

Март

пн.	1	8	15	22	29
вт.	2	9	16	23	30
ср.	3	10	17	24	31
чт.	4	11	18	25	
пт.	5	12	19	26	
сб.	6	13	20	27	
вс.	7	14	21	28	

КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)

28,50 руб.
1\$

35,07 руб.
1€

Интернет-приемная губернатора www.mediakuzbass.ru
Письмо А.Тулееву — ответ А.Тулеева

Издается
с 7 января
1922 года.



55 (23551)

26 МАРТА 2004 г., ПЯТНИЦА

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

КУРЬЕР

служба новостей «Кузбасса»: тел. 52-36-45, 52-67-67, 52-04-23

Тепловой удар

Жители поселка Инской попали в ловушку поставщика-монополиста

УДАР по карману

Серьезный конфликт разгорелся между жителями восьми двухквартирных домов по улице Лукина и Тобольской и Беловским ЦМО «Энергосбыт» ОАО «Кузбассэнерго». Поставщик тепла вынуждает людей подписать условия кабального для них договора. Уже сейчас совершенно невыносимые суммы. За обычную трехкомнатную квартиру в 60 квадратных метров надо заплатить в месяц около трех тысяч рублей. Это только за отопление! А еще - за воду, электричество, бытовые отходы и прочее. Так что нетрудно представить, в какие же деньги выльется вся месячная квартплата...

Живут здесь в основном пожилые люди - ветераны, инвалиды, участники войны. Всего 29 семей. И в страшной степени они уже обескуражены, пишут они в своем письме, что на склоне лет вдруг окажешься с такой тяжелой обузой. Когда-то их дома состояли на балансе «Стройавтодора». Пять лет назад предприятие обанкротилось и отказалось от содержания жилья. На многочисленные просьбы принять брошенные дома в муниципальную собственность беловская администрация, по их словам, уже три года отделяется отписками, будто ведет работу по передаче жилья, а на самом деле ничего не делается. Не последнее значение имеет и то обстоятельство, что свои квартиры люди приватизировали. И теперь их жилье могут отнести к частному сектору. А за набор своего дома, как известно, за все отвечает собственник. Так что предельно высокая стоимость отопления плата за тепло, похоже, и стала результатом перехода на прямые договорные отношения с энергопоставляющей организацией. Возможно, людей уже бы сломили угрозы отключения и заставили подписать кабальный договор, но в дело вмешалась государственная жилищная инспекция. Кстати, это не первый случай, когда инспекция выступает за права граждан, нарушаемые энергосбытовыми предприятиями «Кузбассэнерго». «Кузбасс» уже писал о том, как энергетики отключали за неуплату тепло и горячую воду в квартирах, наказывая вместе с должниками и законопослушных граждан. Тогда инспектором удалось восстановить порядок. — То, что происходит в



Рис. Валерия Илландева.

Инском, — говорит начальник госжилинспекции Владимир Максименко, — в недалеком будущем может случиться со многими из нас. Если мы окажемся один на один с поставщиком-монополистом (без посредника - юридического лица, регулирующего отношения), то почувствуем всю незащищенность от произвола. В законе о защите прав потребителей, например, ничего о защите на этапе установления договорных отношений не сказано. А закон о конкуренции, запрещающий монополистам навязывать невыгодные условия договора, распространяется только на юридических лиц. Хотя

специалистам известно, — продолжает Владимир Едимович, — что в обычной трехкомнатной квартире за месяц невозможно потратить 12 гигакалорий тепла. Но ведь именно столько предельно разрешается потреблять «Энергосбыт» жителям вышеупомянутых домов! Ситуация в Инском особенно наглядно показывает абсурдность существующих расчетов за тепло, когда энергетика стараются свалить на потребителей все свои непропорциональные расходы. Поселок в последние годы значительно сократил энергопотребление, многие предприятия и организации распались. А в большинстве тех, что остались,

так же как и в богатых коттеджах, хозяева успели обзавестись тепловыми счетчиками и перестали платить за утекающую через дырявые теплоотводы энергию. Так что теперь вся тяжесть расчетной тепловой нагрузки ложится на рядовых «беспризорных» граждан. Причем жители муниципального фонда пока еще защищаются заниженными городскими тарифами и компенсациями из бюджета. А вот обитатели бесхозных домов таких льгот не предоставляют. Вот потому и «выспыли» эти три тысячи рублей за отопление! Этим и объясняется нежелание беловской администрации принять брошенное жилье на свой

баланс. Тогда ведь долги города энергетикам увеличатся. В Инском, например, сверхплановая задолженность муниципалитету «Энергосбыт» составляет более полумиллиона рублей. А по городу это десятки миллионов рублей. (Окончание на 3-й стр.)



Татьяна КОЛОКОЛОВА.

Как можно улучшить свою «ситуацию», чтобы из нее получилось нормальное, достойное жилье? Во что может обойтись такой проект и где взять деньги на его реализацию? Куда временно переселиться жильцов реконструируемых комбат гостиничного типа? Ответы на эти и другие подобные вопросы, касающиеся реконструкции КГТ, можно получить в ходе телефонной «прямой линии», которая состоится в пятницу, 26 марта, в редакции областной массовой газеты «Кузбасс». По кемеровскому телефону 52-29-56 на ваши звонки с 14 до 15 часов ответит заместитель главы Кемерово, начальник управления городского развития Юрий Михайлович Биткин и председатель комитета по жилищным вопросам администрации областного центра Елена Михайловна Возижина.

Терроризм не имеет лица и границ

Недавний взрыв бытового газа в жилом доме Архангельска, унесший немало человеческих жизней, еще раз наглядно показал: беда может прийти откуда, откуда ее совсем не ждешь. И, по большому счету, пострадавшим вряд ли станет хоть немного легче, когда они узнают, кто же все-таки стоял за этой трагедией — настоящие террористы или просто охотники за цветным металлом, скрутившие заглушку из газопровода...



Давно известно: любую, даже самую страшную беду гораздо дешевле предотвратить, чем потом пожинать и устранять ее последствия. Почти полтора месяца назад, сразу после взрыва в московском метро, жертвами которого стали сотни ни в чем не повинных людей, губернатор Кузбасса провел областное селекторное совещание, посвященное усилению борьбы с терроризмом. Аман Тулеев подверг резкой критике руководителей тех территорий и предприятий, которые забыли о выполнении своих прямых обязанностей — заботе о безопасности людей. Он в категоричной форме потребовал немедленно устранить недостатки в анти-

террористической работе, а материалы на тех, кто не хочет этим заниматься, передавать в суд и прокуратуру. На совещании были приведены примеры вопиющей безалаберности ответственных лиц. Так, не охраняется Новокузнецкий рынок «Байдаевский». Не охраняется в южной столице Кузбасса и водоканал. Слабо контролируются гидросооружения в Осинниках, Киселевске, Прокляевске, Беловском районе. Плохо организована охрана на кемеровских заводах «Коммунар» и «Прогресс». Киселевская шахта «Краснокаменная» стала печально известна тем, что уже дважды за последнее время там находились тайники с самодельными и детонаторами. Однако ни руководство городов, ни начальство предприятия даже не удосужилось направить материалы об этом в правоохранительные органы для расследования и на предмет возбуждения уголовных дел. Многие организации просто игнорировали требования по безопасности парковки автотранспорта: не ближе 50 метров от мест скопления людей, от учреждений образования, культуры, торговли и т.д. Хотя в данном случае особых затрат не требовалось... Немало нарушений нашли в образовательных учреждениях. В школах Тажинского и Новокузнецкого районов не было

так называемой «тревожной кнопки» для экстренного вызова милиции или пожарной. Слабую пожарную безопасность выявили в Кузбасской педагогической академии.

Ослабили бдительность и работники жилищно-коммунальной службы: например, в Марининске и Анжеро-Судженске открыты чердаки жилых домов... Прошло почти полтора месяца. О том, как сейчас обстоит дело с антитеррористическими мероприятиями на местах, рассказывают наши собственные корреспонденты.

Читайте 2 стр.

СБЕРБАНК РОССИИ

ВНИМАНИЕ!

В учреждениях Сбербанка России

Значительно снижены тарифы

комиссионного вознаграждения за переводы в иностранной валюте

За перевод 2000 USD за границу Вы платите от 8 до 16 USD

Телефон для справок в Кемерово: 35-20-72

40 ЛЕТ

КУЗБАССРАЗРЕЗУГОЛЬ

Морской порт «Кузбассразрезугля»

Угольная компания «Кузбассразрезуголь» в 2004 году инвестирует в развитие терминала Усть-Луца в Ленинградской области более 50 миллионов евро.

В Санкт-Петербурге председатель совета директоров ОАО УК «Кузбассразрезуголь» Андрей Рэмович Бокарев провел рабочее совещание с губернатором Ленинградской области Валерием Павловичем Сердюковым, посвященное ходу строительства угольного терминала в морском торговом порту Усть-Луца.

В ходе совещания согласованы график финансирования строительства угольного терминала и график производства работ. В соответствии с ним компания «Кузбассразрезуголь» обеспечит в нынешнем году финансирование поставок оборудования в сумме 25 миллионов евро, а также строительные-монтажные работы на первом пусковом комплексе в размере 26 миллионов евро.

Компания «Кузбассразрезуголь» взяла также на себя обязательства провести дополнительные переговоры с немецкими поставщиками оборудования, с тем чтобы необходимые машины поступили в Усть-Луца не в январе 2005-го, как планировалось ранее, а уже в 4-м квартале 2004 года, что позволит завершить работы на 2-м пусковом комплексе с опережением сроков и довести мощность угольного терминала к середине 2005 г. до уровня 4-5 миллионов тонн перевалки угля в год.

Год назад, отправив первые 9 тысяч тонн банчатского угля в Финляндию, началась коммерческая эксплуатация угольного терминала морского торгового порта Усть-Луца. Первый пусковой комплекс угольного терминала, способный обеспечить погрузку через терминал до 500 тысяч тонн кузбасского угля в год, в настоящее время полностью готов к приемке и перевалке продукции. На сегодняшний день отгрузка составляет порядка 50 тысяч тонн угля, добытого разрезами угольной компании «Кузбассразрезуголь», в месяц.

Степан ДУБКОВ.

РУСАЛ

С 2000 по 2003 год НКЦом, заводом компании «РУСАЛ», в областной бюджет было перечислено **425** млн. рублей.

