставников, консультирование и обучение по различным аспектам ведения бизнеса.**

Известные предприниматели-наставники рассказали о том, как они помогают своим подопечным и признались, что сами получают от них «подпитку» идеями. В конце дискуссии восемь молодых предпринимателей, в рамках программы «Ты – предприниматель» подававших заявки на менторство, рассказали о своих проектах, поделились с бизнес-жюри своими идеями и проблемами.

Представленные проекты отражали широкий спектр направлений деятельности – от агентства по моделированию туров, ветеринарной клиники с узкими специалистами, прачечной и транспортной компании до торговли офисной мебе-

лью, Интернет-маркетинга, организации виртуальных экскурсий, IT-технологии по отслеживанию эффекта рекламы и школы современных танцев.

**Молодые предприниматели Александра Пимоненкова и Виталий Бойко** удостоились приглашения продолжить работу с **Антоном Горестовым** и с **Александром Ладаном**. Остальные протеже получили предложения о периодическом консультировании. Члены жюри договорились провести в конце 2014 года конкурс «Ментор года», а Константин Каменщиков озвучил предложение Промсвязьбанка стать спонсором этого важного для поддержки молодежного предпринимательства проекта.

Как отметила **руководитель федеральной программы «Ты-предприниматель» Кристина Кучинская**, «внушают оптимизм готовность состоявшихся бизнесменов работать в качестве менторов, создание новых «пар» предприниматель-наставник и перспективы развития сотрудничества структур и программ поддержки предпринимательства и социально-ответственных представителей бизнеса в указанной сфере. Чтобы отладить технологию взаимодействия менторов и подопечных, надеюсь на поддержку программы МБР в Новосибирске, успешно работающую на данном направлении более трех лет».



**«ГОСУДАРСТВЕННОЕ ВМЕШАТЕЛЬСТВО  
В БИЗНЕС СРАВНИМО С ЗАПАДНЫМИ  
САНКЦИЯМИ»**



*Виктор Вязовых,  
уполномоченный по защите прав  
предпринимателей в Новосибирской  
области*

**– Виктор Александрович, в чем задачи бизнес-омбудсмена?**

Обидеть предпринимателя, особенно маленького, не просто, а очень просто. Его права могут быть нарушены кем угодно... Однако институт Уполномоченного по защите прав предпринимателей родился как ответ на определенный социальный заказ и направлен на защиту от неправомерных действий государственных органов. В законе Новосибирской области №364 от 01.10.2013 г. прописано, что аппарат регионального Уполномоченного «...создается для защиты прав предпринимателей и контроля за соблюдением их законных интересов...». После этих слов приведен полный перечень органов государственной власти, работающих на территории НСО. Я, как региональный бизнес-омбудсмен, приступил к исполнению своих обязанностей 10 января 2014 года.

Вместе с тем для нас было бы неправильно дублировать деятельность, например, торгово-промышленных палат или других объединений предпринимателей. У них свое направление деятельности и своя «ниша». Я убежден, что нам необходимо думать и советоваться с бизнесом, как сделать так, чтобы тратить меньше сил на его защиту его прав, больше работать на профилактику рисков, укрепление и обеление института предпринимательства. Для нас гораздо эффективнее взаимодействовать с государственными, муниципальными и общественными структурами поддержки предпринимательства региона, включая Новосибирскую ТПП, преследуя поставленную перед нами законом цель, чем пытаться транслировать их цели и задачи.

**– Чем продиктована забота государства о судьбе малого бизнеса?**

Небольшие предприятия более уязвимы перед рынком и государственными органами. Не говоря о множестве испытываемых ими субъективных проблем, таких как неготовность к требованиям рынка, слабое представление о ведении бизнеса, отсутствие стратегии, неумелая тактика т. п. Недаром из тысяч ежегодно регистрирующихся на территории НСО предприятий лишь 5-7% выживают и начинают развиваться. Статистика говорит, что подвергаются уголовному преследованию 15% начинающих предпринимателей, а из проработавших более

3 лет – 20%.

Бизнес является локомотивом современной экономики. Поэтому развитие самого маленького предприятия работает на имидж предпринимательства в целом и его популяризацию в общественной среде. Чем больше сохранится предпринимателей, тем надежнее, понятнее и доступнее будет бизнес как институт, тем меньше работы останется бизнес-омбудсменам. Потому что многие прогрессивные действия органов власти также иницируются предпринимательским сообществом.

**– Какие примеры негативного влияния государства на бизнес вы можете привести?**

Я не раз приводил пример, как два друга создали бизнес, около 10 лет замечательно работали, но когда поссорились, один на другого написал жалобу в органы ФНС, а второй на первого — в прокуратуру. Началось следствие, в конфликт двух предпринимателей втянулись государственные органы. В итоге бизнес был разрушен. Ведь когда против бизнеса возбуждается уголовное дело, обычно изымаются документы, электронные носители информации. В результате через несколько дней деятельность предприятия прекращается. Как снежный ком, нарастают требования кредиторов и сотрудников о невыплате заработной платы. Открываются новые судебные дела. Начинается обращение исков на активы и расчетные

счета. Имущество предприятия реализуется за бесценок или полностью изъято из эксплуатации. В результате в течение нескольких месяцев бизнес полностью ликвидируется. Это нельзя назвать рейдерством, но данный процесс не менее болезнен для предпринимателей, в т. ч. потому, что происходит с участием представителей органов власти.



Есть еще один показательный случай. В одном из районных центров НСО женщина-предприниматель занялась пошивом и арендовала действующий швейный цех с оборудованием. Через некоторое время к ней пришли представители Росприроднадзора с претензиями, что газовый котел, который она арендовала вместе с котлом, загрязняет окружающую среду. Как оказалось, она не обратила внимание на пункт в договоре, согласно которому за газовый котел нужно платить экологические сборы. Пока предпринимательнице выписывают штрафы, а она судится с Роспотребнадзором, работники предприятия распущены, договор аренды расторгнут, де-

факто бизнес закончился. И в следующий раз она тысячу раз подумает, прежде чем его начать...

Есть истории, которые заставляют задуматься о смысле жизни и бизнеса в России. Так, недалеко от Новосибирска работал достаточно успешный бизнесмен. У него было 3 АЗС, 12 единиц автотранспорта, мотель со всей инфраструктурой. И хотя на имущество были необходимые документы и в округе было пусто, вдруг выяснилось, что с правами на землю что-то не так. В 2008 году на него завели уголовное дело, в 2010 г. оправдали. Но пока велось следствие, «наросли» требования от кредиторов, персонала и от имущественного комплекса ничего не осталось. Человек потерял все. После его оправдания прошло 4 года, но ему не вернули даже того, что бралось на ответственное хранение судебными приставами, вкл. 12 тонн бензина, 9 тонн дизтоплива и т.п., хотя есть решение суда. А он, военный пенсионер, выплачивает половину пенсии по искам, возникшим вследствие этого дела...

Таким образом, необходимо найти пути не только для реабилитации, но и возмещения материальных и моральных убытков попавшим в такой «переплет» предпринимателям. Причем эта история скорее из области прав человека. Фактически государство действиями органов следствия, прокуратуры, суда, службы судебных приставов разорило успешного предпринимателя и довело его до нищеты. Примеров

можно приводить много, но главный вопрос «Как эти проблемы решать?».

### – Какова статистика обращений к бизнес-омбудсмену?

В адрес федерального уполномоченного по защите прав предпринимателей Бориса Титова за последний год обратилось больше 5 тыс. предпринимателей. Из них почти 57% были связаны с незаконным, по мнению предпринимателей, уголовным преследованием, 15% – с проблемами малого бизнеса. Скажем, в НСО ему сначала запретили торговать пивом, затем ввели ограничения на торговлю табаком, усложнили оформление временных объектов торговли и многое другое.

Нельзя сказать, что это целенаправленная политика государственных органов, но положение мелкой розницы ухудшается в пользу крупных операторов рынка. О том, почему в супермаркете сигареты и пиво продавать можно, а в киоске – нельзя, можно много дискутировать до бесконечности, но такие действия ухудшают предпринимательский климат в регионе и вредны для экономики в целом. Также как и дополнительные взносы во внебюджетные фонды, которые сначала вводились, а потом в спешном порядке корректировались. Аналогичная ситуация с внедрением налогов на имущество по кадастровой стоимости и многим другим.

Есть серьезные сомнения в эффективности реализации государ-

ственной политики в области предпринимательства. Если сложить все случаи, когда в результате вмешательства государственных органов бизнес подвергался негативному воздействию или был полностью разрушен, это сравнимо с западными санкциями.



**– Какие проблемы особенно тревожат новосибирских предпринимателей?**

В Новосибирске особенностей в этом плане нет. Примерно треть обращений связана с уголовным преследованием. Кому-то грозит уголовная ответственность, некоторые уже находятся в местах заключения. Так, в ИТК №3 на встрече с одним из обратившихся к нам предпринимателей, осужденным на 4 года по ст.159 УК, мы обсуждали, как облегчить его участь. Также я принял участие в судьбе задержанного в рамках следствия управляющего партнера агентства «Б 52» Дмитрия Петрова. На суде я озвучил свою озабоченность тем, что данное дело может стать прецедентом. Даже в УК введена ст. 159.4 о том,

что подозреваемый в мошенничестве, совершенном в рамках предпринимательской деятельности, не должен лишаться свободы на период следствия. По некоторыми данным, в России в СИЗО находятся десятки тысяч таких неосужденных граждан. Пока они там, их бизнес разваливается.

Также часты заявления по поводу действий органов исполнительной власти. Некоторые предприниматели пытаются жаловаться друг на друга, но мы стараемся разъяснить, что если там нет признаков государственного воздействия, решать корпоративные споры лучше в общепринятом порядке.

**– В чем Вы видите перспективы своей деятельности?**

Я рассчитываю на поддержку широких кругов общественности, участие общественных экспертов, общественных советов, активное обсуждение указанных проблем в СМИ, а также на помощь волонтеров, включая юристов. Бывает, человек не может нанять себе хорошего адвоката. Тем более, чтобы предприниматель мог добиться решения в свою пользу, часто нужна серия судов, Юридическая экспертиза важна и при определении позиций в сложных вопросах. Ведь случается, что нарушителями являются сами обратившиеся и защищать по сути некого.

Например, в Москве известные адвокаты Кучерена, Борщевский оказывают федеральному бизнес-

омбудсмену экспертные услуги на безвозмездной основе. Мы тоже заключили с двумя юридическими компаниями соглашения о совместной деятельности в области защиты предпринимателей pro bono publico (лат. «в интересах общества»). Это направление мы будем усиленно развивать.

