СЕРГЕЮ КАЛИНИНУ ДАЛИ 16 ЛЕТ – стр. 2

КИПЕРВАР ПРЕКРАТИЛ ВЫПЛАТЫ ПО ДОЛГАМ – стр. 13

Страховые компании внедряют ДМС – стр. 8–10

kvnews.ru

еженедельник

# Коммерческие Вести

Омск, ООО «Издательский дом «КВ»: 95-62-34

16+ 20 июля 2022 № 26 (1548)

Фото автора

# Миллиардную субсидию Омскэлектро действительно получило незаконно

*Мэрия предоставила деньги акционерному обществу с нарушением даже собственного документа, который накануне специально изменила под параметры этого АО*

**Лев АБАЛКИН**

Пятого июля была обнародована мотивировочная часть постановления 8 арбитражного апелляционного суда по жалобе департамента городского хозяйства администрации города Омска и АО «Омскэлектро» на решение первой инстанции от 17 марта 2022 года.

Таким образом, департаменту и акционерному обществу не удалось признать незаконным решение Управления Федеральной антимонопольной службы по Омской области от 18 августа 2021 года, в котором сказано, что миллиардная субсидия из федерального бюджета на капитальный ремонт судебных домов в Омске была «*предоставлена АО «Омскэлектро» с нарушением норм действующего законодательства*».

То есть суд признал именно то, о чем председатель Общества потребителей в сфере ЖКХ Александр ЛИХАЧЕВ с марта 2020 года неоднократно заявлял со страниц газеты «Коммерческие Вести» и с чем обратился в прокуратуру.

Напомним, что 20 декабря 2019 года департамент городского хозяйства администрации Омска провел отбор получателей субсидии «*в целях финансового обеспечения затрат на оказание услуг и (или) выполнение работ по капитальному ремонту*» судебных домов.

На конкурс заявились три участника: два – на небольшие количества домов, один – Омскэлектро – на все 278 домов.

Остальные потенциальные участники конкурса, понятно, не стали … против ветра, ведь накануне конкурса – 16 декабря – в правила получения субсидий мэрией были внесены «нужные» изменения. В частности, основанием для отказа получателю субсидии в предоставлении субсидии стало «*наличие в департаменте заявок на проведение отбора, по которым принято решение о предоставлении субсидии получателям, на всю сумму бюджетных ассигнований, имеющихся в департаменте*» (то есть на весь миллиард рублей).

На всю сумму заявилось только Омскэлектро. И как очередной раз выяснилось, представив недостоверные документы. О чем сразу же и говорил Александр ЛИХАЧЕВ в своем заявлении в прокуратуру.

Как сказано в положении о предоставлении из бюджета города Омска субсидий на финансовое обеспечение затрат по проведению капитального ремонта многоквартирных домов, основаниями для отказа получателю субсидии в предоставлении субсидии являются:

*1) несоответствие представленных получателем субсидии документов требованиям, определенным пунктом 7 настоящего Положения, или непредставление (предоставление не в полном объеме) указанных документов;*

*2) недостоверность представленной получателем субсидии информации.*

А вот цитата из судебного постановления: «*В соответствии с подпунктом 10 пункта 1 Приказа № 219, пунктом 7 Постановления № 40-п заявка представляется получателями субсидии в Департамент и должна в том числе включать акт осмотра технического состояния многоквартирного дома (дефектная ведомость) и (или) технического задания на обследование (проектирование), подтверждающих необходимость проведения капитального ремонта многоквартирного дома, подписанные лицом (лицами), которое (которые) уполномочено (уполномочены) действовать от имени получателя субсидии, а также проектно-сметная документация на капитальный ремонт, составленная в соответствии с требованиями действующего законодательства и нормативно-технических документов, прошедшая соответствующую экспертизу сметной документации в лицензированной организации, в том числе с учетом федеральных единичных расценок.*

*И что же обнаружило УФАС, а потом подтвердили два суда: «Среди представленных дефектных ведомостей отсутствовали дефектные ведомости на многоквартирные дома, расположенные по адресам: г. Омск, ул. 4-я Челюскинцев, д. 117, ул. Энтузиастов, д. 65, ул. Орджоникидзе, д.268 а, ул. Красный Путь, д. 80 б, ул. Добровольского, д. 3, ул. Волкова, д. 1*».

Далее уточнено, что дефектные ведомости на многоквартирные дома, расположенные по этим адресам, «*были предоставлены АО «Омскэлектро» письмом от 15.12.2020 № 11- 02-02/19062 в Департамент на основании запроса от 09.12.2020 № Исх-ДГХ/4911, то есть после завершения процедуры отбора получателей субсидии, что является нарушением порядка предоставления субсидии*». При этом, согласно договору о получении субсидии, работы должны были быть завершены в марте 2020 года.

И это еще не все: «*В дефектные ведомости и локальные сметные расчеты АО «Омскэлектро» включило работы, не предусмотренные Приказом № 219, а именно: по многоквартирному дому № 1 по ул. Светлая включены работы по ремонту систем электроснабжения, испытания и измерения сетей, по дому № 3 по ул. 21-я Амурская предусмотрен капитальный ремонт систем холодного и горячего водоснабжения, по дому № 21 по ул. Нефтезаводская предусмотрены работы по ремонту подъездов.*

*В дефектную ведомость и локальный сметный расчет по дому № 15 по ул. 22 Партсъезда включены виды работ, которые фактически невозможно выполнить, а именно: выполнение ремонта швов (ремонт и восстановление герметизации стыков панельных швов) с учетом того, что дом является кирпичным… Включение в заявку непредусмотренных Приказом № 419 работ влечет отказ в предоставлении субсидии*».

Напомню, что Александр ЛИХАЧЕВ приводил в пример еще один кирпичный дом – по улице Марка Никифорова, 3, где в смете был абсурдно забит ремонт межпанельных швов.

То есть субсидия на миллиард рублей была предоставлена АО «Омскэлектро» с нарушением даже поправленного специально для «Омскэлектро» положения о выделении этих субсидий ●

СОБЫТИЯ НЕДЕЛИ

## 11 июля

Понедельник

На заседании бюро комитета омского областного отделения КПРФ **официально определилось** с кандидатами на предстоящих выборах в Омский городской совет. Члены бюро единогласно поддержали 40 предложенных кандидатов. Также омское отделение КПРФ обсудило вопрос о представителях партии во время процесса выборов.

## 13 июля

Среда

Состоялся местный политический совет «Единой России», на котором были **названы кандидаты** на выборы в городской совет от партии. Заместитель руководителя Центрального исполнительного комитета партии «Единая Россия», руководитель управления региональной и технологической работы Андрей ОСИННИКОВ вручил победителям праймериз партийные билеты.

## 14 июля

Четверг

Заместитель полномочного представителя президента России в СФО Любовь БУРДА приняла участие в заседании Законодательного собрания Омской области, где **наградила** бессменного председателя областного парламента: по указу главы государства Владимира ПУТИНА Владимир ВАРНАВСКИЙ получил орден Александра Невского за активную законотворческую деятельность и многолетнюю добросовестную работу.

## 17 июля

Воскресенье

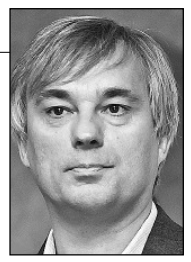
Пятикратный чемпион мира по биатлону среди юниоров Игорь МАЛИНОВСКИЙ **погиб в авиакатастрофе** на Камчатке. Частный вертолет, которым управлял омский спортсмен, обнаружили сгоревшим около вулкана. МАЛИНОВСКИЙ ушел из большого спорта ради летной карьеры, окончив Омский летно-технический колледж гражданской авиации и поступив на службу к своему отцу Владимиру МАЛИНОВСКОМУ – в его компанию, занимающуюся коммерческими полетами.

# Прокуратура через суд потребовала от омского правительства заплатить долги по зарплате ВК «Омичка»

*Рейтинг недели с 11 по 18 июля 2022 года: события, тенденции, слухи*

**Алексей НАСЕДКИН**

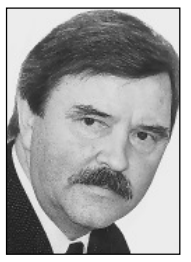
**Рудольф СИКОРСКИЙ**



**Сергей КАЛИНИН**

**Константин МАРЧЕНКО**

**Александр БУЦИН**



**Александр ОРЛОВ**

**Игорь ЛОБОВ**

**Карен ЕГОЯН**

**Андрей ГОРБАЧЕВ**

Самое громкое событие недели – приговор Московского городского суда по так называемому уголовному делу Омскгоргаза. Напомню, что процесс шел в закрытом режиме и даже даты его заседаний не отображались на сайте суда.

В зависимости от роли и степени участия в содеянном подсудимые были осуждены за совершение преступлений, предусмотренных ч. 3 ст. 210 УК РФ (создание и руководство преступным сообществом, участие в нем), ч. 4 ст. 159 УК РФ (мошенничество).

Как сообщает прокуратура города Москвы, установлено, что в 2011 году в Омске основной акционер и председатель совета директоров ОАО «Омскгоргаз» Сергей КАЛИНИН с целью хищения денежных средств потребителей газа Омской области создал преступное сообщество, в которое вовлек МАРЧЕНКО, БУЦИНА, ШЕБЛОВУ, ПАХОТИНУ, ОРЛОВА, а также иных лиц.

Для реализации плана соучастники обеспечили продажу ОАО «Омскгоргаз» трех участков газопроводов в пользу ООО «Омскгазстрой», которое передало их в аренду аффилированному ООО «Омскгазсеть».

В 2011 году указанные лица совместно подготовили и направили в РЭК Омской области и ФСТ России заявления от имени ООО «Омскгазсеть» на установление тарифов на транспортировку газа. При этом с целью завышения тарифа включили в него заведомо необоснованные затраты на аренду, содержание и обслуживание сетей и производственных помещений, оплату труда и прочие расходы.

Одновременно КАЛИНИН обеспечил назначение 29 июня 2012 года МАРЧЕНКО на должность председателя РЭК. Действуя в интересах организаторов и участников преступного сообщества, МАРЧЕНКО подписал заключения об обоснованности предложенных тарифов.

После этого соучастники, вводя контрагентов в заблуждение относительно реальной стоимости оказываемых услуг, заключили договоры по транспортировке газа. В результате этого с 2011 по 2018 год были похищены денежные средства трех юридических лиц – потребителей газа на общую сумму более 273 млн рублей. Эти три юрлица, официально признанные потерпевшими, – Омскшина, Омсктехуглерод и омский филиал АО «АБ инБЕВ Эфес».

С учетом позиции государственного обвинителя прокуратуры г. Москвы суд приговорил 58-летнего **Сергея КАЛИНИНА** к 16 годам лишения свободы со штрафом 1 млн рублей, **Константина МАРЧЕНКО** – к 12 годам лишения свободы, **Александра БУЦИНА** – к 8 годам лишения свободы, **Александра ОРЛОВА** – к 6 годам лишения свободы. Инна ПАХОТИНА приговорена к 12 годам лишения свободы, Ольга ШЕБЛОВА – к 10 годам лишения свободы. Мужчины будут отбывать наказание в исправительной колонии строгого режима, женщины – общего режима. Приговор в законную силу не вступил.

Расследование в отношении иных организаторов и участников данного преступного сообщества продолжается.

Александр ЛЕБЕДЕВ, защищающий осужденного БУЦИНА, так заявил федеральному «Коммерсанту»:

– *Полагаю, что квалификация деяний фигурантов абсолютно неверная. Если речь идет о предоставлении недостоверных сведений о тарифах, то это вообще административная ответственность, а никак не уголовная. Что же касается описанной в обвинительном заключении схемы, то ни для кого не секрет, что все предприятия этой отрасли в нашей стране работают именно по такой.*

Двумя днями ранее, 13 июля, судебная коллегия Омского облсуда оставила без изменения приговор суда первой инстанции гендиректору АО «Омсктрансмаш» **Игорю ЛОБОВУ**: 4,5 года лишения свободы в колонии общего режима. Он был признан виновным в растрате в особо крупном размере (ч. 4 ст.160 УК УФ). Ранее по инициативе следствия суд наложил арест на его квартиру в центре Москвы стоимостью около 98 млн рублей. Сам Игорь ЛОБОВ свою вину категорически отрицает.

*«В период с 2011 по 2016 год ЛОБОВ, используя свое служебное положение гендиректора АО «Омсктрансмаш», при пособничестве ИП ИВАНИЩЕВА заключил ряд договоров на оказание обществу юридических, транспортных, транспортно-экспедиционных и других услуг по завышенной стоимости. При этом фактически ряд работ выполнен непосредственно работниками общества. Таким образом, подсудимый растратил денежные средства АО «Омсктрансмаш» в сумме не менее 71 млн рублей»*, – сообщила пресс-служба Куйбышевского райсуда.

Ранее в следкоме уточняли, что бизнесмен-соучастник скрылся за границей. ИВАНИЩЕВА объявили в международный розыск.

В поддержку Игоря ЛОБОВА ранее высказался Александр ПОТАПОВ, гендиректор АО «Концерн "Уралвагонзавод"», в состав которого входит АО «Омсктрансмаш». И в концерне подтвердили, что будут добиваться отмены приговора в кассационном суде:

– *Действиями генерального директора ЛОБОВА ущерб АО «Омсктрансмаш» не причинен, напротив, благодаря его работе организация показывает один из самых высоких и устойчивых результатов экономического развития за последние несколько лет. В условиях проведения специальной военной операции АО «Омсктрансмаш» в безусловном порядке и в опережающие сроки выполняет государственный оборонный заказ по производству бронетанкового вооружений и техники, а также тяжелых огнеметных систем.*

Определением Пятого апелляционного суда общей юрисдикции (дислокация в Новосибирске) оставлено без изменения решение Омского облсуда о признании неправомерным тарифа на услуги по обращению с ТКО, установленного ООО «Магнит» на 2-е полугодие 2021 года.

Напомним, прокуратура Омской области подала иск в марте 2021 года. Согласно приказу РЭК стоимость услуги во 2-м полугодии 2021 года выросла на 82,2% – до 8749 рублей за тонну мусора. Проверка ведомства не подтвердила экономическую обоснованность расходов, понесенных региональным оператором по обращению с ТКО компанией «Магнит» и компанией «Экос» при перевозке мусора в 2019 году. Параллельно облсуд рассматривал иск ООО «Магнит» к РЭК, где региональный оператор просил признать недействующим приказ, снижавший на 30,2% размер вышеуказанного тарифа, но проиграл и эту тяжбу. Так что генеральный директор ООО «Магнит» **Карен ЕГОЯН** зарабатывает минус в рейтинге.

И это еще не все громкие дела. Как стало известно «Коммерческим Вестям», в Москве оказались недовольны исходом уголовного дела по волейбольному клубу «Омичка»: долги по зарплате так и не были в итоге закрыты, а экс-директор Сергей ШЕЛПАКОВ был приговорен к 2 годам лишения свободы условно с испытательным сроком 2 года. Поэтому сейчас завершается второе уголовное дело, в котором речь идет все о том же учебно-тренировочном сборе команды в Словакии, на который, как говорят, за счет клуба ездили не только люди, на тот момент имевшие отношение к команде.

Напомним, что в первом уголовном деле Сергей Васильевич обвинялся в том, что *«25 сентября 2015 года предоставил бухгалтеру клуба на оплату счет, содержащий ложные сведения о том, что ООО «РСС Менеджмент» якобы оказало НП «Волейбольный клуб «Омичка» услуги по поиску места проведения сбора в Словакии. Вместе с тем данные работы были произведены работником «Омички» в рамках выполнения им своих должностных обязанностей»*.

Фирму «РАШН СПОРТС СТАР МЕНЕДЖМЕНТ» на тот момент возглавлял Иван Сергеевич ШЕЛПАКОВ. В сентябре 2017 года он ушел из ее директоров, а название фирмы было изменено на ООО «Теплоком».

Помимо этого, прокуратура Омской области подала в Центральный районный суд Омска иск к правительству Омской области в защиту трудовых прав около 80 бывших работников и игроков клуба «Омичка». Напомним, что в числе учредителей клуба значились Министерство имущественных отношений и Министерство по делам молодежи, физической культуры и спорта Омской области. Напомним, что конкурсный управляющий НП «Волейбольный клуб «Омичка» Евгений БОРИСОВ уже пытался привлечь учредителей к субсидиарной ответственности, но в итоге суд ему отказал. Речь шла о 156 млн руб., 25 миллионов из которых – долги по зарплате.

**Андрей ГОРБАЧЕВ** ушел в отставку с поста главы Кировского округа. Мэр Омска Сергей ШЕЛЕСТ сообщил, что на должность главы окружной администрации назначен **Алексей НАСЕДКИН**, до недавнего времени являвшийся заместителем директора департамента образования: *«В округе Алексея Александровича знают: больше 5 лет он проработал в должности заместителя и первого заместителя главы КАО»* ●

Александр СЕРТАКОВ, *СУ СК РФ по Омской области:*

# «83% подозреваемых в налоговом преступлении гасят долг добровольно, избегая уголовной ответственности»

В уже ставшем традиционным, приуроченном к 25 июля, Дню сотрудника органов следствия Российской Федерации, интервью для «Коммерческих Вестей» заместитель руководителя 3 отдела по расследованию особо важных дел Следственного управления СК РФ по Омской области, подполковник юстиции Александр СЕРТАКОВ рассказал обозревателю Анастасии ПАВЛОВОЙ о налоговых преступлениях в регионе. Естественно, не обошлось без громких дел с участием депутатов местных парламентов и анализа происходящего в отрасли в целом.

Александр СЕРТАКОВ

**– Александр Владимирович, предлагаю для начала поговорить о статистике работы управления за прошлый год.**

– Мы возбудили 40 уголовных дел на основании налоговых проверок. Если же брать первое полугодие 2022-го, то возбуждено уже 20 уголовных дел, на два меньше, чем в прошлом аналогичном периоде. Объясняю это снижение объявленным государством мораторием налогового контроля. Но подчеркну, что у нас есть ряд материалов, предоставленных нам налоговой службой, обработка которых потенциально может вылиться в громкие уголовные дела.