Климат

Прогноз погоды на 26 марта

Переменная облачность, ночью по югу небольшие снег, днем без осадков, ветер север-западный 6-11 м/с. Давление будет расти, влажность существенно не изменится.

27-28 марта погоду будет определять гребень антициклона. Сохранится погода без осадков, ветер переменный слабый, температура ночью -22°, -27°C, при понижении до -33°C, днем -9° -14°C, в отдельных районах до -19°C.

Восход 7.01
Заход 19.41
Долгота дня 12.40

Восход 8.37
Заход 01.26
Перв. четв. 29 марта

температура

11-13	12-14
26-28	27-29
9-11	8-10
24-26	22-24
10-12	8-10
23-25	22-24
7-9	7-9
28-30	28-30
8-10	8-10
28-30	28-30

ясно
переменимая облачность
облачно
осадки

Прогноз предоставлен Кемеровским гидрометеоцентром.

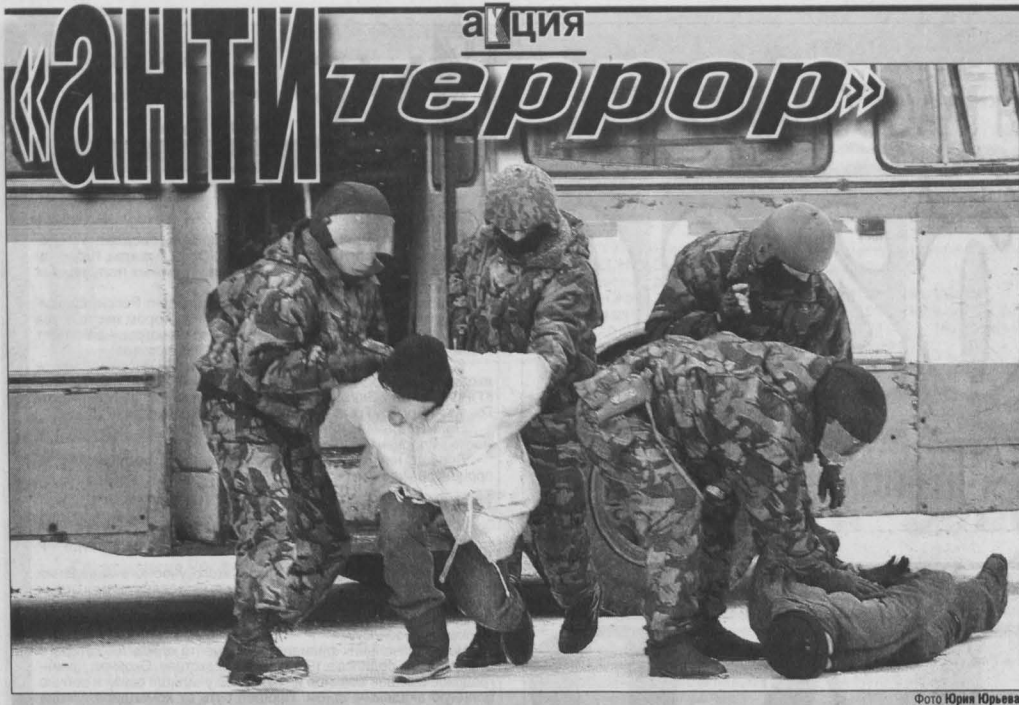


Фото Юрия Юрьева

Любимое место отдыха летом у прокопчан — Кара-Чумышский водозабор. К удовольствию садоводов поселка Солнечный, который расположен в санитарной зоне, здесь всегда можно освежиться в чистой воде. Это при том, что он снабжает питьевой водой два города — Прокопьевск и Киселевск.

Правда, с недавнего времени, как рассказал технический директор водоканала Владимир Дьяченко, подходы к водоему отрезаны бетонными глыбами и вром. Так что подехать к нему можно только через охраняемый сторожками водоканала пост. Но вот парадокс: есть сторожа, есть заграждения, а в водоеме летом по-прежнему купались и дети, и взрослые.

Разводят руками

признал работу ОАО «ПО «Водоканал» недовольствительной. И лишь нынче, с первого марта, водозабор обеспечен воензированной охраной, в помощь которой приобретены и две казаческие овчарки. На вопрос, почему на выполнение мероприятий по программе «Анти-террор» потребовалось так много времени, технический директор объяснил:

— Цена одного спелостя 75 тысяч рублей в месяц, а для круглосуточного дежурства потребуется 120 тысяч рублей. Чтобы возместить расходы на охрану, придется увеличить тариф на воду на пять копеек.

К счастью для горожан, на других предприятиях города отношение к анти-террористической защищенности отвечает здравому смыслу. Хладокомбинат относится к производством повышенной опасности, так как здесь применяется аммиак. К тому же здесь отрезана территория для рынка, но производственная часть огорожена, обеспечена собственной охраной и ведомственной. Чтобы посторонний человек прошел в цех, ему потребуется специальный пропуск. Как пример приводят и мероприятия по безопасности на автосборках фирмы «Петрель».

Так вот первым делом комиссия обратила внимание на усиление охраны складов взрывчатых материалов и контроль за расходованием детонаторов и аммонита. Введен жесткий пропускной режим на склады ГСМ, электроподстанции, административно-бытовые комплексы и технологические комплексы. Автотранспортные средства на предприятиях охраняются. Но, к примеру, «Коксавт» славится своей столовой, здесь предпочитают обедать многие автомобилисты. Поэтому сотрудники службы безопасности следят и за автотранспортом на стоянке. И, конечно, не останется без внимания машина, если она стоит ближе, чем на 50 метров от комбината, или дольше, чем принято.

Еще одна проблема — шурфы, которые выходят на поверхность. Через них проникали в выработки медные старатели и охотники за шахтовым оборудованием. Правда, сейчас для технологического процесса они остались на двух шахтах — имени Дзержинского и «Тырганской». Но теперь все они закрыты решетками.

Дина КАЛИТИНА, Прокопьевск.

— Мальчишки пролезают через бетонные глыбы, — разводят руками ответственные за безопасность.

Неудивительно, что городская анти-террористическая комиссия, которая действует в Прокопьевске уже три года, обязала оборудовать жизненно важный объект специализированной охраной, тревожной кнопкой. В феврале прошлого года на бывшем исполнительного директора водоканала Радика Асадулина был подан иск. Центральный суд вынес решение — обеспечить безопасность водоема. В июле прокурор вынес предостережение об этом. Городской Совет в феврале нынешнего года проанализировал анти-террористическую защищенность особо важных объектов,

«Не дай Бог, чтобы в Топках произошел террористический акт» — так ответили вышние чины из ГРОВД на мой вопрос о положении в терроризме в Топках и Марининском районе. Хотя анти-террористические мероприятия ведут уже в течение пяти лет, террактов муниципальных образований еще не видели. Удалось поговорить с начальником штаба местной милиции Андреем КОЛЬБАХИНЫМ и начальником отдела участковых Виктором ФИМОВЫМ.

Красноярский ГРОВД постоянно проводит плановые мероприятия по антитеррору. Недавно прошли два учения по захвату заложников на вокзале и обнаружению взрывного устройства в здании казначейства. Они показали, что милиционеры готовы к таким акциям. Но это были лишь учения, а как будет в реальной обстановке, сказать сложно. Хотя русский человек все сможет сделать в экстремальной ситуации.

Попробовал попасть на одно из градообразующих предприятий. Таких, по большому счету, два — «Топкинский цемент» и «Сибтентор». На бывшем механическом заводе прежде всего мы основательно проверили начальную охрану (полковник милиции, бывший начальник службы криминальной милиции Топкинского ГРОВД). Наконец провели к заместителю генерального директора по экономической безопасности.

Вот что рассказал Геннадий Федорович Никончук: «У нас вход на территорию строго по пропускам. Рабочие — по постоянным, а посетители — по разовым. Свободное хождение по территории предприятия посторонних лиц исключено. Въезд на территорию автотранспорта осуществляется так же. Через центральные ворота, там есть охрана, предъявляются все документы на ввозимый груз, который проверяет-

Отпущенная дочка погостить в Москву, Людмила Николаевна даже не подозревала, сколько тревожных часов ей придется пережить.

Ибо как раз в то время произошел теракт в метро. И пока не получила известий от детей, места себе не находила. Хотя родная Анжерка, рассудивший администратор торгового центра «Юбилейный» Людмила Николаевна Сологуб, для террористов интереса не представляет, береженого Бог бережет. Потому каждое утро перед открытием центра проходит по залам, чтобы самой убедиться, что все нормально. И только потом продавцы встанут за свои рабочие места.

Ответила перед судом

рористов нельзя себя чувствовать в безопасности даже в собственной квартире.

— Не думаю, что торговый центр — такое уж опасное место для населения, — это мнение уже продавца одной из многочисленных торговых точек «Юбилейного». — Спорткомплекс, рынок, учебные заведения — там людей побольше нашего собирается.

В анти-террористической комиссии есть список из семнадцати объектов «городского назначения», к которым проявляется повышенное внимание. Условно их можно разделить на две категории: объекты жизнеобеспечения города и места массового скопления людей. В список вошли шахты, предприятия торговли, связи, жилищно-коммунального хозяйства, тепло- и водоснабжения, автозаправочные станции и учебные заведения. Торговый центр «Юбилейный» в нем не значится в отличие от «Детского мира», крытого рынка, торгового центра «Русь».

Еще четырнадцать объектов входят в список «областного значения». Им пристальное внимание уделяют не только городские, но и областные структуры. Одним из таких предприятий считается акционерное общество «Асфарма», на территории которого находится более десятка опасных химических веществ. И около 30 тысяч жителей микрорайона предприятия... Представляет масштаб трагедии, оказывается, скажем, уксусный ангидрид, способный вызвать тяжелейшее отравление, без страшной охраны? Не случайно вопрос о состоянии безопасности на «Асфарме» стоит в числе первоочередных едва ли не на каждом заседании комиссии, председателем которой является глава города. Тем более, что несколько тонн уксусного ангидрида с предприятия похищены. И теперь правоохранительным органам предстоит выяснить детали этой «операции».

Заместитель главы города Александр Иванович Корягин проталкивает папку, в которой собрана вся информация об анти-террористической деятельности в городе. Вот протоколы, где значатся повестки дня заседаний. Только за вторую половину минувшего года их проведено 47. Вот фамилии руководителей. Иные встречаются по-

нему не войти: на входе остановит дежурный. Студенческие же культурно-массовые мероприятия проходят не только под бдительным оком милиционеров, но и при дежурстве студенческих оперативных отрядов — начали здесь возрождать такую форму охраны общественного порядка.