Кроме того, важно помнить, что профилактика дешевле и проще лечения. Поэтому на любых встречах с предпринимателями я советую: «Берегите себя. Подумайте заранее о своих рисках и примите меры, чтобы их минимизировать».

#### – Как к Вам обратиться?

Мы принимаем обращение в любой форме. Можно прийти по адресу: Новосибирск, ул. Сибириков-Гвардейцев, 45 (завод «Сиб-

литмаш»), позвонить по тел. (383) 310-11-37, написать по E-mail: [Novosibirsk@ombudsmanbiz.ru](mailto:Novosibirsk@ombudsmanbiz.ru), либо посмотреть информацию на сайте [ombudsmanbiz.nso.ru](http://ombudsmanbiz.nso.ru). Формы для обращения в онлайн, в отличие от федерального сайта, там нет. Пока мы справляемся с потоком людей, приходящих к нам на личный прием.

Иногда люди приходят на личный прием просто посоветоваться. Но если человек пишет обоснованную официальную жалобу, мы должны её зарегистрировать, тщательно изучить и в течение 30 дней дать юридически точный письменный ответ. В этом случае часто приходится обращаться к сторонней экспертизе. Экспертное заключение готовится в среднем 2 недели. И только потом на его основе мы даем свой от-



вет. Бывает, приходится продлевать сроки, но мы стараемся разъяснить обратившемуся, что происходит. Поэтому жалоб на затянутые сроки рассмотрения пока не было.

**– Кому Вам реально удалось помочь? Прокомментируйте эти случаи.**

Недавно к нам обратился предприниматель из района области с жалобой на то, что местная котельная ему не платит за поставленный мазут. На первый взгляд, это выглядело как спор двух хозяйствующих субъектов. Когда начали разбираться, выяснилось, что неплательщик — МУП с участием районной администрации, за который она давала поставщику гарантии. После того, как мы сделали официальный запрос на главу администрации, поговорили с министром промышленности НСО провели другие шаги... большая часть задолженности погашена, по остальной подписано соглашение, устраивающее обе стороны.

Был случай, когда мы по жалобе предпринимателя попросили совета у адвоката и в результате его вмешательства всё решилось. Однако чаще ситуации многофакторные и редко решаются одним движением.

Несколько раз мы принимали участие в судебных заседаниях. Пока проблема статуса уполномоченного в суде процессуально не решена, но одно наше присутствие дисциплинирует участников процесса. Если обычно судья и прокурор на суде преследуют ведом-

ственные интересы и не задумываются об общегосударственных последствиях, то наше присутствие сигнализирует, что их поведение и решение получит адекватную общественную оценку. Ведь, с учетом таких решений, предприниматели решают, бежать ли им из страны и выводить капиталы, или попробовать еще поработать ...

**– Каковы Ваши приоритеты? Чтобы Вы порекомендовали предпринимателям?**

Все предпринимателями с их проблемами перед нами равны. При этом надо иметь в виду — органы, на действия которых обычно жалуются предприниматели (прокуратура, ФНС, ФАС, ФССП т. д.) действуют в рамках жестких нормативных регламентов, и нас они воспринимают только в силу существования соответствующего закона и отвечать на наш запрос они обязаны в установленный законом срок (15 дней).

А поскольку мы можем добиться реакции там, где предпринимателя проигнорируют, ему лучше обратиться к нам и попытаться вместе урегулировать ситуацию. Главное, чтобы сам бизнесмен был последователен в защите своих законных прав и интересов.

**– Чем в Вашей работе может помочь Новосибирская ТПП?**

Чтобы работать эффективно, нам требуется обмен информацией со всеми заинтересованными сторонами. Любые сведения о состоянии

и перспективах развития предпринимательского слоя в Новосибирске позволяют анализировать ситуацию и делать практические выводы. Другой важный момент – совершенствование системы коммерческой безопасности и развитие системы урегулирования корпоративных конфликтов. Я заинтересован в том, чтобы абсолютное большинство корпоративных споров перешло из судебной плоскости в сферу третейского разбирательства и медиации. Это менее болезненный для сторон и всей экономики, более цивилизованный уровень разрешения конфликтов. Еще одна совместная задача – просвещение местного предпринимательского сообщества. Скажем, НТПП может взять на себя общеэкономическую составляющую, а я расскажу бизнесменам как

себя обезопасить и уберечь от предпринимательских рисков...

**– Ваши пожелания бизнесменам Новосибирска в канун Дня российского предпринимателя 26 мая.**

Не будем говорить о грустном, но поскольку в России развивается рецессия и нет препятствующих ей внешних факторов, остается надеяться только на внутренний ресурс. Большие надежды в этом плане я возлагаю на малый бизнес.

Поздравляю предпринимателей с праздником! Надеюсь, их мобильность и ответственность станут драйвером нового российского экономического роста. Желаю Вам поменьше рисков и проблем, побольше – успехов и побед!

*Интервьюировал  
Дмитрий Карасев*





# **ЗЛОУПОТРЕБЛЕНИЕ ПРАВОМ**

## ***В БИЗНЕСЕ – ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА***

Сегодня все чаще в области гражданско-правовых споров используют термин «злоупотребление правом». Парадокс, что нормы закона можно применить не только для защиты своих законных интересов, но и с целью нарушения прав других лиц. Однако недобросовестные предприниматели этим активно пользуются. Приводим комментарии специалиста...



*Виталий Ветров,  
управляющий партнер Юридической  
фирмы «Ветров и партнеры»*

## Предыстория

Категория «злоупотребление правом» известна со времен (древне)римского права. Известная латинская сентенция *Summum ius, summa iniuria* («высшее право – высшая несправедливость») подразумевает, что каждое право должно иметь пределы его осуществления. В противном случае происходит нарушение прав других лиц, что, в свою очередь, исключает соблюдение важных для гражданского оборота принципов добросовестности и разумности.

Поэтому ст. 10 ГК РФ устанавливает, что не допускаются осуществление гражданских прав исключительно с намерением причинить вред другому лицу, действия в обход закона с противоправной целью, а также иное заведомо недобросовестное осуществление гражданских прав (злоупотребление правом). Законодатель определил три формы злоупотребления правом:

а) осуществление прав исключительно с намерением причинить вред другому лицу;

б) действия в обход закона с противоправной целью;

в) иное заведомое недобросовестное осуществление прав, например, при недобросовестной конкуренции.

## Почему это важно

На первый взгляд, декларативная, норма носит прикладной характер. Она широко используется в юридической практике для соблюдения и восстановления принципов разумности и справедливости. В том числе тогда, когда другие нормы права «не срабатывают» и не могут быть применены в силу тех или иных причин.

Вопросы применения нормы ст. 10 ГК неоднократно разъяснялись высшими судебными инстанциями в виде Обзора практики применения арбитражными судами ст. 10 ГК РФ (Информационное письмо Президиума ВАС РФ №127).



Анализ практики арбитражных судов (ВАС РФ, ФАС округов) только по одной из форм злоупотребления правом («действия в обход закона с противоправной целью») показывает, что наиболее популярны дела, в которых представители бизнеса пытались обойти 94-ФЗ «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» или закон о приватизации. Далее по количеству обращений идут корпоративные споры, а также споры, касающиеся приведения в исполнение решений третейских судов и договоров о передаче имущества.

## Примеры дел

- Установив, что государственный контракт стороны не заключали, суд со ссылкой на правовую позицию ВАС РФ, изложенную в постановлениях Президиума от 04.06.2013 № 37/13 и от 28.05.2013 № 18045/12, указал, что при названных обстоятельствах фактическое выполнение предприятием ремонтных работ на объекте ответчика не может влечь возникновения на стороне последнего неосновательного обогащения, поскольку иное открывало бы возможность для недобросовестных исполнителей работ и государственных (муниципальных) заказчиков приобретать незаконные имущественные выгоды в обход Закона от 21.07.2005 № 94-ФЗ, между тем,

никто не вправе извлекать преимущества из своего незаконного поведения (Постановление ФАС Дальневосточного округа от 19.12.2013г. по делу № А04-8793/2012).

- Прокуратура Волгоградской области, полагая, что оспариваемые сделки - по передаче имущества в хозяйственное ведение предприятия и договор купли-продажи, являются взаимосвязанными между собой и имеют единую цель их совершения - прикрыть сделку приватизации в обход порядка, предусмотренного Федеральным законом от 21.12.2001 №178-ФЗ, являются притворными, обратилась в суд с исковым заявлением. Цель взаимосвязанных сделок – создание искусственного обхода норм ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества». Суд заявленные требования удовлетворил (Постановление ФАС Поволжского округа от 13.03.2014 г. по делу № А12-11185/2013).

- В результате заключения оспариваемых сделок произошло отчуждение в пользу ответчика активов общества в виде транспортных средств, в отсутствие встречного предоставления, в обход требований законодательства об одобрении сделок с заинтересованностью с целью сокрытия от участника общества. В результате совершения данных убыточных сделок истец лишен возможности использовать имущество в своей деятельности, извлекать

прибыль, чем нарушены его права и законные интересы. Действия директора общества по совершению оспариваемых сделок нарушают ст. 10 ГК РФ (Постановления ФАС Уральского округа от 25.11.2013г. по делу № А60-51206/2012).

## Выводы

*Каковы рекомендации по защите прав и интересов бизнеса, учитывая разнообразие ситуаций, в которых может встать вопрос о злоупотреблении правом?*

1. Наличие ст. 10 ГК РФ не должно исключать применение иной специальной нормы, существующей и обладающей приоритетом среди иных. Например, в случае, когда оппоненты пытаются оспорить сделку, признать ее недействительной по ст.168 ГК РФ («Сделка, не соответствующая требованиям закона или иных правовых актов, ничтожна, если закон не устанавливает, что такая сделка оспорима, или не предусматривает иных последствий нарушения»), не нужно строить защиту на нормах о злоупотреблении правом. Нормы о злоупотреблении правом являются самостоятельными.

2. Нормы о злоупотреблении правом позволяют суду в случае подтверждения наличия подобного отказать в иске. При этом обратим внимание, что злоупотребление материальным правом стоит отличать от злоупотребления процессуальным правом.

3. В качестве одного из варианта реализации борьбы со злоупотреблением практика указывает на возможность признания сделки недействительной (например, в рамках банкротства).

4. Выбор конкретной стратегии и тактики защиты интересов должен базироваться на комплексности и системности. Положения о злоупотреблении правом не являются панацеей и неверная правовая квалификация отношений между сторонами, неправильный выбор инструментов защиты может привести к негативным последствиям.