**– Заметила, ориентируясь на вашу же статистику, что в предыдущем году выявлено, по сравнению с 2020-м, в 8 раз больше преступлений, чем в 2019-м, суммы нарушений выросли в 13 раз. Чем вызван такой скачок?**

– Мы активнее взаимодействовали с органами внутренних дел, плюс более внимательно отнеслись именно к фактам сокрытия денежных средств, а не обязательствам по уплате налогов, которые были нашей привычной рутиной. Налоговые органы проводили проверки, определяли недостающие суммы, выставляли инкассовые поручения, а предприниматели пытались свое имущество, свои счета спрятать от контроля государства – было большое количество дел возбуждено по статье 199.2 УК РФ.

**– То есть это просто совпало с пандемией?**

– Да, параллелей нет. Просто мы сделали в своей работе акцент на выявлении иного состава преступлений. В этом году мы снова возвращаемся к расследованию уклонения от непосредственной уплаты налогов. В 2021-м при помощи налоговой службы нами было обнаружено преступлений на примерно 274 млн рублей, в добровольном порядке погашено на стадии расследования 217 млн рублей – то есть 79%. Нам также удалось наложить арест на имущество юридических лиц, их руководителей или причастных к совершению предполагаемых преступлений стоимостью 133 млн рублей. А уже в первом полугодии 2022-го выявлено правонарушений на 429 млн рублей (в 2021-м в аналогичный период было 218 млн), добровольно возмещено уже 356 млн рублей.

*(Окончание на* **стр. 13***).*

# «Как же продавать без соцсетей и сайта? Быть честным, добрым и любить свое дело!»

*Профессиональная пиарщица разбивает стереотипы*

**Анастасия ПАВЛОВА**

В КОНЦЕ мая в областном Конгресс-холле прошел ежегодный бизнес-форум «Свое дело – твой успех», приуроченный ко Дню российского предпринимательства. Одним из спикеров выступила основательница компании STAFF BROTHERS Анна ДОЛГАНЕВА.

Поделюсь субъективным опытом продаж товаров, услуг на федеральном рынке без социальных сетей, коммерческих предложений, без какой-то правильной схемы, которой нас всех учат. По профессии я специалист по связям с общественностью. Несколько лет проработав по этому направлению, переключилась на текстильную сферу: был опыт и в создании сценических костюмов, и индивидуальном пошиве, и организации швейного производства, когда мы сотрудничали с различными брендами по их аутсорс-заказам. Так мы и пришли к компании STAFF BROTHERS, которая производит корпоративную одежду и мерч. Работаем с B2B сектором, занимаемся большими индивидуальными кейсами, не делаем продукт на склад, у нас нет никакой регулярной коллекции. Подход действительно нестандартный, сложный, поэтому у нас мало конкурентов.

Почему у профессионального пиарщика нет нормального сайта, коммерческих предложений и всего подобного? Во-первых, я всегда ориентируюсь на себя. Представляю отдел продаж, эти «холодные» звонки, уговоры что-то купить, потому что мы хорошие… У меня лично такое не откликается. Обычно это к нам стучатся в двери, а я уже кормлю, пою и спать укладываю. В общем, стучаться в чужие двери – точно не моя история. Во-вторых, я прекрасно понимаю свои возможности, мощности, сколько у меня людей в штате. Если стану активно продвигать свой продукт на рынке, что буду делать с возможным шквалом заказов? Не хочется портить впечатление о компании, не хочется подводить своих партнеров. В-третьих, во время пандемии пришлось перестраивать бизнес-процессы, отказываться от каких-то новых направлений… Было принято решение стабилизироваться и навести порядок в том, что есть.

В частности, к пандемии я за шесть лет работы устала заниматься микроменеджментом, контролировать производство. Ко мне обратилась знакомая, сказала, что собирается выходить на Wildberries и хочет у нас отшиваться. Я в свою очередь вообще предложила ей забрать цеха, понимая, что, когда она увидит наше оборудование, проникнется атмосферой, не сможет отказать. Действительно, ей все очень понравилось, но ей было нужно только 150 кв. м из наших 800 кв. м. Я убедила ее, что две хозяйки на одной кухне – это непродуктивно, предложила хорошие условия. Мы и по сей день работаем вместе, отлично синхронизировались, помогаем друг другу, любим друг друга, а это еще сложнее, чем в семейных отношениях!

*(Окончание на* **стр. 15***).*

Максим КАРМАЕВ

Анна ДОЛГАНЕВА

Алла АМЕН, *генеральный директор ООО «Большой дом древесины»:*

# «Рост экспортных доходов от продажи соломенных матрасов в Европе возрос в 2,5 раза по сравнению с 2021 годом»

В ЭТОМ году ООО «Большой дом древесины» стало победителем конкурса «Омская марка» в номинации «Мебель и продукция деревообрабатывающего производства». Что сегодня выпускает компания, для чего предприятию нужны солома и пчелиный воск, у генерального директора и собственника узнала обозреватель «Коммерческих Вестей» Анастасия ИЛЬЧЕНКО.

**– Алла Викторовна, как вам пришла идея создать компанию, специализирующуюся на производстве и продаже изделий из древесины?**

– «Большой дом древесины» появился в 1999 году. Я как раз окончила математический факультет ОмГУ им. Достоевского и сразу пошла искать склад для бизнеса. Начинала с такого товара, как вагонка из лиственницы. Сделала маркетинговые исследования и выяснила, что спрос на данную продукцию в Омске не был сформирован, но нам очень хотелось ее привезти из мест, откуда я родом, – с севера Иркутской области, и мы это сделали. К удивлению, первая партия разошлась за три недели. После чего мы сразу же разместили продукцию на новом большом складе и продолжили работать в этом направлении. Бизнес организовывался с нуля, без каких-то значительных капиталовложений.

*(Окончание на* **стр. 12***).*

ИЗВИНИТЕ ЗА ПРЯМОТУ

**Елизавета КРИВОЩЕКОВА,**
телеобозреватель «КВ»

## Департамент и его детище

*Лицемерие в Омске зашкаливает*

Омское ТВ сообщило зрителю о том, что департамент транспорта разработал памятку для детей о безопасном поведении на дороге.

– *Яркую и понятную памятку презентовали сегодня в департаменте транспорта. Понятно для самых маленьких и полезно взрослым – так комментируют свое детище представители городского дептранса. Памятка будет распространена во всех образовательных учреждениях региона, в том числе и в детских садах,* – пояснила корреспондентка.

Зритель присмотрелся к буклету. Веселые ребятишки вприпрыжку двигаются по пешеходному переходу. Авто предупредительно остановилось. Вокруг пара-тройка симпатичных светофоров. И конечно, правила перехода улицы для детей. Для детсадовцев и школьников.

Им на чистом глазу предписывают: «ОБЯЗАТЕЛЬНО ХОДИ ТОЛЬКО ПО ТРОТУАРАМ». Каков процент в городе дорог с тротуарами? К примеру, обойдите с фасада детский сад по адресу: 21-я Амурская, 4а. С правой стороны – когда-то тихий межквартальный проезд, соединяющий 21-ю Амурскую и Багратиона. Сейчас натуральная трасса, где авто снуют в обе стороны. Расстояние между проездом и детсадовской площадкой не более метра. Тротуаров нет. Взрослые и дети ежедневно подвергаются опасности.

Или, например, такое правило буквально: «ПЕРЕХОДИ улицу ПО ПЕШЕХОДНОМУ ПЕРЕХОДУ, нанесенным на асфальте в ряд белым или бело-желтым линиям, который еще называют «ЗЕБРОЙ» и там, где есть знак «ПЕШЕХОДНЫЙ ПЕРЕХОД». Если есть подземный переход, воспользуйся им» (пунктуация сохранена).

Классический стиль бюрократов. Тяжеловата словесная конструкция для детсадовцев, безграмотна для школьников, впрочем, не в этом дело. Беда в том, что лицемерие взрослых зашкаливает. Ступить на «зебру» при зеленом сигнале пешеходника – это еще полдела. Главное – уцелеть. А вот об этом-то памятка ничего не говорит.

Месяц назад на перекрестке напротив горсовета при повороте с улицы Думской на Комсомольский мост маршрутка сбила троих несовершеннолетних пешеходов, которые переходили дорогу по регулируемому переходу на зеленый свет. В режиме «просачивания» водитель должен был удостовериться, что ничто не мешает его проезду. Должен был, но не удостоверился. На днях зрителя оповестили, что и островок безопасности там соорудят, и схему организации движениям подкорректируют.

В середине декабря прошлого года в Омске автомобиль налетел на островок безопасности у «Кристалла». Был тяжело травмирован 17-летний парень. В июне 2021 года на этом островке опасности пострадали 62-летняя женщина и 20-летний мужчина. Омичи писали в сетях, что всегда боялись переходить дорогу в этом месте. «*Мы рассматриваем вариант с выделенной пешеходной фазой, но не факт, что мы на нем остановимся. Он очень удобен для пешеходов, но будет сильно сдерживать движение транспорта на этом перекрестке*», – сетовал в декабре директор департамента транспорта.

Так или иначе, но схему организации движения и там поменяли, что называется, под давлением обстоятельств ●

# В Изумрудном городе надо носить зеленые очки

*Два взгляда на одну и ту же встречу Александра БУРКОВА в Москве*

omskportal.ru

**В таком составе прошла встреча губернатора Александра БУРКОВА с главным управляющим директором Фонда развития территорий Константином ТИМОФЕЕВЫМ**

**Майя ГЛУМОВА**

В начале прошедшей недели губернатор Александр БУРКОВ встретился в Москве с главным управляющим директором Фонда развития территорий Константином ТИМОФЕЕВЫМ. Речь шла об омских недостроях и, соответственно, дольщиках. Однако пресс-служба губернатора на портале «Омская губерния» и пресс-служба Фонда развития территорий по-разному осветили эту встречу. И эта разница весьма существенна. Представляем читателям оба варианта. Выводы делайте сами.

## Взгляд из Омска

**«Омская губерния»:**

Губернатор Омской области встретился с главным управляющим директором Фонда развития территорий Константином ТИМОФЕЕВЫМ. Глава региона с рабочим визитом посетил Фонд для того, чтобы детально обсудить все самые сложные проблемные объекты.

По результатам встречи в регионе скорректируют сроки в «дорожной карте» по долгостроям «РоКАС», СП «Реконструкция», ССК «МеталлургМаркет». По еще одному объекту из «дорожной карты» – долгострою на ул. Конева, д. 3, корп. 3 в Омске – в апреле этого года регион направил письмо о необходимости введения процедуры банкротства застройщика, в июне – ходатайство о применении механизмов Фонда. Благодаря этому Фонд взял этот долгострой в работу и в ближайшее время заявится в арбитражный суд. Рассмотреть этот объект Наблюдательный совет Фонда сможет после введения процедуры банкротства в отношении застройщика и получения комплекта необходимых документов.

– *До конца июля Правительству Омской области необходимо проанализировать риски и выработать позицию относительно ряда объектов, включая долгострои из «дорожных карт» субъекта и дома, которые должен достроить региональный фонд. Необходимо окончательно утвердить сроки и механизмы восстановления прав граждан и больше их не сдвигать,* – подчеркнул главный управляющий директор Фонда развития территорий Константин ТИМОФЕЕВ.

Как рассказали в Министерстве строительства Омской области, корректная документация требуется для рассмотрения еще 6 объектов («НСТ», «Пархоменко», СК «РусМонтаж» и «Гранд Бизнес Групп»), заявленных в Фонд в 2022 году. Еще по одному объекту («Регион») на днях в Фонд направят оценку земли и недостроя. После этого Фонд сможет вынести дом на рассмотрение Правления и Наблюдательного совета.

Кроме того, стороны рассмотрели сроки завершения строительства по 10 объектам, где Наблюдательным Советом Фонда вынесены решения о завершении строительства, и их застройщиком теперь выступает региональный фонд.

– *Мы рассмотрели спорные вопросы по каждому проблемному дому, открыто и честно обозначили трудности, а также определились, каким путем мы пойдем дальше. Совместная работа, которая ведется с федеральным Фондом развития территорий по этому направлению, для нас очень важна. Еще раз сверим часы с Фондом через две недели. До конца июля окончательно определим механизмы восстановления прав обманутых дольщиков»*, – сообщил по итогам совещания губернатор Омской области Александр БУРКОВ.

## Взгляд из Москвы

**Фонд развития территорий:**

Главный управляющий директор Фонда развития территорий Константин ТИМОФЕЕВ обсудил с губернатором Омской области Александром БУРКОВЫМ динамику работы по восстановлению прав граждан, пострадавших от действий недобросовестных застройщиков. Глава региона с рабочим визитом посетил Фонд для того, чтобы детально обсудить все самые сложные проблемные объекты.

– *Три недели назад в ходе совместного совещания мы договорились, что регион проанализирует риски по ряду объектов. До сих пор не определена позиция Правительства Омской области относительно 5 объектов. Необходимо окончательно утвердить сроки восстановления прав граждан и больше их не сдвигать*, – подчеркнул Константин ТИМОФЕЕВ.

В частности, главный управляющий директор Фонда развития территорий призвал скорректировать в «дорожных картах» сроки по долгостроям ССК «МеталлургМаркет», «РоКАС», СП «Реконструкция», находящимся в зоне ответственности правительства Омской области. Еще один объект из «дорожных карт» по ходатайству субъекта в настоящее время передан в работу Фонду. Это долгострой на ул. Конева, д. 3, корп. 3 в Омске. Рассмотреть его Наблюдательный Совет сможет после введения процедуры банкротства в отношении застройщика и завершения формирования комплекта необходимых документов. Корректная документация требуется для рассмотрения еще 7 объектов («НСТ», «Регион», «Пархоменко», СК «РусМонтаж» и «Гранд Бизнес Групп»), заявленных субъектом в Фонд в 2022 году.

Кроме того, в ходе совещания Константин ТИМОФЕЕВ обратил внимание главы региона на отсутствие динамики по 10 объектам (1 238 человек), завершением строительства которых по решениям Наблюдательного Совета занимается региональный фонд. В настоящее время строительно-монтажные работы не начались ни по одному из данных объектов.

– *Мы рассмотрели спорные вопросы по каждому проблемному дому, открыто и честно обозначили трудности, а также определились, каким путем мы пойдем дальше. Совместная работа, которая ведется с федеральным Фондом развития территорий по этому направлению, для нас очень важна. Еще раз сверим часы с Фондом через две недели*, – сообщил по итогам совещания губернатор Омской области Александр БУРКОВ.

Стороны также обсудили вопросы организации совместной работы по возмещению ущерба, нанесенного действиями недобросовестных застройщиков, и профилактике появления новых проблемных объектов. По данным предбанкротного мониторинга застройщиков, который Фонд развития территорий осуществляет на регулярной основе, в зоне риска находятся 6 объектов (5 застройщиков), сроки ввода в эксплуатацию и графики работ по которым неоднократно сдвигались.

По словам представителей Омской области, один объект застройщика «Новый дом» планируется ввести в эксплуатацию в июле 2022 года. Жилой дом № 11 в мкр. «Садовый» г. Омск (ГК «ПИК») планируется сдать осенью 2022 года. Для завершения строительства потенциально проблемного дома застройщика «Перспектива Плюс» планируется привлечь инвестора. По всем остальным объектам Фонд продолжит осуществлять предбанкротный мониторинг на регулярной основе ●

# Владимир ВАРНАВСКИЙ считает, что в регионе пора решать проблему белого леса

*Депутаты Заксобрания приняли законопроект по заготовке древесины на севере Омской области*

**Анастасия ИЛЬЧЕНКО**

14 ИЮЛЯ на заседании Законодательного собрания Омской области депутаты внесли изменения в законопроект «О регулировании лесных отношений в Омской области». В пояснительной записке к нему говорится, что для отопления жилого помещения, имеющего иные виды отопления, кроме печного, и расположенного в Знаменском, Тарском и Тевризском районах Омской области, разрешена заготовка древесины в пределах 30 кубических метров. Указано, что это сделано «*в целях создания резерва древесины на случай возможного прекращения подачи природного газа*». Речь идет о прекращения подачи природного газа для отопления в связи с понижением устьевого давления газодобывающих скважин Тевризского газоконденсатного месторождения.

«*Проект компромиссный. Мы его обсуждали с депутатами, с фракциями и вышли на эту формулу – 30 кубов. Варианты прописаны в законе*», – заметил перед обсуждением темы председатель Законодательного собрания Омской области Владимир ВАРНАВСКИЙ и предоставил членам парламента возможность высказаться.

Депутат Константин ТКАЧЕВ, заметив, что по данному вопросу общался с муниципальными депутатами, а также жителями, которых касается законопроект, сделал акцент на трех моментах: «*В целом жителей устраивает данная помощь, но есть нюанс, на который я прошу министерство обратить особое внимание. Во-первых, деляны выделяют слишком далеко. Не каждый житель имеет возможность за 20-30 км уехать, чтобы там сделать запас дров. Вместо березы людям часто везут осину. А известно, что это самое холодное дерево. И третье: посмотрите за предпринимателями, которые устанавливают цены на дрова: часто за машину дров такую цену загибают, что от дров приходится отказываться*».

– *Мы посмотрим обязательно*, – пообещал первый заместитель министра природных ресурсов и экологии Сергей ПАЛАГУТА. – *Сейчас у нас началось лесоустройство в северных районах. Думаю, после того как мы получим новые материалы, у нас появится возможность отводить деляны в соответствующих местах. Наверняка они будут ближе к населенным пунктам. Проблема такая существует повсеместно – не только у северных районов Омской области. Это связано в том числе с тем, что у нас материалы лесоустройства устаревшие, а в отсутствие утвержденных мы не всегда можем древесину отводить в рубку*.