Слава богу, в Анжеро-Судженске в террористов только играют. Выходом из ситуации не выросли то, позвонит, что детский садик заминирован, то «взрывное устройство» в лечебном учреждении сообщат. Одна такая любительница острого ощущения, находясь «под мухой», наблюдала, как по ее звонку в срочном порядке ночью эвакуировали больных детей. Если и смейся прѣ этом, то недолго. Силовики даже небольших городов уже научились довольно оперативно вытаскивать таких шутников на скамью подсудимых. Отвечать перед судом пришлось и той девочке.

Лариса ЕГОРОВА, Анжеро-Судженск.

Служащая по довольно узкой лестнице и физически ощущаю, что над моей головой возмущаются пять этажей кирпичной кладки и бетонных перекрытий. Касаюсь рукой стеновых панелей: что-то синтетическое, наверное, хорошо горит, выделяя едкий дым. Поймав себя на «плохих» мыслях, суверенно произношу: «Тыфу-тыфу-тыфу!» — и иду глазами то, что по моему мнению, может помочь мне спастись «в случае чего». Вижу противопожарный план эвакуации из здания, планок с обращениями губернатора, памятку для сотрудников торгового центра, где расписаны действия каждого в чрезвычайной ситуации. Но спастись ли это при необходимости конкретного человека — покупателя, продавца?

— Я как-то не думала об этом, — чуть помедлив, отвечает молодая покупательница. — Хотя вопрос, наверное, закономерен: вред ли вывернуться на божий свет из подвального этажа магазина. С другой стороны, передчинностью и беспощадностью тер-

В 11 часов утра в бухгалтерии Марининского отделения федерального казначейства (ОФК) был обнаружен подозрительный пакет. У кого-то из женщин нервы не выдержали, и они выбежали на улицу раздетыми. Но основная масса сотрудников казначейства проявила самообладание и, прежде чем в считанные минуты покинуть помещение, выключила компьютеры и оделась, захватив с собой самое необходимое. Пригодились-таки навыки, полученные во время коллективных учений по гражданской обороне.

Самыми первыми прибыли оперативные службы ГРОВД, за ними подоспели пожарники, машина скорой помощи и руководитель отдела ГО и ЧС марининской администрации. Впрочем вызвавший эти структуры дежурный по охраняемому объекту командовал по защите ОФК Марининского и подынял по тревоге личный состав автоматически перешили в распоряжение старшего, прибывшего из отдела милиции. Тут же был оцеплен жилой пятиэтажный дом, в котором располагалось казначейство, и подвезды к нему.

В многотажке напротив на балконах высипали встревоженные

Подозрительный пакет

жилцы. На улице собрался народ, и кого-то вдруг осенило: «И до нас «цивилизация» докатилась — теракт уже в Марининске!» В самом казначействе раздавались настоячивые телефонные звонки, руководители близлежащих учреждений допытывались: «Что-то действительно произошло или все как-то ложное учение?»

Ну, конечно же, это была обычная совместная тренировка, запланированная на первый квартал года Кемеровской филиалом — 64-го отдела государственного учреждения «Водометная охрана Министерства финансов Российской Федерации», проведенная командатурой по защите Марининского ОФК с привлечением взаимодействующих сил и средств.

— Для нас это были первые учения такого масштаба, — говорит начальник охраны командатуры по защите ОФК Марининского Григорий Картавий. — Во время них сотрудники нашего подразделения много поочереди для себя, и на случай непредвиденных обстоятельств люди уже знают, как действовать без ошибок.

Год назад в самый разгар операции «Вихрь» Анти-террористическая группа жителей нескольких домов на проспекте Кузнецкостровский уже готовы были устроить акцию протеста.

Открытые подвальные оконца гостеприимно приглашали лиц без определенного места жительства на ночлег в подвалы домов. Изрядно поднабрался «Ясона» «гости подземелья» то и дело по неосторожности устраивали пожары. Так, в дом № 7 пожарные машины за каких-то полтора месяца приезжали три раза. Подвалы горели, жители домов задыхались. В открытые подвальные помещения можно было пронести не одну тонну взрывчатки. А в это время городское телевидение и пресса оповещали о проведении в городе операции «Вихрь» Анти-террористическая группа и призывали горожан быть бдительными. На фоне жалоб об открытых подвалах, на которые не реагировали ни в жилищных конторах, ни в милиции, эти призывы звучали, по крайней мере, как издевательство.

Принесенные «Вихрем»

С тех пор прошло несколько месяцев, но ситуация с тем же бдительным, вернее, подвальной терроризмом остается по-прежнему «открытой». Недавно ночью чуть не поглотил жители квартир на первом этаже одного из домов на улице Лазо. Спящие люди едва не задохнулись в дыму пожара, который случился из-за взрыва подвала. Горели матрасы и старая ветошь, что служили постоянными прищипками для пыльных бомжей. По-прежнему доступны всем и всякому подвалы жилых домов по-прежнему в МУЖЭПах открываются от обязанности по установке замков на двери и решетках на окна. И эта жилищно-бытовая рутина, когда не найти ответственного за содержание тех же подвальных помещений — самые лучшие условия для любого проявления терроризма.

В целом же в управлении внутренних дел города создан штаб, который отвечает за многие анти-террористические мероприятия, проводимые в Новокузнецке «с целью профилактики правонарушений», как сказано в одном из предписаний. Возглавляет его подполковник милиции Виталий Ефименко, начальник отдела лицензионно-разрешительной работы и контроля за частной детективной и охранной деятельностью. По словам Виталия Дмитриевича, штаб проводит плановую деятельность. Например, «в периодичности» проверяя объекты, на которых хранится взрывчатка. Это в основном шахты: «Абашевская», «Большевик», «Юбилейная-Н», разрез «Камышанский» и ООО «Рельсы КМК».

Замечания к действующим объектам — единственные рекомендательные кнопки посты, разработать инструкции действий в чрезвычайных ситуациях. Кроме того, кое-где было обнаружено «нечестное оружие», а на разрезе «Камышанский» не было связи между караульным помещением и охранной вышкой.

Проверяется милицейским штабом по антитеррору и хранение ядохимикатов. В список предприятий, имеющих дело с ядовитыми веществами, попали ОАО «Западно-Сибирский испытательный центр» ОАО «Сталь КМК» (Центральная комплексная лаборатория комбината), ОАО «Органика». Иных от запаса ядов попросту настоятельно просят избавиться. Так, в лаборатории Сибирского государственного индустриального института, по словам подполковника Виталия Ефименко, некоторое время хранился неосторожно оставленный калий. Представители анти-террористического формирования настояли на том, чтобы яд в виде «как положено», со всеми предосторожностями ликвидировали. «Теперь одним опасным объектом в городе стало меньше», — говорит Виталий Дмитриевич. Подобная операция по утилизации «остатков яда» была проведена и в лаборатории Кузнецкого металлургического комбината.

После рейдовых проверок существенные замечания были сделаны в адрес «Водоканала». Так, возле огромных емкостей (пусты и запа-



Выходит при поддержке Кузбасской торгово-промышленной палаты, ООО «Кузбассрегионгаз».

заказ для бизнеса

Папоротник с этикеткой

В Новокузнецке начали выпускать новый вид продукции — соленый папоротник. **Двести граммов полезного дикороса** в полиэтиленовой упаковке с красочной этикеткой. **«Дешево и сердито»** — отпускная цена не более пятнадцати рублей. **Только в Новокузнецке** — по магазинам, столовым, ресторанам и так называемой «корейской кухне» — разойдутся пятнадцать тонн этого ценнейшего продукта.

Выпускает новинку Новокузнецкое общество охотников и рыболовов, руководит которым и, в частности, заготовкой этого дикороса Георгий Болотов. Лично для Георгия Леонтьевича, занимающегося папоротниковым промыслом более двадцати лет, выпуск таежной продукции именно для российского потребителя — большая победа. В упаковочном цехе общества папоротник «облачают» в аккуратные полиэтиленовые пакеты, привезенные из Новосибирска. На расфасовке заняты два работника.

На красочной этикетке указано, каким образом вымачивать соленый продукт, как его приготовить. Эта партия папоротника была засолена по японской технологии, а это значит, в засолке использовались лишь соль — в определенных концентрациях — и вода. «Отныне каждый горожанин, и не только, может распробовать этот вкусный и полезный дар леса!» — говорит

заготовитель со стажем Георгий Болотов.

В нынешнем весеннем — папоротниковом — сезоне, который начнется с 25 мая, решено только для российского потребителя заготовить и переработать 30 тонн папоротника. Продукция разойдется по Новокузнецку, другим городам Кузбасса. Заявка на «сибирскую экзотику» поступила и из Москвы.

Увеличатся папоротниковые поставки и в Японию. Страна восходящего солнца заказала в этом сезоне 400 тонн дикороса. Заключены уже контракты с тремя фирмами. А потому набор сезонных рабочих по заготовке орляка, производимый Новокузнецким обществом охотников и рыболовов, нынешней весной неограничен. Станы заготовителей будут разбиты в Новокузнецком, Таштагольском и Междуреченском районах, а также в Солтонском районе Алтая и Хакасии. Как и ранее, в лагеря сборщиков папоротника будут завозиться необходимые продукты питания. Попытать «старательского» счастья может каждый желающий.

Надо сказать, что цены на лесные билеты, или, как их называют, «лесную податъ», выросли. Каждый килограмм таежного деликатеса облагается уже не одним рублем, как раньше, а четырьмя. А значит, все это скажется и на себестоимости продукции.