5. Кроме арбитражных судов, к подсудности которых относятся экономические споры, напомним, факты применения рассматриваемой нормы можно встретить и в судах общей юрисдикции. Например, по делам, связанным с «потребительским экстремизмом», когда потребитель предъявляет иск к продавцу (исполнителю) с целью причинить ему вред.



## Рекомендации

Таким образом, споры, когда могут быть применены нормы о злоупотреблении правом, не являются простыми. Поэтому требуют максимально внимательного подхода к процедуре их разрешения и ведения. Подобный подход налагает жесткие требования на опыт и профессионализм юриста (юридической фирмы), берущегося(ейся) за подобные дела. Тут недостаточно досконального знания материального и процессуального права, необходимо понимание практики применения отдельных норм судами конкретного региона и вышестоящими инстанциями.

В данном случае при выборе юридической фирмы требуется обратить внимание на следующие критерии (сами критерии приведены исходя не из приоритетности, а ради удобства изложения):

а) Количество и опыт юристов, входящих в команду, привлекаемую для ведения дела;

б) роли, задачи и функции каждого из юристов, участвующих в деле;

в) личные качества юристов;

г) алгоритм защиты интересов участника процесса и примерный план защиты;

д) доказательства, которые предполагается использовать для подтверждения собственной позиции и опровержения позиции оппонента;

е) судебная практика по схожим делам.

*Уважаемые предприниматели! В судебных разбирательствах, которые отвлекают силы и средства от основной деятельности, а также влекут за собой нервные стрессы, мало приятного. Но если Вы попали в такую ситуацию, надеюсь, что вышеизложенные рекомендации и советы опытного юриста окажутся полезными и позволят защитить Ваши законные права и интересы даже в, на первый взгляд, безвыходных ситуациях!*



# НТПП-ИНФО

## *Биотехнопарк Кольцово – белочки со «вкусняшками»*

НТПП приняла участие в пресс-туре в Биотехнопарк наукограда Кольцово. Представителям прессы сделали предложение, от которого было трудно отказаться — посетить место, где много науки, чистого воздуха, белок и где можно испить кофе на... крыше бункера импульсного линейного ускорителя (ИЛУ).

Экскурсия началась с осмотра первой очереди Биотехнопарка, где размещена пара ускорителей производства Института ядерной физики им. Г.И. Будкера новосибирского Академгородка стоимостью около 2 млрд. руб.



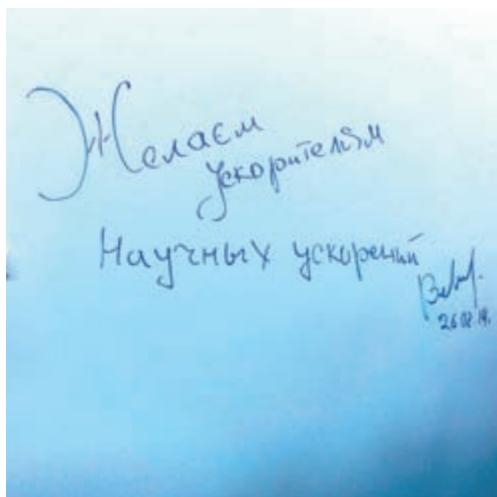
Один из них задействован в производстве фирменных лекарственных препаратов, а другой — оказывает предприятиям услуги по комплексной стерилизации продукции медицинского назначения, модификации фармацевтических субстанций и обработке пищевых продуктов.

Данная технология является наиболее эффективным и безопасным способом обработки продуктов питания, стерилизации лекарственных и медицинских изделий, признана ВОЗ, Организацией ООН по вопро-



сам продовольствия и сельского хозяйства, и широко используется во всем мире. Установки ИЛУ-10 мощностью 500 киловатт, работающие под напряжением 5 млн. вольт, не имеют никакого отношения к реакции ядерного синтеза, работают «от розетки» и опасности для экологии не представляют.

Продукция проходит через камеру электронно-лучевой обработки по специальному конвейеру. Поскольку действие электронного пучка длится всего несколько секунд, нарушения структуры продукта и упаковочного материала исключены.



На стене одного из ускорителей оставил свой автограф президент фонда «Сколково» и по совместительству известный олигарх Виктор Вексельберг. Белочки были «где-то ТАМ», но после осмотра производства участники мероприятия на крыше ИЛУ действительно ожидали чай-кофе, а также кондитерские и информационные «вкусняшки».

Как поведал **председатель Совета директоров Биотехнопарка Кольцово и ГК «СФМ» Андрей Бекарев**, поверхностная лучевая обработка разрушает ДНК вирусов и бактерий и препятствует их размно-



жению. Это не только увеличивает сроки хранения продукции, но и улучшает некоторые физические свойства: срок хранения сосисок увеличивается с 14 до 33 дней, полиэтиленовая пленка для парников служит до 5 лет, а полипропиленовые трубы приобретают особую термостойкость.

Такая обработка интересна для множества отраслей — от фармацевтики и переработки до продуктового ритейла. Хотя **госп. Бекарев** подчеркнуто дистанцировался от представителей лженауки, его проекты поражают инновационностью. Так, препарат Тромбовазим, «прародитель» которого — Имозимаза разрабатывался в 1980-е годы для обеззараживания ран советских «воинов-интернационалистов», лицензирован компанией в двух формах: пероральная применяется для лечения хронической венозной недостаточности, внутривенная используется в условиях профессиональной медицинской помощи для лечения острого инфаркта миокарда.

Еще не прошедший клинические испытания препарат под кодовым названием G5 значительно увеличивает регенеративные функции организма. В ходе предварительных испытаний он продемонстрировал сокращение периода постоперационной реабилитации тяжелых больных и увеличение срока жизни подопытных мышей в несколько раз и имеет потенциал для использования в повышении регенеративных функций человеческих органов. Первым показанием для регистрации препарата будут дегенеративные заболевания печени (в т. ч. токсический цирроз).

В качестве помощи предприятие снабжает спецслужбы и подразделения особого назначения комплексом из набора солей для растворения в воде, которые поддерживают здоровый водно-солевой баланс организма; высококалорийными малогабаритными сухими пайками на основе ДНК красной рыбы; жетонами из сплава меди, серебра и золота, работающими на основе разницы электрических потенциалов металлов и применяемыми для обеззараживания воды.

Как отметил **генеральный директор ОАО УК «Биотехнопарк» Влади-**

**мир Кожевников**, инженерная инфраструктура предоставлялась резидентам бесплатно, а аренда платилась по муниципальным ставкам. В мае 2014 года, чтобы резиденты имели возможность быстро производить опытные партии и сертифицировать новые разработки, будет сдано 6 тыс. кв. м. Центра коллективного пользования.

1-ая очередь Биотехнопарка площадью 15 га практически заполнена четырьмя резидентами и поглотила 7 млрд рублей частных инвестиций. На очереди 2-ая очередь площадью 114 га и её первый резидент – «Первый сибирский комбинат», специализирующийся на глубокой переработке зерна.

УК Биотехнопарка весьма ответственно относится к отбору новых резидентов среди успешных высокотехнологичных компаний. Поскольку лекарственные препараты имеют относительно высокую стоимость, небольшой объем и их все равно где производить, ведутся переговоры с рядом крупных фармацевтических компаний, вкл. Pfizer. Сегодня биофармацевтическая отрасль наукограда Кольцово генерирует порядка 9 млрд руб прибыли в год и это только начало.



*Геннадий Соколов (второй слева) с партнерами из Vigoss, руководителем оптового отдела Натальей и дочерью Ингой*

# ОТ ДЖИНСОВ ДО **СТАЛИ**

«Бизнес суров и кто останавливается, тот сходит с дистанции»

Торговля в силу сложившихся много лет назад представлений может выглядеть делом не совсем этичным и немудреным. Собственники компании «Родео-Джинс» Геннадий Соколов, его дочь Инга и сын Игорь словом и делом опровергают стереотипы...

**– Геннадий Алексеевич, Ваша компания в 2014 году отмечает 23 года деятельности. С чего все началось?**

Я пришел в бизнес в период перестройки в конце 1980-х годов. Как выпускник НЭТИ факультета «Автоматика и телемеханика» по специальности «ЭВМ» я работал в вычислительном центре, но перспективы для себя не видел. Пришлось бы делать партийную карьеру, максимум чего можно было достичь – должности главного инженера. Мне же хотелось реализовать себя, попробовать что-то новое.

Сначала создал малое предприятие «по профилю», – мы занимались автоматизацией ТОРГов и других заказчиков. После Указа Президента РФ Бориса Ельцина «О коммерциализации торговли», когда ТОРГи были ликвидированы, торговали компьютерами, периферией, брались за другие проекты, подворачивавшиеся «под руку». Помнится, взял на реализацию (как Смок и Малыш у Джека Лондона) четыре вагона яиц и, как они, тоже не преуспел со «скоропортом»...

Кроме яиц были зонтики; конфеты; сухое молоко, которое по незнанию купили низкой жирности и еле продали по себестоимости; бишкекский трикотаж; куры, которых летом по разгильдяйству сотрудников оставили на выходные в помещении магазина; розничная торговля галантереей и другой мелочью.

Бывало, покупатель купит одеколон «Шипр» и просит копию чека для отчета перед «сотоварищами», – тогда был дефицит водки в магазинах.

Постепенно, где-то к 1991 году мы пришли к торговле джинсами. Видели всякое: рэкет; потоп, когда затопило несколько тысяч единиц товара и всю компьютерную технику; дефолт, когда несколько месяцев цена на джинсы была ниже их себестоимости по новому курсу доллара, при этом приходили с проверкой комиссии, которые фиксировали цены продажи в текущий момент, сравнивая с ценами до дефолта; экономические кризисы.

**– Какие этапы развития компании прошла за это время? Когда было наиболее тяжело?**

Мы начали с идеи монобрендового магазина Rifle. Она оказалась не очень плодотворной – бывает, хороший бренд периодически выпускает плохие коллекции и зависеть от одного поставщика очень рискованно. Тогда мы начали добавлять в ассортимент джинсы других марок. Когда сделали нашу торговлю мультибрендовой, дела пошли значительно лучше. Брали товар на реализацию у «челноков». Сейчас у нас прочные связи с турецкими фабриками, мы влияем на коллекции и делаем отборки сами. Концепция «мультибренда» позволяет нам брать самые лучшие решения, которые возникают на рынке. В этом

случае недостатки одних брендов компенсируются достоинствами других — различные дизайны, крои и лекала садятся на значительное большее количество людей.

Развивались мы довольно динамично. К кризису 2008 года у нас было семь магазинов, включая стрит-формат и четыре торговых центра. На площадке в ТЦ «Флагман» с 2001 по 2008 год у «Родео-Джинс» был самый крупный в Новосибирске трехуровневый супермаркет джинсовой одежды. Это было непросто — площадь большая, оборудование делали в несколько этапов.