– *Главная проблема, Константин Германович, касается лесоустройства Омской области. У нас его план очень слабо обновляется,* – решил резюмировать спикер Заксобрания Омской области и обратился к первому заместителю председателя правительства Омской области Валерию БОЙКО: – *Поэтому просьба, Валерий Петрович, все-таки посмотреть на усиление данного направления в финансовом плане. На самом деле нам надо делать это поувереннее и побыстрее. Это первое. Второе. Не знаю, каким образом, но надо будет решать проблему так называемого белого леса. Это вымоченный лес. В соответствии с законом надо ждать, когда он совсем погибнет, а тогда его уже использовать никуда нельзя. Но самое главное, что за это никто не несет никакой ответственности. Вопросами уборки такого леса никто не занимается, никто никому никакие финансы не выделяет, а отсюда пожары. Если вы сейчас поедете от Нижней Омки до Старомалиновки, то проедете не по зеленому, а по белому лесу. Но здесь нам федеральное законодательство не позволяет. Там, насколько мне известно, лоббисты – общественники. Как всегда, где надо и где не надо. Губернатор этот вопрос ставил в Москве, но, к великому сожалению, там сослались на то, что общественные организации решили беречь лес. Уже нечего беречь! Вы сами представляете: если он постоял один – второй год в воде, то уже вряд ли расцветет. Как правило, потом эти же места и затопляются. А пока нам приходится довольствоваться тем, что в соответствии с законом отведут деляны. Но мы говорили и о том, что надо создавать кооперативы по заготовке дров руководителям районов, где возникают такие проблемы. Здесь должна быть инициатива прежде всего глав районов. Но никто не хочет браться за эту проблему. Вот три вопроса, которые нам нужно разрешать*».

Депутат Владимир КАЗАНИН полагает, что нужно тщательно отслеживать цены на дрова, особенно осенью: «*Сейчас одна стоимость, а осенью ее задерут почти в два раза. Извините, коллеги, у нас получается сотрясание воздуха – мы говорим, а толку от этого нет, цены растут, люди обращаются из районов. Все правильно сказал Владимир Алексеевич (ВАРНАВСКИЙ) – с белым лесом надо решать вопрос. Решать проблему чистки леса, вырубки и возобновляемости. У нас нет никакой стратегии на этот счет. И с федеральными ведомствами абсолютно нет никакого согласования – где, что высаживается и как это делается. Поэтому мы попали в сложную ситуацию. У нас не суперлесная территория – юг без леса. Большие вопросы пока остаются без ответов*».

Владимир ПУШКАРЕВ последним взял слово и напомнил депутатам, почему данный закон требует скорейшего принятия: «*Он предусматривает прежде всего, чтобы наши люди, собственники, которые имеют газовое отопление, если вдруг прошлогодняя история повторится и газа не хватит, имели возможность заготавливать дрова и готовиться к этому периоду. Надо закон как можно быстрее принимать, чтобы люди его знали, понимали*». В итоге депутаты Заксобрания поддержали изменения в законопроект сразу в двух чтениях ●


**Продажа квартир от застройщика**

**ООО «ПСК «Трест №4»**

**Дом по ул. Яковлева, 169**
(центр города)

реклама

**Летнее предложение!!!**
**Цена снижена – минус 5 000 руб./м²**

- **Однокомнатные квартиры площадью 46,35 м²**
  **цена от 4 384 000 руб.**
- **Двухкомнатные квартиры площадью 73,1 м²**
  **цена от 6 707 000 руб.**
- **Трехкомнатные квартиры площадью 89,6 м² и 100,5 м²**
  **цена от 8 154 000 руб.**

**«Строить красиво и на века» - главный девиз предприятия с 44-летней историей**

Сегодня все знают, что Трест №4 – проверенный и надежный застройщик, признанный лидером жилищного строительства Омского Прииртышья.

Особенностью жилого дома на ул. Яковлева являются такие детали, как развитая инфраструктура, удобное местоположение в самом центре города, вблизи главных магистралей (ул. Герцена, ул. Фрунзе и ул. Рабиновича) и крупных торговых центров («Центральный рынок», ТЦ «Омский», Герцен PLAZA, ТК «Флагман» и «Дом быта»), в шаговой доступности расположены медицинские и образовательные учреждения. В пятнадцати минутах ходьбы от дома находится администрация города Омска, обширная зона для отдыха – прогулочные тропинки, детская площадка, фонтан. Комфортабельные большие квартиры с современными планировками, подготовленные под чистовую отделку, смогут порадовать своих хозяев видом на протекающую рядом реку Омь.

Современные жилые комплексы, с развитой инфраструктурой, расположенные в удобных для проживания местах, мы принципиально строим старыми традиционными способами:

- применяем полную кирпичную кладку, наружные стены домов сложены в три кирпича, толщиной более 75 см.
- высота потолков составляет 2,8 м.
- поквартирная разводка труб системы отопления, с приборами учета тепла
- свободная планировка, с подготовкой под чистовую отделку.
- дом окружает уютный двор, детская и спортивная площадки, автостоянки.

По вопросам приобретения и просмотра квартир обращаться по адресу:

**г. Омск, ул. Тарская, д. 13 а, каб. 402. Тел.: 50-52-52, 94-88-99.**

## УКАЗЫ губернатора Омской области

**08.04.2022 N 52**
**«О внесении изменений в Указ Губернатора Омской области от 1 августа 2016 года N 133»**
Вносит изменения в порядок предоставления дополнительной меры социальной поддержки в виде частичной компенсации расходов по оплате коммунальных услуг.

## ПОСТАНОВЛЕНИЯ правительства Омской области

**29.03.2022 N 154-п**
**«О случаях осуществления закупок товаров, работ, услуг у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) и порядке их осуществления»**
Утвержден Порядок осуществления закупок товаров, работ, услуг у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя), устанавливающий правила осуществления закупок.

**06.04.2022 N 158-п**
**«О внесении изменений в отдельные постановления Правительства Омской области»**
Внесены изменения в порядок предоставления субсидий из областного бюджета юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям, предоставляющим услуги по временному размещению (проживанию) туристов, питанию, а также сопутствующие услуги туристам.

**13.04.2022 N 169-п**
**«О реализации Указа Президента Российской Федерации от 31 марта 2022 года N 175»**
Регулирует вопросы, связанные с предоставлением ежемесячной денежной выплата на ребенка в возрасте от восьми до семнадцати лет, установленной Указом Президента Российской Федерации.

**20.04.2022 N 184-п**
**«О внесении изменений в постановление Правительства Омской области от 26 декабря 2018 года N 419-п»**
Вносит изменения в порядок определения размера арендной платы за земельные участки, находящиеся в собственности Омской области, и земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена, предоставленные в аренду без торгов.

**20.04.2022 N 185-п**
**«О внесении изменений в постановление Правительства Омской области от 2 июля 2008 года N 110-п»**
Вносит изменения в положение о сдаче объектов, находящихся в собственности Омской области, в аренду.

**20.04.2022 N 186-п**
**«О внесении изменений в постановление Правительства Омской области от 22 сентября 2021 года N 392-п»**
Вносит изменения в положение о региональном государственном надзоре в области защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций природного и техногенного характера.

**20.04.2022 N 188-п**
**«О внесении изменений в постановление Правительства Омской области от 31 августа 2021 года N 365-п»**
Вносит изменения в положение об обосновании изменения существенных условий контракта, предметом которого является выполнение работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту, сносу объекта капитального строительства, проведению работ по сохранению объектов культурного наследия.

© Обзор подготовлен в ООО «ТЕМАСК-ИНФОРМ» на основе электронной базы данных Справочно-информационной системы КонсультантПЛЮС Омский выпуск.

ТЕМАСК ИНФОРМАЦИОННЫЕ УСЛУГИ

Омск-10, ул. Маяковского, 81, 2-й этаж.
Телефоны: (381-2) 36-21-07, 36-21-15.
Факс 53-31-76

# Зачем мэрия приватизирует ПАТП-7 и акционирует «Тепловую компанию»

*В горсовете обсудили список объектов на приватизацию*

**Анастасия ИЛЬЧЕНКО**

12 июля на последнем в нынешнем созыве заседании комитета по муниципальной собственности Омского городского совета депутаты рассмотрели 5 основных и 6 дополнительных вопросов, которые требовали скорейшего решения. Одним из них был вопрос о приватизации муниципального имущества.

Директор департамента имущественных отношений Дмитрий МАХИНЯ сообщил: *«Предлагается внести дополнительные объекты в план приватизации муниципального имущества на 2022-2024 годы. Как обычно, цель – пополнение бюджета и минимизация расходов на содержание пустующих помещений, а также продолжение работы по акционированию муниципальных предприятий»*.

Максим КАРМАЕВ

**Дмитрий МАХИНЯ**

В план приватизации включили два нереализованных ранее объекта – здания по ул. Инженерная, 129 и по ул. Перова, 9. А также две производственные базы. Первая – по адресу: ул. Каховская, 3, корп. 2. *«Ранее эти здания находились в аренде Омскводоканала. В связи с тем, что дальнейшее использование их предприятию не требуется, из договора аренды они были исключены. В настоящее время пустуют. Располагаются на земельном участке 25 га. Предлагается реализовать с целью пополнения доходов бюджета»*, – пояснил глава департамента имущественных отношений.

Вторая производственная база, выставленная на приватизацию, расположена на пр. Мира, 112. Это территория бывшего ПАТП-7. После оптимизации автотранспортных предприятий она оказалась не востребована. Только несколько предпринимателей арендуют на ее территории незначительные площади.

Кроме этого, в программу приватизации предлагается включить 100% акций Акционерного общества «Омский книготорговый дом». *«Этот вопрос мы рассматривали,* – напомнил депутатам Дмитрий МАХИНЯ и пояснил: – *Однако после принятия решения Омским городским советом о возможности их продажи произошли технические изменения в федеральном законодательстве, и для продажи акций потребовалось именно внесение их в программу приватизации. Основная причина: уставные задачи, реализуемые данным АО, не относятся к вопросам местного самоуправления»*. Также Дмитрий МАХИНЯ напомнил, что продолжается акционирование МП «Тепловая компания».

Больше всего вопросов у депутатов вызвала приватизация производственной базы бывшего ПАТП-7. Заместитель председателя Омского городского совета Виталий ПУТИНЦЕВ уточнил, почему в документах значится ПАТП-9, а глава депимущества говорит о ПАТП-7. Оказалось все просто: сначала было ПАТП-9, поэтому данное название закрепилось в документах, а затем произошли преобразования и территория стала принадлежать ПАТП-7. В данный момент оно и вовсе объединено с ПП-8. *«База сейчас пустует, за исключением нескольких арендаторов. Мы несем расходы на охрану, на отопление. Оно там выходит 5 млн рублей. Тяжело»*, – отметил Дмитрий МАХИНЯ.

Депутат Аркадий ЛУНЕВ заинтересовался, сколько город планирует выручить за производственную базу ПАТП-7. Однако точных цифр ему не сообщили, Дмитрий МАХИНЯ рассказал, что в целом цена на муниципальное имущество составляет 25 тыс. рублей за кв. м коммерческой недвижимости. *«Безусловно, мы хотим получить доход в бюджет, избавиться от объекта, который в настоящее время не требуется для реализации функции местного самоуправления. В целом за базу муниципалитет должен получить около 300 млн рублей. Обращения пока поступают только на аренду, будут ли претенденты на продажу, не знаю»*, – пояснил Дмитрий МАХИНЯ.

*– В начале 2018 года администрация города вносила в план приватизации имущественный комплекс на Ватутина – это трамвайно-троллейбусное депо. Тогда депутаты не согласились приватизировать его. Сейчас, насколько я знаю, в планах – развитие электротранспорта. Не получится ли ситуация, когда через четыре года мы будем развивать Нефтяники и искать, где же ставить транспорт. Вы все продумали?,* – уточнил Аркадий ЛУНЕВ.

Отвечать ему вызвался заместитель мэра Омска Владимир КУПРИЯНОВ: *«Раз уж мы коснулись примера депо на Ватутина, могу сказать, что его реконструкция и восстановление – это отдельное мероприятие. Мы фактически строим его заново. Разве что имеем готовый фундамент. Здесь та же история. Если будет развитие, а оно будет, будут и инфраструктурные бюджетные кредиты. Поверьте, там есть варианты, где развиваться. У ПАТП достаточно свободных площадей – у той части, которая на Нефтезаводской. Мы не останемся без последних площадей. А ПАТП-7 нам действительно не нужно сейчас для исполнения функций местного самоуправления»*.

Были вопросы у депутатов и по акционированию «Тепловой компании». Глава предприятия Владимир ШНИПКО пояснил, что на первый квартал дебиторская задолженность предприятия составляла 1 млрд 200 тыс. рублей, кредиторская – 1 млрд 556 тыс. рублей.

*– Какие плюсы вы видите, почему АО будет работать лучше, чем муниципальное предприятие?* – уточнил депутат ЛУНЕВ.

*– Во-первых, мы сможем заключить (уже провели переговоры с нашими контрагентами) договоры о реструктуризации долга с погашением задолженности примерно на 5-6 лет. Во-вторых, предприятие в виде АО будет намного мобильнее в плане принятия решений и экономически привлекательнее для банков в части взятия кредитов на текущую деятельность, в том числе на инвестиционную программу.*

*– И за какой период вы станете не минусовыми?* – заинтересовался ЛУНЕВ.

*– В 2028 году,* – без раздумья ответил ШНИПКО и пояснил: – *Мы акционируемся по дорожной карте в конце ноября 2023 года. Тариф получим в 2024 году уже на акционерное общество. И рассчитаемся с нашими кредиторами до 2028 года включительно.*

*– А кто у вас самый большой кредитор?* – решил уточнить ЛУНЕВ.

*– «Газпром межрегионгаз Омск». 776 млн рублей на сегодняшнее утро. Планируем до конца года сделать понижение до 512 млн рублей. На начало года было 589 млн рублей,* – назвал цифры Владимир ШНИПКО.

А Алексея ЛОЖКИНА заинтересовало, почему в список на приватизацию снова попала баня на Перова. Ответ главы департамента имущественных отношений Дмитрия МАХИНИ был краток: *«Не продалась. Закрыта уже года три. Не продается из-за неудовлетворительного состояния. Снова будем оценивать, выставлять. Возможно, попробуем новые процедуры, непубличные предложения»*.

В итоге депутаты приняли список объектов на приватизацию к рассмотрению ●

# На омском «Ритме» вручат гранты до 1,5 млн рублей

*Впервые на форуме заработает IT-площадка*

**Евгения ВАЙС**

15 июля в официальной группе правительства Омской области состоялся эфир с Татьяной РУДЕНОК, заместителем министра по делам молодежи, физической культуры и спорта региона. Чиновница подчеркнула, что форум «Ритм», который пройдет в Саргатском районе Омской области с 18 по 24 июля, призван повысить личностную и профессиональную компетентность молодежи от 18 до 35 лет. Как и всегда парней и девушек ждет интенсивная образовательная программа, включающая встречи с федеральными экспертами, мастер-классы и лекции. Свои проекты представят не только омичи, но и гости из Казахстана, Узбекистана, Кыргызстана и Таджикистана. «Ритмов» будет пять: IT, профи, добро, креатив и международный. Площадка IT будет реализована на форуме впервые (главный партнер – Сбербанк), как и креатива, где участников будут учить коммерциализировать творческие проекты. Участникам также предложат пройти спецкурсы по предпринимательству, международным отношениям, экологии, социальному проектированию и так далее.

РУДЕНОК похвастала тем, что «Ритм» завоевал право выступить базой для Всероссийского конкурса молодежных проектов, который будет проводить Федеральное агентство по делам молодежи. Размер грантов – от 5000 до 1,5 млн рублей. Оценивать проекты будут представители российского экспертного сообщества 19 и 20 июля. В жюри Евгений ВИНОГРАДОВ, заместитель руководителя проекта «Атлас новых профессий», Илья ТУПИЦКИЙ, руководитель направления в разработке Web «Сбербанк Онлайн», специалисты Корпоративного университета Сбербанка, учредительница компании Consult Invest ITIC Татьяна СЕЛИВЕРСТОВА и другие. Пообещала замминистра и реальные собеседования с крупными омскими работодателями:

*– «Ритм» – однозначный социальный лифт. Многие бывшие участники форума получили грантовую поддержку и сейчас прекрасно развиваются – Ярослав МАКСИМЕНКО (Центр современной драматургии), Елена ХАРЛАМОВА («Просто шапка») и так далее, возвращаются к нам уже в качестве организаторов. Свои проекты представят в этот раз примерно 150 человек. Однако можно приехать на «Ритм», чтобы развить свою компетенции, без какой-либо оформленной идеи* ●

# Депутаты Заксобрания Омской области поддержали преференции для кинотеатров

*В 2022 году кинотеатрам наполовину сократили налог на имущество*

**Анастасия ИЛЬЧЕНКО**

14 июля на заседании Законодательного собрания Омской области депутаты приняли законопроект по поддержке кинотеатров.

Напомним, на прошлом заседании Законодательного собрания, которое состоялось 23 июня, слово взял депутат Вячеслав ВАСИЛЬЕВ и попросил министерство экономики до июльского заседания выработать позицию по поддержке кинотеатров: «*Если это не будет сделано, боюсь, до сентября многие не доживут*».

– *Хороший проект,* – заметил председатель областного парламента Владимир ВАРНАВСКИЙ и пояснил коллегам: – *Мы освобождаем образовательные учреждения от налога и берем эту функцию на себя. Это первое. Второе: даем возможность увеличить акцизы за счет предоставления льгот некоторым нашим предприятиям.* Затем спикер Заксобрания предоставил слово первому заместителю министра экономики Омской области Дмитрию КУШНЕРУ и попросил его объяснить суть предложения, которое было включено в законопроект дополнительно.

– *Действительно, мы доработали законопроект,* – подтвердил Денис КУШНЕР. – *По предложениям органов власти, собственников и руководителей кинотеатров дополнили его нормой об освобождении в 2022 году организаций, осуществляющих деятельность в области демонстрации кинофильмов, от налога на имущество в размере 50%. Мониторинг финансово-экономических показателей свидетельствует о значительном снижении выручки в данном сегменте. Соответственно, финансовые трудности, которые сегодня испытывают кинотеатры, ставят их на грань закрытия.*

Максим КАРМАЕВ

**Владимир КАЗАНИН уверен, что нужно рекламировать фильмы, которые несли бы «*иную составляющую – добрую, созидательную, а не ту, что была в попкорновых блокбастерах*»**

Кроме того, он отметил, что по итогам совещания с владельцами и руководителями омских кинотеатров Министерство культуры Омской области вышло на федеральный уровень с предложением о снижении различных затрат, от которых зависят кинотеатры.