Кроме того, в обществе в эти мартовские дни приступили и к выпуску калинового сиропа. К сожалению, урожай калины, который был собран в зимнем лесу, в этом году оказался плох — все-

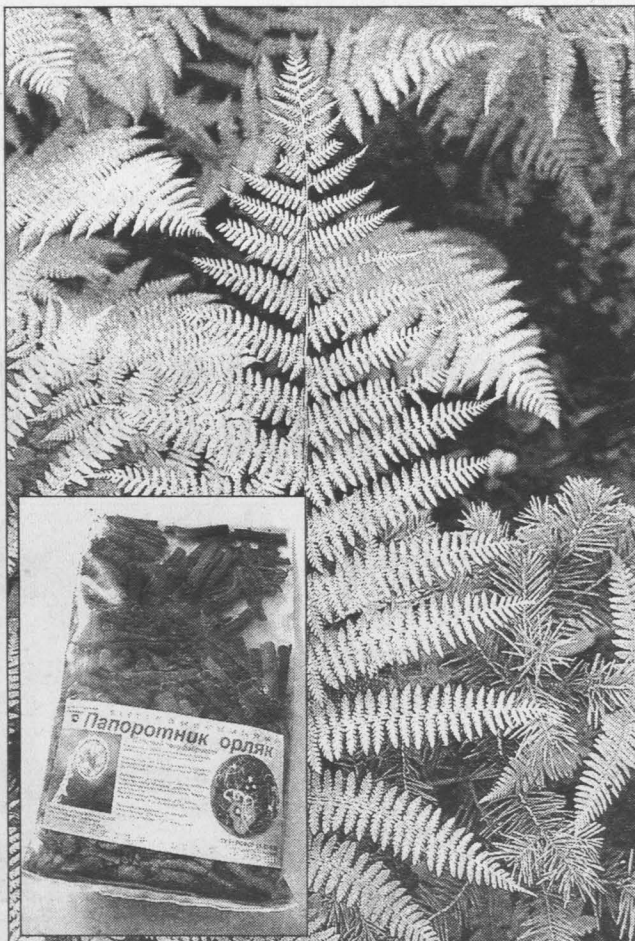


Фото Федора Баранова.

го лишь полторы тонны. Калиновый сироп, произведенный из алых, горьковатого вкуса ягод, также поступит на новокузнецкие прилавки.

Отвечая на вопрос о судьбе заготовок из других дикоросов, Георгий Леонтьевич был краток:

«Пока работы для нас и на заготовке папоротника хватит с лихвой. Все, чем мы будем заниматься, следует делать хорошо, качественно, на все сто. А иначе стоит ли за это браться?»

Татьяна ШИПИЛОВА.

От ОПОРЫ

Новокузнецком предпринимателе Георгии Болотове ОПОРА уже рассказывала не раз. О том, как он уже 20 лет по заказу японских фирм занимается заготовкой папоротника-орляка и как мечтает о том, чтобы папоротник стал популярным блюдом у сибиряков. В Японии, где Болотов побывал лично и фиксировал различные технологии переработки своего папоротника на кинокамеру, из орляка научились готовить блюда 80 наименований и даже мармелад делают!

Еще в начале лета Георгий Леонтьевич жаловался, что не может решить проблему с сертификацией на готовую папоротниковую продукцию. То, что разрешено за рубежом, у нас не проходит. По нашим правилам, например, необходимо при заготовке папоротника добавлять, кроме соли, и уксус. «Он же в Японии считается ядом номер один!» — сокрушался Болотов. И уповал на ученых Кемеровского института пищевой промышленности: пусть разработают приемлемые для местных условий технологии!

Болотов был готов при поддержке власти организовать в Новокузнецке переработку папоротника и черемши, грибов и ягод, а также поставку березового сока. Как это сделали в Красноярске, как делают это в Томске...

Но так и не дождался Георгий Леонтьевич поддержки своим начинаниям и планам. Приезжал, правда, к нему после публикации в ОПОРЕ тогдашний заместитель губернатора по поддержке предпринимательства Владимир Водопьянов, пообещав помочь — свести Болотова с учеными КемТИППа, кредит оформить. Такое внимание власти Георгия Леонтьевича буквально «окрылило», он и нас горячо поблагодарил за публикацию, которая, как ему казалось, теперь сдвинет многие проблемы переработки дикоросов с мертвой точки. Но Водопьянов с этой должности ушел, о его договоренностях с Болотовым никто больше в областной администрации не знает, да и нет теперь среди заместителей губернатора человека, в обязанностях которого — поддержка малого бизнеса в Кузбассе...

... И все-таки Болотов получил сертификат на выпуск папоротникового соленого папоротника-орляка — помогли японские партнеры, убедившие-таки тех, кто ведет сертификацией, что засолка производится в рассоле, где концентрации соли достаточно для его долгого хранения. И вот полезный и вкусный продукт — на столе кузбассовцев.

Так же, без посторонней поддержки, Болотов организовал и переработку другого ценного дикороса — калины. Но он может дать больше.

Больше могут дать и ученые КемТИППа, обладающие уникальными технологиями переработки дикоросов (об этом ОПОРА тоже рассказывала в одном из своих прошлогодних выпусков). Но переработка щедрых даров леса — колбы, грибов, ягод, кедровых орехов — по новым технологиям в Кузбассе так и остается уделом одиночек типа Георгия Болотова. Кто же сведет предпринимателей и ученых?

СОБЫТИЯ

От контактов до контрактов

Вот как оценивают завершающуюся торгово-экономическую миссию ее участники.

Александр ГУСЕВ, директор ООО «Сибстар», г. Междуреченск: — Честно скажу: смотрел на то, что происходит в Казахстане, с большой завистью. Чтобы обустроить свою новую столицу, в Астане ввели специальные экономические зоны. Это не российские свободные экономические зоны, которые у нас используются в основном для ухода от налогов. Здесь действуют факторы (плата за землю чуть меньше, растаможивание на месте и др.), которые помогают развиваться бизнесу на конкретной территории города и развивать ее. Это самое рациональное использование мирового опыта.

В Астане сейчас «запустили» «Банк развития Казахстана», который решает вопросы долгосрочного финансирования перспективных региональных проектов. Он выдает кредиты от 5 млн. долларов на 10-15 лет. Бан-

ковская ставка — от 1,5 до 10 % годовых. Кредитование сопровождается серьезным консультированием. Деньги, полученные таким образом, разворовать трудно: население республики постоянно информируется — такая-то программа принята, на нее выделено столько-то средств. Все это позволяет людям не только видеть реальную картину экономических реформ, но и оценить действия правительства. А у нас, как сказал Задорнов, «энергия большая, а вектора так и нет»...

Андрей ВАСИЛЬКОВ, первый заместитель генерального директора Инженерного центра АСИ, г. Кемерово:

— Мы начали сотрудничать с Казахстаном с 1999 года. В то время было проще — связи между Казахстаном и Россией еще не успели нарушиться, наши железные дороги контактировали между собой очень хорошо, и первые работы нашего центра (а его основная продукция — железнодорожные весы) были связаны

именно с МПС России и Казахской железной дорогой. Когда связи оборвались, контакты обе стороны устанавливали сами, как могли: то мы казахских партнеров найдем, то они нас.

Сейчас очень помогают торгово-экономические миссии, которые организует Кузбасская торгово-промышленная палата. Скажем так: если идти самим, то нужно сделать десять шагов, а если пользоваться услугами палаты, то два-три шага всего придется сделать, то есть гораздо быстрее и более продуктивно все получается.

Во время недавней миссии в Астане не мы искали партнеров, а они нас находили, точнее, все организовала торгово-промышленная палата Астаны. Она тоже очень хорошо подготовилась к встрече кузбасских предприятий.

И, кроме того, миссия эта — не единственная. В прошлом году был Год Казахстана в России и наша ТПП очень и очень интересных людей в Кузбассе пригласила. Практически на каждой встрече с казахстанскими делегациями мы имели много полезных контактов. Если они еще и не дали нам окончательного результата, то в ближайшее время все равно дадут.

Соглашение — под контролем

Ход выполнения соглашения о добровольном партнерстве в сфере социально-экономического развития Кемерово обсуждался в минувший понедельник на традиционной встрече предпринимателей с главой города.

Такое соглашение было подписано 26 февраля нынешнего года администрацией города и советом по поддержке и развитию малого предпринимательства. Следуя ему, кемеровские предприниматели уже перечислили в специальный фонд около двух миллионов рублей. Размер добровольного взноса по условиям этого соглашения не должен быть менее 1% от фонда оплаты труда. Но, согласившись на это условие, совет выдвинул определенные требования к своему социальному партнеру. Среди них — размещение муниципальных заказов только на конкурсной основе с включением в состав конкурсных комиссий представителей совета. Сокращение сроков оформления и

прохождения градостроительной и землеустроительной документации в городском управлении архитектуры и градостроительства города. Формирование «банка площадок» для строительства; создания центра регистрации и продвижения инвестиционных проектов в целях сокращения сроков согласования и стоимости проектов. Изменение порядка взимания средств на развитие коммунальных организаций и системы взаимоотношений по предоставлению услуг в отсутствие конкуренции.

Цель всех этих требований — улучшить условия для развития малого бизнеса в Кемерово. Администрация города приняла их, создав рабочую группу (в которую, кстати, вошли и предприниматели) во главе с первым заместителем главы Виктором Цыганковым.

На прошедшей встрече рабочая группа отчиталась по каждому из 11 требований городского совета по поддержке и развитию предпринимательства.

Подробнее об этом мы расскажем в следующем выпуске ОПОРЫ.

Успешно завершилась торгово-экономическая миссия предприятий Кемеровской области в Астане — столицу Казахстана. В составе кузбасской делегации были представители девяти предприятий машиностроения, торговли, пищевой промышленности из Кемерово, Новокузнецка, Междуреченска и Юрга. За три дня пребывания в Астане у них состоялось около 90 деловых встреч, прошли прямые переговоры членов делегации с представителями 28 заинтересованных казахстанских предприятий. В ходе переговоров достигнуты предварительные договоренности о поставке в Казахстан весового оборудования, алюминиевой посуды, приборов для учета тепла и воды, грузоподъемной техники и закупке в Казахстане зерна. В рамках визита кузбасская делегация также посетила V Международную юбилейную выставку «Промстройиндустрия-2004»

Бизнес с «Сильвер-фуд»

Закрыв в августе прошлого года последний из четырех супермаркетов «Бриз», компания «Сибторг» - первооткрыватель в области розничного бизнеса, создатель первой в Кемерове сети супермаркетов, заставила бывших и нынешних конкурентов поверить в серьезность своих намерений относительно ресторанного бизнеса. Реальным подтверждением тому стало открытие накануне Нового года новой пиццерии «Сильвер-фуд» в спальном - Ленинском районе областного центра.

Форматы магазинов «Бриз» устарели, изжили себя. Рынок розницы развивается, появились более крупные конкуренты, которые могут предоставить большее количество услуг, поэтому было принято решение свернуть проект. Магазины «Бриз» больше нет, но есть достаточно динамично развивающаяся сеть ресторанов быстрого питания, которая может достойно конкурировать с крупными сетями Новосибирска, Москвы, Петербурга, - считает заместитель генерального директора ЗАО компании «Сибторг» Лариса НОВИКОВА.