Дальнейшему расширению помешал кризис 2008 года. Вопреки ситуации на рынке, наши арендодатели повысили нам арендные ставки. Поэтому пришлось закрыть большинство магазинов и сделать ставку на развитие на собственных площадях. Наиболее тяжело было расставаться с сотрудниками, с некоторыми из которых мы работали с момента основания компании. Хотя это была мера вынужденная, люди это понимали и некоторые из них к нам вернулись позже.

Сегодня в наших магазинах можно одеться почти полностью — есть джинсы, трикотаж, куртки, пуховики, рубашки, шорты, юбки, ремни, шапки, шарфы. Мы стремимся реагировать на потребности покупателей и постоянно расширяем ассортимент. Несколько лет назад

вернулись к планам о развитии, изучили все, что связано с торговлей джинсами в мире, на основе шести опытных образцов спроектировали собственное торговое оборудование и получили патент. Подобной «фишки» ни у кого в городе нет. Это оборудование очень функционально и изготавливается только для нас. Двери фрейм-секций легко ездят на подшипниках, а специальные крючки на перелистываемых как книга держателях позволяют крепить джинсы (брюки) практически любых размеров и рассматривать товар со всех сторон.



Помимо патента на оборудование, несмотря на определенный скепсис в торговых кругах, я зарегистрировал собственный бренд «Родео-Джинс». В 2011 году одна крупная европейская корпорация попыталась отнять у нас название «Родео-Джинс». Было несколько изматывающих судебных заседаний в Москве. В них я участвовал сам и, несмотря на то, что западную корпорацию представляли именитые юристы, а я был один, бренд отстоял.



### — Почему вы сосредоточились на турецких производителях?

20 лет назад основные поставки джинсов мировых брендов шли через «челноков» из Турции. Нам давали их на реализацию, мы заказывали партии сами...

Сегодня у нас торгуется около десяти основных «опорных» брендов, сложился круг хорошо зарекомендовавших себя постоянных поставщиков – DLF, Enrico Beleno, Vigoss, Madoc, Pantamo, осенью появятся Mustang. По ряду брендов мы имеем дилерские сертификаты для торговли оптом.

Отношения поставщик-дистрибьютор всегда складываются непросто. Но если у вас есть разветвленные партнерские связи, в случае возникновения сложностей с одним поставщиком, есть возможность переключиться на другого... Символом признания нашего вклада является то, что презентации на будущий сезон этих торговых марок для регионов от Москвы до Владивостока проходят у нас.

В ассортиментный перечень вхо-

дит 2-3 тысячи моделей. Мы выбрали сегмент дороже, чем китайский ширпотреб, зато более качественный. Могу с уверенностью сказать, что сегодня лучше Турции джинсы никто не шьет, а лучшие в мире пуховики — традиционно китайские.

### — Как вы подбираете ассортимент?

Руководитель оптового отдела «Родео-Джинс» Наталья по образованию — модельер-конструктор, работает у нас более 10 лет и непосредственно контактирует с производителями одежды. Учитывая то, что особенности телосложения и вкусы россиян, китайцев и турок разные, она просматривает коллекции и влияет на выбор поставляемых нам моделей. Таким образом, мы не просто покупаем все, что нам предлагают, а формируем коллекции «под себя», под Россию...

Некоторые партии джинсов отшиваем в Турции под брендом Rodeo Jeans, но в основном полагаемся на ведущих турецких производителей, лучше которых по соотношению цена/качество сегодня нет.

### — Какая связь между «Родео-Джинс» и «Сибирским центром стали»? Можно ли назвать Ваш бизнес семейным?

Если хотите, да (улыбается). «Сибирский центр стали» возник как ответ на потребность в диверсификации бизнеса. Он специализируется

на торговле металлопрокатом, арматурой и металлоконструкциями. Это отдельная тема, которую ведет мой сын Игорь, и которая развивается своим путем. Сейчас мы проектируем свою систему торговли металлом, ничего подобного в России мы не встречали. Надеюсь, это наше ноу-хау позволит нам выйти на зарубежные рынки.

Дочь Инга занимается развитием проекта «Родео-Джинс» и ведет всю работу – от оборудования и проектирования до персонала и наполнения товарами. Потому для неё сейчас открыть магазин «под ключ» не представляет особой сложности. Сейчас мы с ней прорабатываем возможность реализации совместного проекта с каким-либо банком. Что позволит развивать сеть более динамично.

Таким образом, я определяю направление и стратегию развития, а дети отвечают за оперативное управление и являются моими помощниками. Бизнес – это состояние души. Для ведения бизнеса нужно иметь масштабное мышление, свои методы и стиль управления людьми и процессами, отстроенную структуру компании и корпоративную культуру. Это серьёзная психологическая нагрузка.

Я постарался научить детей всему, что умею сам, в том числе «держаться удар». Это очень важно. Учил их смотреть на все вещи под другим углом зрения, привлекал к участию

в переговорах, планерках, деловых командировках. Сперва просто присутствие детей рядом с отцом, потом – передача части функций. Умение, знания и опыт ведения бизнеса не передаются по наследству. Это большой труд и работа души.

**– Как Вы пришли к идее предлагать свои франшизы? В чем их преимущества по сравнению с франшизами других сетей? Насколько успешно это направление деятельности?**

**Геннадий Соколов (далее Г.С.):** Сначала у нас был опыт работы по франчайзингу с торговой маркой Finn Flare. Кроме того, в 1990-х попутно с бизнесом я получил экономическое образование в Сибирской академии финансов и банковского дела (САФБД) и там же преподавал три дисциплины: банковское дело, менеджмент и маркетинг. В 1998 году я защитил кандидатскую диссертацию по маркетингу. Поэтому к данной идее мы пришли не случайно. Инга сделала для наших франчайзи специальный информационный пакет на 300 листов. Здесь все про франшизу, товар, выкладку (мерчендайзинг), торговое оборудование, персонал, финансы, т.е. все аспекты ведения бизнеса... Такого пакета я не видел ни у одного франшизодателя. Это наше ноу-хау, вместившее 10 лет опыта.

**Инга Соколова (далее И.С.):** Предложение франшиз было при-

звано нарастить оптовые продажи, увеличить узнаваемость сети и бренда «Родео-Джинс». Наше предложение очень конкурентное. У нас в России в данной сфере в основном предлагаются монобренды, очень жесткие требования к оборудованию и ассортименту ведут к повышенным затратам франчайзи. Например, у одних наших партнеров в магазине площадью 120 кв. м. стоит оборудование на 4 млн. руб. Не говоря уже о рисках «складывать все яйца в одну корзину».

Г.С.: С брендом «Родео-Джинс» мы предлагаем функциональное недорогое оборудование, качественный товар и звучное, с сильной энергетикой, запоминающееся название. При этом стоимости франшизы как таковой нет — ни паушального взноса, ни роялти мы не взимаем. В условиях экономической депрессии обременять своих партнеров еще и этим мы не стремимся.

И.С.: Фактически мы зарабатываем только на том, что франчайзи выступают под нашим брендом и покупают у нас товар оптом. Оборудование, после того как мы его усовершенствовали, стало стоить меньше процентов на 60 без изменения функционала... Первая наша франшиза возникла около трех лет назад. Сегодня франчайзинговая сеть «Родео-Джинс» насчитывает около дюжины магазинов от Йошкар-Олы на западе до Алдана на востоке.

**– Какие перемены в бизнесе произошли за последние 20 лет? Как изменились Ваши взгляды на бизнес?**

И.С.: За последние два десятилетия изменилась экономика России, поменялась структура спроса, исчезло такое понятие, как дефицит... Когда-то люди покупали вещи, не особо примеривая, и их все устраивало. Бизнес был нецивилизованным (челночные поставки), вещами в большом количестве торговали на рынках.

Сегодня Россия движется в сторону цивилизованного рынка и цивилизованного потребителя. Построено множество торговых центров, коренным образом изменивших торговлю. Отдельно стоящий магазин в большинстве случаев не может прибыльно работать, а около 70% оптовых покупателей, работавших раньше, вышли из бизнеса. Спрос переместился в торговые центры, где преобладают федеральные и международные сети.

**– Как Вы собираетесь развиваться? Кто Ваш клиент?**

И.С.: Поскольку наши покупатели — люди достаточно зрелые, в возрасте от 25 до 45 лет, мы специализируемся на классических джинсах, без дырок на все колено, страз и вышитых цветов. Розница в одежде сложна тем, что поставляется целая размерная линейка одной модели, что-то продается, а что-то остается в

остатках. При этом широкий ассортимент не гарантирует наличие всех размеров. В оптовом сегменте мы опираемся на тех, кто открыл наши фирменные магазины. Например, в небольших городах, где засилье китайской одежды, грамотно сделанный по нашей франшизе магазин может весьма успешно работать...

В агрессивную рекламу мы не вкладываемся, — люди это не любят. У нас два раза в год в не сезон (в январе и июле) проходят распродажи, которые подкрепляются печатной и наружной рекламой. В это время неплохие джинсы из старых коллекций можно купить за 500—600 рублей, а джинсы последних коллекций от 1200 рублей... В итоге многие новосибирцы одеваются именно так, берут по четыре пары джинсов на человека и рекомендуют нас своим знакомым.

Сейчас есть признаки того, что магазин «Родео-Джинс» становится массовым, «народным». Наши продавцы знают постоянных покупателей в лицо и могут быстро подобрать то, что им нужно. Мы активно развиваем дисконтную систему по картам «Родео-Джинс». Преимуществом является и то, что в одном месте, кроме джинсов, можно купить трикотаж, рубашки, куртки, головные уборы, аксессуары... Кроме обуви, у нас, в принципе, есть все.

Г.С.: Россияне все более требовательны к качеству одежды, а мы реализуем именно ставку на качество.

В свое время мы даже перестали сотрудничать с рядом известных торговых марок по причине того, что они стали экономить в ущерб качеству.

Кроме того, поскольку развитие с помощью франчайзинга имеет свои ограничения и проблемы (франчайзерам не хватает денег для развития, они не соблюдают стандарты, их сложно контролировать, уровень предпринимательских знаний и опыта часто бывает слабый), а нам хочется реализовывать собственную стратегию и собственные наработки, мы ориентированы на развитие своей сети. В этом году уже открыто два наших магазина в торговых центрах в Новокузнецке.