– *Министерство экономики подготовило обращение к городу о регулировании ситуации по концессионному соглашению в отношении кинотеатров с предложением о внесении изменений на основании ст. 13 Закона «О концессионном соглашении», который позволяет по согласию сторон и с учетом согласования с антимонопольным органом корректировать существенные условия, в том числе концессионную плату,* – отметил замминистра и пояснил: – *В остальном все параметры законопроекта остаются прежними.*

В ходе обсуждения слово взял депутат Владимир КАЗАНИН: «*На местном уровне мы, конечно, помогать будем кинотеатрам, пытаться их спасать. Но это прерогатива федерального центра – заменить блокбастеры отечественными фильмами. Надо от имени депутатов обратиться в Министерство культуры РФ, чтобы этому было уделено внимание. Нужно (может быть, и по западным лекалам) рекламировать свои фильмы, только в них нести совсем иную составляющую – добрую, созидательную, а не ту, что была в попкорновых блокбастерах, которых у нас до недавнего времени было засилье. Думаю, мы эту ситуацию в течение 3-5 лет исправим*» ●

30 лет Омская ТПП

# ДМС: Здоровый сотрудник принесет гораздо больший доход предприятию, чем тот, который будет бегать по поликлиникам

Максим КАРМАЕВ

Седьмого июля на круглом столе, организованном Омской торгово-промышленной палатой и редакцией еженедельника «Коммерческие Вести», приняли участие руководители крупнейших страховых компаний региона, частных клиник. В центре обсуждения оказалась тема добровольного медицинского страхования – кто сегодня пользуется этой услугой, что полис ДМС дает работодателям, сотрудникам, могут ли его получить физические лица. Беседу записала обозреватель Анастасия ИЛЬЧЕНКО.

**Марат ИСАНГАЗИН, главный редактор еженедельника «Коммерческие Вести»: – Что сегодня представляет собой рынок ДМС в Омской области?**

**Ирина КУКУШКИНА, директор Омского филиала САО «ВСК», председатель Комитета по страховой деятельности при Омской ТПП:** – По итогам 2021 года общий объем сборов на рынке ДМС физических и юридических лиц Омской области составил порядка 820 млн рублей. Это достаточно большая сумма. На региональном рынке сейчас работают 11 компаний, на них приходится 99% сборов в этом виде страхования, а на тройку лидеров – «СОГАЗ», ВСК, «Альфа» – 87%. Рынок ДМС Омской области занимает 5 место по сборам в СФО с долей 12% и примерно 3,6% в общероссийском масштабе. Для нашего региона это приличный объем. Мы проанализировали общую динамику сборов за последние три года. В 2020 году рынок вырос на 29% по сравнению с 2019-м. Это была пандемия, но хороший рост для страховых компаний. Однако в прошлом году прирост составил всего 1%.

Страховой дом ВСК по итогам 2021 года на рынке ДМС продемонстрировал достаточно высокую динамику: наша доля выросла на 7%. Здесь присутствуют клиники, которые сегодня в портфеле всех страховщиков, – «Центральная клиническая больница», «Семейная стоматология». Предлагаю обсудить, почему рынок сначала резко рос, а потом выровнялся и насколько интересно клиникам работать по ДМС.

**Ирина КИЧИГИНА, вице-президент Омской торгово-промышленной палаты:** – Омская ТПП тоже имеет опыт работы по ДМС. Сначала мы сотрудничали с одной страховой компанией, затем перешли в другую. Нам нужно донести до работодателей – наших членов – актуальную информацию об организации системы ДМС.

**Олег ДУШЕНКО, директор Омского филиала АО «СОГАЗ»:** – Почему такие цифры? Все просто. Большая потребность в ковидных и постковидных историях. Предприятия озаботились здоровьем своих работников. Было много кейсов, когда они вывозили людей на базы для профилактики, а это требовало значительных ресурсов. В первую очередь надо было выявить страшное заболевание, не допустить его распространения. Потом, когда ажиотаж утих, рост сборов страховых компаний составил уже 1% к 2020 году. Потенциал у ДМС есть, и мы видим его дальнейшее развитие. 800 млн. рублей – это не предел. Рынок может расти. Нам есть куда развиваться.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Насколько я понял, ковид все-таки не укладывался в предыдущие договоры?**

**Маргарита КОНОВАЛОВА, директор Омского филиала АО «АльфаСтрахование»:** – Не укладывался. Когда началась пандемия, предприятия, как правило, тестировали своих работников, чтобы вовремя выявить заболевших и не прерывать работу. К договору заключались дополнительные соглашения. Сумма увеличивалась. Включалась, как правило, функция тестирования, которая изначально предусмотрена не была. Плюс постковидная реабилитация работников увеличивала сумму договора. Соответственно, рынок вырос. А когда ситуация стабилизировалась – тестирование мы сейчас уже не проводим каждые трое суток, рынок начал припадать, поэтому рост получился небольшой.

**Марат ИСАНГАЗИН: – А зачем предприятию делать тестирование через ДМС, если можно через поликлинику?**

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – Так ДМС же можно отнести на прибыль для уменьшения налоговой нагрузки! Предприятию это выгоднее. Эти расходы понижают налогооблагаемую базу.

**Юрий КАЕХТИН, начальник медицинского отдела Омского филиала АО «АльфаСтрахование»:** – И еще два важных момента. Во-первых, полис ДМС выступает как маркетплейс. Количество бригад в клиниках не бесконечно. Если предприятие хочет заключить прямой договор с медучреждением, а свободных врачей нет, ему откажут. А когда у компании заключен договор со страховой компанией по ДМС, то задача по организации ложится на страховую. У нас достаточно большой перечень клиник, которые могут провести тестирование. И второй момент – правовой: практически во всех договорах ковид и тестирование на него являлись исключением из программы ДМС, потому что ВОЗ признала ковид особо опасным инфекционным заболеванием.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Екатерина Михайловна, с вашей точки зрения, насколько ДМС выгодно для медицинских организаций?**

**Екатерина ПАШКИНА, главный врач ООО «Центральная клиническая больница»:** – Вопрос не однозначный. Мы работаем со всеми страховыми компаниями. Но есть определенные проблемы с работодателями и самими застрахованными: они не полностью понимают, что входит в их страховой полис. Многие хотят получить больше программы, которая есть. Застрахованные по ДМС идут по зеленому свету – для них выделена отдельная регистратура, за них отвечают специальные люди. Пациенты получают ту помощь, которая в данный момент им необходима. Как и у страховых, в ковидный период у лечебных учреждений, конечно, выросли доходы. Это понятно: люди чаще болели, делали тестирование. На сегодняшний день идет спад пациентов как по ДМС, так и физлиц, потому что в связи с ситуацией в стране все начали считать деньги, экономить. Даже те контрагенты, с которыми мы сотрудничали не один год, пытаются снижать затраты. За этим круглым столом собрались самые крупные и наиболее активные страховые компании.. Конечно, мы заинтересованы в работе с ними для увеличения потока. У физлиц идет уменьшение зарплат, и посещения сокращаются. Клинике, чтобы выжить, нужно расширять спектр страховых компаний и укреплять наши отношения.

**Марина БЕЛОВА, заместитель директора по корпоративному страхованию Омского филиала ООО «СК «Согласие»:** – Екатерина Михайловна подняла хороший вопрос. Действительно, бюджеты предприятий становятся более сжатыми. По-моему, есть выход из этой ситуации. У многих коллег работает программа «ДМС франшиза». Она позволяет расширять список предприятий, работающих по ДМС. Частично платит предприятие, а частично – от 10 до 50% – сам сотрудник. Он делает взнос на депозит или привязывает к полису карту, и когда происходит обращение в лечебное учреждение, средства списываются.

**Марат ИСАНГАЗИН: – А какой смысл человеку доплачивать?**

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – Если предприятие понимает, что у него есть возможность заплатить за ДМС 1 млн рублей, а программу хочется побольше, тогда сотрудникам предлагается: 10 тыс. рублей за них платит предприятие, а 20% при обращении они доплачивают сами. Но при этом в полис ДМС входит уже не только поликлиника, а, например, поликлиника плюс госпитализация.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Доплата происходит только при обращении?**

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – Есть разные варианты. Например, предприятие говорит: мы за тебя 10 тыс. рублей платим, а ты в кассу 2 тыс. внеси, и тогда у тебя за 12 тыс. рублей будет полис ДМС. Все зависит, какое решение примет руководство.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Такую схему сейчас все чаще продвигают?**

**Марина БЕЛОВА:** – Жизнь заставляет. У многих предприятий ограниченный бюджет. Как вариант – новый продукт.

**Елена МИХАЙЛОВСКАЯ, начальник отдела ДМС СПАО «Ингосстрах»:** – Мы тоже работаем с франшизой. У нас немножко другая схема, потому что не всегда клиники готовы делить этот платеж. У пациента к полису прикреплена банковская карта, и когда клиника выставляет реестры, у пациента 20% с нее списывается. Это происходит автоматически. Клиника и не знает, что у пациента франшиза, но сам он понимает, что 20% с него спишут, поэтому может выбрать, какое исследование подождет, а что не терпит. Мы работаем с дружественными ЛПУ, которые не накручивают средний чек по пациенту, а лечат то заболевание, которое сейчас в острой фазе.

**Денис КУЗНЕЦОВ, заместитель директора ООО «Семейная стоматология»:** – Нам, клиникам, выгодно работать со страховыми компаниями. Во-первых, это минус расходы на маркетинг. Во-вторых, пациенты по ДМС в целом более лояльные, они настроены лечиться. У сотрудников компаний, которые давно пользуются страховкой, например, Сбербанк, Судебный департамент, со здоровьем дела лучше. Но есть другая сторона медали: во многих организациях работники вообще не знают, что у них есть ДМС. Если сотрудник будет требовать от компании полис ДМС, тогда всем будет интереснее работать, но для этого нужно, чтобы информация поступала.

**Юрий КАЕХТИН:** – Позвольте, я немного поспорю. Компания SuperJob проводила с 27 февраля по 17 марта 2022 года исследование. Охват – 375 населенных пунктов России, все округа, 1600 респондентов в возрасте 18+. Вопрос был следующим: если бы у вас была возможность выбрать себе компенсационный пакет, что бы вы предпочли. И на первом месте оказался полис ДМС. То есть сейчас люди прекрасно понимают, что тарифы в клиниках начинают расти (по абсолютно объективным причинам), что, если у предприятия будет прямой договор на оказание медицинской помощи, клиника станет каждый месяц выставлять акт выполненных работ с растущими суммами. А ДМС заключается минимум на год, и цена, как правило, у него фиксированная.

Страховые заинтересованы работать с клиниками, которые знают, что такое ДМС и страхо-

вой случай. Застрахованным по ДМС можно не все. Есть определенные ограничения. Во-первых, услуга должна входить в пакет программы, во-вторых, соответствовать медицинским стандартам, установленным приказом Минздрава РФ. Например, если человек пришел с синуситом, то по медицинскому стандарту первым обследованием должен быть рентген придаточных пазух носа, а не МСКТ всей головы. Это как с техобслуживанием автомобиля: если засбоил движок, можно, конечно, его поменять, но может быть, сначала просто заменить свечи? Есть еще медицинские показания и клиническая картина, которые могут все это корректировать. Поэтому очень важно взаимодействовать с клиниками, умеющими работать по ДМС.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Не все еще знают, как это делать?**

**Юрий КАЕХТИН:** – Да, есть определенная культура.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Врач поясняет больному, что входит в программу, что нет.**

**Юрий КАЕХТИН:** – Совершенно верно.

**Екатерина ПАШКИНА:** – Так не должно быть. Это проблема страхователя. Мы становимся универсалами, объясняя застрахованным, что не входит в программу. Они хотят все и сразу. Начинаются дискуссии, объяснения. Но они должны изначально понимать, что в программе, видеть это.

**Сергей ЖИВОНИДКО, директор СПАО «Ингосстрах»:** – Мы еще сталкиваемся с ситуацией, когда медицинские стандарты умышленно запускаются по большому кругу. Человека отправляют на обследования, которых при его жалобе не должно быть. Мог отделаться одной услугой, а в итоге получает прайс на кучу.

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – Когда заключаем договор, стараемся собрать людей и все разъяснить, но, Екатерина Михайловна, невозможно заранее детально предположить, чем человек заболеет и какая возникнет ситуация. Все индивидуально. Мы объясняем, какое лечение можно получить по программе, а за что придется дополнительно заплатить.

**Марина БЕЛОВА:** – У нас есть кол-центры, которые работают круглосуточно. Мы не пытаемся все переложить на медицинские учреждения. Когда заключаем договор, даем памятки, телефоны кол-центра.

**Оксана КОПЫЛОВА, начальник отдела ДМС Омского филиала АО «СОГАЗ»:** – Когда страхуем, берем электронные адреса, и на них автоматически приходит информация: у вас такой-то полис ДМС, такая-то программа, страховой случай, клиника. Москва пошла дальше – они уже онлайн записывают в лечебные учреждения, чего мы хотим от своих клиник.

**Денис КУЗНЕЦОВ:** – Мы сейчас говорим о некоем экстремизме, когда пациенты говорят: мне надо все. И импланты поставьте, и все остальное. Но на самом деле культура растет и таких все меньше. У нас в день проходит около 200 пациентов, из них 20 – по ДМС. И из этого количества случаев пять в месяц – на грани конфликта. Бывает, люди звонят в кол-центры, а потом говорят: «Мне там объяснили, что мне все можно». Но на самом деле это не так.

**Олег ДУШЕНКО:** – Цифровизация сейчас широко шагает по стране. Думаю, у всех есть приложения, куда застрахованный может зайти, назначить дату, время, врача. Звонки в кол-центр, разбирательства, ругачка – все уходит, когда есть приложение. Там дается весь расклад – что можно, что нельзя.

**Ирина КУКУШКИНА:** – Кроме того, есть телемедицина.

**Екатерина ПАШКИНА:** – Человека надо видеть, смотреть. Для этого доктора и учатся. Телемедицина актуальна, когда пациент консультируется у профессора, когда требуется направление на высокотехнологичное лечение и у человека уже собран пакет документов.

**Юрий КАЕХТИН:** – Поддержу Екатерину Михайловну. Есть правовые основы, приказ Минздрава. Если обращение первичное, то никаких диагнозов телемедицина удаленно не ставит. Просто человека могут выслушать, порекомендовать, к какому врачу обратиться. А если он хотя бы один раз очно приходил к доктору, получал протокол осмотра, результаты исследований и после обращается удаленно, вот тогда ему могут диагноз уточнить, откорректировать, назначить другое лечение или новые исследования. ДМС – это инструмент. Соответственно, к нему надо изучить инструкцию по эксплуатации. Мы регулярно проводим встречи с застрахованными и с потенциальными клиентами, где все это стараемся объяснить.

**Ирина КУКУШКИНА:** – По статистике, в Омской области очень низкие доходы населения. В первом квартале 2022 года среднедушевой доход составил 26 929 рублей. Но мы понимаем, что работодатель с помощью ДМС может сдерживать текучку кадров. У нас основные работодатели, имеющие ДМС, – это крупные предприятия. Большинство уже является частью холдингов, их руководство находится в Москве. Мы – страховщики – участвуем в аукционах, тендерах, которые проводятся на федеральном уровне. В итоге сотрудники этих предприятий получают услугу ДМС уже в нашем регионе. ДМС и существует, чтобы люди не уезжали из региона. У него основная функция – социальная, удержание работника. ДМС – это нематериальная мотивация, но она очень хорошо ложится на социальный климат внутри коллектива.

**Олег ДУШЕНКО:** – ДМС позволяет не только в Омске лечить человека. При необходимости мы можем задействовать всю Россию и выйти за ее пределы.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Но это все-таки исключение?**

**Олег ДУШЕНКО:** – Нет, это в рамках договора, который заключен между предприятием и страховой компанией. Бывают расширенные пакеты, когда предприятие может позволить многое работнику – отравить полечиться и в Израиль, и в Германию. И эта практика сейчас не остановилась.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Все равно это небольшой процент.**

**Марина БЕЛОВА:** – К договору ДМС можно подключить не только сотрудников компаний, но и членов их семей, начиная от детей и заканчивая бабушками и дедушками. Всех, кого угодно, в зависимости от бюджета.

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – Но иногда мнение руководителей предприятий таково: «Я работникам плачу зарплату, я ее поднял, пусть сами идут и лечатся». Здесь главное – донести до них, что, когда есть договор ДМС, страховые берут на себя функцию быстрого восстановления сотрудников. Соответственно, предприятие получает больше прибыли. Работники не будут ходить по ОМС и простаивать огромные очереди в поликлиниках. Все будет организовано в самые сжатые сроки. Не все это понимают.

**Юрий КАЕХТИН:** – Социальная ответственность – да, но есть еще личный комфорт. За что обеспеченный человек готов платить деньги? За удобство. Мы понимаем, что у руководителей достаточно средств, чтобы они сами организовали себе лечение, но это время, это надо выяснить, договариваться. А тут, чтобы организовать отпуск, достаточно один раз позвонить в страховую и сказать: «Мы семьей должны поехать в Белокуриху», и мы все организуем. У санаториев есть комплексные программы, которые в пакетах дешевле. Человек за 25 тыс. рублей едет и получает комплекс реабилитационно-восстановительного лечения. А если он отдельно будет покупать лечение, оно обойдется значительно дороже. Санаториям тоже удобно продавать свои пакеты через страховые компании.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Получается, санаторное лечение через ДМС выгоднее? Как в советское время через профсоюзы?**

**Юрий КАЕХТИН:** – Совершенно верно. Предприятие, приобретая ДМС, фиксирует расходы – закладывает 25 тыс. рублей на человека (я утрирую) и точно знает, что цена не вырастет, что страховая не придет и не попросит доплатить. Это наш риск. У нас рисковое страхование.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Сколько членов семей имеют право пользоваться ДМС? Это ведь не для всех?**

**Олег ДУШЕНКО:** – Эту опцию можно докупить. Как правило, речь идет о детях и супругах.

**Денис КУЗНЕЦОВ:** – У нас в Омске основные крупные работодатели – это холдинги. У них при покупке ДМС есть налоговые преференции. А что касается омского бизнеса, а это в основном малый бизнес, у него ситуация сложнее. Чтобы удержать сотрудников, компании раздают некоторые плюшки, в том числе ДМС. Так делают в компании, которая конкурирует за работников с Газпромом, и в ИТ-секторе, где сотрудники изначально избалованные – трудоустройство без ДМС вообще не рассматривается. Договор с франшизой стоит около 15 тыс. рублей на человека без стоматологии. Если со стоматологией – 25 тыс. рублей.