Первая пиццерия с торговой маркой «Сильвер-фуд» появилась в Кемерове в 1998 году. Сегодня в сети «фаст-фуд», созданной в областном центре компанией «Сибторг», их четыре, а предполагалось, что будет пять. «К сожалению, не

очень удачным был проект в Кировском районе - местные жители предпочитают отдыхать не у себя под боком, а в центре города», - уточняет Новикова. Новый «Сильвер» по вместимости - самый большой, он может принять одновременно 150 гостей.

И хотя во всем мире система «фаст-фуд» существует за счет быстрого «оборота» столиков («фаст-фуд» и переводится с английского как «быстрое питание»), организаторы кемеровской сети понимали, что им придется отойти от мирового

стандарта. В спальном микрорайоне города, в который жители возвращаются только вечером и на выходные, подобное заведение должно стать скорее клубом, где хочется отдохнуть всей семьей или с друзьями, чем просто пиццерией, где можно перекусить.

Потому-то в новом «Сильвере» появился не только уголок для игр в виде знакомого уже кораблика, но и столики рядом - сюда дети могут привести друзей на свой день рождения. Родители в это время будут тоже рядом, но отдельно - в соседнем зале. Здесь же «выкроили» отдельный уголок и для влюбленных: столики на двоих, романтичный полумрак, блюда-гриль на заказ, чего вовсе не подразумевает система «фаст-фуд».

А все остальное - как во всех пиццериях «Сильвер-фуд»: на входе - охрана, в

интерьере и униформе обслуживающего персонала - сочетание белого и красного, в меню - фирменные пиццы, салаты и напитки, в обслуживании клиентов - фирменный набор стандартов, в которых преобладают два требования - «быстро» и «вежливо».

Сеть «Сильвер-фуд» - торговая марка, разработанная и запатентованная компанией «Сибторг», - резюмирует Лариса Новикова. - Даже в Новосибирске развитые сети пиццерий являются чаще всего франчайзингом крупных российских сетей - «Гриль - Мастер», «Ростик-с». Сейчас франшизу - право открывать предприятие с торговой маркой «Сильвер-фуд» в других городах - может предоставить и предпринимателям и наша компания.

Вера КАРЗОВА.



Фото Юрия Юрьева.

Комментарий ОПОРЫ

Раиса ЧУДОВА, патентный поверенный РФ, директор центра патентно-правовых отношений Кузбасской торгово-промышленной палаты

Франчайзинг - перспективная технология развития бизнеса, эффективность которой доказана многолетней мировой практикой. Думается, и нашим предпринимателям не надо объяснять, сколько времени, сил и средств требует раскрутка торговой марки, приобретение популярности у потребителей. Франчайзинг освобождает от этих забот: все уже сделано - только поддерживай достигнутый другими уровень.

Но, несмотря на эти преимущества, в Кузбассе, где немало раскрученных, популярных марок, он пока не принят. Ни один кузбасский предприниматель не заключил еще ни одного договора коммерческой концессии - договора франчайзинга, по которому владелец марки передает франшизу - право пользоваться ею на заранее оговоренных условиях - другому лицу. Знаю это точно, потому что часть договора, касающаяся именно товарного знака, должна регистрироваться специально в Федеральном институте промышленной собственности. А готовит документы для регистрации в ФИПСе наша палата.

Владельцы таких популярных в Кузбассе торговых марок, как «Кора», «Чибис», вместо того чтобы расширять свои розничные сети, используя технологию франчайзинга, передав (на взаимовыгодных условиях) право использовать свою торговую марку и все, что ей сопутствует, предпринимателям в других городах области, предпочитают сами открывать там новые магазины. Видимо, у них пока достаточно средств для того, чтобы развивать сети самим. Да и наш рынок это позволяет - их западным коллегам приходится хуже: там рынок жестко поделен, в другой город тебя просто не пустят, легче передать франшизу местному предпринимателю и получать от соседа, работающего под твоей маркой, в определенное время определенную прибыль.

А вот для развития сферы общественного питания, услуг (кстати, во многих странах Запада именно франчайзинг способствовал быстрому развитию этих сфер), не имеющих такого быстрого, как в торговле, оборота вложенных средств, франчайзинг самый эффективный механизм. Неудивительно, что первой о нем в Кузбассе заговорила компания «Сибторг». Она не только открыла для нас первый супермаркет, первую розничную сеть, первую сеть ресторанов быстрого питания. На наших глазах она сформировала четкую марочную стратегию, продемонстрировав как бренд «Бриз» (а потом и «Сильвер-фуд») - нематериальный вроде актив может сделать бизнес рентабельным.

Надеемся, что придет время, и «Сибторг» продемонстрирует нам преимущества франчайзинга. Ведь делать бизнес вместе с таким партнером, как эта компания, не только выгодно, но и очень интересно.

Экспертиза ОПОРЫ

«Этот опыт хорош только потому, что он стал опытом»

Утверждение Раисы Павловны Чудовой о том, что ни один кузбасский предприниматель не заключил еще ни одного договора коммерческой концессии - договора франчайзинга, оказалось точным только «де юре». «Де факто» же такой договор был. В прошлом году предложение продать франшизу принял кемеровский холдинг «Подорожник».

Что из этого вышло? В «Подорожнике» с пониманием отнеслись к нашей просьбе поделиться с коллегами-предпринимателями этим опытом.

Татьяна ФОМИНА, президент холдинговой компании «Подорожник»:

Не могу сказать, что с первого дня работы «Подорожника» на рынке быстрого питания мы твердо знали, что будем продавать не только пирожки и бутерброды, но и торговую марку. В голове, безусловно, бродили мысли о том, что франчайзинг будет, но в проекте этого предпринимателя не было. Рынок сам сделал шаг навстречу нам.

Десять лет назад появление «Подорожника» в Кемерове и шесть лет назад - в Новокузнецке вызвало неожиданно большой интерес у предпринимателей, нас столько раз просили: «Давайте мы ваши «подорожники» будем продавать у себя в торговых точках». А когда мы отказывали им, обосновывая свой отказ тем, что мы не только печем особенные пирожки, а создаем нечто большее - систему торговых павильонов, систему продаж и многое другое, тоже особенное, и не можем ради простого заработка денег «отрывать» какой-то из этих параметров, многие все равно не понимали: «Это же деньги! Ну как же можно отказываться?» Но мы отказывались, чтобы создать то, название чему, вникнув уже в рыночную теорию, нашли гораздо позже - торговая марка.

Первое предложение о продаже торговой марки «Подорожник» поступило из Барнаула (рынок в данном случае снова сам сделал шаг навстречу нам) в начале прошлого года.

Это было как приятно, так и неожиданно. И хотя у нас уже был холдинг (предприятия с торговой маркой «Подорожник» работали в Кемерове, Новокузнецке и Новосибирске), франчайзинг в ее функции не входил. Нигде - ни в Интернете, ни в СМИ - холдинг не высказывал желания или готовности продать франшизу. Мы свою марку, конечно, сильно уважаем, но нам казалось, она была еще не готова, чтобы кто-то мог так сильно ее хотеть. Но, с

Из словаря современных экономических терминов:

Франшиза - в переводе с французского - льгота, вольность. Право использования фирменных знаков, популярной торговой марки по заранее установленным правилам и за определенную плату. Франшизу нередко используют малые предприятия, сотрудничавшие с крупными, широко известными фирмами, выпускающие аналогичную с ними или близкую по назначению продукцию. Хотя франшиза требует определенных затрат, но они окупаются, экономя средства на рекламе. Крупные, завоевавшие доверие покупателей фирмы не представляют франшизу «первому встречному», любому претендующему на нее предпринимателю, а лишь тем из них, качество продукции которых не вызывает сомнения, иначе могут оказаться под угрозой прочные позиции на рынке, будет дискредитирована добрая репутация фирмы.

другой стороны, это было очень круто на самом деле - продать торговую марку. Мы серьезно этим - и в душе, и на самом деле - гордились: компания сумела создать то, что оценили не только потребители, но и коллеги.

У нас совершенно не было на тот момент опыта работы по договору франчайзинга, и этот опыт, назовем его барнаульским, на самом деле хорош только потому, что он стал опытом. Не получив его, мы бы и сейчас наверняка не смогли бы так свободно рассуждать о некоторых вопросах, ответы на которые получили в результате этого опыта.

Переговоры с барнаульцами шли несколько месяцев. Мы сказали: наша франшиза стоит 10 тысяч долларов одновременно, затем пять процентов от оборота основной и один процент от оборота сопутствующей продукции после начала торговли. Они уеха-



Фото Юрия Юрьева.

ли, советовались, приехали снова: «Мы готовы». В феврале 2002 года мы подписали договор франчайзинга, а в марте набрали штат сотрудников для нового предприятия - «Подорожник-франчайзинг». В их обязанности входило написание так называемых руководств по ведению бизнеса. Они разработали руководство по финансовому, производственному блоку, по маркетингу, по фирменному стилю, сбыту... За что платят первоначальный франчайзинговый сбор? За то, что мы делимся своей технологией ведения бизнеса, которую нарабатывали за многие годы. Ее мы должны передать уже в готовом виде: делайте так, и у вас получится. Мы гарантировали: на определенном этапе у вас наступит самоокупаемость, на таком-то этапе рентабельность будет столько-то процентов, на следующем - столько-то. Но для этого необходимы такие и такие условия. Нам было важно и нашу марку не уронить, и получить то, что мы планировали от этого бизнеса: получать в денежном выражении.

Эти руководства были переданы партнерам, и они начали работать. Причем работать с обученным нами персоналом (это неотъемлемая часть франшизы). Свою методику обучения персонала мы считаем одной из самых сильных сторон компании.

Но этого оказалось слишком мало. Партнеры очень быстро начали нарушать условия договора. А мы стали считать ошибки. Первая - у франчайзинговой компании было три равноправных учредителя. Если между ними возникали какие-то трения, мы вынуждены были выслушивать сразу три мнения. И каждый счи-

тали верным только свое. В частности, в вопросе оплаты труда сотрудников предприятия. Теперь мы будем иметь дело только с одним учредителем - или физическим, или юридическим лицом. Но если юридическое лицо образовывают несколько человек, то чей-то голос при этом должен быть решающим.