Есть планы вдвое увеличить количество и повысить качество торговых точек под маркой «Родео-Джинс» магазинов. У нас есть хорошие предпринимательские идеи, большой опыт в торговле одеждой и если бы в региональных и муниципальных программах поддержки предпринимательства были какие-то формы

и меры, подходящие для нас, мы бы с радостью на них «подписались».

**– Ваша компания развивается только на собственные средства?**

Г.С.: Чтобы надеяться на внешнее финансирование, надо быть уверенным, что после его получения будешь не «загибаться», а дальше расти. А с этим в текущих условиях уверенности нет. Вы знаете, что Сибирский Сбербанк предлагает стартапам франшизу? Мы полгода не можем включить нашу франшизу в список аккредитованных Сбербанком. Между тем торговых сетей, которые были бы родом из Новосибирска и предлагали франшизу на столь выгодных условиях, как мы, практически нет.

**– Ощущаете ли Вы давление со стороны операторов федеральных сетей?**

Г.С.: Если бы мы располагали такими же ресурсами, как они, то вставляли бы во всех торговых центрах и работали не хуже. Очевидный признак такого давления это отток оптовых покупателей, которые торгуют не в торговых центрах. Чтобы исправить дисбаланс, мы развиваем направление франчайзинга и собственную розничную сеть. Мы планируем открывать каждые два-три месяца по магазину и, надеюсь, нам вскоре удастся набрать необходимую критическую массу... При этом есть свои ограничения. Пока благодаря про-

думанной маркетинговой политике, продажи «Родео-Джинс» растут, но, например, у наших партнеров они упали в два раза. Это тоже следует принимать во внимание!

И.С.: Если бы я была руководителем регионального или муниципального органа власти, я бы постаралась защитить местных бизнесменов. Например, строить для них торговые центры, как в Новокузнецке. Пока же новосибирские предприниматели мало что могут противопоставить московским девелоперам и федеральным сетям, а деньги и налоги уходят из города.

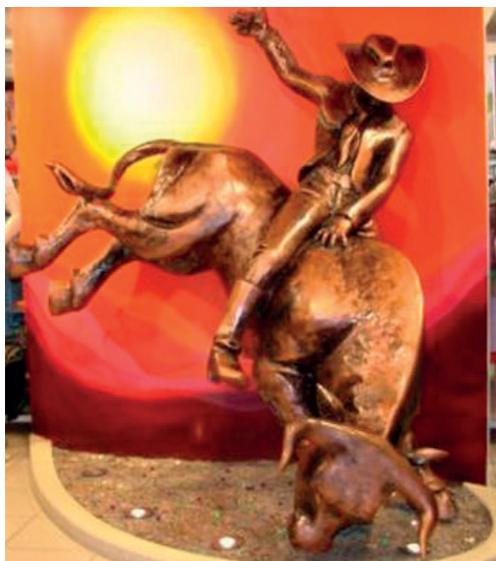
Нам помогает то, что у «Родео-Джинс», высокий уровень обслуживания, дизайн и интерьер сделаны по европейским стандартам, а продавцы относятся к посетителям гораздо душевнее, чем в большинстве торговых центров. Наверное, поэтому, если сначала наблюдался значительный отток покупателей в сторону торговых центров, то сейчас есть положительная динамика – покупатели возвращаются за джинсами к нам.

**— Какие шаги в бизнесе Вы сейчас воспринимаете как правильные, а какие бы не советовали повторять?**

И.С.: Правильными шагами я бы назвала постоянный поиск «точек роста». Ошибки тоже случались. Например, в выборе площадки для торговли. Одной из таких ситуаций

было открытие магазина в ТЦ «Пирамида» площадью 300 кв. м, в котором сделали ремонт полностью за счет собственных средств. Отработали мы два месяца и резко закрылись. Больших продаж сразу не получили, стоимость аренды была высокой, арендодатель на компромисс не пошел, а времени на раздумье нет, под угрозой финансового удара весь бизнес. Бывают необъяснимые вещи – площадка находится в «проходимом» месте в центре города, а покупательская способность низкая... Так произошло с нашими магазинами в ТЦ «Чемпион» и ТЦ «Сибиряк».

Ошибки в бизнесе неизбежны. На стадии планирования можно строить гипотезы, считать субъективные и объективные показатели, слушать свой внутренний голос, но только после запуска проекта можно до конца оценить эффективность



бизнес-идеи. Конечно, риски необходимо просчитывать, в том числе и ресурсы, если бизнес придется свернуть. Но ведь без риска не бывает и удачных проектов...

### – Ваши рекомендации стартаперам...

Г.С.: Сейчас многие гуру зарабатывают на этом неплохие деньги на обучении начинающих бизнесменов, однако если предпринимательского фундамента нет, «экспресс-курсы» не помогут. Если вести бизнес грамотно, даже там, где высокая конкуренция, можно нормально развиваться и зарабатывать деньги...

При этом нужно иметь характер и, несмотря ни на какие препятствия, двигаться к избранной цели. Конечно, это интересно, появляется возможность реализовать себя, но временами непросто и даже больно...

Бизнес суров и кто останавливается, сходит с дистанции. Он должен находиться в постоянном циклическом движении: расширение, реструктуризация, сокращение. Сокращение – тоже своего рода развитие. При неблагоприятном изменении внешней среды требуется закрыть часть бизнеса, даже если он много лет давал стабильный доход, но в данный момент тянет вниз, не давая возможности достигнуть финансовой стабилизации. Надо иметь в виду, что для сокращения также нужны деньги, персонал и время, требуется холодная голова и большое мужество.

**– В чем миссия компании «Родео-Джинс»?**

И.С.: «Мы любим одевать людей в красивую и качественную одежду, которая нравится и носится с удовольствием!».

**— Какие тенденции преобладают в торговле одеждой последние 2-3 года? С чем это связано? Ваши прогнозы на развитие ситуации.**

И.С.: В связи с экономической стагнацией очевидны тенденции сокращения потребительского спроса и сдвига его в самый дешевый и самый дорогой сегмент. За последние несколько лет торговые центры заполнились сетями по торговле дешевой одеждой. Появилось множество бутиков. Тем не менее, мы считаем, что избранный нами сегмент рынка «средний» и «средний+» перспективен и имеет право на жизнь.

В прошлом году мы фиксировали положительную динамику продаж. И в 2014 году, несмотря на неблагоприятную экономическую конъюнктуру, планируем увеличить товарооборот. Для этого мы будем продолжать предлагать нашим покупателям качество, скидки, широкий ассортимент и дружеское обслуживание.

**– Появляются ли в Вашем секторе новые товарные предложения?**

Г.С.: Мир не стоит на месте. Появляются новые материалы, новые

модели. Например, пуховики из кожаменителя, пуш-апы в карманах джинсов для визуальной коррекции фигуры, стрейчевые ткани, дырки, потертости, «усы»...

Еще одна «новелла» — трикотаж из мерсеризованного хлопка. Мерсеризация — это технология, в ходе которой из хлопковой нити удаляется «начес». Хлопок после мерсеризации становится блестящим, прочным, мягким и шелковистым. Изделия из мерсеризованной пряжи не линяют на солнце или во время стирки, а благодаря высокой гигроскопичности и шелковистости более приятны при носке.

**– Как вы оцениваете эффективность товарной рекламы?**

И.С.: ТВ-реклама эффективна, но для неё требуются большие деньги, «отбить» которые могут лишь большие обороты. «Бюджетной» альтернативой является Интернет-продвижение. «Родео-Джинс» помогает «сарафанное радио», большой ассортимент, качество и работа персонала.

Наша основная задача — привлечь клиента в магазин, душевно его обслужить, представить ему качественный товар и не дать уйти без покупки. Первый этап самый непростой, поэтому мы стараемся предложить покупателю специальные условия.

**– От чего зависит успех бизнеса – хорошей идеи, успешного бренда, диверсификации деятельности, хорошего финансирования, талантливого менеджмента, близости к властям, слаженной командной работы?**

От всего вышеперечисленного. Но если нет перспективной идеи, не о чем и говорить. После этого нужно поставить цель и упорно двигаться к ней. Конечно, должна быть и хорошая команда. Ну а если есть возможность «прислониться» к административному ресурсу, Вы вообще «в шоколаде»...

И.С.: Как показывает опыт работы «Сибирского центра стали», диверсификация очень важна. Когда у бизнесов разная сезонность, финансовое положение холдинга значительно стабильнее.

**– Что для Вас является целью в бизнесе?**

Г.С.: Жизнь многогранна, поэтому сказать, что самоцелью являются только деньги, было бы неправильно. Мы в бизнесе стремимся к самореализации, а заработанные нами деньги являются мерилем успеха. Когда удается реализовать идею и получить от неё хорошую финансовую отдачу, это радует и душу и тело...

Но главное — я и мои дети не можем сидеть без дела. Ничего не делая, получать дивиденды от существующего бизнеса — не для

нас. Гораздо интереснее двигаться к какой-то интересной цели, развиваться, получать новые знания.

**– Каковы Ваши планы на будущее?**

И.С.: У отца довольно широкое мышление. Он ставит амбициозные цели, вырабатывает стратегию. Например, ему хочется иметь сеть из 50 магазинов.

После 2008 года у нас был перерыв в развитии собственной розницы в связи с закрытием шести магазинов и отсутствием роста в экономике. После этого нам уже не хотелось вставать на арендованные площади. Кроме того, если до 2008 года стоимость аренды торговой точки и прибыль от нее распределялись в пропорции около 40:60, то сейчас где-то 75:25. Причем прибыль не одинакова каждый месяц, при этом аренду мы платим вперед, а прибыль получаем по прошествии времени.

Стратегически мы рассчитываем вернуться к расширению на собственных площадях, но пока решили продолжить арендовать помещения, тщательно выбирая площади и арендодателя, для чего взяли специалиста по развитию.

**– Ваши представления о бизнес-этике и социальной ответственности предпринимательства?**

Г.С.: Мы гордимся тем, что за 20 лет никого не обманули, не задол-

жали ни цента и не просрочили ни одного дня. Для нас доброе имя, «гудвилл» прежде всего. Кроме того, не может не радовать, когда покупатели приобретают у нас не только вещи, но и хорошее настроение. Совпадение их удовлетворенности с нашим финансовым успехом – это вообще счастье.

Что касается меценатства, то мы иногда помогаем государству и обделенным людям, но делать это на постоянной основе не можем не от жадности – вся прибыль реинвестируется в развитие.

**– Переплачиваем ли мы за бренд? Готовы ли покупатели носить «ноу-нейм», если такие вещи соответствуют представлениям о цене и качестве?**

Г.А.: Бренд не всегда гарантия качества, а переплата за «имя» составляет в среднем 30%. Практика показывает, что покупатели доверяют магазинам «Родео-Джинс» и покупают у нас джинсы любого бренда. Когда мы вводим новую торговую марку, если она хорошо «сидит», хорошего качества и по оптимальной цене, то по ней сразу начинаются продажи.