**Олег ДУШЕНКО:** – У всех страховых есть отдельные направления, например, онкопомощь, высокие технологии. У нас на год программа онкопомощи обойдется в 4,5 тыс. рублей. Не дай бог, что с человеком случится, есть 5 млн рублей. У малых предприятий, индивидуальных предпринимателей, вы правы, нет особых преференций, там работа идет по другой схеме. Но купить продукт за 4 тыс. рублей в год, т. е. за 300 рублей в месяц, можно. Можно выделить их сотруднику, чтобы риски брала на себя страховая – возила, лечила и полностью обеспечивала.

**Елена МИХАЙЛОВСКАЯ:** – Полис ДМС в кармане гарантирует

*(Окончание на* **стр. 10***)*

# ДМС: ЗДОРОВЫЙ СОТРУДНИК ПРИНЕСЕТ ГОРАЗДО БОЛЬШИЙ ДОХОД ПРЕДПРИЯТИЮ, ЧЕМ ТОТ, КОТОРЫЙ БУДЕТ БЕГАТЬ ПО ПОЛИКЛИНИКАМ

*(Окончание. Начало на* **стр. 8-9***)*

получение минимальной медицинской помощи. У нас запущены продукты и для самозанятых, и для физических лиц есть «коробки». Сейчас вот охватывается сектор фермерских хозяйств. Я понимаю, что в данный момент они работают в своих колхозах-совхозах, летом им не до нас, но потом в работе появится промежуток, когда они захотят получить медицинскую помощь и не смогут это сделать в районе. Все равно поедут в город. А страховая им подберет клинику, время, врача.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Какое соотношение у корпоративных и индивидуальных договоров по ДМС? Обычно считается – 80% на 20%. У нас так же?**

**Елена МИХАЙЛОВСКАЯ:** – Физлица сейчас только запускаются. У нас продажи по ним составляют 10% от корпоратива.

**Оксана КОПЫЛОВА:** – Когда у человека есть свой личный кабинет, где видно всю историю болезни, то там же он может приобрести полис для физического лица.

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – Нет, это у вас в рамках договора застрахованное лицо может подключить кого-то, а если я к вам просто приду с улицы и скажу: продайте мне полис ДМС.

**Ирина КУКУШКИНА:** – Это будет дорого.

**Яна АНДРЮЩЕНКО, заместитель директора Омского филиала САО «ВСК»:** – Мы транслируем каждому нашему клиенту, что в мобильном приложении он может получить любой страховой продукт, подобрать удобную программу. В том числе сегодня развивается ДМС для физических лиц. Для них мы предлагаем телемедицину. Не каждый может себе позволить пойти в клинику и провериться от макушки до пяток. На сегодня в нашем портфеле по Омской области 30% физических лиц.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Прилично. Но для физлица это дорого – 20-25 тыс. рублей в год!**

**Яна АНДРЮЩЕНКО:** – Есть и 17 тысяч за коробочные продукты.

**Ирина КУКУШКИНА:** – Есть и 3 тысячи рублей, и 1,5 тысячи на начальном этапе.

**Марат ИСАНГАЗИН: – А что такое 1,5 тыс. рублей в год?**

**Яна АНДРЮЩЕНКО:** – Это телемедицина. Если мы хотим очного приема у врачей, сдачи анализов и т. д., такой пакет будет стоить 10-15 тыс. рублей. Но в любом случае это дешевле, чем если человек сам придет в клинику.

**Екатерина ПАШКИНА:** – И все-таки интересно, что можно получить за 1,5 тыс. рублей?

**Яна АНДРЮЩЕНКО:** – Это коробочный продукт. В него входят три онлайн-консультации. Я записываюсь на прием, врач звонит, собирает анамнез – какие у меня жалобы, какие препараты я принимала, что со мной происходит, и дает свои рекомендации. Говорит: «Возможно у вас такой диагноз, но для уточнения необходимо сделать следующие исследования».

**Марат ИСАНГАЗИН: – Но позвольте, Юрий Алексеевич по этому поводу, по-моему, четко сказал…**

**Юрий КАЕХТИН:** – Да, есть приказ Минздрава, который регламентирует телемедицинскую помощь. Назначить какие-то исследования, если человек обращается в первый раз, нельзя. Нужно понимать, если становится больно, человек по уровню критического восприятия становится, как 8-летний ребенок, он начинает искать, что ему ближе. Телемедицина – это больше психологическая поддержка.

**Марат ИСАНГАЗИН: – У вас 30% физлиц – это считая полуторатысячных?**

**Ирина КУКУШКИНА:** – Да, всех.

**Елена МИХАЙЛОВСКАЯ:** – Мы полтора года назад начали работу по самозанятым, но пока это всего 20% объемов.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Они тоже могут налоговые вычеты получить?**

**Елена МИХАЙЛОВСКАЯ:** – Да, могут отчитаться в налоговой по своим затратам. Договор стоит от 15 до 33 тыс. рублей. 15 тыс. рублей – это поликлиническая помощь, а 33 – экстренная, стационары и стоматология. Здесь идет борьба клиник. Каждая стоматология хотела бы попасть в этот список. За 33 тыс. рублей в год человек получает широкий спектр услуг. Кроме того, в Омской области сейчас много приезжих.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Они обязаны покупать полисы ДМС?**

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – Тем, кто приехал из стран, входящих в СНГ, не обязательно. Только остальные, кто получает по квоте допуск к работе. Помоему, после пандемии их около 1-1,5 тыс. человек осталось. Плюс студенты. Всего тысячи три.

**Юрий КАЕХТИН:** – По данным ФНС, за 2021 год – 3100 человек.

**Марат ИСАНГАЗИН: – А для них сколько полис стоит?**

**Юрий КАЕХТИН:** – На экстренные услуги – порядка 1800-1900 рублей.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Яна Владиславовна, у вас гигантский объем. А какой продукт самый популярный по физлицам и сколько стоит?**

**Яна АНДРЮЩЕНКО:** – Самый популярный – коробочный продукт.

**Ирина КУКУШКИНА:** – У нас есть продукт «Для своих». Он так и называется. Включает чекап, т. е. прохождение определенных исследований – терапевтических, кардиологических или пульмонологических. В Омске он стоит от 3300 до 27 тыс. рублей. Мы собираем его индивидуально: надо кардиологическое обследование – будет ЭКГ, ЭХО, ревмотесты.

**Марат ИСАНГАЗИН: – А какое количество анализов входит в ДМС?**

**Екатерина ПАШКИНА:** – Как правило, пациенты не приходят с одним заболеванием. Чаще всего это букет. Страховая компания оплачивает обследование только по основному. Хотя бывает, сопутствующее заболевание усугубляет течение основного, поэтому врач и назначает те или иные дополнительные обследования. Для нас это сложнее всего.

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – В таких случаях сотрудник обращается в страховую и говорит, что ему нужно дополнительно согласовать обследование.

**Марат ИСАНГАЗИН: – В прошлом году было много допсоглашений в связи с ковидом. Их продлили и на этот год? Какова статистика?**

**Олег ДУШЕНКО:** – Все индивидуально. Стоимость услуг лечебных учреждений уменьшилась: раньше анализ на ковид был и по 5 тыс. рублей, а сейчас можно и за 800 рублей сдать.

**Марат ИСАНГАЗИН: – В последние два года многие предприятия попали в сложное экономическое положение. Кто-то, наверное, сократил затраты на ДМС, а кто-то, наоборот, заинтересовался им и увеличил? Что изменилось?**

**Елена МИХАЙЛОВСКАЯ:** – Популярность стал приобретать полис ДМС для физлиц. Почему? Думаю, в связи с удаленкой. Многие работодатели отказались от офисов, сотрудники работали дома, и некоторые компании начали интересоваться, во сколько обойдется ДМС для коллектива, работающего по разным городам.

**Марат ИСАНГАЗИН: – То есть не корпоративное ДМС?**

**Елена МИХАЙЛОВСКАЯ:** – Да, получается, не корпоративное. Работодатель платить не хочет. Возможно, он выделял сотрудникам какую-то помощь. Поэтому начали появляться продукты для самозанятых и небольших коллективов.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Но это дороже, чем корпоратив.**

**Елена МИХАЙЛОВСКАЯ:** – Это понятно, но если подсчитать затраты…

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – Для физических лиц у нас только разрабатываются продукты, потому что они недавно начали потребление. В Кемеровской области уже много лет существует симбиоз ОМС плюс ДМС. И там порядка 60% населения имеют полисы ДМС. Для физических лиц у них программа стоит порядка 10-14 тыс. рублей на год. Это совершенно иная система.

**Марат ИСАНГАЗИН: – А почему у нас нет?**

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – Мы пытались, но пока не получается в Омске запустить такую систему.

**Юрий КАЕХТИН:** – Для этого нужно, чтобы государство развернулось в сторону коммерческих клиник и выделяло на них квоты. Человек приходит в клинику, ему говорят: мы вам операцию сделаем по ОМС, а в одноместной палате вы полежите – за средства ДМС. В Кемеровской области такой симбиоз уже давно.

**Ирина КУКУШКИНА:** – И у нас в ряде федеральных клиник такая практика есть.

**Олег ДУШЕНКО:** – Не соглашусь с Юрием Алексеевичем. У нас 70% рынка ОМС в Омске, и мы можем пустить основные затраты через ОМС, а остальное добить ДМС. Тогда получается комплексный подход. И предприятие экономит, и система ОМС работает в полном объеме, как и должна.

**Марат ИСАНГАЗИН: – А конкуренция между вами сейчас есть?**

**Олег ДУШЕНКО:** – Да мы дружим, что вы!

**Марат ИСАНГАЗИН: – Но вот у ТПП сначала была одна страховая, потом другая. Значит, у каждой свои льготы?**

**Олег ДУШЕНКО:** – Чудес с точки зрения ценовой политики не бывает. Поэтому каждая страховая старается сделать качественный сервис. Если меня хорошо обслужили, я не буду ничего искать на стороне.

**Ирина КУКУШКИНА:** – Это как семейный доктор. Иногда страховщик становится тем предсемейным доктором, который направит к правильному врачу. Он знает этот рынок, условия работы в разных клиниках. Если человек не любит сидеть в очередях – в ЦКБ, если ребенок не любит лечить зубы – в «Семейную стоматологию», там ему машинку на зубе нарисуют. Мы своим словом гарантируем нашим клиентам получение качественной услуги.

**Марат ИСАНГАЗИН: – А с государственными медучреждениями по ДМС не работаете?**

**Ирина КУКУШКИНА:** – Работаем. У нас это хорошо поставлено с Западно-Сибирским медицинским центром ФМБА. Они и по ОМС работают, и по ДМС в рамках лечебных стационарных мероприятий.

**Юрий КАЕХТИН:** – Человек понимает, что не останется один на один со своей болячкой, что за ним стоит мощная структура – страховая компания, которая подключится к решению проблемы. Не здесь, в России, так за рубежом.

**Олег ДУШЕНКО:** – И мы не бросаем заболевшего даже на следующий год. Ведем до выздоровления.

**Марат ИСАНГАЗИН: – А если предприятие не заключило новый договор?**

**Сергей ЖИВОНИДКО:** – Долечиваем в рамках действующего.

**Ирина КУКУШКИНА:** – Если человек лежит в стационаре, то он находится на попечительстве страховой компании, пока не завершит лечение.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Прошлый год вас чему-то научил?**

**Олег ДУШЕНКО:** – Мы прошли такую школу, что сейчас к любой оспе готовы. И лечебные учреждения тоже. И работодатели.

**Марат ИСАНГАЗИН: – А на многих предприятиях заботятся о пенсионерах – оформляют для них полисы ДМС?**

**Маргарита КОНОВАЛОВА:** – На оборонных, как правило. На РЖД.

**Елена МИХАЙЛОВСКАЯ:** – Некоторые предприятия и санкур им делают – реабилитационный стандарт.

**Олег ДУШЕНКО:** – Это раз в два года.

**Марат ИСАНГАЗИН: – У каждой страховой компании, насколько я понимаю, свой набор лечебных учреждений. В ряде они пересекаются, где-то нет. Что здесь происходит?**

**Юрий КАЕХТИН:** – Как правило, все со всеми работают. У нас, конечно, большой перечень лечебных учреждений, но он все равно ограничен.

**Олег ДУШЕНКО:** – 126 клиник в Омске работают.

**Ирина КУКУШКИНА:** – Видите, мы все еще и федеральные договоры берем. И там есть перечень клиник по всей стране, куда могут обращаться сотрудники крупного предприятия. Если клиент хочет какую-то особую клинику – вне списка, то страховщик просто пойдет и заключит с ней договор.

**Марат ИСАНГАЗИН: – У каждой компании свои запросы, и, наверное, в страховой при заключении договоров происходит долгий разговор – что оставить, а что нет?**

**Ирина КУКУШКИНА:** – Не долгий, потому что у каждой страховой есть готовые варианты. В один входит амбулаторная, поликлиническая программа, во второй – другая и т.д.

**Марина БЕЛОВА:** – И цена зависит от набора программ и списка лечебных учреждений.

**Юрий КАЕХТИН:** – В зависимости от важности той или иной группы сотрудников предприятие решает, какой будет наполнение программы. И есть сотрудники с разными условиями труда. Офисные, которые целый день сидят, имеют одни вредные факторы, а бригады водоканала, выезжающие на устранение порывов труб в дождь и в снег, иные. В первом случае больше страдает спина, а во втором – возможны травмы, вплоть до обморожения конечностей. Соответственно, у этих групп разные расходы на лечение.

**Ирина КУКУШКИНА:** – Важно, чтобы на предприятиях понимали, что ДМС – это инструмент, который позволит удержать сотрудника, мотивировать его. Здоровый сотрудник принесет гораздо больший доход предприятию, чем тот, который будет бегать по поликлиникам в поисках квалифицированной помощи.

**Марат ИСАНГАЗИН: – Тема медицинского страхования достаточно обширная, сегодня нам удалось подробно обсудить ДМС. Спасибо за то, что поделились вашим мнением ●**

# ПУТИН назвал «глупостью» засилье на рынке иностранных кормов для животных

*Отечественный рынок веттоваров оценивается в 318 млрд рублей – огромное поле для импортозамещения*

nsn.fm

**По словам депутата Госдумы Владимира БУРМАТОВА, «*большинство российских граждан считают своих животных членами семьи, не имуществом. А члены семьи налогами не облагаются!*»**

**Анастасия ПАВЛОВА**

Восьмого июля в пресс-центре информационного агентства «Национальная Служба Новостей» состоялся брифинг с первым заместителем председателя Комитета Государственной думы по экологии, природным ресурсам и охране окружающей среды Владимиром БУРМАТОВЫМ на тему «Дорогое удовольствие и санкции: сможет ли Россия прокормить домашних животных?»

С февраля, по сообщениям СМИ, в России взлетели цены на корм для домашних животных и даже наблюдался дефицит по отдельным позициям. Как утверждают эксперты, сильнее всего инфляция ударила по корму для собак – его стоимость выросла на 24%. Дальше начали вводиться санкции, из-за действия которых владельцы зоомагазинов обратились к российским властям с просьбой снять ограничения, поскольку для многих животных речь идет о жизни и смерти. Владельцы магазинов товаров для животных приостановили открытие новых точек. Президент России Владимир ПУТИН на недавней встрече с главой Республики Мордовии Артемом ЗДУНОВЫМ назвал «глупостью» ситуацию, при которой значительная часть кормов для домашних животных в России оказалась импортной, и поддержал развитие производства кормов в регионе.

БУРМАТОВ отметил, что пакеты санкций Запада, «один безумнее другого», как он выразился, зачастую касались не только граждан, но и их питомцев:

*– Притчей во языцех стали санкции в отношении российских котов и собак, запрещающие участие в международных выставках. Пошли очень тревожные заявления крупнейших производителей кормов, которые либо производятся в Российской Федерации, либо ввозятся в нее, о прекращении бизнес-отношений с нашей страной. Один из крупных производителей анонсировал прекращение маркетинговой, рекламной деятельности в РФ, кто-то – прекращение развития производственных сетей, мощностей. Все это говорило о том, что в определенный момент мы можем столкнуться с перебоями в поставках импортных кормов, а эта сфера является одной из тех, где мы крайне импортозависимы.*

В России производится только десятая часть кормов для животных:

*– Есть разные оценки доли российских кормов в общем объеме. Оптимисты называют до 80-85%, считая все локализованные в России производства кормов для животных. Но это не так, потому что тогда и BMW надо считать российским автомобилем, его ведь у нас тоже собирают. Российскими кормами нужно считать те, которые производятся из своих ингредиентов нашими компаниями и желательно, чтобы они расфасовывались в российскую упаковку. Более адекватная оценка следующая: ровно на 10% мы можем себя защитить от проблем в этой сфере.*

По словам спикера брифинга, 60% российских семей имеют домашних животных (более 40 млн кошек и более 20 млн собак, причем количество растет каждый год существенными темпами), и 87% владельцев воспринимают питомцев как членов семьи. Первыми под санкционный удар попали, как это ни прискорбно, не продукты массового спроса, а именно лечебные и профилактические корма:

*– Их завозят не так много из-за дороговизны, это локальный сегмент. Они назначаются ветеринарами, как лекарства в послеоперационный период, животным, страдающим от аллергий и других заболеваний. Такие корма заменить нечем и в их отсутствии животное может потерять здоровье и даже погибнуть.*

Парламентарий сообщил, что в регионах жаловались на двух- и даже пятикратный рост цен на корма из-за ажиотажного спроса. Тогда депутаты направили обращения в ФАС, Генпрокуратуру и Россельхознадзор с просьбой принять меры. БУРМАТОВ похвалил работу ведомств и уверил, что дефицита питания питомцев не будет. В Россию по-прежнему ввозятся корма и добавки по 503 наименованиям, возобновлены или начаты поставки 114 компаниями:

*– Нас услышал Россельхознадзор и разрешил поставки еще из ряда стран, рынок удалось стабилизировать. Нам сегодня поставляют корма Бельгия, Болгария, Великобритания, Германия, Дания, Нидерланды, Франция, Австрия, Словения, Италия, Норвегия, Китай, Бразилия, Сербия. Аргентина, Южная Корея и Таиланд дополнительно вошли в список. Благодаря Федеральной антимонопольной службе удалось добиться выдачи 16 предостережений производителям, поставщикам, продавцам по поводу необоснованного завышения цен. Цены сейчас достаточно серьезно отличаются от цен аналогичного периода прошлого года за счет того, что были нарушены логистические цепочки, подорожала упаковка. Тем не менее цен в пять раз выше прежней, как раньше, мы на сегодняшний день уже не наблюдаем. Повторю, что получилось застраховать нашу страну от дефицита кормов.*

Однако депутат подчеркнул, что текущее положение открывает окна возможностей для отечественных производителей. БУРМАТОВ оценил рынок товаров для животных в 318 млрд рублей:

*– У нас есть все, чтобы эффективно производить корма: огромное количество сырья – продуктов мясопереработки. Есть только проблемы с дистрибьюцией. Посмотрите, на полках стоят корма в основном двух самых крупных иностранных производителей. С моей точки зрения, безусловно, соотношение должно быть обратным: 90% российского и 10% импортного товара. Тогда будет нормальная, стабильная ситуация. По признанию российских производителей кормов, необходимо построить порядка 10 дополнительных заводов для того, чтобы обеспечить импортозамещение. Но это не благотворительность, а инвестиции. Считаю, что у нас есть все для того, чтобы удовлетворить и интересы четвероногих, которые привыкли к определенному рациону питания (не надо воспринимать это как каприз, перевод на другие корма, как правило, достаточно болезненный и трудоемкий процесс), и наших граждан.*

Спикер подчеркнул, что российские производители научились делать качественные корма самого высокого уровня, и лечебные, и премиальные в том числе. Проблема лишь в том, что они не могут пробиться на полку: иностранные компании предоставляют сетевикам любопытные бонусы – бесплатно обучают персонал при продаже определенных кормов, выдают различный мерч, сами приобретают стеллажи и так далее. Отечественные предприниматели зачастую не могут позволить себе конкурировать в таких условиях.

Депутат обратил внимание, что необходимо импортозамещение не только лечебных и профилактических кормов, так называемых холистиков, но и ветеринарных препаратов, абсолютное большинство которых ввозится из-за рубежа. Уже сейчас последние сильно подорожали, а со средствами для наркоза весной так и вовсе были перебои. В итоге стоимость ветеринарных услуг повысилась на 30%. БУРМАТОВ внес законопроект о расширении перечня ветеринарных препаратов:

*– Мы предложили упростить регистрацию медицинских препаратов, то есть тех, которыми лечат людей, в перечне ветеринарных и таким образом расширить очень существенно их номенклатуру и снизить стоимость за счет увеличения конкуренции в этом сегменте. Человеческих препаратов у нас больше 20 тысяч наименований, а ветеринарных всего 2000. Сегодня ветеринары вынуждены фактически в нарушение закона лечить животных человеческими препаратами, гонять владельцев питомцев в аптеки. Хорошо если речь идет о безрецептурных препаратах. Но если они рецептурные, то это прямое нарушение закона. Владельцы клиник открывают через стенку аптеки на другое юридическое лицо и закупают препараты якобы для себя, а на самом деле для животных. То есть создается серая зона, которой в принципе быть не должно. Законопроект в первом чтении Госдумой был поддержан, рассчитываем, что он будет принят до конца текущего календарного года, то есть рассмотрен во втором и третьем чтении в осеннюю сессию. Это очень важно, от эффективности применения препаратов напрямую зависят жизни животных.*

БУРМАТОВ также автор законопроекта об учете и идентификации домашних животных – пока подобное действует только в отношении животных сельскохозяйственных. Депутат сразу успокоил, что налога на домашних животных в РФ «не будет никогда»:

*– Все спекуляции по этому поводу являются абсолютной провокацией и крайне деструктивными разговорами. Госдума никогда не рассматривала, не рассматривает и не планирует рассматривать никаких инициатив, связанных с введением налога на домашних животных. Мы понимаем, что в нашей стране такой закон невозможен и вреден. У нас сложилась своя традиция владения домашними животными, отличающаяся от традиций в других государствах. У нас владельцами животных зачастую являются люди небольшого достатка, но с большим сердцем. Если какая-нибудь условная бабушка в деревне держит у себя дома 15 кошек, дает им кров, стол, заботится о них, то ей нужно сказать спасибо, а не выдумывать для нее какие-то финансовые обременения – это первое. Второе: я уже упоминал, что большинство граждан, согласно статистике, считают своих животных членами семьи, не имуществом. А члены семьи налогами не облагаются!* ●

# «РОСТ ЭКСПОРТНЫХ ДОХОДОВ ОТ ПРОДАЖИ СОЛОМЕННЫХ МАТРАСОВ В ЕВРОПЕ ВОЗРОС В 2,5 РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С 2021 ГОДОМ»

*(Окончание. Начало на* **стр. 3**)

**– Как получилось, что юная выпускница матфака в одночасье открыла деревообрабатывающее производство? Вы уже что-то знали об этом бизнесе?**

– Да, мои родные в Иркутской области были заняты в этой сфере. Хотя я, конечно, не планировала создавать такой бизнес. Но после окончания университета знакомые обратились ко мне с предложением развивать производство из ангарской сосны в Омске. И я взялась за это.

**– В 1999 году организовать свое производство, наверное, было сложно. Что оказалось самым трудным?**

– Пересилить себя, когда мне говорили: «Не вздумай этим заниматься! Там акулы бизнеса, бандиты! Тебя задавят». Главное было – сделать первый шаг.

**– Приходилось взаимодействовать с криминалом?**

– Нет, вот ни разу ни один бандит не пришел (смеется). Что касается «акул», то пока они решали, как пристроиться, мы уже ставили новую задачу. Так, в 2012 году я познакомились с ученым Евгением Ивановичем ШИРОКОВЫМ. Он восстановил старорусский рецепт пропитки, который уходит корнями в историю древней Руси. Данной пропиткой обрабатывали мебель, стены дома, и в результате все это служило дольше. Мы пропитку восстановили, сохранили ее историческое название «Лоскутный воск». Дело в том, что она наносилась при помощи войлочного лоскута путем натирания поверхности. Лоскутный воск состоит только из натуральных компонентов, имеет приятный запах, хорошо защищает древесину от грибка, плесени и старения. Евгений Иванович сделал историю об этой пропитке известной по всей России, а мы стали первыми, кто начал ее выпускать в промышленных масштабах на специализированном оборудовании.

**– Из чего вы производите Лоскутный воск?**

– Из настоящего пчелиного воска, медицинского живичного скипидара (это продукт переработки смолы) и прополиса. Самое интересное, что квадратный метр этой пропитки получается дешевле не только импортных, но и даже российских неэкологичных аналогов.

**– Где берете продукты пчеловодства?**

– Нам нужны большие объемы, поэтому отдельные предприятия, в том числе омские, не справляются. Закупаем по всей России. Нас воском снабжают и Алтай, и Дальний Восток.

**– Какие объемы Лоскутного воска производите?**

– Наши мощности позволяют разливать одну тонну продукции в день. Пока мы стремимся к этим объемам. Сейчас продаем по России, в Казахстан и в другие страны зарубежья.

**– Как вышли на ШИРОКОВА?**

– Мы встретились на дне летнего солнцестояния в Окунево. Он рассказал о своих планах, что ему интересно произвести такую пропитку, но никто не берется.

**– И вы ему поверили?**

– И с годами только укрепилась в правильности своего решения. Также поверили и в тему соломенных матрасов. Это все работает, такой продукт сейчас нужен людям, он в тренде.

**– О каких соломенных матрасах речь?**

– В 2014 году тоже благодаря ШИРОКОВУ мы стали производить лечебные матрасы из соломы. Он разработал технологию, которая основывается на трудах российского ученого Виктора Степановича ГРЕБЕННИКОВА. Наш соломенный матрас не просто экологически чистый, он выполняет лечебную функцию – восстанавливает организм. Это не обычный деревенский матрас, который просто набит соломой. Наш создан из структурированной соломы, запечатанной в короб. Все наше производство основывается на традициях, проверенных временем, и новейших технологиях, при помощи которых изготавливаем продукцию, отвечающую потребностям современного человека.

**– Каков срок службы такого матраса?**

– 10 лет он спокойно прослужит. А вот наша пропитка не имеет срока годности. Может храниться 100 лет и больше. Кстати, европейский рынок очень хорошо воспринял соломенные матрасы, особенно Германия. Вся наша продукция имеет сертификаты стран ЕС, мы проходили специальные исследования в датской лаборатории. Они подтвердили, что наше качество соответствует их жестким требованиям.

**– После февраля сертификаты не отозвали?**

– Нет, наоборот. Более того, величина спроса на экотовары уверенно движется вверх. Во втором квартале 2022 года рост экспортных доходов от продажи соломенных матрасов в Европе возрос в 2,5 раза по сравнению с 2021 годом. Кроме того, мы производим конструкционные элементы полков для бань из кедра, липы, ольхи и осины, дизайнерские изделия для парной по технологии, основанной на усовершенствованном опыте финских коллег. Недавно запустили их на российский рынок. Сегодня продаем в 10 городах России, в Казахстане, Киргизии, Узбекистане.

**– Какая продукция на данный момент приносит компании наибольшую часть дохода?**

– Высокий интерес наблюдаем к полкам, потому что эти изделия понятны всем – они нужны для бани. Но первое место занимает воск. По нему у нас в России и за ее пределами уже есть обширная дилерская сеть. Он является локомотивом. Сейчас растет интерес к матрасам из соломы. Тем более, мы расширяем данную линейку и начинаем производить соломенные панели для строительства домов.

**– Это будут экодома? Какими характеристиками они обладают?**

– У них высокие теплоизоляционные свойства, в них комфортно жить и при +30, и при –40. Это подтверждено не только исследованиями, но и опытом наших коллег, которые строят подобные дома в других городах. Вообще прообраз данной технологии зародился на западе, ей уже более 100 лет. В то время мастера укладывали солому в деревянные каркасы прямо в тюках. Сегодня технология существенно усовершенствована: солома спрессовывается на производстве в короба, из которых потом, как из конструктора, собирается дом. Это технология быстровозводимых домов. Они будут теплыми, экологичными, с хорошей звуко– и шумоизоляцией, а также комфортным микроклиматом.

**– Велика ли опасность, что данные панели заселят мышки?**

– Мыши их не прогрызут. Во-первых, потому что солома уложена очень плотно. Во-вторых, потому что панели снаружи покрываются известковой штукатуркой. Они, кстати, имеют очень низкий класс пожароопасности. Кроме того, в качестве утеплителя используется ржаная солома, которую мыши не едят из-за особого строения колоса.

**– Когда планируете начать производство?**

– Скорее всего уже в июле 2022 года сможем выпустить первый комплект панелей. Мы целый год готовили оборудование и сейчас подошли к работе.

**– Оборудование зарубежное?**

– Нет, мы все делаем самостоятельно. У нас есть инженеры, которые создают оборудование, отвечающее нашим задачам.

**– Сколько примерно будет стоить такой дом?**

– Он обойдется в ту же сумму, что и, например, каркасный, но по своим характеристикам будет его превосходить.

**– Где планируете закупать солому для создания панелей?**

– Солому берем у омских производителей.

**– В Омской области есть производители соломы?**

– Конечно. И нам нужна не просто солома, а затюкованная определенным образом. И в нашем регионе есть предприятие, которое снабжает ею не только нас, но и другие регионы. Нам достаточно его объемов. Фермеры собирают солому с полей и, как правило, не знают, куда ее девать. Предприятие закупает у них круглые тюки с соломой, переваловывает – делает из круглых прямоугольные и продает нам. Такие тюки гораздо проще использовать во всех сферах, и в нашем производстве тоже.

**– Что еще производите из древесины?**

– Мебель для бани, для дома, различные дизайнерские формы. Есть линейка экологичной мебели из кедра, например, кроватей. Сейчас хотим обогатить их шунгитом. Шунгит – это минерал, который имеет высокие энергоинформационные свойства, очищает пространство, способствует оздоровлению организма. Сейчас мы выпустили новую пропитку – лоскутный воск с шунгитом. Если человек покроет баню такой пропиткой, в ней будут очищаться и озонироваться воздух, убиваться бактерии. Таким же покрытием будут обработаны наши кедровые кровати и соломенные матрасы.

**– Откуда вы берете шунгит?**

– Мы его получаем из Карелии уже перемолотый до мельчайшей фракции. Этот состав добавляется в пропитки, в воск. Думаю, омских предпринимателей, которые делают косметическую продукцию, мы тоже к этой теме привлечем, потому что это уникальный камень, благодаря которому, по словам специалистов, можно было бы оздоровить всю Россию. Но ему не уделяется пока нужное внимание. Мы опять беремся за то, чего другие еще не делают, и выводим на рынок.

Кстати, пару лет назад в рамках производства линейки продукции для здорового сна мы впервые выпустили кедровые подушки. Они обладают лечебными свойствами, бактерицидным эффектом, способствуют здоровому сну.

**– Она очень маленькая для сна. И насколько понимаю, создана, по сути, из отходов вашего производства?**

– Нет, для наполнителя подушек никогда не используются отходы. Мы специально приобретаем массив сибирского кедра, измельчаем его до состояния стружки. А размеры подушек бывают самые разные. У вас в руках самая маленькая 15 на 15 см. Это подушка-думочка. На Руси такие традиционно лежали на обычных подушках, и, когда у человека были вопросы, проблемы, на ней спали и как бы отдавали все заботы. А думка потом вывешивалась на дерево и очищалась. Но мы выпускаем и полноразмерные подушки, например, 50 на 70 см.

**– Алла Викторовна, охарактеризуйте предприятие в целом.**

– У нас работает около 50 человек. Мы давно поняли, что большие дела можно делать малой, но эффективной командой. Каждый сотрудник может выполнять множество разных задач. У нас есть филиал в Санкт-Петербурге. Но основное производство находится в Омске. Это более 20 тыс. квадратных метров производственных и торговых площадей.

**– Чем занимается филиал?**

– Мы открыли его в 2016 году. Там проходят продажи, но есть и производственный цех.

**– Наверное, невыгодно везти туда ангарскую сосну?**

– Постоянно возим. Это экономически выгодно, поскольку наибольший интерес к нашей продукции именно в западной и центральной частях страны.

**– Где у людей больше денег?**

– Дело не в этом. Там люди больше уделяют внимания своему здоровью. Они живут в урбанистической среде и хотят привнести в свой быт здоровые, экологичные элементы. Люди, которые живут в тайге, об этом не задумываются, поверьте (улыбается).

**– Если у вас в европейской части страны больше клиентов, наверное, есть желание перевести туда производство?**

– Мы очень любим Омск. Не хотим переезжать. Да, я сама из Иркутска, но живу здесь много лет. Это наш город. Мы считаем, что у Омска большое будущее, хотим увидеть его расцвет ●

# «83% ПОДОЗРЕВАЕМЫХ В НАЛОГОВОМ ПРЕСТУПЛЕНИИ ГАСЯТ ДОЛГ ДОБРОВОЛЬНО, ИЗБЕГАЯ УГОЛОВНОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ»

*(Окончание. Начало на* **стр. 3***)*

**Александр СЕРТАКОВ, занимающийся расследованием особо важных дел, вспоминает в День сотрудника органов следствия РФ, как начинал с резонансного дела «Омскэнерго» и участвовал в деле «Мостовика»**

**– Ого, то есть большая часть подозреваемых все-таки возмещает ущерб, тенденция намечается?**

– Да, однозначно. 83% гасят долг (недоимку, пени, штрафы) добровольно, избегая уголовной ответственности, благодаря 28.1 УК РФ. Мы очень продуктивно работаем с налогоплательщиками, убеждаем, что это во всех смыслах самый выгодный, надежный, правильный способ решения возникшей проблемы. К сожалению, это работает не всегда. Взять резонансное дело депутата Горсовета Ларисы ГОРНОСТАЕВОЙ, владелицы пивного завода ООО «Сибирский стандарт», которую мы подозреваем в сокрытии налогов на 487 млн рублей. Мы расширили рассмотрение деятельности предприятия, объемы неучтенной алкогольной продукции, которая на протяжении двух лет реализовывалась через сеть посреднических организаций. В том числе имело место обналичивание по аналогии с группой Станислава МАЦЕЛЕВИЧА. ГОРНОСТАЕВА упорно отрицает вину и отказывается возмещать ущерб государству. Дело уже передано в прокуратуру Омской области, но очевидно, что народная избранница не намерена снижать градус ситуации. Уверяю, что мы нашли неопровержимые доказательства виновности подозреваемой – в частности, неучтенные врезки в центральный водопровод ресурсоснабжающей организации, закуп хмеля и солода через номинальные организации. Все это говорит нам о том, что было гораздо больше произведено, чем продано, по официальным данным.

**– Чем человек аргументирует свою позицию?**

– Тем, что обвинение надумано, а вся продукция была, как следует, задекларирована. При этом сбыт шел на территории всей РФ. Через подконтрольные фирмы велись переводы и обналичивание средств, в схеме участвовали многие люди. Есть, впрочем, и положительные примеры. Один налогоплательщик – директор ООО «СибТрансАвто» Юрий ПИЧУГИН признал и оплатил 246 млн рублей налогов, в его отношении уголовное дело было прекращено.

**– Впечатлили обыски?**

– Возможно. Как видите, они впечатляют не всех, ГОРНОСТАЕВУ, в частности, или, допустим, депутата Заксобрания Омской области Андрея КИПЕРВАРА.

**– К слову, да, директора ООО «Западно-Сибирский металлургический комбинат» подозревают в уклонении от уплаты налога на добавленную стоимость на сумму 45,7 миллиона рублей.**

– Первоначально он собирался пойти на контакт со следствием и даже погасил долг в символическом по отношению к общей сумме задолженности в размере около 300 тысяч рублей. Но затем перестал погашать платежи. Не представляю, чем человек руководствуется, но он занял в итоге позицию принципиального отказа от уплаты налогов. Мы все видели примеры, допустим, бывшего генерального директора ООО «Ликеро-водочный завод «Оша» Андрея АВЕРЧЕНКО, которому назначили довольно длительный срок реального лишения свободы. На наших глазах меняется судебная практика: при отрицании вины идет серьезное ужесточение наказания. Все чаще люди наказываются именно реальным лишением свободы, поскольку у многих подозреваемых достаточно имущества, покрывающего долг. Взять находящееся у нас в производстве дело в отношении руководства ООО «Автотраломск» – наложен арест на огромный автопарк. С ООО «АТП № 1» то же самое. Просто давайте не будем забывать: уклонение от уплаты налогов – осознанное, заранее, зачастую тщательно, запланированное преступление, требующее огромного количества договоренностей, поиска номинальных организаций, заключения фиктивных договоров. Как правило, личное имущество оформляется на родственников, на подставных лиц, и нам просто ничего не остается кроме как ходатайствовать об аресте имущества юридического лица, на которое впоследствии обращается взыскание.

**– Вспоминаю сразу дело ООО «Ювер и К» – только автомобилей у руководства арестовано на 70 млн рублей, хотя сумма налоговой задолженности немногим более.**

– Эта сумма обязательно вырастет в ходе следствия – еще не проведена налоговая экспертиза, не завершен анализ доходов компании, всех ее сделок, не опрошены все свидетели и так далее. По сути, мы имеем дело с явным дроблением бизнеса: изначально это сеть газовых автозаправок, только руководство оформило каждую розничную точку в самостоятельное юрлицо. Сумма неуплаченных налогов, уверяю, окажется больше в разы, уж точно не 70 млн рублей. В деле ГОРНОСТАЕВОЙ ущерб государству первоначально оценивался только в 20 млн, но вырос почти до 0,5 млрд. Чем крупнее компания, тем дольше длится расследование, так что с «Ювер и К» предстоит еще много работы. Самым трудоемким в этом плане, наверное, все-таки оказалось дело «Мостовика» – привлекалось огромное количество сотрудников, совершалось много командировок по всей стране, производилось много расчетов.

**– Для вас это было самое сложное в карьере дело?**

– Не менее сложным было дело «Омскэнерго» Александра АНТРОПЕНКО – тогда я начинал работу рядовым следователем.

**– Но претензии были отбиты в Верховном суде, насколько я помню.**

– Да, на том уровне решили, что налогового преступления нет, хотя у нас другое мнение.

**– А что-то столь же масштабное есть сейчас у вас в разработке?**

– Есть очень крупное уголовное дело в отношении ООО «Нефтегазстроймонтаж» – мы подозреваем компанию в неуплате налогов на 0,5 млрд рублей, не меньше. Строительство трубопроводов для нефтегазовых предприятий велось по всей России, поэтому командировок было тоже очень много. До сих пор ведется сбор доказательств, создана специальная исследовательская группа в нашем отделе, привлечено к работе управление по экономической безопасности. Оцениваем, сколько на самом деле было выполнено строительных работ, сколько ресурсов было затрачено, нюансов в деле предостаточно.

**– Сколько ведется следствие уже?**

– 14 месяцев. Но еще многое предстоит выполнить. Обвинение руководителям компании уже предъявлено.

**– А с агропромышленным холдингом «Алтаур» история окончательно закрыта?**

– Не знаю, но пока материалов ни из УМВД, ни из УФНС к нам больше не поступало.

**– Что с «Сибирским транспортным союзом»?**

– Производство окончено, дело направлено в Куйбышевский суд. Нам удалось доказать наличие ущерба на 20 млн рублей, арест наложен на автопарк чуть большей стоимостью. БРЮХАНОВ и БАКШЕЕВ соучредители, обвинение предъявлено им обоим, хотя БАКШЕЕВ настаивает, что непричастен к управлению компанией, а БРЮХАНОВ этому возражает. На наш взгляд, они оба принимали финансовые решения, которые и привели к совершению преступления.

**– То есть грузоперевозки, строительство самые «порочные» в плане неуплаты налогов отрасли?**

– Да, плюс еще, пожалуй, торговля.

**– Дела «Стройтраста» АКОПЯНА, «Регионстроймонтажа» КАМАРТДИНОВА...**

– Первое прекращено, потому что налоговые обязательства выполнены. Во втором истекли сроки давности уголовного преследования.

**– А «Ника-Омск» ГОЛОВИНСКОЙ?**

– В этом году дело прекращено, так как тоже погашен ущерб. В большинстве случаев мы достигаем взаимопонимания с налогоплательщиками, как я уже говорил. Многие понимают крайне высокий риск получить реальный срок лишения свободы в качестве наказания, возможность уладить ситуацию не доводя до суда. Есть, впрочем, и категория людей, которые уверены в собственных схемах и идут до конца – как, например, ГОРНОСТАЕВА…

**– Есть ли какие-то непубличные дела, на которые следовало бы пролить свет?**

– Как вы знаете, мы специализируемся не только на налоговых делах. Буквально в начале этого года закончили расследование в отношении бывшего сотрудника ДПС Госавтоинспекции Дениса КУЧУГУРА и его жены, начальника отдела в службе судебных приставов. Они, злоупотребляя доверием знакомых, обманным путем под предлогом продажи по заниженной стоимости арестованного имущества – автомобилей и объектов недвижимости – похитили 20 млн рублей у 13 потерпевших. Это 21 преступный эпизод. Закончили расследование похищения средств материнского капитала – около 57 преступлений примерно на 25 млн рублей. Дело поступило в суд. Расследуем дело в отношении сотрудников Сибирского института бизнеса и информационных технологий, совершавших, по нашим данным, коммерческий подкуп: во время пандемии преподаватели выставляли за взятки оценки студентам за сдачу экзаменов, аттестационных работ – не менее 50 преступлений выявили. Передали в суд дело ПОДКОЖУРНИКОВА – одного из подельников МАЦЕЛЕВИЧА. Лично меня впечатлило дело несовершеннолетнего, сообщавшего об актах заведомо ложного минирования. Он «минировал» суды, школы, больницы, муниципалитеты, правоохранительные органы по всей стране – от имени отца своей одноклассницы, которая отказала ему в дружбе. На обывательский взгляд всего лишь «шалость», однако было задействовано огромное количество служб, выезжавших на вызов, происходили сотни эвакуаций… В общем, совершено серьезное уголовное преступление.

**– Наверное, не помешал бы правовой ликбез в школах… Что хулигану грозит?**

– Разумеется, наказание остается на усмотрение суда – но есть риск получить реальный срок от шести до восьми лет лишения свободы. Мальчик с защитником знакомятся с делом. Согласно результатам психиатрической экспертизы, нарушитель признан вменяемым.

**– Подводя итог. Предприниматели часто жалуются мне на жесткое законодательство, это справедливо, на ваш взгляд?**

– На мой взгляд, оно как раз заметно смягчается. Это началось в пандемию и продолжается сейчас: много послаблений, мораториев. Подчеркну еще раз: налоговые преступления не совершаются по неосторожности, по случайности. Это продуманные, высокоинтеллектуальные нарушения закона, которые, как правило, совершаются годами. Сейчас всем сложно, и мне кажется нечестным списывать все на давление обстоятельств. Корысть открыто движет преступниками, а ведь в этом и есть суть нарушения налогового законодательства ●

**История**

18+

## «Прозрения и домыслы»

Московское издательство АСТ; CORPUS выпустило в свет книгу Владимира НАБОКОВА «Ада, или Отрада. Семейная хроника» (2022 год; 800 стр.; тир. 7000 экз.). Книга входит в новую серию «Набоковский корпус». Редактором серии, а также и автором ее названия стал исследователь и переводчик НАБОКОВА, редактор и составитель полного собрания драматургии и полного собрания рассказов писателя, лауреат премии Международного набоковского общества, эксперт Фонда Владимира Набокова Андрей Бабиков.

«Ада, или Отрада. Семейная хроника» – роман, написанный Набоковым на английском языке, опубликованный в США в 1969 году. Он охватывает свыше ста лет из жизни знатного и влиятельного рода Винов. Это история любви и философское размышление о природе времени, игра с литературными формами и эксперимент с собственным сознанием. Роман написан в жанре альтернативной истории, его действие перенесено на Антитерру, хронология которой в одних случаях отстает от земной, а в других ее опережает. «*В искусно сотканной историко-географической ткани «Ады» государство Эстотия соединяет в себе дореволюционную Россию и современную Америку с Канадой, западный мир противостоит Золотой Орде и Татарии, напоминающих СССР, а существование Земли, Терры, подтверждают только косвенные данные, основанные на прозрениях безумцев и домыслах террапевтов*», – анонсируют издатели.

На вопрос, насколько сложно было вновь переводить роман, Алексей Бабиков ответил: «*Русский переводчик «Ады», как ни странно, находится в менее отчаянном положении, чем любой другой его иностранный коллега. У него под рукой не только все русские сочинения Набокова, в которых при должном усердии можно найти те или иные эквивалентные формы, но и авторские переводы на русский язык двух книг – мемуаров («Другие берега») и «Лолиты», в которой тоже немало языковой игры и литературных реминисценций. Исключительной удачей в историко-литературном смысле можно считать и три других обстоятельства: что в «Аде» много русских слов, имен, названий и выражений, что русских аллюзий в ней не меньше английских, и что свой русский перевод «Лолиты» Набоков создал перед самым началом работы над «Адой», предоставив русскому переводчику и толстый сборник задач, и подробное пособие по их решению*» (labirint.ru) ●

**Дежурная по книжному клубу**
**Елизавета КРИВОЩЕКОВА**
liza@kvnews.ru

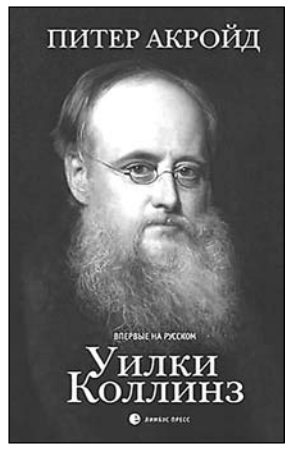
**Личность**

16+

**Питер АКРОЙД**
Уилки Коллинз. Пер. с англ.
СПб.: Издательство К. Тублина,
2022 год. – 304 стр.
Тираж 1000 экз.

# Уилки и «Лунный камень»

*Он мог явиться к ужину в светлом костюме*




Как пишет в предисловии переводчик Ольга Чумичева, биографии британских и, шире, англоязычных литераторов и интеллектуалов разных веков, написанные филологом и романистом Питером АКРОЙДОМ, давно пользуются заслуженной известностью. Особо стоит отметить, что автор «Лунного камня» и «Женщины в белом» неизменно пользовался успехом у поколений советских читателей, которым не часто перепадали тексты из-за границы. АКРОЙД рассказывает о жизни Уилки Коллинза, его дружбе и сотрудничестве с Диккенсом. На русском языке книга публикуется впервые. Итак, каким он был, Уилки Коллинз? Большим оригиналом. Любил яркую одежду, мог явиться к ужину в светлом костюме из твида или верблюжьей шерсти, свободной розовой или голубой рубашке в полоску и, скажем, с красным галстуком. «*Есть свидетельства, что он носил «льняную рубашку, усеянную крупными красновато-бурыми квадратами, с низким вырезом, дополненную причудливо завязанным пестрым шарфом» в сочетании с ярко-голубым пиджаком и жилетом. У него был целый спектр галстуков, полосатых и в горошек. Уже перевалив за пятьдесят, он однажды отправился на прогулку по Лондону в элегантном пальто, какие обычно носили молодые люди, и услышал, как некая женщина сказала своему спутнику: «Только подумать: взрослый мужчина надевает такое пальто – в его-то годы!» Однако дома он предпочитал с комфортом работать в ночной рубашке*» ●

**Классика**

18+

**Осаму ДАДЗАЙ**
Исповедь «неполноценного» человека.
Пер. с яп.
СПб.: Издательство Гиперион,
2019 год. – 160 стр.
Тираж 1000 экз.

# «Утилитарное назначение»

*Странствия японского эго*

«*Я родился в деревне на северо-востоке страны. Поезд увидел впервые уже взрослым. Железнодорожные эстакады казались мне аттракционами, по замысловатой прихоти выстроенными на заграничный манер; и хотя я не раз ими пользовался, никак не мог свыкнуться с мыслью, что они нужны для безопасного перехода через пути. Не единожды поднимаясь на эстакаду, или спускаясь с нее, я воспринимал это как изысканное развлечение, мне казалось, что они составляют одну из самых приятных услуг, оказываемых железной дорогой; и когда позднее я открыл для себя, что эстакада – не более чем мост над путями, то есть строение исключительно утилитарного назначения, – интерес к ним совершенно пропал. И еще помню, что как-то в детстве я увидел в одной книжке метро, и тоже долго считал его не транспортом, созданным из практической необходимости, а увлекательным развлечением: разве не шик – кататься на поезде под землей?*» (пер. Владимира Скальника). Как отмечают издатели, этот роман, написанный в 1948 году, пожалуй, самое знаменитое произведение Осаму Дадзая, одного из сильнейших японских писателей нового времени, написанное в жанре «ватакуси-сесэцу» («роман о себе»). Считается, что этот текст – своеобразная автобиография писателя, в которой он повествует не о перипетиях своего жизненного пути, а о мучительных странствиях своего эго. Эпитет «неполноценный» не зря взят в кавычки. Духовный анализ, которому подвергает себя главный герой повести, высвечивает и лживость окружающего социума, и непостижимую для неполноценного человека способность «полноценных» людей лгать, не боясь последствий. Простодушная уверенность героя в своей ущербности по мере прочтения становится для читателя все менее и менее убедительной ●

**Детектив**

16+

**Марк МИЛЛЕР**
Полночь! Нью-Йорк. Пер. с фр.
СПб.: Издательство
Азбука; Азбука-Аттикус,
2022 год. – 448 стр.
Тираж 5000 экз.

# «Они оставили сообщение»

*Только художнику могла прийти в голову такая идея*

«*– Не знаю, кто мог сделать такое, но они оставили сообщение. Китти указала на нижнюю часть витрины, которая осталась нетронутой. Кто-то старательно, крупными буквами, вывел на ней с помощью баллончика с краской: «ОКО ЗА ОКО»* (пер. Елены Клоковой). Париж. Лоррен, сотрудница пиар-агентства, тонкая ценительница искусства, едет в Нью-Йорк, где ей предстоит повышение. Неизвестный человек шлет ей письма с угрозами, ее жизнь в опасности, но это обстоятельство Лоррен от всех скрывает. Нью-Йорк. Лео, талантливый художник, выходит из тюрьмы, где отбывал наказание за подделку картин. Покупатели подделок недовольны, и на свободе Лео предстоят крупные неприятности. Конечно, эти двое встретятся. Конечно, им предстоят испытания. И конечно, их общая история превратится в головокружительное приключение: угрозы преследователей отнюдь не пусты. Марк МИЛЛЕР написал романтичную и напряженную историю, в которой смешались любовь, искусство, алчность, тайны происхождения и непредсказуемость судеб. Что еще нужно для увлекательного романа? Знать, кто его написал, – но имя автора окутано тайной, во всяком случае так утверждают издатели. «*Мэрия Нью-Йорка хотела законодательно запретить водителям пользоваться клаксонами и даже развесила повсюду призыв «Не гуди», но из затеи ничего не вышло: любовь к бибиканью была у горожан в крови*» ●

**Фантастика**

16+

**Леви ТИДХАР**
Центральная станция.
М.: Эксмо, 2018 год. – 304 стр.
Тираж 7000 экз.

# Бремя железного дровосека

*Охрани нас от Пагубы, и от Червя, и от внимания Других...*

«*Чудная у вас спутница, все молчит, – сообщил лифт. – И показатели у нее такие странные. Она не совсем человек, да, мистер Джонс?» «Кто ж из нас совсем», – сказал Ачимвене. «И то верно», – согласился лифт*».

И действительно, многих персонажей трудно здесь однозначно назвать людьми. Да и саму книгу – романом. Как и «Марсианские хроники», это роман в рассказах. В каждом из них новый главный герой, а предыдущие становятся второстепенными. В целом мы видим узор калейдоскопа, где все происходит на фоне Центральной станции, как на фоне горы в серии гравюр «36 видов Фудзи» ХОКУСАЯ. Станция – один из крупнейших космопортов Земли, расположенный в Тель-Авиве. Это место, откуда улетают за пределы планеты или, наоборот, прибывают сюда. Как Борис Чонг, вернувшийся на Землю после многих лет отсутствия с марсианским симбиотом за ухом. По прилете он столкнулся с той, кого он бросил много лет назад, улетев с Земли в поисках новой судьбы. Тогда она была юная Мириам, а сейчас ее зовут Мама Джонс и она владеет убогим трактиром. У нее приемный сын Кранки, очень странный мальчик с синими глазами – он выращен в чане, хакнутый из геномов общего пользования и битого нода с черного рынка. Возможно, он мессия. Но мы этого не узнаем. У Мириам есть брат Ачимвене, чуть ли не единственный человек, который не имеет нода – внутренних органов для общения в сети. Все остальные живут одновременно в онлайне и офлайне, а он – нет. Зато он может спать с Кармель. Она – шамбло, вампир, которая может выпить информационную сущность человека чуть ли не до дна. При наличии у того нода. Она прилетела на Землю в поисках Бориса. А еще есть роботник Мотл. Когда-то он был человеком, а потом его наделили искусственным металлическим телом, для того чтобы он мог воевать. Войн было много, и они были жестоки. Но эпоха сражений давно прошла и потребность в роботниках исчезла. Оставшиеся влачат жалкое существование, лишь бы заработать на приходящие в негодность запчасти. Но его полюбила живая девушка Изабель, двоюродная сестра Бориса. Так что это роман о чуть кривоватой жизни на по-прежнему жарких улицах Тель-Авива в далеком будущем ●

# «КАК ЖЕ ПРОДАВАТЬ БЕЗ СОЦСЕТЕЙ И САЙТА? БЫТЬ ЧЕСТНЫМ, ДОБРЫМ И ЛЮБИТЬ СВОЕ ДЕЛО!»

*(Окончание. Начало на* **стр. 3**)

Полностью отказались во время пандемии от аутсорсинга для брендов, направления отшива корпоративной униформы (например, для ресторанов), чтобы сконцентрироваться только на своем продукте. Создаем и продаем трикотаж, купальники, верхнюю одежду, сувенирную продукцию, сложные изделия. Промо-историю проходили, но поняли, что конкурировать с тюремными цехами не можем… Специализируемся на высоком качестве продукции. Офис и производство находятся в Омске, но есть цеха узких направлений в Москве и по стране – вязаного трикотажа, сумок, верхней одежды. Продажи в основном сконцентрированы в столице, много клиентов в Сочи и вообще на юге. Среди наших клиентов МЕГА, Красная Поляна, хоккейный клуб «Авангард» и другие.

Гораздо больше доверяю необезличенной компании, в которой есть лидер, берущий на себя за все ответственность, чем той, где все замаскировано, а телефон руководителя давать не положено. Мне кажется, у любого предприятия должно быть лицо, которое транслирует ценности и философию бренда. Если вы производите товары для спорта, то лидер должен быть спортивным, если товары для ухода за собой, то красивым, если одежду, то стильным и так далее. Это важно, потому что он призван вести команду за собой. Собственно, мы имеем такие контакты, таких партнеров и друзей, потому что посвящаем много сил нетворкингу. Концепция проста: подходя к любому человеку, во всех смыслах, старайся быть ему полезным. Я тусуюсь по всей стране: на конференциях, фестивалях, причем непрофильных – например, посвященных HoReCa. Это помогает взглянуть на свой продукт со стороны. При этом я, конечно, не раздаю свои визитки и прайсы, не рассказываю, чем занимается моя компания, пока не спросят, просто общаюсь. Человек работает с человеком. И если я ему нравлюсь как собеседник, если ему со мной хорошо, то он будет работать со мной, даже если, предположим, мы выпускаем нужный продукт дольше и дороже. Каждый ведь хочет прожить жизнь в кайфе, с интересными, приятными людьми.

Кроме вас непосредственно в продажах важна, разумеется, команда – ваш голос, ваше лицо, ваш имидж. Команда должна быть звездная – не нужно бояться платить много, развивать чужие таланты. Даже если ребята приходят поработать у меня всего лишь месяц, я стараюсь, чтобы они помнили проведенное вместе время без негатива. Ведь отношение к сотрудникам выливается в их отношение к клиентам. Когда клиент замечает, что напряжения в коллективе нет, все шутят и улыбаются, мыслят широко, он проникается симпатией, уверяется в том, что хочет сотрудничать с компаний. В микроколлективе особенно важно, как себя чувствует каждый, ведь его настроение влияет на командное. Даже если человек зарабатывает много денег, но он профессиональный хам, то от такого нужно избавляться.

В моем коллективе запрещено негативно высказываться о клиентах. Наша сфера узкоспециализирована, и если человек что-то недопонимает, в этом нет его вины, он не должен стесняться спрашивать. Наши клиенты в большинстве случаев становятся постоянными, потому что мы и сами позволяем себе высказать мнение: «Это будет выглядеть не очень, это продаваться не будет». Не как на многих швейных производствах: «Вы ведь сами это заказали, делайте теперь с этим что хотите». Да, наш чек может сократиться, благодаря нашим же советам, но, на мой взгляд, так поступать честно, у нас нет цели один раз продать отравленный пирожок. Нам порой приходится вкладываться самим – допустим, перезаказывать ткань, если что-то пошло не так. Неправильно, на наш взгляд, постоянно звонить клиенту и рассказывать о неполадках, мы берем ответственность за свои решения на себя, за все по согласованию и документообороту, чтобы получился качественный продукт, чтобы менеджер заказчика в этом участвовал по минимуму.

У нас есть правило в команде: если ты можешь выстроить свой рабочий режим, чтобы справляться с обязанностями (не относится к клиентскому менеджеру, который должен быть все время на телефоне и встречать клиентов), то можешь не находиться в офисе. Но если через час нужно упаковать и отправить огромную партию продукции, то в этом участвуют все. Мои менеджеры часто сталкиваются с трудностями, потому что у нас длинный цикл производства: отрисовка дизайна, его согласование, заказ материалов и так далее. Везде срабатывает человеческий фактор: кто-то ушел с работы не в шесть вечера, а в пять, не заказал нам нужный материал и все, цепочка встала. А клиенту, например, нужен товар для продажи на фестивале, потом он для него просто бесполезен.

Важно признавать свои ошибки, но быть честными. Соврал? Потерял клиента. Быть добрым и отзывчивым – это игра вдолгую. У швейных производств на рынке зачастую даже своей электронной почты нет, я уж не говорю, что невозможно добиться фотографии получившегося изделия. Хотя это нетрудно организовать. Если вы дадите чуть сверх того, что было запрошено клиентом, к вам обязательно вернутся. Мы вообще отучаемся говорить «нет», хотя честно скажу, эта тема у меня еще не до конца проработана. Предположим, у нас было так: через два дня должны отправить партию вещей, но звонит клиент и предлагает устроить показ их коллекции на нашем производстве. Говорю «да», за два дня организуем все это с 30 моделями, профессиональной видеосъемкой, они потом показывают эти ролики на фестивале... У нас весь коллектив такой – подсевший на адреналин, не страшащийся дедлайнов.

Резюмируя сказанное: как же продавать без всех этих площадок в виде соцсетей и сайта? Оставаться человеком! Быть честным, добрым и любить свое дело. Если топ-менеджеру компании понравилось с нами работать, он обязательно расскажет о нас другому топ-менеджеру, а тот – третьему. Если один раз с нами понравилось работать, будет работать с нами и в другом своем проекте (как у нас с Красной Поляной и Розой Хутор). Из-за смены направлений, отказа от некоторых бизнес-процессов, признаю, что у нас в Сети беспорядок – куча неактуальных названий компании, сайт-визитка, не выполняющий до конца свои функции. Понимаю, что это странно для перфекционистки и специалистки по связям с общественностью, но потом я рассудила: «*Продажи у меня есть? Есть. Деньги я зарабатываю? Да. Зарплаты выдаю вовремя? Да. Проект в целом классный? Да. Зачем мне тогда все эти сети, в которые нужно каждый час выкладывать фотку?*» ●

Продажа квартир от собственника

Центр города.
«Золотой парус».

Ул. Чернышевского, д. 2/3

- Двухкомнатные квартиры площадью от 64,1 до 65,9 м². Цена от 5380 до 6010 т.р.
- Трехкомнатные квартиры площадью от 71,7 до 79,3 м². Цена от 6040 до 7000 т.р.
- Четырехкомнатные квартиры площадью от 89,6 до 89,9 м². Цена от 7450 до 8150 т.р.

ООО «ИТ Финанс» Тел. +7-913-676-1111

Льготная ипотека от 7,4%*

*** Специальная программа АО «ИТ БАНК».** Кредиты на цели приобретения квартир в доме по адресу: г. Омск, ул. Чернышевского, д. 2, корпус 3. Кредит предоставляется АО «ИТ Банк». Максимальная сумма кредита – 73% от рыночной стоимости приобретаемого объекта недвижимости. Кредит выдается в российских рублях. Максимальный срок кредита – 25 лет. График платежей – ежемесячный аннуитетный платеж. Допускается досрочное гашение кредита. Процентные ставки зависят от размера первоначального взноса (собственных средств) за приобретаемый объект недвижимости: от 27% до 40% (включительно) – 8,4%, от 40% до 60% (включительно) – 7,9%, свыше 60% – 7,4% (годовых). Процентная ставка увеличивается: на 0,4% (годовых)- при отсутствии страхования жизни и здоровья заемщика; на 1 %(годовых) – до момента регистрации права собственности заемщика на приобретаемый объект недвижимости. Обязательное требование – страхование риска утраты и повреждения предмета залога в течение всего срока действия кредитного договора. При заключении договора обязательна оценка объекта недвижимости независимым оценщиком либо АО «ИТ Банк» (комиссия Банка за определение залоговой стоимости обеспечения – 2400 рублей). Более подробную информацию об условиях предоставления кредита можно получить по телефону: **8 (3812) 39-29-25**. Данная информация является рекламой. Не является офертой. АО «ИТ Банк». Лицензия ЦБ РФ №2609 от 28.09.2018г. выдана бессрочно.

# Астрологический прогноз

*С 21 по 27 июля*

В период с 21 по 27 июля повышается вероятность ошибок из-за неверного восприятия информации. Поэтому не бойтесь переспрашивать, уточнять. Начинайте действовать только в том случае, если вы во всем разобрались. Также это не очень благоприятное время для тех, кто хочет прославиться. С большой вероятностью слава принесет только дополнительные проблемы.

## ОВЕН
**(21 марта – 20 апреля)**

Валерий БОЙКО (08.04). Первый заместитель председателя правительства Омской области

Звезды предостерегают вас от опрометчивых шагов в сфере бизнеса. В этот период не стоит испытывать судьбу в авантюрных, рискованных мероприятиях. Чтобы ситуация не вышла из-под контроля, надо сосредоточиться на одной, главной цели. Выдержка и терпение помогут вам противостоять ударам со стороны внешних обстоятельств. Будьте предельно внимательны на дорогах, управляя автомобилем.

## ТЕЛЕЦ
**(21 апреля – 20 мая)**

Понедельник может выдаться весьма напряженным в эмоциональном плане. Лучше переждите этот период. Ничего важного не предпринимайте, займитесь привычной работой. В целом неделя благоприятна для переоборудования офиса, производственных помещений. Положение Венеры и Плутона обещает фейерверк приятных переживаний в личной жизни.

## БЛИЗНЕЦЫ
**(21 мая – 21 июня)**

Последняя неделя месяца может порадовать вас новыми деловыми знакомствами, преимущество которых вы поймете чуть позже. В любом случае подготовить тылы не мешает, назревают перемены в профессиональных делах. На большую прибыль сейчас надеяться вряд ли имеет смысл, новых дел пока начинать не стоит и получать кредиты в том числе. Постарайтесь в полной мере использовать летнюю погоду, чтобы укрепить здоровье.

## РАК
**(22 июня – 22 июля)**

Анна ДОЛГАНЕВА (22.06). Основательница STAFF BROTHERS

У деловых Раков впереди не самое удачное время для решения коммерческих вопросов, принятия важных решений, оформления документов. К тому же вы можете узнать неприятные новости о ком-то из деловых партнеров. Собранность, предельное внимание, контроль над своими эмоциями позволят смягчить неблагоприятное планетарное влияние. Освободиться от тяжелых мыслей, плохого настроения поможет физическая активность.

## ЛЕВ
**(23 июля – 21 августа)**

К концу месяца возрастет напряженность в отношениях с начальством. Лучше оставить свои попытки жестко настоять на своем, проявить «львиные» качества. Даже если вы правы, вам трудно будет это доказать. Однако спасти положение можно, используя дипломатию и даже хитрость. Вас ли этому учить? Финансовые операции следует тщательно оценить, поинтересовавшись мнением опытных людей.

## ДЕВА
**(22 августа – 22 сентября)**

Алла АМЕН (20.09). Гендиректор ООО «Большой дом древесины»

В это время вам лучше сократить общение, не растрачивая тем самым энергию впустую. Не нужно суетиться и давать много обещаний. Займитесь новым проектом, попробуйте спокойно продолжить его и довести до конца. А все грандиозные планы оставьте на осень. Успеху финансовых операций будет способствовать свойственная вам педантичность. Восстановить душевное равновесие поможет умеренная физическая нагрузка на свежем воздухе.

## ВЕСЫ
**(23 сентября – 22 октября)**

Несмотря на летнюю отпускную пору, вас ожидает напряженная неделя. Возможно, чтобы справиться с повышенным объемом работы, вам придется пожертвовать личным временем, что вызовет недовольство близких людей. Перетерпите, зато ваши старания позволят существенно пополнить семейный бюджет. А ваша уверенность в собственных силах даст шанс достичь любых поставленных целей.

## СКОРПИОН
**(23 октября – 21 ноября)**

Звезды предупреждают деловых Скорпионов о возможных разногласиях с руководством. В данном случае ваше упорство ни к чему хорошему не приведет, а финансовые потери весьма вероятны. Не рекомендуется прибегать к денежным займам и кредитам. В дальнейшем могут быть проблемы с возвратом долга. Для сохранения добрых отношений с окружающими постарайтесь не предъявлять к ним завышенных требований.

## СТРЕЛЕЦ
**(22 ноября – 20 декабря)**

Вячеслав ВАСИЛЬЕВ (14.12). Депутат Заксобрания Омской области

Конец месяца – благоприятное время для вашего бизнеса и выгодных сделок с деловыми партнерами. Внимательно отнеситесь к своим мыслям, отложите суету, побудьте в одиночестве и сделайте выводы. Главное – сохраняйте спокойствие, постарайтесь удержаться от финансовых авантюр. Если не успели подготовить свое предложение, начните общение, и дело пойдет само собой. В личных отношениях предполагается мир и покой.

## КОЗЕРОГ
**(21 декабря – 20 января)**

Противостояние ряда планет может стать причиной возникновения непредвиденных ситуаций, порой экстремальных. Опасность снизится только в следующем месяце. На ближайшие дни желательно не планировать поездки, серьезные финансовые операции. Работая в коллективе, постарайтесь сохранять спокойствие, не ставить свое мнение выше других. Ошибаться может каждый, и вы в том числе.

## ВОДОЛЕЙ
**(21 января – 18 февраля)**

Представители вашего знака могут перевести дух. Вдохновение, приятные новости, знакомства и встречи со старыми друзьями-партнерами будут радовать вас. В это время Меркурий сулит вам неожиданные, но удачные поездки, самые разные сюрпризы. Если же у кого-то остались проблемы, не пытайтесь справиться с ними в одиночку. Командный метод решения поставленных задач окажется наиболее удачным.

## РЫБЫ
**(19 февраля – 20 марта)**

В последнюю неделю июля вам предстоит больше внимания уделить делам, работе. В отношениях с окружающими надо постоянно искать компромисс, балансировать между крайностями. Рыбам-руководителям необходимо воздержаться от крайних мер по отношению к подчиненным, чуть позже вы можете пожалеть о своем решении. Займитесь самым слабым рабочим проектом, дайте ему поддержку.

ПАЛЬЦЫ ВЕЕРОМ

Новости. В России вместо McDonald's открылись первые рестораны «Вкусно - и точка».

Также сообщается, что на местах закрывшихся автосалонов планируется открыть салоны «Едет - и ладно».


**ПРЕДЛАГАЕМ В ДОЛГОСРОЧНУЮ АРЕНДУ**

**помещения, расположенные в офисном здании**

**по адресу: ул. Октябрьская, 111**

**– центр города**
**– первая линия**
**– ремонт под арендатора**
**– большая парковка**
**– развитая инфраструктура**

**1 этаж: свободно 330 кв. м**

Контактное лицо: коммерческий директор
**КАМЕНКИНА Светлана Адольфовна**
**770-870, 770-877, 8913-976-2458**

РЕКЛАМА



Учредитель: ООО «Издательский дом «КВ».
Адрес учредителя, издателя и редакции: 644024, г. Омск, ул. Думская, 7, оф. 512.
Тел.: Коммерческая служба 95-62-34.
Технический отдел, журналисты 95-62-41.
Редакция сайта 95-61-46.
E-mail: kv@kvnews.ru
Директор ИД «КВ» Юлия Малютина.
Расчетный счет N40702810100000000123 в АО «ИТ Банк» г.Омска.
Корр.счет: 30101810750045209702.
БИК: 045209702, ИНН: 5503041740.
Коды: ОКПО – 47127506, ОКОНХ – 87100.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи и массовых коммуникаций по Омской области. Регистрационное свидетельство ПИ №ТУ55-00081. Подписка на газету оформляется во всех отделениях связи Омской области, а также в редакции газеты с любого номера на любой срок. Подписной индекс 53026, для предприятий и организаций 24658. Газета распространяется также розничной продажей. Цена свободная.
Авторы опубликованных материалов несут ответственность за достоверность указанных в них фактов, цифр, имен и т.д. Точка зрения редакции может не совпадать с мнением авторов. Рукописи, письма, фотоснимки, рисунки не рецензируются и не возвращаются. Ссылки на «Коммерческие вести» при печатании и цитировании материалов газеты обязательны.
Газета набрана и сверстана в дизайн-студии газеты «Коммерческие вести».
Ответственный секретарь: Ирина Иванчина. Художник-дизайнер: Андрей Иванов. Дизайнер: Елена Савельева.
Верстка: Валентина Юдина. Корректура: Татьяна Забудько.
Руководитель коммерческой службы – Артем Гарнец. Отдел рекламы: Елена Никифорова.
Все товары и услуги имеют необходимые сертификаты и лицензии. Цены, указанные в рекламе, действительны в течение десяти дней.
Отпечатано в ООО «Центр полиграфии», 644007, г. Омск, ул. Герцена, 65а, факс (3812) 2-21-41. Заказ № 357. Тираж 4000 экз.
Номер подписан в печать: по графику в 15.00 19.07.22, фактически в 15.00 19.07.22.

+16

**Главный редактор М. Ф. ИСАНГАЗИН**
**Зам. редактора Е. М. КРИВОЩЕКОВА**

kvnews.ru еженедельник Коммерческие Вести www.kvnews.ru



Реклама Онлайн агентство полного цикла
(812) 401-64-64
(495) 737-54-64
(383) 227-64-64
www.reklama-online.ru
Все виды рекламы. Все регионы РФ и СНГ.
Пресса, Радио, ТВ, Транспорт, Метро, BTL/Промо, Интернет, Наружка