Если мы будем передавать кому-то франшизу, обязательно будем иметь некую долю в капитале партнеров. Мы знали, что весь франчайзинг в России построен на таком принципе. В «Макдоналдсе» российская сторона имеет определенный процент, который позволяет ей влиять на развитие этой торговой марки. Ростик-с, отдав франшизу в Новосибирск, имеет там долю. Мы думали, что сделаем иначе, что это необязательное условие. Однако российский менталитет, к сожалению, не позволяет иначе сохранить свое доброе имя. Доля эта обсуждается, мы готовы вложить и большую, и меньшую часть - в зависимости от желания партнера, но при любом раскладе наша сторона должна иметь решающий голос. В данном случае мы берем на себя не только возможность решать, но и ответственность за постановку всего бизнеса. А наш бизнес, смею заметить, уникальный. Его уникальность в редко встречающемся совмещении централизованного производства продукции и розничной торговли в павильонах. Эта особенность должна была найти свое отражение и в договоре франчайзинга.

Договор же франчайзинга, который мы подписали с Барнаулом, - типовой, он не выдерживал

никакой критики. Сейчас в самостоятельно разработанном нами договоре есть такое условие: «Подорожник» в рамках Сибири будут работать на компонентах (сыр, майонез, соус, сосиски, колбаса, ветчина), которые вырабатываются на собственном комбинате компании. Только централизованное производство может обеспечить стабильное качество. На тот же момент условия договора позволяли менять поставщиков практически бесконтрольно. В результате, приезжая для контроля, мы с ужасом обнаруживали, что качество продукции в Барнауле и в других городах отличается.

Оснований для расторжения договора было достаточно, но мы все-таки надеялись, что сможем переломить ситуацию. Все 10 месяцев, пока эта работа шла, мы надеялись, что у наших партнеров из Барнаула все получится. Мы же так сделали, у нас же получилось. Посмотрите и сделайте так же - у вас тоже получится! Не получилось... В декабре мы все-таки решились поставить барнаульских партнеров в известность о том, что расторжаем договор франчайзинга.

И теперь можно назвать главную нашу ошибку. Во время переговоров мы поверили на слово нашему партнеру, утверждавшим, что у них есть требования для инвестирования в раскрутку «Подорожника» сумма. Мы знали, что наши партнеры набрали много кредитов, но той суммы, которая требовалась, чтобы к концу года в Барнауле стояло 30 павильонов, не было. На момент расторжения договора (12 декабря 2003 года) было только 14 павильонов. Этого количества, естественно, недостаточно, чтобы окупить затраты, да еще и кредиты возвращать. Партнеры были недовольны ходом событий, они считали, что мы что-то не так сделали, не так помогаем...

Чтобы избежать таких претензий в будущем, специалисты «Подорожник-франчайзинг» составляют новые руководства по ведению бизнеса. Мы не советуем, как строить бизнес, а описываем, как это делаем мы.

Остается надеяться, что будущий партнер-франчайзи будет разделять наши убеждения: если ни один вопрос в работе не считается мелким и незначительным, развивается бизнес, от которого получаешь удовлетворение и удовольствие, который ценят потребители и за который не стыдно.

Сети станут больше и жестче

Наряду с дорогими супермаркетами в городе появились не только магазины самообслуживания для малоимущих («Пенсионер»), но и магазины новых форматов с более тонкой персонализацией: дискаунтеры — для экономных покупателей и покупателей с низкими доходами, «кэш энд кэрри» — для так называемых «профессиональных покупателей» — мелких и средних розничных торговцев, рестораторов и владельцев закусовых, а также прочих коммерческих и некоммерческих организаций, закупающих продукты для представительских целей.

Но разнообразие форматов розничных торговых сетей («Чибис», «Кора», «Галактика», «Пенсионер») меркнет в сравнении с растущим числом рынков, которые, кстати, одновременно с ростом переживают эру глубокой модернизации: от возведения элементарной крыши над головой своих клиентов до строительства многоуровневых и подземных парковок для их автомобилей.

— Как в этой ситуации чувствуют себя торговые сети? Как меняются и может измениться в этой связи портрет их потребителей? Что им подсказывает опыт других сибирских городов? — с этими и другими вопросами журналисты обратились к Сергею СТЕПАНОВУ, генеральному директору группы компаний «Кора».

Потребительский рынок в Кемерове в последние годы переживает настоящий бум. Только в прошлом году здесь на 7,8% была превышена норма обеспеченности (торговая площадь, рассчитанная на 1000 жителей) продовольственными магазинами и на 138% — продовольственными рынками.

— Лучше обратиться к опыту Москвы, — услышали от Сергея Владимировича. — В столице есть программа, разработанная мэрией под руководством Юрия Лужкова, которая направлена на постепенное закрытие рынков. Рынок, «барахолка» — это явление само по себе не очень интересное для городской среды, там не всегда нормальные условия для работы и для покупки, рыночные торговцы не всегда платят налоги. А цены на рынке и в супермаркете, на «барахолке» и в «бутике» все ближе и ближе — таковы законы конкуренции.

Посмотрите, что сейчас происходит. Многие крупные зарубежные и российские компании — «Филипп Морис», «Красный Восток», «Феррари» — сначала открывали в регионах просто свои представительства, а теперь начинают открывать представительства со своими складами. И те потихоньку начинают работать напрямую с нашей розничной торговлей, то есть осуществлять прямую доставку товара непо-

средственно в торговые точки. Это было прогнозируемое действие, направленное на то, чтобы входная стоимость товара в розничной торговле была меньше, соответственно розничная наценка меньше и в конечном итоге была ниже стоимость товара для покупателя. Конечно, это не забота о покупателе, это конкурентная борьба. И примерно через пять лет оптовая торговля в нашем городе будет абсолютно другая. Это будут какие-то распределительные центры, которые за небольшие деньги, абсолютно небольшую наценку будут перерабатывать товар и поставлять в розничную торговлю, либо представители со своих складов будут доставлять в розничную торговлю товар напрямую.

Что касается нынешней конкурентной среды в Кемерове, она довольно высокая, объем продаж магазинов самообслуживания в городе, по моему мнению, составляет порядка 40% всего товарооборота. Он сопоставим со столичными городами. Если по-

смотреть на наших соседей — Томск, Новосибирск, Новокузнецк, в этом плане мы гораздо более передовой город.

— А перспективы для развития у наших сетей есть?

— Перспективы есть всегда, надо понимать, сколько ты готов за эту перспективу заплатить.

— У вас есть супермаркет «Кора», дискаунтер «Червонец», насколько востребован каждый из этих форматов?

— У нас два «Червонца» — в Кемерове и в Польсаеве. Есть «Палата» (это формат «кэш энд кэрри»), она более дешева... Какого формата магазин ставить, мы определяем, исходя из того, какой это район, каков уровень жизни проживающих там потенциальных покупателей, — проводим маркетинговые исследования... Мы предоставляем покупателям право выбора — каждый выбирает тот магазин, который ему по вкусу и по карману.

— А гипермаркеты в Кемерове будут?

— Думаю, что тоже будут. Надо только понимать, что это такое...

— И что это такое?

— Гипермаркет — это торговое предприятие площадью от 5000 квадратных метров. Для сравнения: у нашей «Палаты» общая площадь 4330, а торговая — 2960 квадратных метров. Но это и другой, упрощенный, более дешевый формат.



«Палата» — пока единственный в Кемерове торговый центр формата «кэш энд кэрри». Сколько их будет через пять лет? Фото Федора Баранова.

— А когда крупные сетевые придут к нам, это будет Москва, Новосибирск или...

— Я думаю, что в первую очередь это будут транснациональные компании, потому что это им под силу. Самая крупная российская сеть на сегодняшний день — это «Пятерочка», у нее объем продаж за 2003 год превысил 700 миллионов долларов («Кора» на этом фоне — маленькая региональная сеть). А у крупных транснациональных сетей объемы измеряются миллиардами долларов. Скажем, немецкая сеть «Метро» собиралась в этом году инвестировать в розничную торговлю миллиард долларов. А

один их «кэш энд кэрри» стоит порядка 10-12 миллионов долларов. Можно представить, сколько они поставят в этом году таких торговых центров. Я думаю, перспектива такова: пройдет максимум пять лет — и у нас будут крупные игроки. Максимум пять лет. Если нам очень повезет. Нам — это розничной торговле, потому что за такими компаниями стоят крупные закупочные объединения, что позволяет закупать товар по ценам намного ниже тех, по которым закупаете мы, нашего жесткие вести себя с поставщиками, чем это делают сегодня российские сети, и наша «Кора», в частности.

дела арбитражные

За НДС в... суд

Ведущая рубрики — Ольга КОНДРАШОВА, первый заместитель председателя Арбитражного суда Кемеровской области:

«Значимость обсуждаемой темы предопределена налоговым и бюджетным законодательством. Или, если хотите, конституционным закреплением того, что Российская Федерация является социальным государством».

Налог на добавленную стоимость — НДС — со дня его введения в налоговую систему РФ является одним из основных и наиболее стабильных источников формирования доходной части федерального бюджета. Все 100 процентов его зачисляются в бюджет Российской Федерации. Законодательство о НДС неоднократно претерпевало и продолжает претерпевать изменения. Несколько раз к вопросам конституционности отдельных положений законодательства о налоге на добавленную стоимость обращался Конституционный суд Российской Федерации. Конечно, это не могло не повлиять на количественный и качественный состав споров налогоплательщиков и налоговых органов, переданный на разрешение арбитражного суда.

Характер этих споров достаточно разнообразен. Вопросы, поставленные перед судом участниками процесса, касаются большинства положений главы 21 Налогового кодекса РФ. От необходимости ответить на вопрос, кто и в каком размере должен уплачивать налог на добавленную стоимость, до разрешения проблемы применения ст. 176 Кодекса, законодательно регулирующей порядок возмещения налога. Приведу примеры по нескольким из них.

Пожалуй, наиболее актуальной в последнее десятилетие явилась проблема возмещения экспортного НДС из федерального бюджета. Налоговые органы, а затем и арбитражные суды столкнулись с категорией недобросовестных налогоплательщиков, стремящихся к собственному обогащению за счёт федерального

бюджета. Изобретая схемы уплаты налога поставщикам, при последующем экспорте товара такие налогоплательщики пытались возместить неуплаченные суммы налога из федерального бюджета. Возможно, кому-то удалось обмануть и налоговый орган, и арбитражный суд, но (и в это хочется верить) большинству недобросовестных налогоплательщиков это не удалось.