**– Видите ли Вы пользу от общественных объединений предпринимателей? Как сделать их работу более эффективной?**

Г.С.: Например, вне всякого сомнения, есть польза от нашего членства в Новосибирской ТПП. Здесь организуются полезные деловые миссии, информационные площадки, где можно узнать экспертные мнения по различным аспектам ведения бизнеса, обменяться опытом с другими предпринимателями, пообщаться с представителями сектора B2B и органов власти и т. д.

Например, я ездил вместе с НТПП в Ташкент, а также на форум ТПП России, Китая и Монголии. Сейчас предлагается поездка с делегацией в Улан-Батор. И я думаю, какую пользу мы могли бы из этого извлечь.

И.С.: Замечательно, что НТПП работает и предлагает нам различные варианты сотрудничества и участия в своей деятельности. Возможно, это поможет нам найти еще одну-две бизнес идеи для диверсификации и дальнейшего развития.

***Интервьюировал  
Дмитрий Карасев***

*Наталья Куцевол,  
председатель Правления  
Регионального Отраслевого  
Союза Туриндустрии Сибири*



**НЕ НУЖЕН НАМ БЕРЕГ**

***ТУРЕЦКИЙ?***

**Зачем новосибирцам внутренний туризм**

– Наталья Анатольевна, в чем причина появления федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации (2011-2018 годы)»? Почему отдых внутри России перестал восприниматься как отдых?

В Советское время выезд за рубеж был связан с определенными сложностями — были ограничения по возрасту, семейному положению, идеологическим требованиям т. п. Зато было много «внутренних» турпродуктов, детей часто группами возили по России и республикам СССР. Все каникулы были расписаны. «Доперестроечное поколение» знало СССР как свои пять пальцев, но испытывало «голод» по поездкам за рубеж.

Поэтому, когда в 1990-х «железный занавес» рухнул, представления об отдыхе у россиян были связаны лишь с международным туризмом. То же самое произошло и с их детьми. Выросло поколение, которое зарубежные направления и места отдыха знают лучше, чем родной край. И сегодня на вопрос «Где вы отдыхали?» стандартный ответ студента профильного туристического направления любого из вузов города: «Нигде. Не было возможности выехать...». Только потом они начинают вспоминать, что ездили на Алтай, в Шерегеш, в Сочи или Санкт-Петербург...

Этот феномен на уровне спроса

не мог не отразиться на предложении. Наши местные, как и крупнейшие федеральные туроператоры с начала своей деятельности стали формировать предложения именно по выездному туризму. Затем стихийное развитие турбизнеса понадобилось формализовать в законе и в «лихие девяностые» появился первый и единственный по сей день Закон «Об основах туристской деятельности». Прописанный именно для выездного туризма, он неслучайное количество раз изменялся и уточнялся. К моменту кризиса 2008 года российский туристический рынок был полностью ориентирован на «выезд». После того как во второй половине первого из «нулевых» десятилетий потребительский рынок потрясла серия банкротств крупнейших федеральных туроператоров, заговорили о путях развития этого рынка, о новых механизмах регулирования, ответственности и пр. Именно в этот период, в 2006 году из единомышленников и партнеров была сформирована наша ассоциация, Региональный Отраслевой Союз Туриндустрии Сибири.

Кризисные явления 2008 года не могли не сказаться на выездном турпотоке. Государства многих стран мира получают большие доходы от развития внутреннего и въездного туризма. Поскольку наша страна в этом смысле оказалась «у разбитого корыта», в 2011 году появилась Федеральная целевая программа

развития внутреннего и въездного туризма в РФ на 2011 – 2018 гг. Напомню, — годом ранее стало известно, что мы будем проводить в Сочи Олимпиаду 2014 года. Тогда же были выиграны еще ряд международных конкурсов по проведению событий, имеющих мировое значение. Как говорится, «все приходит вовремя для тех, кто умеет ждать». Без поддержки и внимания государства такие огромные и уникальные территории не освоить. И туризм давно ждал именно такой поддержки.



### – С чем связан всплеск интереса к внутреннему туризму в России?

С каждым годом интерес к России как места отдыха и путешествий стабильно растет. 2014 год стал ключевым в проявлении этого интереса. Проведение Олимпиады на беспрецедентно высоком уровне потрясло не только зарубежных гостей, но и самих россиян, которые до игр были настроены к ним весьма скептически. Мы, наконец, вспомнили давно забытые чувства патриотиз-

ма, гордости за свою страну. Это дорогого стоит. При этом зачастую единственным «белым пятном» в путешествиях граждан нашей страны остаются родные места и они готовы снова знакомиться со своей страной.

Но тут мы сталкиваемся с проблемой отсутствия местного качественного турпродукта. Побывав во многих странах и местах за рубежом, нам хочется и здесь иметь аналогичные условия и возможности. Мы знаем, что наш регион уникален по своему туристическому потенциалу. Редко где в мире возможно найти место, где бы сочеталось такое количество возможностей для отдыха. Но знаем мы об этом теоретически и в узких кругах профессионалов. А ведь отдых – это базовая потребность человека. Мы нуждаемся в отдыхе каждый вечер, в выходные и праздничные дни, которых у нас в стране более чем достаточно. Нужно научиться использовать эту возможность с максимальной пользой, получая при этом природную, эмоциональную, познавательную, спортивную и пр. добавочную ценность для себя. Это тот самый спрос, который должен формировать предложения.

Но если для иностранного гостя путешествие по России – это экзотика и он готов знакомиться с местными «достопримечательностями» в том виде, какой есть сейчас, то для местного населения это не всегда



приемлемо. Требуется наполнить поездки по родным местам определенным смыслом, а создать качественный, современный, востребованный региональный турпродукт могут лишь профессионалы. Можно десять раз показать и даже что-то рассказать с экранов телевизоров про уникальную церковь Серафима Саровского в Турнаево (Болотненский район НСО), или Умривинский острог, или Сузунский монетный завод, но только от этого не появится стабильный потребительский интерес. Можно подвести к этим объектам дороги, построить кафе или гостиницу к этим объектам, но наполнить подлинным смыслом то или иное историческое место, точку красоты и рекреационный объект могут только специалисты.

#### **– Как участники туристского рынка могут повлиять на ситуацию?**

Необходимо вести диалог. Научиться договариваться всем заинтересованным сторонам – это вопрос



времени. Мы немного утратили эту способность в прежние годы, потому что договариваться было практически не о чем. Если 80% спроса на отдых лежит за границей РФ, то и предложения формируются в области организации чартеров. Государство в данной сфере воспринималось как контролирующий орган, а этого контроля бизнесу нужно чем меньше, тем лучше. Поэтому равноценного диалога не получалось.

С появлением ФЦП роль государства в развитии внутреннего и въездного туризма изменилась. Теперь необходимы партнерские отношения, разделение ответственности и консолидация возможностей власти и бизнеса. Потому что задача стоит государственного значения. Мы все должны понимать нашу взаимозависимость: турбизнесу самостоятельно не освоить и не привести в порядок исторические, рекреационные места даже в нашем регионе, а власти никогда не сделать развитие территорий эффективным,

приносящим как можно больше финансовой отдачи, без привлечения специалистов турбизнеса.

Свежий положительный пример развития именно внутреннего и въездного туризма – г. Москва. До 2010 года у каждого среднестатистического гражданина нашей страны этот город воспринимался как транзитный, деловой и всегда достаточно неприятный пункт остановки на пути к чему-то лучшему. Имидж столицы нашей Родины был однозначно отрицательный среди своих же граждан, а как туристический центр он вообще не воспринимался. После того, как президент РФ Сергей Шпилько стал председателем московского комитета по туризму, произошли существенные изменения именно в сознании восприятия столицы сначала у самих москвичей и иностранных гостей, а затем уже медленно, но верно и среди гостей-россиян. Произошло это путем формирования и продвижения качественного, современного турпродукта профессионалами турбизнеса, которых Сергей Павлович сумел привлечь и заинтересовать этой идеей. Если было время, когда мы столицу нашей Родины не жаловали, то что уж говорить о столице Сибири - Новосибирске! Но, возвращаясь к началу, все это возможно, если есть диалог и признание сторонами позитивного взаимовыгодного сотрудничества в области развития туристического потенциала региона.

## – Что способствует и мешает развитию качественного отдыха и туризма в Новосибирской области?

Развитию туризма способствуют наличие у потребителя выходных, праздников, отпусков, семейных и корпоративных событий. Т.е. туризм и отдых развивают денежные потоки, которые готово тратить на них население. Но если результат, который потребитель получил после того, как потратил свои деньги, не соответствует его ожиданиям, он больше не станет платить и еще отговорит знакомых.

Например, если для получения результата от санаторно-курортного лечения необходимо купить путевку как минимум на 21 день, то путевка на 7-10 -14 дней – это просто оздоровление. Т.е. в лучшем случае практически никаких изменений в организме может не произойти. После того как заплачено за полноценную путевку с лечением, а здоровья не прибавилось и зачастую старая материальная база санаториев не производит положительного впечатления, у потребителя складывается стойкое ощущение несоответствия цены и качества такого отдыха.

В результате, по сравнению с зарубежным недельным отдыхом у моря за 10-15 тысяч рублей с чело- века, внутренний турпродукт не выдерживает никакой конкуренции. При этом с экономической точки зрения высокая стоимость отечественных путевок и проблемы с сервисом вполне объяснимы.

Также на развитии внутреннего туризма негативно сказывается природный фактор. На фоне отсутствия достаточного количества солнечных дней в году и настоящего, теплого и чистого моря: у нас или холодно и грязно зимой, или много насекомых и гнуса летом. Во всем мире природный фактор успешно переводится скорее в достоинство, чем в недостаток дестинации, но факт остается фактом — пока нам очень не хватает тепла, солнца и моря. Долгосрочный отдых россиян по результатам соцпросов все-таки связывается с настоящим морем и это надо учитывать в стратегии развития территорий.

### **– Как создать конкурентоспособный новосибирский турпродукт?**

Одной «правильной таблетки» для этого пока не придумано. С одной стороны, 80% территорий НСО имеют туристический потенциал, есть ФЦП по развитию внутреннего туризма (а это значит – определенное государственное финансирование), растущий спрос населения к возможностям местного туризма. С другой стороны, нет согласованности и тесного сотрудничества между заинтересованными в развитии туризма в НСО сторонами. А проще сказать – инициативы по созданию площадки для совместного обсуждения вопросов, связанных с развитием туризма в НСО.

Специалисты турбизнеса обсуждали на круглом столе возможность

создания Координационного совета по туризму при Правительстве НСО, в который вошли бы как органы федеральной и муниципальных властей, субъекты туриндустрии, заинтересованных министерств и ведомств. Этот вопрос сейчас в работе и я надеюсь, он положительно решится в ближайшее время.

Следующим важным шагом по созданию конкурентоспособного турпродукта я считаю формирование «территории гостеприимства» в НСО. Мало употребляемое слово «гостеприимство» как раз формирует те эмоции, которые мы ощущаем при посещении того или иного места, то что мы подсознательно вспоминаем, и что заставляет нас возвращаться туда снова и снова. Гостеприимство тесно связано со знанием места, где ты живешь, его истории, культуры, событий и легенд. В общем, всего того, что и формирует привлекательность туристического направления. Необходимо делать определенные шаги по информированию и продвижению территорий НСО среди местного населения. Например, в рамках правительственного канала создать серию современных, интересных, интерактивных телепередач, посвященных знакомству с туристическим потенциалом Новосибирской области и Новосибирска. Дело того стоит!

***Дмитрий Карасев***

# НТПП-ИНФО

*При поддержке НТПП в Новосибирске появится улица Предпринимателей!*

Благодаря инициативе Совета предпринимателей Заельцовского района г. Новосибирска в городе появится собственная улица Предпринимателей.

Как рассказал председатель «Совета предпринимателей малого и среднего бизнеса Заельцовского района» Виктор Мокровицкий, в мае 2013г. на очередном заседании Совета было внесено предложение о присвоении улицы «Предпринимателей» проектируемой дороге в пойме реки Ельцовка, призванной разгрузить улицы Дуси Ковальчук и Кропоткина.

В ответ на обращение предпринимателей, поддержанное Новосибирской ТПП, в сентябре 2013 г. Комиссия по присвоению наименований внутригородским объектам и размещению объектов монументально-декоративного искусства мэрии г. Новосибирска приняла решение «О присвоении наименования новой улице от Красного проспекта до ул. Ипподромской улица «Предпринимателей», закрепленное Постановлением мэрии г. Новосибирска от 25.12.2013г. № 12289 «О при-



своении наименований элементам улично-дорожной сети».

По замыслу заельцовских предпринимателей, новая улица, которая протянется вдоль поймы р. Ельцовка от ул. Красный проспект до ул. Ипподромская, должна включать в себя не только проезжую часть, но и благоустроенную набережную и обширную развлекательно-парковую зону.

Начавшийся благодаря инициативе местных бизнесменов проект призван послужить популяризации предпринимательства, стать образцом государственно-частного партнерства между мэрией г. Новосибирска и предпринимательским сообществом города в области проектирования, строительства и благоустройства.

Как подчеркнул **Виктор Мокровицкий**, «предпроектные проработ-

ки новой улицы были выполнены Сибирским проектным бюро при непосредственном участии Совета предпринимателей Заельцовского района. Проектируемая четырехполосная улица Предпринимателей длиной 1 502 м. относится к категории «магистральная улица районного значения пешеходно-транспортная».

Строительство улицы Предпринимателей несет важную социальную нагрузку. На балансе нашего города находится 14 млн кв. м. дорог с твердым покрытием, но требуется втрое больше — объем автотранспортного парка в Новосибирске увеличивается со скоростью 40 тыс. ед. в год, на дорогах пробки, остро не хватает парковочных мест.

Хоть данный проект лишь в «дорожной части» потребует минимум 1 млрд рублей инвестиций, которые можно привлечь только на условиях софинансирования из федерального и местного бюджетов, он может стать опорным «кирпичиком» в «стене» стратегического государственно-частного партнерства в Новосибирске.

Тогда как о пользе предпринимательской инициативы говорит хотя бы то, что если год назад нулевой цикл дорожно-строительных работ, начатых на данном участке, был заброшен, на днях он продолжился с новой силой. Призываем предпринимателей Новосибирска принять сильное участие в данном проекте».

## *СИИС-2014: Новосибирск стал международным центром компетенций в области ИТ*

**В Технопарке Новосибирского Академгородка при участии министерств экономического развития, связи и массовых коммуникаций РФ, НП «Сибакademсофт», СО РАН, правительства Новосибирской области и Новосибирской торгово-промышленной палаты состоялся VI форум «Сибирская индустрия информационных систем».**

Программа год от года все более представительного и всеобъемлющего Форума включала в себя доклады лидеров отрасли, представителей науки и органов власти, ответственных и зарубежных экспертов; XI форум «Современные технологии промышленной автоматизации»; конференцию «ИТ как эффективный инструмент управления регионом»; выставку ИТ-решений, технологий и услуг; тематические семинары, круглые столы и дискуссии, и даже игровую зону «Реальная виртуальность».

Как заверила в начале пленарной сессии **председатель Совета директоров НП «Сибакademсофт» Ирина Травина**, основной смысл мероприятия — «...показать миру, что Новосибирск является центром компетенций в области информационных технологий».

По словам **министра науки, образования и инновационной политики НСО Владимира Никонова**,



еще недавно шли споры о том, есть ли в городе индустрия информационных систем. Сегодня в силу виртуальности и транснациональной составляющей этого бизнеса точно измерить его вклад в экономику Новосибирска невозможно, но развивается ИТ динамично — производством и дистрибуцией программного и аппаратного обеспечения занимается около 500 компаний, перед отраслью ставятся все более амбициозные задачи, а правительство области готово и дальше создавать предпосылки для их достижения.



Как отметил депутат ГД от НСО **Александр Абалаков**, успешное развитие Инновационного кластера обеспечило удачное сочетание талантов, ресурсов и «мудрой администрации». Параллельная работа ведется в нескольких городах России, но, поскольку государственные решения в данной области принимают люди, для которых важны не «административные», а профессиональные авторитеты, из всех проектов будут выбирать самые достойные. **Александр Абалаков** уверен, — сибирские разработки лучшие, а Новосибирск достоин статуса мирового центра ИТ-технологий.



**Президент НТПП Вячеслав Маркелов** подчеркнул: «Новосибирск со времен СССР вносил заметный вклад в развитие программирования, математического моделирования и программной инженерии, однако в силу удаленности от российских и международных промышленных центров всегда проигры-

вал в сфере производства обычных «физических» товаров. Поскольку ИТ стала базовой отраслью мировой экономики, у Новосибирска появилась возможность производить конкурентоспособные «виртуальные» продукты с высокой долей добавленной стоимости. НТПП оказывает соответствующую информационно-методическую помощь, а для коммерциализации разработок необходима эффективная связь с отечественными промышленниками и инвесторами».

### ***НТПП и Форум молодежного предпринимательства в Воронеже***

**Новосибирская ТПП в лице координатора программы «Молодежный бизнес России» в Новосибирске, исполнительного директора НТПП Елены Пилипенко приняла участие в Форуме молодежного предпринимательства.**

Форум был приурочен к пятилетию программы «Молодежный бизнес России» в Воронежской области и прошел при поддержке областного правительства, программы «Молодежный бизнес России», воронежской областной общественной организации «Объединение предпринимателей» и Фонда развития предпринимательства Воронежской области.

Форум как площадка по координации усилий организаций, органов власти и вузов по развитию моло-

дежного предпринимательства был посвящен популяризации предпринимательства среди молодежи; формированию положительного предпринимательского имиджа; формированию культуры ведения бизнеса в молодежной среде; повышению уровня знаний в сфере ведения бизнеса; популяризации и развитию института наставничества в предпринимательстве; и ряду других актуальных тем.



На повестке дня значились: подведение итогов пяти лет программы «Молодежный бизнес России» в Воронежской области; выставка продукции и услуг молодых предпринимателей; деловая игра «Аэропорт»; круглый стол «Тенденции развития молодежного бизнеса в Воронежской области, в России и в мире»; заседание Клуба молодых предпринимателей в формате краш-теста новых идей и направлений бизнеса; круглый стол «Предпринимательское образование в ВУЗах. Роль бизнес-инкубаторов в системе поддержки молодежного предпринимательства»; награждение номинантов регионального этапа конкурса «Лучший предприниматель».

года» среди участников программы МБР в Воронежской области.

Мероприятие посетили 250 делегатов - координаторы и участники программы «Молодежный бизнес России» из разных регионов РФ, молодые предприниматели, представители исполнительных органов государственной власти Воронежской области, общественных объединений предпринимателей Воронежа и Воронежской области.

Как прокомментировала **Елена Пилипенко**, «итоги Форума показали безусловную пользу и существенный вклад программы МБР в развитие молодежного предпринимательства в регионах России. Поскольку участники и организаторы мероприятия сошлись во мнении, что финансовая составляющая МБР сегодня менее важна, чем наставничество, а бизнес-обучение часто не дает желаемого результата, необходимо усилить акцент на менторстве и придать программе обучения более прикладной характер».

*Для информации. Международная программа МБР действует в 10 регионах России и создает условия для получения молодыми людьми кредитов на открытие собственного дела размером до 300 тысяч рублей на срок до 3 лет. В дополнение к финансовой поддержке предлагается помощь индивидуальных наставников, консультирование и обучение по различным аспектам ведения бизнеса.*

**НТПП приняла участие в пресс-конференции Банка ВТБ24.**

**Новосибирская ТПП приняла участие в конференции начальника Управления маркетинговой стратегии и исследований Банка ВТБ24 Дмитрия Лепетикова (г. Москва) «Основные тенденции российского банковского сектора».**

Поскольку благополучие банков зиждется на благополучии их клиентов, речь шла о состоянии российской экономики. По признанию **Дмитрия Лепетикова**, в ней четко прослеживается тенденция к стагнации. ВВП за I кв. 2014 г. вырос менее чем на 1%, инвестиции предприятий в основной капитал вышли на рекордно низкий уровень, а инфляция за период (+7%) опередила рост доходов. Хотя показатели банковского сектора, розничного товарооборота и безработицы стабильны, это заставляет задуматься...

В январе-апреле 2014 г. темпы роста кредитов предприятиям (8,1% против 3,2%) в банковских активах впервые превысили кредиты населению (4,6% против 8% годом ранее). В то же время кредитование населения (+4,6% против +8%) опережает привлечение средств населения (-0,6% против +6,7%). Эксперты объясняют феномен ростом экономической неопределенности, закредитованностью населения, а также тем, что вследствие украинского кризиса российским предпри-



ателям сложнее привлечь финансирование из-за рубежа.