Так, безуспешной оказалась попытка открытого акционерного общества «Прокопьевское транспортное управление» обмануть бюджет на 783200 руб. Арбитражный суд Кемеровской области, а затем и Федеральный арбитражный суд Западно-Сибирского округа поддержали решение инспекции МНС РФ по г. Прокопьевску, отказавшей налогоплательщику в возмещении НДС по мотиву отсутствия доказательств оплаты поставщикам впоследствии экспортируемого товара. Судом было установлено, что все платежи между участниками сделки были проведены с расчётных счетов, открытых в одном банке, в один день и при отсутствии у всех участников операций остатка денежных средств на начало и конец операционного дня.

По аналогичным основаниям получили отказы ОАО «Кузбассэнерго», ГУП «Кемеровское дорожное ремонтно-строительное управление», ЗАО «Коксохиммонтаж-Кемерово» и некоторые другие.

Попытку использовать льготы по НДС при отсутствии выполнения необходимых условий, предусмотренных законодательством о налоге на добавленную стоимость, в 2002-2003 годах

совершили некоторые шахты ОАО «Кузбассуголь». Не представляя документов, подтверждающих факт реального экспорта товара и получения валютной выручки, налогоплательщики потребовали от межрайонной инспекции МНС РФ №2 по Кемеровской области сторнировать ранее исчисленный самим налогоплательщиком налог, сославшись при этом на решение Верховного суда РФ от 14.07.1999 г. № ГКПИ 99-428. (Для справки: этим решением признаны незаконными абзацы 4 и 5 пункта 35 Инструкции Госналогслужбы РФ от 11.10.1995 г. № 39 «О порядке исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость»). С налогоплательщиков снята обязанность исчисления НДС с выручки от экспорта за пределы таможенной территории Российской Федерации на 181-й день после выпуска товаров регистрируемыми таможенными органами в режиме экспорта). Надо признать, что с подачи кассационного округа некоторые шахты Кемеровской области удалось убедить вышестоящую судебную инстанцию в правильности, законности и обоснованности своей позиции — налоговое законодательство не предусматривает права налогоплательщика сторнировать ранее начисленный налог на добавленную стоимость без документов, подтверждающих обоснованность применения льготы по НДС. Между тем ни одна из шахт ОАО «Кузбассуголь», требовавших от налогового органа сторнировать НДС, кроме уточнённой налоговой декларации, в обоснование этих требований не представила ни одного документа.

Немалое количество споров о налоге на добавленную стоимость рассмотрено арбитражным судом в связи с неосновательным распространением налоговых органами положений налогового законодательства о включении в налогооблагаемую базу по НДС авансов на валютную выручку, поступившую после отгрузки товаров на экспорт и в силу этого авансом не являющуюся. Все переданные на разрешение Арбитражного суда Кемеровской области дела названной категории явились предметом рассмотрения трёх судебных инстанций, и практически все суды сделали единый вывод о неосновательности действий налоговых органов.

А вот по другому вопросу Арбитражный суд Кемеровской области до настоящего времени не нашёл понимания и поддержку у Федерального арбитражного суда Западно-Сибирского округа. По этой причине одни налогоплательщики получили в суде удовлетворение своих требований, а другие — нет. Речь идёт о тех случаях, когда налоговые органы, ссылаясь на нарушение налогоплательщиками приказа Государственного таможенного комитета РФ от 26.06.2001 г. № 598 «О подтверждении таможенными органами фактического вывоза (ввоза) товаров», отказывали налогоплательщикам в возмещении уплаченного поставщикам товара НДС из федерального бюджета. По мнению налоговых органов, и грузовой таможенной декларации, и товаротранспортные документы должны содержать отметку таможенного органа «товар вывезен полностью» с указанием даты и оттиском личной номерной печати сотрудника таможенной службы. В случае, если такую отметку имеет только один документ (как правило, это грузовой таможенный декларация), инспекция МНС РФ отказывала налогоплательщику в подтверждении обоснованности применения налоговой ставки ноль процентов и возмещении НДС из федерального бюджета.

Арбитражный суд Кемеровской области с таким формальным подходом налогового ведомства не согласился. При вынесении судебных актов указал на то, что в соответствии с приказом ГТК РФ предоставление отметки «товар вывезен полностью» обязательно на одном

из представленных документов — либо на ГТД, либо на товаротранспортном документе. С момента поступления в суд первого обращения налогоплательщика Арбитражный суд Кемеровской области позицию не менял. Иначе развивается отношение к оценке действий налоговых органов у кассационного суда Западно-Сибирского округа. В его постановлении нашли отражение две противоположные по своей сути позиции.

Первая — формальная, в соответствии с которой представление грузовых таможенных деклараций и товаротранспортных документов должно иметь место при наличии отметки «товар вывезен полностью» с указанием даты и оттиском номерной печати сотрудника таможенного органа на всех документах. Вторая — соответствующая позиции Арбитражного суда Кемеровской области. В результате такой «разногласия» ОАО «Разрез «Моховский» (и ещё многим другим) кассационным судом было отказано в удовлетворении требования о признании решения налогового органа об отказе в возмещении НДС из федерального бюджета, а требования ЗАО «Распадская» и других удовлетворены.

Безусловно, отсутствие единообразия судебной практики в применении налогового законодательства отрицательно сказывается на хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства, но это является ничем иным, как дополнительным подтверждением уровня сложности рассматриваемого вопроса.

Казалось бы, всё достаточно регламентировано — определены налогоплательщики, объект налогообложения, ставки налога и порядок его уплаты. Но количество судебных споров только увеличивается.

Стали регулярными встречи в арбитражном суде отделов вневедомственной охраны и налоговых органов. И хотя арбитражный суд неоднократно указывал на то, что выполнение отделами вневедомственной охраны возложенных на них функций

охраны имущества собственников по договорам с последними не является реализацией в целях налогообложения по НДС, налоговые органы продолжают доначислять на соответствующие денежные средства налог на добавленную стоимость и привлекать отделы вневедомственной охраны к налоговой ответственности по п. 1 ст. 122 Налогового кодекса РФ.

Упорно инспекция МНС РФ по г. Кемерово требовала от районных в г. Кемерово управлений Пенсионного фонда РФ включить в налогооблагаемую базу поступающие из Пенсионного фонда РФ денежные средства для обеспечения доставки населению пенсий. При этом полностью игнорировалась норма налогового законодательства о том, что не признаётся объектом налогообложения передача имущества некоммерческим организациям на осуществление уставной деятельности, не связанной с предпринимательством. Все судебные акты были оспорены налоговой инспекцией в Федеральном арбитражном суде Западно-Сибирского округа, но кассационный суд позицию налогового органа не поддержал.

Тернистым был путь муниципальных дошкольных общеобразовательных учреждений г. Анжеро-Судженска к решению Арбитражного суда Кемеровской области о том, что полученные в качестве платы за содержание детей в детском саду денежные средства вне зависимости от наличия у дошкольного учреждения лицензии на осуществление образовательной деятельности налогом на добавленную стоимость облагаться не должны. Не сразу Арбитражным судом Кемеровской области были услышаны доводы и аргументы дошкольных учреждений. Но всё же услышаны, и это радует. Осталось дождаться мнения кассационного суда, которое, безусловно, может повлиять на дальнейшие взаимоотношения дошкольных учреждений с налоговыми органами.

Безусловно, отсутствие единообразия судебной практики в применении налогового законодательства отрицательно сказывается на хозяйственной деятельности субъектов предпринимательства, но это является ничем иным, как дополнительным подтверждением уровня сложности рассматриваемого вопроса.

Казалось бы, всё достаточно регламентировано — определены налогоплательщики, объект налогообложения, ставки налога и порядок его уплаты. Но количество судебных споров только увеличивается.

Стали регулярными встречи в арбитражном суде отделов вневедомственной охраны и налоговых органов. И хотя арбитражный суд неоднократно указывал на то, что выполнение отделами вневедомственной охраны возложенных на них функций

охраны имущества собственников по договорам с последними не является реализацией в целях налогообложения по НДС, налоговые органы продолжают доначислять на соответствующие денежные средства налог на добавленную стоимость и привлекать отделы вневедомственной охраны к налоговой ответственности по п. 1 ст. 122 Налогового кодекса РФ.

«Доброе дело «Ромашки»»

Комментарий ОПОРЫ

Благотворительная акция с таким названием завершилась вчера в Кемерове. Организаторы ее - благотворительный фонд «Доброе дело» и томское производственно-коммерческое предприятие «Провансаль», известное своей торговой маркой «Майонез «Ромашка».

Акция «Доброе дело «Ромашки», которая длилась 10 дней, часть большой благотворительной программы «Достойная старость», которую фонд «Доброе дело» реализует уже в течение трех лет. Эта акция по замыслу ее организаторов должна привлечь внимание общественности к проблемам пожилых людей, оставшихся без попечения и лишённых двигательной активности.

Проходила благотворительная акция в «Спутнике» и «Палате» - крупнейших продовольственных магазинах областного центра (собственники розничных сетей «Кора» и «Чибис» охотно поддержали «Доброе дело «Ромашки»). Приобретая здесь пакетик с майонезом «Ромашка», продукцией томского промышленно-коммерческого предприятия «Провансаль», покупатели вносили свой посильный вклад в помощь пожилым одиноким и немощным жителям Центрального района Кемерова. «Один рубль с каждой покупки будет перечислен на приобретение лекарств и продуктов», - обещали организаторы этой благотворительной акции.

— А почему вы выбрали партнерами именно томичей? Что, кемеровские предприниматели отказываются помочь своим немощным согражданам? — поинтересовались мы в благотворительном фонде «Доброе дело», который четыре года назад учредил самую крупную розничную сеть «Чибис» и физические лица.

— Просто томский «Провансаль» нашел средства на информационную поддержку благотворительной программы «Достойная старость», которую они уже более года поддерживают без всякой рекламы, - объяснил директор фонда Тарас ГЛАЗКОВ. — Вообще наш фонд не занимается какими-то разовыми акциями. Мы, конечно, участвуем в коалиционных благотворительных мероприятиях, но в основе работы нашего фонда — долгосрочные постоянно действующие благотворительные программы, которые мы реализуем на средства попечительского совета. Так вот томичи — наши попечители. Благодаря постоянной поддержке томских предпринимателей к одиноким, немощным пожилым жителям Центрального района Кемерова теперь и по выходным, и по праздникам приходят специалисты районного Центра социальной защиты — раньше у центра хватало средств только на оплату труда своих сотрудников в рабочие дни.