В соответствии с ситуацией на рынке доля просроченной задолженности выросла до 4,4% по банковской системе, привлечение падает (за январь-май 2014 -7,8% против 13,2% за аналогичный период прошлого года у крупнейших розничных банков), продажи новых автомобилей сокращаются (-1.7%), а объем валютных вкладов растет (13% против 7,9% годом ранее).

**Дмитрий Лепетиков** отметил перспективы ипотеки. За IV кв. 2013 её доля в жилищных сделках выросла до 23%, но поскольку на Западе она доходит до 70%, в России этот сектор «сильно недокредитован». По ВТБ24 ипотечные кредиты за 4 месяца 2014 года по объемам выросли на 86%, по количеству договоров — на 66%. При этом ипотека является хорошим мотиватором для трудовой активности населения и экономического роста.

Если продолжится стагфляция, на банковском рынке следует ожидать продолжения тренда на рост кредитных ставок, стабилизации кредитования и роста привлечения средств. При этом вложения в валюту из-за неопределенности на мировых рынках рискованны, а недвижимость благодаря опережающему инфляционному росту останется «вечной темой».

Угрозы западных санкций на РФ скажутся незначительно — лидеры ЕЭС Германия и Франция являются крупнейшими торговыми партнерами России, а ратующая за «примерное наказание России» Канада занимает в её внешнеторговом обороте мизерную долю. Ресурс разведанных месторождений полезных ископаемых в мире истощается, а неразведанные по большей части есть только у России. Тогда как импортозамещение малоперспективно — слишком велики инвестиции и международное разделение труда...

# АСТРОПРОГНОЗ НА III КВАРТАЛ 2014 ГОДА





Елена Альмах,  
астролог

## Украина. Хроника грядущих событий. Контрольные точки.

*Весь май, начало июня* – военные действия, разногласия. Отказ в помощи от различных группировок и организаций в результате конфликта.

*Середина июня* – новый этап в политической жизни страны, характеризующийся повышенной секретностью, подпольной деятельностью, интригами и борьбой за власть. Исход борьбы зависит от ошибок и побед предшествующих событий. Будут всплывать неожиданные факты, информация о пагубном влиянии произошедших ранее событий.

*Конец июня* – возможность конструктивных действий, создание партий, союзов и объединений, переговоры и заключение договоров.

*Начало июля.* Время повышен-

ной конфликтности, открытого противостояния руководству. Власти будут требовать от народа безусловного подчинения и дисциплины.

*Середина июля.* Некоторое ослабление напряженности с помощью конструктивного обсуждения, полезных споров. Получение материальной поддержки от зарубежных партнеров, прогресс в бизнесе, подписание контрактов, важных документов, выработка деловой стратегии.

*Конец июля.* Появление новых интересов, неоднозначный поворот в отношениях с партнерами. Возрастание активности и самоуверенности. Но действия непродуманны и часто не конструктивны. Вероятны серьезные потери в результате как собственных недочетов, так и препятствий со стороны. Желание ускорить некоторые процессы ведут лишь к созданию очередных препятствий. Падение престижа, отказ в помощи, инвестициях. Разлад в дружбе и деловом партнерстве. Опасность бескомпромиссного или чересчур консервативного подхода. Моральный кризис.

*Начало августа.* Подрыв авторитета политического лидера.

*Середина августа.* Борьба за независимость. Усиливается инициативность общественного лидера. Вероятность тайных действий, интриг, обмана.

*Конец августа.* Вероятность критических, даже катастрофических, событий в политической жизни. Воз-

возможность радикальной перестройки, изменений в политике. Постоянные метания в стремлении определить приоритеты. Наслаждение способностью выражать свои убеждения безжалостно и непоколебимо, влияя на систему ценностей окружающих и изменяя ее; привлечение других своей непоколебимостью. Риск оказаться в тисках ответственности и долгов, а также определенным образом сложившихся обстоятельств.

*С сентября* начинается длительный период активизации общественного сознания, идеологических установок и реформ, освоения новых жизненных ценностей; приходит переосмысление средств борьбы. Он может положить начало политической карьеры нового лидера Украины, революционной деятельности в любом проявлении.

*Начало сентября.* Амбиции в политике, экономике, неконструктивные споры и открытое противостояние. Трудные решения имущественных задач. Состояние финансов представляет угрозу.

*Середина сентября.* Неосмотрительные финансовые операции приведут к потерям. Вероятны бурные выражения протеста из-за усиления налогового бремени, повышения цен.

*Конец сентября.* Смещение нравственных и социальных, духовных ориентиров, активизация деятельности криминальных структур. Беспорядок в делах, заблуждение относительно истинного состояния дел.

## Астрологический бизнес-прогноз по знакам Зодиака



**Овен.** Время творчества. Вы способны вдохновлять других. В окружающих вы увидите лишь все самое лучшее, вы будете успешны в профессиях, связанных с оказанием услуг и помощью другим. Ваши таланты могут реализоваться в музыке и в литературе. Избегайте светских мероприятий, проявлений неумеренной фантазии - это может повредить как личным отношениям, так и репутации.



**Телец.** Период благоприятен для долгосрочного планирования, заключения соглашений. Не исключен внезапный поворот событий, многое может проходить не так, как вы задумали. Работа в группе будет способствовать большему успеху. Ваше неустойчивое душевное состояние и ослабление физических сил может сыграть с вами плохую шутку - занимайтесь спортом!



**Близнецы.** Уймите свою тягу к игре на публику – от этого может зависеть ваш бизнес. Если вы будете склонны безответственно относиться к своим обязанностям, станут возможны потери, даже серьезные. Сотрудничество проблематично. Не рекомендуется скрывать свои истинные намерения от окружающих, иначе вас могут неправильно понять, и тогда вы добьетесь прямо противоположного результата.



**Рак.** Вы будете стремиться к самореализации, проявляя при этом агрессивность, активность, независимость, предприимчивость, деятельный характер, нетерпеливость. Все действия вы подчините своим личным целям; отсюда замечательная способность контролировать себя и окружающих. У вас накопится некоторая сумма денег, которую вы с удовольствием потратите на свое заветное желание.



**Лев.** Не откладывайте реализацию пришедших вам в голову идей – они имеют огромную ценность для вашего профессионального успеха. Этому также будут способствовать встречи с новыми людьми, вдохновенный труд, внезапно открывающиеся перспективы. Можете рассчитывать на помощь друзей. Хороший период для научных исследований, обзаведения оргтехникой.



**Дева.** Усиливается ваша энергетика. Вероятно появление ценных деловых идей, договоренностей с серьезными партнерами по бизнесу в области информационных технологий, тиражирования, размещения акций, рекламных мероприятий. Квартал удачен для любого вида умственной деятельности, научной работы, приобретения средств информации и связи..



**Весы.** Настает насыщенный событиями период. Вы с легкостью будете пробовать все новое. Рассеянность, забывчивость, спутанность мыслей могут быть критичными для профессиональной деятельности. Вы можете стать жертвой обмана, недостатка или искажения информации, фактов. В начале месяца вам стоит немного поинтриговать, чтобы получить перспективный заказ.



**Скорпион.** В этот период вас ждут обновление и перемены, хотя, может быть, не такие масштабные, о которых мечталось. Вам предстоит спешно решать вопрос, касающийся помещения или территории - подходящее время для ремонта, кардинального переоборудования недвижимости. Вероятны разговоры о возможной совместной деятельности с кем-то из прежних партнеров.



**Стрелец.** Благоприятный период в финансовом отношении. Вы можете превратить отрицательные условия, пришедшие из прошлого, в положительные. Для этого надо бесконечно верить в свои возможности, уметь проявлять свою отвагу и смелость. Позвольте себе хоть немного помечтать, и если вам в голову пришла на первый взгляд шальная мысль, может случиться так, что впоследствии она осуществится.



**Козерог.** Открытие новых перспектив. Очень удачный период для решения многих задач: в общественной деятельности, в делах и финансах. Особую выгоду принесет образовательная и издательская деятельность. Можно ожидать финансовой поддержки и понимания со стороны влиятельных лиц, официальных инстанций. Время предлагает по-новому взглянуть на старые проблемы.



**Водолей.** Вы способны заниматься практическими делами с энергией и воодушевлением, помогать ближним делом, а не только на словах. Это будет способствовать осуществлению ваших планов, создаст основу для дальнейшего продвижения в бизнесе. Возможна разбалансировка чувственной сферы, напрасные переживания.



**Рыбы.** Вы станете сопротивляться всему банальному, и обладая прекрасными организаторскими способностями, сильнейшим природным магнетизмом, позволяющим чудесным образом обходить и преодолевать все препятствия, можете достичь высокого социального статуса в занятиях дипломатией и политикой. Возможны неожиданные встречи со старыми друзьями.



# **ВИРТУАЛЬНЫЙ ЖУРНАЛ «ДЕЛОВОЙ ПАРТНЁР» – издание НТПП, ориентированное на информационную поддержку малого и среднего бизнеса в Новосибирской области.**

Хотите знать больше, быть в курсе деловой жизни региона? «Деловой партнёр» предлагает актуальную информацию о деятельности различных сфер бизнеса и органов власти, истории успеха, рекомендации по оптимизации налоговых и коммерческих рисков, обзоры рынков, комментарии экспертов и представителей предпринимательского сообщества, и многое другое. Это источник новых знаний, новых бизнес-идей и новых возможностей в вашей деловой жизни.

«Деловой партнёр» выходит с 2004 года в формате А5, размещается на сайте НТПП и распространяется на электронных носителях и по сети Интернет.

Распространение журнала:

- бесплатная адресная рассылка членам Новосибирской торгово-промышленной палаты и предпринимателям Новосибирска, деловым СМИ, а также представителям органов государственной власти на территории Новосибирской области;
- выкладка на деловых и выставочно-ярмарочных мероприятиях, в объединениях предпринимателей, организациях власти и инфраструктуры поддержки предпринимательства Новосибирской области.

Если Вы не подписаны на «Деловой партнёр», испытываете сложности с доставкой либо получили рассылку по ошибке, сообщите в пресс-центр НТПП по адресу [dpartner@ntpp.ru](mailto:dpartner@ntpp.ru) и мы все исправим!

Виртуальный журнал «Деловой партнёр» №2(14) 2014 г.

Свидетельство о регистрации № ПИ12-2320 от 21 апреля 2004 г.

Распространяется бесплатно.

**УЧРЕДИТЕЛЬ и ИЗДАТЕЛЬ:** Новосибирская торгово-промышленная палата.

**ГЛАВНЫЙ РЕДАКТОР:** Дмитрий Юрьевич Карасёв, [dpartner@ntpp.ru](mailto:dpartner@ntpp.ru).

**ВЁРСТКА и ДИЗАЙН:** Алексей Нуштаев