— А зачем им надо поддерживать кузбасских стариков? У них, что, своих в Томске мало?

— Дело в том, что у собственников «Провансалья» - ответственный бизнес, как выяснилось. Они и в Томске активно участвуют в общественной жизни, в благотворительной деятельности. Но и к Кемерову относятся не только как к рынку, где реализуют свою про-

дукцию. Они бы хотели, чтобы их воспринимали не только как потребителей наших финансовых ресурсов, но и как предприятие, которое с пониманием относится ко всем проблемам, в том числе социальным, того региона, в котором оно осуществляет свою коммерческую деятельность. Поэтому решили здесь свою благотворительную программу разворачивать. А когда задумались всерьез, как это делать, мы повстречались. Наш фонд предложил томичам принять участие в программе «Достойная старость» — вот мы больше года работаем вместе.

— А среди попечителей фонда кемеровские предприниматели есть?

— У нас пять попечителей. Среди них только «Провансаль» - томич, все остальные — кемеровчане: розничная сеть «Чибис», колбасная фабрика «Энергия АГ», фирмы «УпакЦентр» и «Ангелита»... Вообще, мы не работаем в одиночку, всегда с профессионалами — медиками, социальными юристами. Фонд находит финансы для оказания или расширения услуг, а осуществляют их непосредственно профессионалы. Например, средства, которые фонд привлек от «Энергии АГ» и «УпакЦентра», мы передали в муниципальное учреждение «Комплексный центр социального обслуживания населения Центрального района г. Кемерова». На эти средства центр организовал в своей столовой ежедневное бесплатное питание малоимущих пожилых людей и инвалидов. 15 человек в течение 20 дней получают полноценное (с первым, вторым и третьим блюдами) питание, потом заезжает другая группа...

У нас еще есть юридическая консультация для малоимущих —

это как подпрограмма «Достойной старости», которую «Чибис» поддерживает (помимо того, что он и нас содержит, как главный учредитель). Бесплатными услугами юристов в этой консультации в месяц пользуются по 50-60 человек.

Завершив вместе с томским «Провансалем» акцию «Доброе дело «Ромашки», наш фонд получит деньги на продолжение программы «Достойная старость».

Но программа «Достойная старость» — не единственная, которую наш фонд реализует вместе с попечителями. В программе «Малютка» второй год нашим единственным, но надежным партнером является ЗАО «Ангелита». Не все знают, что содержание брошенных в роддомах новорожденных детей государство финансирует только 15 дней. С этого времени и до определения их статуса (со всеми вытекающими отсюда последствиями — усыновлением, установлением опекуна или определения в дом малютки) многопрофильная больница не получает на содержание и лечение брошенных детей ни копейки. Оплату сестринского ухода, лекарства, да и, наконец, питание малюток в родильном отделении детской многопрофильной больницы взяла на себя «Ангелита».

— А эти ваши программы вписываются в реестр тех, которые обозначила как приоритетные администрация Кемерова? Если нет, то у попечителей вашего фонда, а значит, и у самого фонда могут возникнуть серьезные проблемы. Ведь в договоре о социальном партнерстве администрации и предпринимателей города четко обозначен объем вклада предпринимателей в программу социаль-



ного развития Кемерова — 1% от фонда оплаты труда. Судя по ответственности ваших попечителей, они вряд ли откажутся от социального партнерства с властью. А с вашим фондом?

— Это очень серьезный вопрос, я бы не хотел говорить об этом на бегу.

Мы согласились с Тарасом. Тем более, что сами хотели в ближайшем выпуске ОПОРЫ обсудить проблему социального партнерства бизнеса с властью и НКО (некоммерческими организациями) более широко. Приглашаем к этому разговору всех желающих.

Вот перечень вопросов, которые мы предлагаем для обсуждения. Благотворительность — движение души или... Из чьего кармана благотворительные деньги (благотворительность личная и корпоративная)? Надо ли планировать благотворительность? Как соизмерить движение души с «аппетитами» власти? Может ли благотворительность быть прибыльной? Пишите, звоните в ОПОРУ.

малый бизнес малых городов

Новоиспеченный фабрикант

В Мариинске сегодня примерно 900 предпринимателей, занимающихся торговлей, и человек 50, не считая фермеров, занятых производством товаров и услуг. В марте в полку последних прибыло. Местный предприниматель Алексей Долматов, имеющий уже устойчивый бизнес в сфере торговли мебелью, согласился стать инвестором Мариинского муниципального унитарного предприятия «Швейная фабрика», за которым тянулся шлейф долгов по зарплате в бюджеты всех уровней и внебюджетные фонды на полтора миллиона рублей.

Долг фабрики Алексей Николаевич погасил. Тем самым выполнил свою часть обязательств, оговоренных двухсторонним соглашением с Мариинским муниципалитетом. Когда вторая сторона подготовит необходимый пакет документов, новоиспеченный фабрикант вступит в свои права, продолжая при этом и торгово-мебельный бизнес.

По условиям договора штат фабрики и ее профиль должны быть сохранены в течение трех лет, но Долматов настроен и дальше развивать швейное производство, зарабатывая на этом деньги. Первым делом он намерен заняться поиском модельера-конструктора и других специалистов, частично модернизировать производство и решить проблему размещения заказов. Для чего готов «объехать всю страну».

На первых порах планируется наладить массовый пошив товаров народного потребления, для реализации которых будет открыта сеть торговых точек, в том числе магазин при самом предприятии. На швейной фабрике много пустующих площадей, под производство задействована лишь половина. Директор предприятия Любовь Голубева, коллектив, который самоотверженно трудится за мизерную зарплату, живут теперь надеждой на то, что передовое когда-то предприятие вновь заработает на полную мощность, а не на двадцать процентов, как нынче.

Эту надежду вселяет в них инвестор Алексей Долматов, который сам про себя говорит так: «Каким бы частным предприятием ни руководил, везде дела шли успешно, а коллективы вовремя получали зарплату. Надеюсь, швейная фабрика не станет исключением».

Наталья ЛЕБЕДИНСКАЯ, Мариинск.

ОПОРА продолжает налаживать диалог кемеровчан с предпринимателями. Сегодня на вопросы горожан отвечают директор розничной сети «Чибис» Александра КОЛЕСНИК и руководитель «Крестьянского хозяйства Волкова» Анатолий ВОЛКОВ:

Анастасия, юрист:
— Почему наши предприниматели не афишируют свою благотворительность?

Александра Колесник:
— Благотворительность — это движение души, и говорить об этом вслух, я думаю, неуместно. Другое дело, если об этом говорит кто-то, кому помогли. И когда человек тебе благодарен — это приятно. К сожалению, это бывает нечасто.

Анатолий Волков:
— По моему глубокому убеждению, благотворительность — это дар от всего сердца, от всей души. А сокровенное афишированию не подлежит, иначе ведь можно и обидеть тех, кого искренне хотел поддержать.

Лариса Александровна, учитель музыки:
— По моему, ликвидировать разруху и бедность надо было сначала в головах. А это делается образованием и культурой, на должное содержание которых у нашего государства нет денег. Понимают ли это наши предприниматели, и как они относятся к тому, чтобы жертвовать (не люблю слово «спонсировать»!) деньги на культуру?

Александра Колесник:
— Я не могу говорить о предприятиях сырьевой отрасли, а что касается нашей сферы — торговли продовольствием, то, во-первых, это сложно. Всем хочется жить хорошо, и поэтому мы должны снижать цены, поднимать зарплату своим сотрудникам (поверьте, у них тяжелый труд), значит, увеличивать налоги, а еще нужно развиваться. У нас есть свой благотворительный фонд «Доброе дело», и что

можем, делаем. К сожалению, все сделать невозможно. А во-вторых, государство взяло на себя ответственность за содержание образования и культуры — мы платим налоги и создаем рабочие места, давая людям возможность зарабатывать своим трудом. И подменять собой государство невозможно.

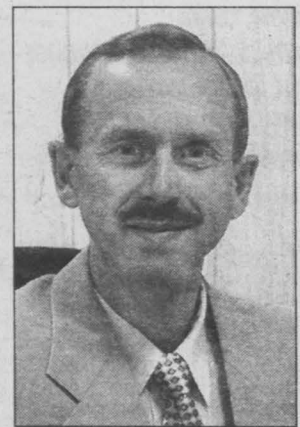
Анатолий Волков:
— Мне не нравятся слова «спонсировать», «жертвовать». По-моему, они не отражают истинной сути поддержки, ведь культура, образование, как, впрочем, и другие отрасли, требуют постоянных, а не от случая к случаю вложений. Поэтому мы решили взять шефство, если мы говорим об образовании) над одним из учреждений г. Кемерова и оказываем поддержку ежемесячно.

Елена Николаевна, врач, работающий пенсионер:

— Миллион «спасибо» нашим предпринимателям. За то, что хотя бы на последней жизненной дистанции я увидела, какие есть продукты. Но зная, что в моей стране, если что вырастет и начинает цвести, тут же сорвут и сломают, хочу спросить у предпринимателей: есть у них надежда на будущее?

Александра Колесник:
— Раз мы работаем — значит, надеемся. Хотя, конечно, мысли приходят разные, но верим, что наши власти нас в обиду не дадут.

Анатолий Волков:
— Если бы не было уверенности в завтрашнем дне, не нужно было бы ничего начинать. Посмотрите вокруг, как изменилась жизнь, причем в большей степени, в лучшую сторону: хо-



рошает наш город, идет полным ходом строительство, восстанавливают свою работу многие предприятия, большое внимание уделяется вопросам молодежной политики, не обходят вниманием и пенсионеров — да разве все перечислишь. Наше предприятие принимает участие в социальных программах, регулярно и в полном объеме отчисляет налоги в бюджет. Да, проблем много, но я оптимист и верю, что все лучше впереди.

Валентина Никаноровна, просто потребитель:

— Почему наши предприниматели так мало платят своим работникам? У них же по этой причине нет профессионалов. Хороший человек, пришедший с улицы делать мебель, — это не профессия. Неужели предприниматели не понимают, что без профессионалов они рано или поздно растеряют всех клиентов и вынуждены будут покинуть рынок?

Александра Колесник:
— К сожалению, платим столько, сколько можем. А еще: что значит мало? А сколько — много? Деньги нужно зарабатывать. Поверьте, мы все любим своих работников и стараемся, чтобы они жили достойно.

Анатолий Волков:
— Сложно говорить от имени всех предпринимателей.

ХОЧУ СПРОСИТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ...