



Кузбасс

37 (24025)

3 МАРТА 2006 г., ПЯТНИЦА

Март

ПН.	6	13	20	27	
ВТ.	7	14	21	28	
СР.	1	8	15	22	29
ЧТ.	2	9	16	23	30
ПТ.	3	10	17	24	31
СБ.	4	11	18	25	
ВС.	5	12	19	26	

КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)

\$ 28,02 руб.

€ 33,43 руб.

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

УРЬЕР

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

Убивающая пыль

В Киселевске на шахте «Краснокаменская» произошла авария. Погиб один человек.
Как сообщили в пресс-службе главного управления МЧС России по Кемеровской области, во вторник на одном из участков произошел выброс угольной пыли. В тот момент в зоне выброса находились девять человек. Восемь воспользовались самостасателями и вышли на поверхность. У горного мастера Валерия Саятина этого прибора не оказалось. Горняк погиб.
Для расследования причин трагедии создана специальная комиссия.

Охрана нам поможет

Вчера в рамках «прямой линии» сотрудники управления вневедомственной охраны (УВО) при ГУВД Кемеровской области отвечали на вопросы читателей.
Начальник УВО подполковник милиции Дмитрий Скоморохов рассказал об изменениях, произошедших во вневедомственной охране, обрисовал «территорию» и сферу деятельности службы, ответил на вопросы, волнующие владельцев квартир, гаражей, коттеджей.
Также он подчеркнул, что современные технические средства охраны постоянно совершенствуются, появляются новинки, отличающиеся надежностью и удобством в эксплуатации.
Кроме того, сотрудники УВО оперативно реагируют на поступающие сигналы и за считанные минуты выезжают на место. Все это позволяет вневедомственной охране вот уже шестой десяток лет стоять на страже имущества граждан.
Подробнее о «прямой линии» с УВО читайте в номере «Кузбасса» за 10 марта.

Со «спутником» по жизни

В Кемеровской области принят закон о выделении земли для застройки города-спутника Кемерово — «Лесная поляна».
По закону под город-спутник будет отведено более 16 млн. квадратных метров земли.
Напомним, что, согласно плану, общая жилая площадь «Лесной поляны» составит 800 тысяч квадратных метров. В том числе 120 тысяч «квадратов» будет застроено многоквартирными двух- и четырехэтажными домами, 200 тысяч квадратных метров займут так называемые «блокированные» дома и порядка 480 тысяч «квадратов» уйдет под застройку индивидуальными домами.
Помимо собственно жилья, в «Лесной поляне» планируется построить также четыре детских сада, среднюю школу, поликлинику, центр спорта, кинотеатр, магазины, торговые центры, клубы, а также предприятия социально-бытового обслуживания.
Предполагается, что около 2000 молодых семей смогут приобрести здесь жилье с помощью жилищных субсидий.

Проснулись, а куры задохнулись

На птицефабрике «Инская» Беловского района от удара погибли 10 тысяч кур.

Это произошло из-за аварии на электросетях птицефабрики, случившейся в среду вечером. В результате повреждения электропроводки в помещении, где находилась птица, был нарушен режим вентиляции. По вине персонала в течение ночи восстановительные работы не были проведены. К утру птица погибла.
Заместитель губернатора Владимир Мангазев сообщил, что массовый падеж кур произошел по причине халатности работников птицефабрики, в частности, главного электрика, который несет ответственность за состояние энергосистемы и работу своих подчиненных. Все виновные будут наказаны.
Размер ущерба определит специальная комиссия, которая работает на «Инской». Однако ущерб будет восстановлен за счет страховой компании, поскольку все поголовье птицефабрики застраховано от гибели.

Коротко

В Осинниках снесли четыре аварийных барака. Межведомственная комиссия признала их непригодными для проживания. Бывшие жильцы этих бараков, а это 59 семей, получили бесплатное жилье в новом доме в Новокузнецке. Завтра в Осинниках снесут еще один барак на улице Кирова, пять семей из него также спрячат новоселе в Новокузнецке.

Климат

4 марта облачно, снег, метели. Ветер западный умеренный. Температура ночью -12 - -17°C, при прояснениях до -25°C, днем +2 - -3°C, местами до -8°C.

5 марта облачно, снег, метели, днем по западу преимущественно без осадков. Ветер западный. Температура ночью -7 - -12°C, при прояснениях до -17°C, днем -3 - -8°C, местами до -13°C.

Прогноз погоды на 3 февраля

Облачно, снег, на дорогах гололедица, в горах лавинопасно. Ветер западный умеренный. Давление будет падать, влажность увеличится.
По многолетним наблюдениям, самая высокая дневная температура +3,1°C была в 2005 году, самая низкая температура ночью -33,8°C — в 1954 году.

Восход 8.03
Заход 18.54
Долгота дня 10.51

Восход 8.56
Заход 0.20
Перв. четв. 6 марта



национальный проект: жилье

«Квадрат» в перспективе, или Может ли жилье стать дешевым?

Объемы жилищного строительства в Кузбассе увеличиваются (в прошлом году построили 640 тысяч квадратных метров жилья). По здравой логике, покупатели могли бы ожидать уменьшения или, по крайней мере, стабилизации цен на жилье. Однако в реальной жизни подобных подвижек нет. Более того, скорее всего тенденция роста цен сохранится и в 2006 году. На недавней пресс-конференции глава города Кемерово Владимир Михайлов сообщил журналистам, что в этом году средняя стоимость квадратного метра жилья на первичном рынке составит 30 тысяч рублей, на вторичном — примерно столько же. При этом в городе, с его слом, создан задел под будущее строительство общим объемом около шести миллионов квадратных метров. Как известно, в рамках национальной программы «Жилье» губернатор Аман Тулеев поставил перед строителями области задачу — выйти к 2010 году на 1 млн. 200 тыс. квадратных метров жилья в год. Владимир Михайлов сообщил, что кемеровские строители готовы ежегодно вводить 250 тысяч квадратных метров.

Но нужда в жилье значительно превышает даже такие серьезные намерения. И.о. заместителя губернатора по строительству Мария Гуляева в одном из телевизионных интервью назвала следующую цифру: для того чтобы снять напряжение в очереди на жилье, в регионе необходимо построить не менее 8 млн. квадратных метров жилой площади. При условии, что в Кузбасс неожиданно не хлынет поток беженцев и переселенцев, не случится демографический взрыв, эту программу Кемеровская область, по грубым подсчетам, способна выполнить за 5-7 лет, при жестком условии, что строители ежегодно будут вводить 1-1,5 млн. квадратных метров жилья. Кстати, это вполне реальные объемы строительства: в годы Советской власти в регионе как раз строилось 1,5 млн. «квадратов». В ситуации с жилищным строительством очень важно: государство, становясь участником строительного рынка, способно само устанавливать правила игры на нем. «Заказывая» огромные бюджетные средства в этот сектор, власти вправе требовать от застройщиков фиксации средней стоимости квадратного метра жилья.
Стоимость квадратного метра жилья складывается из средневзвешенных показателей, — рассказывает директор ГУ «Региональный центр по образованию в строительстве Кемеровской области» кандидат экономических наук, доктор Людмила Нефедова, — стоимости строительных материалов, уровня оплаты труда, показателей эксплуатации машин и оборудования, среднего уровня накладных расходов и прибыли по каждой организа-



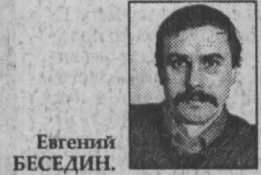
На вторичном рынке стоимость жилья в Кузбассе поднялась аномально высоко — от 40 до 60 процентов. В целом по России рост составил от 12 до 15 процентов, а в Москве и Санкт-Петербурге — 15-20 процентов.

ции. По итогам 2005 года средний уровень стоимости квадратного метра составил 13200 рублей без НДС. Однако, если брать каждый конкретный дом, то средняя стоимость квадратного метра жилья складывается по фактическим затратам. И может существенно колебаться. В итоговую сумму в конечном счете входят стоимость проектных работ, технической надзор, затраты заказчика, подготовка площадки под строительство и работы по «подтягиванию» к дому соответствующей инфраструктуры. Свою часть стоимости дают многочисленные соглашения при подключении дома к сетям водо- и электроснабжения. Поэтому фактическая стоимость квадратного метра жилья по ито-

гам прошлого года в целом по области сложилась в среднем на уровне 18-20 тысяч рублей. Если строительство домов началось раньше, например, пять-восемь лет назад, то по таким объектам имелись резервы по снижению себестоимости строительства, и, естественно, все это повлияло на снижение общей стоимости строительства жилья в Кемеровской области.
Однако сколько бы ни говорились об увеличении объемов строительства и снижении стоимости вновь вводимого жилья, покупатель мечтает о резком падении цен. Возможно ли такое в обозримой перспективе? Что нужно сделать органам власти и застройщикам, чтобы граждане стали активнее приобретать квартиры? На этот счет у специалистов строительного рынка име-

ются серьезные предложения. Они, может быть, не так красочны, как рекламные буклеты риэлторских компаний, но в целом способны изменить ситуацию на строительном рынке Кузбасса к лучшему. Так, к примеру, многие аналитики одной из главных причин удорожания строительства жилья называют отсутствие конкуренции в строительном секторе. Но Людмила Нефедова считает проблему отсутствия конкуренции не главной. «Я не сказала бы, что на сегодняшний день у нас нет конкуренции. За десять лет в Кузбассе появилось много застройщиков, поэтому конкурентная среда в строительной отрасли имеется, — утверждает она. — При расширении строительной отрасли количество подрядных организаций будет только увеличиваться». А вот к шагам, способствующим снижению стоимости жилья, она отнесла целый ряд технических и организационных мероприятий. Современные требования к качеству продукции уже заставляют предприятия строительной промышленности заниматься техническим перевооружением производств. И в долгосрочной перспективе возведение домов новых серий даст экономии эксплуатационных затрат по дому. То есть любой собственник жилья, переплачивая за модернизацию сейчас, в будущем должен получить экономию при платежах за жилищно-коммунальные услуги, а также за ремонт и эксплуатацию здания. Интересным представляется предложение о конкуренции монополистов и производителей. «Монополизу производителей материальных ресурсов необходимо противопоставить монополизм потребителей. На мой взгляд, необходимо создать консорциумы и производственные объединения, которые будут потреблять большое количество продукции в определенный период времени.

(Окончание на 2-й стр.)



Евгений БЕСЕДИН.

Акцент

Вне политики

На заседании не случайно были приглашены исполняющий обязанности заместителя начальника главного управления федеральной миграционной службы (ГУФМС) по Кемеровской области С.И. Геренков и начальник отдела по делам общественных и религиозных объединений того же управления Л.И. Серебренникова — именно эти специалисты могли дать толковые ответы на скопившиеся к данному времени вопросы о правилах работы национальных объединений, о реализации грантовых проектов этими объединениями, и, наконец, обсудить вместе с собравшимися председателями национальных организаций предложенную инициативную группой разработку по созданию в области центра адаптации мигрантов.

На сегодня в области 52 национальных общественных объединения. Наибольшее количество объединений по национальному признаку — немецкие и шорские. Действуют зарегистрированные объединения татар, евреев, телеутов, белорусов, армян и других.
— Существующий закон предоставляет всем объединениям право свободно распространять информацию о своей деятельности, участвовать в разработке решений органов государственной власти и местного самоуправления в порядке, установленном законодательством. Проводить собрания, митинги, учреждать СМИ, заниматься издательской деятельностью, — говорит Л.И. Серебренникова. — Особенность в том, что объединяются

граждане этнических общностей, национальностей, национальностей, находящиеся, как правило, в ситуации национального меньшинства на определенной территории. Цель таких объединений — сохранение национальной самобытности, традиций, быта, развитие и популяризация национальной культуры, языка, образования, сохранение традиций национального быта, приобщение граждан иных национальностей к своей культуре. Однако иная деятельность, не соответствующая уставной цели, является не только нарушением норм устава национального объединения, но и законодательства.
Поясним: федеральный закон, к примеру, диктует невозможность вмешательства государственных органов и должностных лиц

в деятельность общественных объединений (кроме тех случаев, что законом оговариваются) и наоборот. Это означает: общественные национальные объединения не могут брать на себя функции, предоставленные органами власти. Именно на это указал С.И. Геренков после того, как были озвучены предложения по созданию центра адаптации мигрантов. Политика российского президента, уточнил он, заключается в том, чтобы привлекать квалифицированную рабочую силу на территорию России.
— Вопрос, который мы обсуждаем, очень сложен, — высказал свою точку зрения председатель кемеровской областной общественной организации «Кузбасская община «Беларусь» М.Г. Брилев. — Нам действи-

тельно не нужно подменять государственные органы. Национальная политика в России должна проводиться прежде всего в интересах тех, кто живет в ней. Это им нужно создавать условия для профессионального роста, улучшения благосостояния, укрепления здоровья, повышения рождаемости. Тогда страна, в том числе и Кузбасс, будет решать проблемы не за счет мигрантов, а за счет населения, живущего в ней. А если существует дефицит рабочих рук, надо в первую очередь помогать тем русским, которые хотят вернуться из бывших республик.
Вопросы, бурно обсуждавшиеся на заседании координационного совета, возникли не случайно. Меняющиеся правила жизни, перемены в российской за-

конодательной базе требуют постоянного к ним внимания, особенно в сфере национальных отношений. Как обойти, к примеру, поправки к федеральному закону, диктующему общественным объединениям необходимость с 18 апреля нынешнего года информировать госорганы об объеме полученных ими денег от международных и иностранных организаций, о целях их расходовании их фактическом использовании? Между тем если не отчитаться хотя бы раз, это будет уже основанием для обращения органов регистрационной службы в суд, чтобы признать объединение прекратившим свое существование.
Татьяна КРАСНОСЕЛЬСКАЯ.

Главное — желание изменить судьбу города

— убежден кандидат в депутаты в Кемеровский городской Совет народных депутатов по избирательному округу № 25 Олег ОСЬКИН.

В его случае движущей силой всегда было желание созидать. Почти 30 лет назад после окончания Московского технологического института пищевой промышленности он по распределению вернулся в Кузбасс, правда, не в родной Ленинск-Кузнецкий, а в областной центр. С тех пор и считает себя практически коренным кемеровчанином. Работа возглавляемого им в свое время Кемеровского управления треста «Сибпродмонтаж» выходила далеко за пределы Кемерова. На счету коллектива — Плотиновская птицефабрика, Заринский свинополь, Турьинский мясокомбинат, Новокузнецкий мясокомбинат, Новокузнецкий хлебокомбинат, Прокопьевский дрожжевой завод, Прокопьевская табачная фабрика и многие другие крупные объекты. Но и в Кемерове трест «Сибпродмонтаж» вел широкомасштабные работы: монтаж технологического оборудования и капитальный ремонт на КЭМЗе, КШТ, п/о «Жимволло», СКК «Октябрьский», электротехническом заводе, коксохимзаводе, на п/о «Жимпром», «Карболите», «Азоте», Новокемеровской ТЭЦ, Кемеровской ГРЭС и в совхозе «Суховский». В от-

дельные годы численность коллектива, которым приходилось руководить Олегу Михайловичу Оськину, доходила до 1000 человек. Умение найти общий язык с каждым, четко определять цели и задачи для всего коллектива — главное, чему удалось научиться. Любопытное совпадение: головная контора треста находилась как раз на территории нынешнего избирательного округа № 25, аккурат за Кемеровским архитектурно-строительным техникумом. Сегодня Олег Михайлович Оськин — директор Кемеровского представительства ОАО «Русско-итальянская компания по телефонизации», увлеченный охотник и... социально ответственный человек. Компанию, которую он представляет, удается удерживать самые низкие тарифы на связь в области, а сам он с интересом изучает городские социальные программы и разрабатывает свои собственные. «Людей помогать нужно — в депутатском кресле или без него. Я уже 30 лет работаю на благо города, но чувствую, что могу сделать больше. Например, приблизить власть к народу. Именно поэтому я говорю, что судьба моя и города — едины».

— Олег Михайлович, вы ведь по опыту знаете, что значит работать во власти?
— В конце 80-х годов я работал инструктором строительного отдела Кемеровского обкома КПСС — курировал все организации «Минмонтажспецстрой» по области. Довелось мне поработать и в исполнительной власти — сначала помощником первого заместителя председателя Кемеровского облисполкома Владимира Васильевича Михайлова, затем помощником председателя Кемеровского областного Совета народных депутатов Амана Гумировича Тулеева. В 1991 году О. М. Оськин буквально с нуля создал трест «Кемеровозелеваторспецстрой» с управлениями в Кемерове, Анжеро-Судженске, Новокузнецке и Мысках. В 1995 году возглавил кемеровское представительство ОАО «РИКТ». Работа во власти — отличная жизненная школа. Многие проблемы начинаешь понимать намного глубже.
— Что побудило вас принять участие в выборах?
— Не хотелось оставаться равнодушным. Для меня победа на выборах — не самоцель, а возможность отдать городу и людям района, в котором я работаю вот уже 30 лет, опыт, знания и тепло своего сердца. Я знаю, что, ис-

пользуя свое умение и связи, могу сделать для округа многое. Депутат в моем понимании — это выборный человек, который взаимодействует с властью по решению проблем и вопросов своих избирателей. Хотя Центральный район областного центра спокойный, проблем все же немало. И их надо решать.
— Как вы выясните, какие проблемы для района наиболее актуальны?
— Мы уже составили социальный паспорт района, активно встречаемся с избирателями. Нужно выяснить, чего именно люди хотят от нас. Не народ должен существовать для власти, а власть для народа. Я неплохо знаю общие трудности и проблемы Кемерова, но вот что волнует каждого отдельного человека узнаю детально сейчас при личном общении.
— На чем базируется ваша программа?
— Основные тезисы моей программы складываются из любви к человеку, городу, малой родине. Помогать нужно, прежде всего, тем, кто еще или уже не может работать — детям и старикам. Это один из главных моментов. Тем, кто не потерял вкус к работе, нужно помогать адаптироваться в современных рыночных условиях. В основе социальной политики должна быть ответственность городских



властей за судьбу каждого человека. Это и есть первый блок программы. Следующий блок — порядок и безопасность. Защита граждан должна стать делом первостепенной важности, ведь безопасность улиц, домов и квартир — основа не просто спокойствия, а достойной жизни каждого человека. Нельзя забывать и о буду-

щем городе — детях и молодежи. Счастливое детство, доступность образовательных услуг, доступность жилья, система кредитования для студентов — все это должно быть у молодых кемеровчан, потому что в этом — наше завтра. Считаю, что будущее города — также в руках учителя и врача. Их проблемы — проблемы города. А также мои проблемы как канди-

дата в депутаты горсовета, которые нужно решать. Достойная зарплата за достойный труд обеспечит этим людям и достойное качество жизни. Здоровье кемеровчан — богатство нашего города. Под особый контроль нужно поставить здоровье матери и ребенка, а также ветеранов. Сегодня они, как никто другой, нуждаются в нашей по-

мощи. Например, моей матери 78 лет — не представляю, как бы она обходилась, если бы у нее не было взрослого самостоятельного сына. А ведь у многих стариков нет такой поддержки... Важных моментов в моей программе много, но в основе — кропотливая и серьезная работа в социальной сфере. Главный принцип для меня — «Не навредить людям». Все мои действия — и как руководителя, и как кандидата в депутаты — направлены на улучшение жизни кемеровчан, чтобы ни один горожанин не чувствовал себя ущемленным или обиженным. Работая над основными направлениями предвыборной программы, я осознавал, что она во многом будет перекликаться с программами остальных кандидатов — и это объяснимо, ведь проблемы у всех нас общие. Но я хотел бы исходить из интересов жителей района, первоочередных проблем. Проблемы этих людей обсуждать на любом уровне, в том числе и в личных беседах с любым кемеровчанином. С удовольствием встречусь с вами, уважаемые избиратели, постараюсь подсказать возможные пути выхода из сложных ситуаций. Так же, как и вы, я хочу одного — чтобы жизнь каждого жителя областного центра стала еще лучше. А вместе мы — сила. В последние дни ко мне обращаются рядовые кемеровчане, мои избиратели, с предложениями, просьбами, пожеланиями успеха... Хочу выразить благодарность за поддержку и пожелать здоровья, успехов в труде и счастья в личной жизни. (Оплачено из избирательного фонда кандидата в депутаты Оськина О. М.)

В конце февраля состоялось торжественное открытие обновленного здания детской школы искусств № 50 областного центра. Ребята далеко не самого процветающего района Кемерова — Кировского — получили возможность реализовать свой творческий потенциал в современном, специально оборудованном здании. И это благодаря стараниям городской администрации, и целой команды благотворителей, среди которых ООО «Бизнес-партнер» — компания, ставшая одним из победителей городского конкурса «Благотворитель года-2005». Ее совладельцы Василий Булгаков и Константин Касперский также получили благодарственное письмо администрации г. Кемерова за помощь в оборудовании школы искусств № 50. На наши вопросы ответил Василий БУЛГАКОВ.

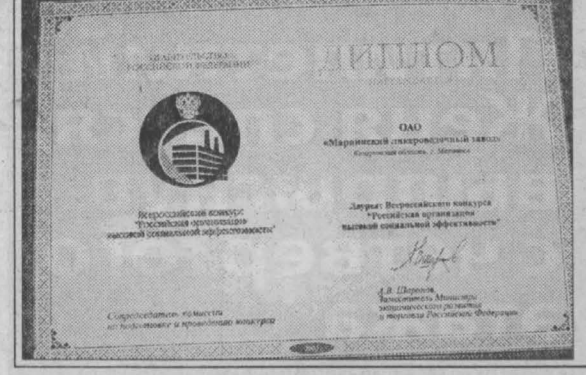
Василий Булгаков: Хочу видеть, как дети радуются

— Вы знаете, что конкретно школа приобрела на тот миллион рублей, который выделила ваша компания?
— Оборудование для создания мультфильмов и мебели.
— Почему вы выбрали для благотворительности именно эту школу?
— Я сам вырос в Кировском районе Кемерова и считаю, что школа искусств здесь помогает снять социальную напряженность, занять подростков. Нужно, чтобы дети не болтались по двору, не пили пиво или курили, а стремились реализовать себя в творческой сфере — музыке, рисовании, анимации. Нашей компании нравится идея помогать детям, которые хотят чего-то достичь и научиться. И мы готовы дать им возможность реализовать себя.
— Дальше собираетесь сотрудничать с этой школой?
— Конечно. Совместно с администрацией города мы входим в попечительский совет школы искусств, созданный как раз для ее плановой поддержки. Например, в школе

есть интересные кружки, а по стране проводятся всевозможные конкурсы, участие в которых требует определенных средств. И члены попечительского совета на год планируют поездки детей на эти конкурсы, чтобы ребята обменялись опытом, росли в профессиональном плане. Есть и еще один проект, ориентированный специально на учащихся этой школы. Совместно администрацией города мы объявили творческий конкурс «Здоровое настоящее — светлое будущее». Суть его в том, что каждый ученик школы № 50 может предложить проект листовки, которая будет содержать своего рода инструкцию, как вести себя в случае, когда ваш друг попал в зависимость от наркотиков. Лучший проект и станет непосредственно листовкой. Мы уверены, что подростки смогут гораздо более эффективно «запечатать» своих ровесников и помочь им в трудных жизненных ситуациях обратиться к специалистам. Ведь рекомендация сверстника более действенна. Для того чтобы дети чувствовали свои творческие усилия востребованными, мы планируем устроить аукцион для учащихся этой художественной школы. Это будет выставка работ, куда пригласим людей и предложим их вниманию то, что ребята сделали. За купленные работы деньги получит сам автор. Надеемся, это укрепит их желание добиваться все новых и новых успехов.
— Ваша благотворительная работа всегда носит плановый характер?
— Нет, далеко не всегда. За 10 лет существования нашей компании мы помогли разным людям и организациям: детскому дому «Искорка»,

Прежде всего, работа по жестко установленным законам и моральным правилам. В нашем бизнесе, как в медицине, главное — не навредить. Например, дети никак не вовлечены в наш бизнес. У нас жестко поставлена система допуска в зал. Человек моложе 18 лет не имеет право играть! Еще пример. В Москве можно зачастую встретить игровой зал, а рядом ломбард. Я считаю, что подобное провоцирование людей недопустимо, как и игра в долг. Поэтому наша компания предлагает цивилизованную игру, только для того, чтобы человек мог снять стресс, развеяться без последствий. Я бы включил в социальную ответственность бизнеса и наши налоговые выплаты. Только наша компания (ООО «Бизнес-партнер» принадлежит 45% игрового рынка Кемерова. — Прим. авт.) выплачивает в год более 30 млн. рублей налогов. А это, в итоге, то самое бюджетное финансирование важнейших отраслей нашей жизни. Мы стараемся поддерживать наших сотрудников, постоянно улучшать условия труда. Сейчас у нас работает около трехсот человек, в том числе и студенты-заочники, все они регулярно получают достойную зарплату. Еще недавно большинство из них работали сутки через двое, сегодня — сутки через трое при той же заработной плате. Мы стараемся, чтобы именно у нас работал лучший персонал — профессиональный, вежливый, более симпатичный.
— Многие ваши коллеги считают, что дело предпринимателя — зарабатывать деньги, а благотворительность необязательна.
— Ответ на этот вопрос зависит от позиции самого предпринимателя. Чем активнее жизненная позиция, тем больше его интересуют проблемы окружающих. Не только мы сами, я имею в виду владельцев бизнеса, но и наш коллектив всегда хотели помогать детям, обделенным родительской лаской. И наряду с поддержкой молодых талантов, обучающихся в школе искусств, мы, по мере возможности, помогаем и одному из детских домов, поддерживая наших сотрудников в стремлении сильных помогать обделенным.

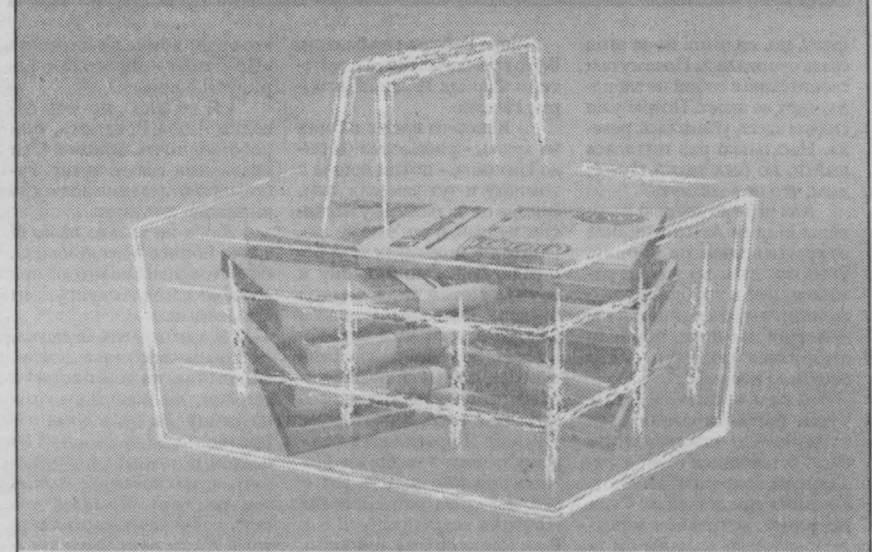
Мариинский ЛВЗ- лауреат всероссийского конкурса



14-15 февраля 2006 г. в Москве проходило награждение победителей 5-го Всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности» по итогам 2005 года. Организатором этого конкурса является правительство России. В конкурсе приняли участие 700 организаций из 77 регионов и 37 отраслей. Из Кемеровской области на конкурс подали заявки 13 организаций раз-

личных отраслей. Единственным предприятием Кузбасса, получившим диплом лауреата конкурса, стал ОАО «Мариинский ликероводочный завод». За пять лет проведения конкурса ОАО «Мариинский ликероводочный завод» — первое предприятие ликероводочной отрасли, ставшее обладателем диплома лауреата всероссийского конкурса «Российская организация высокой социальной эффективности».

Потребительские кредиты 24. Кредиты первой необходимости



Потребительские кредиты Внешторгбанка 24 — это ваша возможность жить «здесь и сейчас», не откладывая покупки, ремонт или оплату чего бы то ни было до лучших времен. Потребительские кредиты Внешторгбанка 24 — с обеспечением или без — это просто, доступно и удобно. Телефон единой круглосуточной справочной службы 8 (800) 200 78 77 звонок по России бесплатный 8 (3842) 57 41 08, 35 12 57 в г. Кемерово www.vtb24.ru

Открытое акционерное общество «Инвестиционная компания «Соколовская» проводит тендерные торги на выполнение горно-капитальных работ на выработках главного водоотлива шахты № 7 ОАО «ИК «Соколовская». Срок подачи документов для участия в торгах в течение 5 дней с момента выхода объявления. За информацией обращаться по адресу: 652700, г. Киселевск, ул. Алейская, 15. Контактные телефоны: (8-384-64) 5-37-26, доп. 6-09, 6-77.

Коллектив государственного учреждения «Кемеровская дирекция областного дорожного фонда» скорбит по поводу безвременной кончины БУЛДАКОВА Владимира Ивановича и выражает искренние соболезнования родным и близким покойного.



Выходит при поддержке Кузбасской торгово-промышленной палаты, ООО «Кузбассрегионгаз» и Кемеровского отделения «Опоры России»

ТЕНДЕНЦИИ

Кредитные кооперативы станут заемщиками «Внешторгбанка 24»

В случае, если это произойдет, кредитные ресурсы для малого бизнеса Кузбасса станут более доступными.

Решиться этот вопрос может в самое ближайшее время. Предварительное обсуждение различных аспектов возможного сотрудничества Ассоциации кредитных союзов Кузбасса и Кемеровского филиала (официально - филиала № 4207) «Внешторгбанка 24» состоялось в середине февраля на совещании в департаменте по развитию и поддержке предпринимательства администрации Кемеровской области. 12 кредитных кооперативов из разных городов и сел Кузбасса, входящих в ассоциацию, выразили готовность

воспользоваться кредитными ресурсами «Внешторгбанка 24». Но банк, для того чтобы сказать окончательное «да» или «нет», должен проанализировать - не только по документам, но и на месте - финансовую деятельность юридического кредитного кооператива «Единство». Планируется, что именно на этом, самом первом (и по сроку рождения, и по результатам более чем 10-летней деятельности) кооперативе в ассоциации будет апробирован новый проект банка и администрации области.

Суть проекта проста:

кредитный кооператив, как любое юридическое лицо, становится клиентом «Внешторгбанка 24», то есть открывает счет и, как любой клиент, имеющий положительную кредитную историю, берет в банке кредит. Полученные средства кредитный кооператив, в свою очередь, выдает в виде более мелких займов своим пайщикам, которые не могут - в силу различных причин - непосредственно получить кредит в банке для развития предпринимательской деятельности.

Естественно, кредитные

кооперативы заинтересованы в том, чтобы банковский кредит был как можно дешевле, тогда более привлекательными станут и займы в кооперативе.

Эту же задачу пытается решить и областная администрация, год от года совершенствуя систему финансовой поддержки малого бизнеса в регионе. Очередную попытку сделать кредитные ресурсы более доступными и дешевыми здесь предприняли в конце прошлого года, решив создать областной залоговый фонд. Тогда же АКО объяви-

ла конкурс среди коммерческих банков, цель которого - найти среди них такого партнера, который не только предложил бы наиболее приемлемые условия кредитования предпринимателей, но и смог бы - за счет своих средств - увеличить залоговый портфель.

И вот недавно стало известно его имя.

«Внешторгбанк 24» будет принимать поручительство Государственного фонда поддержки малого предпринимательства Кемеровской области, в качестве залога по ссудам, на общую сумму, в

пять раз превышающую средства, выделенные на эти цели, - объяснила начальник департамента по развитию и поддержке предпринимательства Лариса Лукина. - И теперь мы хотим вместе с банком отработать ту схему кредитования, которую в прошлом году одобрила коллегия областной администрации. А к концу нынешнего года попытаемся сделать анализ: какую отдачу получим от каждого рубля средств, вложенных в этот проект.

(Окончание на стр. 11)

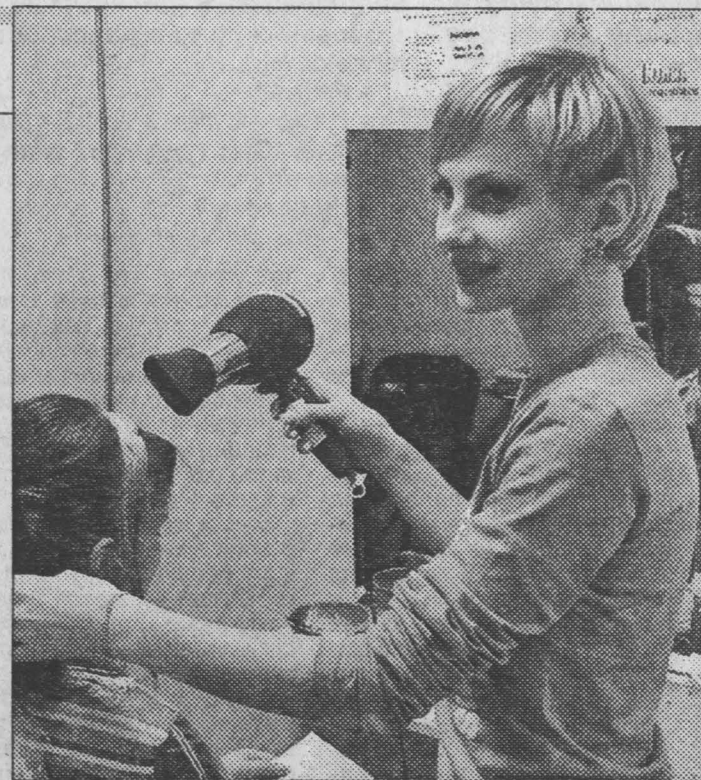
Начало

Бизнес для Юлии Мухачевой начался с увлечения. Тогда еще студентка Сибирского государственного индустриального университета решила, что инженером по автоматике, информатике и электромеханике, честно говоря, вряд ли будет. Не дамское это дело... А вот парикмахер - вполне подходящая профессия для женщины. И на четвертом курсе университета параллельно решила учиться в одном из городских училищ азам парикмахерского искусства. С детства любила плести косички и подрезать челки подружкам. (Они потом, сидя перед зеркалом в парикмахерском кресле, все те первые стрижки Юле припомнили!).

Поначалу думала, что эта профессия для нее просто хобби. Университетская учеба успешно сочеталась с подработкой в частных парикмахерских, где она, сооружая прически, колдовала и над женскими, и над мужскими головами. Надо сказать, делом этим увлеклась, а потому после окончания университета решила совершенствовать все-таки мастерство

парикмахера. «Окончательно поняла, что «всякие там электроприводы» не для меня», - признается Юлия.

Но работа на частных предприятиях к тому времени преподнесла ей и горькие уроки. «Не успею освоиться на новом месте, как парикмахерская закрывается, либо такую мизерную зарплату платят... Словом, никакой стабильности! А потому и захотелось самой контролировать ситуацию», - рассказывает девушка. К тому же постоянные клиенты у мастера Юлии Мухачевой уже появились, терять их не хотелось. Иные обещали приезжать на очередную стрижку даже из других районов города. Ситуацию обсудила со своим другом Димой Курилкиным, с которым учились вместе на одном курсе в университете. В отличие от Юли ему с «электроприводами» возиться нравится, а потому и работу нашел по специальности. Но любимую девушку Дмитрий поддержал и морально, и финансово, взяв основную часть расходов на свои плечи.



Юлину молодость, советуются по поводу своей внешности. Выглядеть и стильно, и импозантно хочется всем.

За аренду «Кураж» в месяц выплачивает пока три тысячи рублей, но есть вероятность, что аренду поднимут. Плюс коммунальные расходы. И все же постепенно, после издержек на ремонт, пошла и прибыль. «Работать стало гораздо интереснее!» - хозяйка маленького салона настроена вполне оптимистично. У Юли появилась даже возможность нанять еще одного мастера. «Новенькая», которую она однажды приняла на работу, оказалась человеком творческим и чересчур самодостаточным: мнение клиента о собственной прическе ее несколько не интересовало. Вскоре пошли жалобы на то, что «просили одно, а соорудили на голове совсем другое». Клиенты стали роптать, и Юле пришлось расстаться с работницей, невнимательной к просьбам и пожеланиям клиентов. «Мне важен безукоризненный имидж моего салона», - говорит. Глядя на успехи, об открытии своего дела задумался и Дмитрий, с которым они затеяли весь этот «Кураж». Поменяли свое представление о парикмахерских салонах и друзья Юлии. «Оказывается, это увлекательное и серьезное предприятие!»

...Однажды пожилой мужчина, которому она делала стрижку, сочувственно вздыхая, на прощание «подбодрил» Юлю: «Ну, ничего, милая девушка, крепись! Может быть, со временем и ты себе хорошую работу найдешь!» В ответ Юля рассмеялась: «Лучше этой никакой другой для себя не представляю и не желаю. Я нашла свое любимое дело и расставаться с ним не собираюсь».

Татьяна ШИПИЛОВА. Фото Анатолия Кузьярина.

«КУРАЖ» ДЛЯ ЛЮБИМОЙ

Короче, молодые люди решили открыть собственное дело - парикмахерскую. Они, конечно же, давали себе отчет, что дело это рискованное и можно основательно прогореть, старались заранее все просчитать. «Но чтобы быть финансово независимыми, надо же когда-то где-то и в чем-то начинать!» - решили окончательно и бесповоротно. Даже название будущей парикмахерской сообразно своему пылкому настрою придумали - «Кураж».

В городском комитете по управлению муниципальным имуществом в это время про-

ходили торги. Им повезло: конкурентов было мало, и за вполне умеренную ставку они взяли в аренду небольшое, встроенное в жилой дом помещение на улице Орджоникидзе. В договоре, который они заключили с комитетом, говорилось, что электричество, отопление и водопровод на сдаваемых квадратах «в исправном состоянии». На самом деле, из отопления был один стояк без радиатора, под электричеством подразумевалась лампочка, которая включалась от соседнего щитка, а сантехника и подавно была в плачевном, совершенно разбитом состоянии. К тому же в арендуемом помещении не было

пола, не говоря уже о каком-либо косметическом ремонте. Но и это не остудило пыл начинающих молодых предпринимателей. Они сделали капитальный евроремонт арендуемого помещения, купили оборудование, различные гели, краски и шампуни. Даже дорогое пластиковое окно поставили! Но перед этим еще раз прошлись по великому множеству кабинетов в сборе всевозможных справок. В этом марафоне кто-то шел им навстречу, кто-то совершенно открыто, по словам Юли, бесцеремонно выпроваживал за дверь. Сбор документов шел три месяца. «Но самым

обидным был тот факт, что многие справки, на которые мы тратили драгоценное время (надо было незамедлительно приступать к ремонту), потом совершенно не были востребованы».

К ремонту все-таки приступили... Тщательно, со всеми удобствами обустроили свою маленькую парикмахерскую еще и потому, что намерены работать здесь как можно дольше. Хотя в договоре записано: если состояние помещения будет «приходить в упадок», его попросят возвратить в распоряжение муниципалитета. Но если все произойдет в «сторону улучшения», то в случае ухода они просто-напросто дарят все это обустроенное «хозяйство» городу, не требуя взамен доплаты за дорогостоящие траты на капитальный ремонт. «Мы с этим решительно не согласны», - говорит Юлия.

«Кураж» работает уже более полугода. В зависимости от сложности прически стоимость услуг парикмахер-

ской - от семидесяти до ста пятидесяти рублей. И эту ценовую политику они решили не менять, поскольку за счет качества стрижки и ее дешевизны молодые предприниматели на этом рынке бытовых услуг могут и выжить, и выстоять среди дорогих соседних салонов. А о том, что клиенты уже оценили усилия и творческое рвение хозяйки «Куража», говорит такой факт: запись на праздничные прически к Новому году началась с начала ноября.

Клиенты в Юлином салоне разные и по возрасту, и по социальному статусу. Стоимость услуг и Юлино мастерство оценили и пожилые клиенты, и молодежь. Мама ведут на стрижку детвору, заодно и сами сделают себе прическу. Приходят и вполне уважаемые дамы, чтобы сделать на голове «что-нибудь модненькое». Едут из отдаленных районов города. Приходят к «собственному мастеру», которому доверяют, с которым, несмотря на

Приватизационные рекорды

Комитет по управлению муниципальным имуществом (КУМИ) города Кемерово подвел итоги приватизации в 2005 году. Как и планировалось, минувший год стал рекордным по выручке от продажи городского имущества. Реализовав 75 объектов, город получил самую большую за всю историю приватизации сумму – около 650 млн. рублей.

По словам председателя КУМИ Сергея Прокопьева, при плане поступлений от приватизации на 2005 год в 581 млн. рублей город фактически получил 649,29 млн. рублей. Показательно и сравнение с прошлыми годами. В 2001 году от продажи имущества кемеровский бюджет пополнился на 13,98 млн. рублей, в 2002-м – на 34,5 млн. рублей, в 2003-м – на 39,9 млн. рублей, в 2004-м – на 246 млн. рублей. Внутренне выглядят кемеровские показатели и на фоне соседних городов. Новокузнецк получил от приватизации в 2005 году 477,38 млн. рублей (продано 40 объектов), Иркутск – 317,73 млн. рублей (9103 объекта), Новосибирск – 70 млн. рублей (15 объектов). Впрочем, Прокопьев отмечает, что структура собственности сибирских городов разная, отличается и позиция властей. В некоторых регионах власти ожидают изменений законодательства о приватизации. Позиция же администрации Кемерово по этому вопросу пока не изменилась. Город, судя по словам Прокопьева, будет выполнять законодательство, согласно которому он должен

освободиться от собственности к 2009 году.

Перевыполнение обязательств 2005 года глава комитета объяснил тем, что городу нужны были дополнительные средства на подготовку к празднованию Дня шахтера и другие мероприятия. Росту выручки также способствовало увеличение количества продаваемых объектов (в 2004-м – 41) и обострение конкуренции на аукционах. Серьезная борьба в ходе торгов порой приводила к увеличению оценочной стоимости объектов на 50-70%, а то и в несколько раз. Так, комплекс блоков на рынке по ул. Тухачевского, 100, был продан ЗАО «Система Чибис» за 110 млн. рублей при оценочной стоимости этих объектов в 64,5 млн. рублей. Кстати, эта сделка стала в 2005 году самой крупной по выручке. На иных аукционах стоимость одного квадратного метра нежилых помещений в центре города превысила 190 тыс. рублей.

О том, к чему привели столь бурные приватизационные процессы в Кемерово, в КУМИ говорят осторожно. По данным Сергея Проко-

пьева, из 75 реализованных в прошлом году объектов только 19 приобрели те структуры, которые их и арендовали. Среди победителей есть как частные предприниматели, так и торговые сети и дома (ООО «АКВА-МАРКЕТ», ООО «Система Чибис», ООО «Кора-ТК», ООО «Торговый дом «Каравай») и производители (Мариинский ликероводочный завод). Остальные арендаторы не выдержали конкуренции на торгах. Между тем, пока не наблюдается резкого изменения профиля проданных объектов. Что будет дальше, покажет время. Известно, например, что в Госдуме обсуждается предложение о введении преимущественного права выкупа приватизируемого имущества арендатором. Между тем, по данным КУМИ, плановое задание по выручке на текущий год составляет 500 млн. рублей. В прогнозом плане приватизации уже 53 объекта, и этот документ будет периодически дополняться. Как и в прошлом году, в списке в основном нежилые помещения на первых этажах жилых домов.

Татьяна ДУМЕНКО.



бизнес – консультант

Когда мы весной, например, садим картошку, то надемся осенью получить хороший урожай. Только сумасшедший может попытаться семенной картофель качеством похуже, лишь бы подешевле. Видимо, и к затратам надо относиться поговорке «что посеешь, то и пожнешь». Один знаменитый теоретик бухгалтерского учета сказал, что активы – это затраты, которые в будущем должны превратиться в доходы.

«Минуточку, - может возразить внимательный читатель, - слово «активы» вроде бы означает здания, сооружения, оборудование. А еще, кроме этого, какие-нибудь ценные бумаги. Всем этим мы владеем сравнительно долго. Затраты же, напротив, имеют свойство поминутно от нас ускользать. Тут что-то не так». Насчет активов вы, уважаемый читатель, все-таки не правы, а насчет сложности обсуждаемой темы – совершенно правы.

Разве здания и сооружения достались нам даром? Нет, на них пришлось основательно потратиться. А зачем? Конечно, в надежде на предстоящие доходы. Значит, и здания, и оборудование, и сидящая в земле картошка – это все затраты и одновременно активы. Просто у них разные свойства, разная скорость списания стоимости. Вот, например, труд руководящих работников не имеет материального воплощения, поэтому их зарплата списывается без промедления и не превращается в актив. С трудом рабочих уже сложнее, поскольку он приносит некоторую пользу. Шучу, конечно, не обижайтесь, господа руководители.

Начинаю поворачивать ближе к теме управления затратами. Мы собираемся научиться оптимизировать величину производственных затрат так, чтобы прибыль стала максимальной и в те-

Сегодня мы продолжим разговор об управлении затратами. Нам уже ясно, что не следует бездумно пытаться снизить все подряд затраты любой ценой. Вменяемый предприниматель чувствует это на уровне интуиции. Нам же этого мало, мы собираемся поглубже разобраться, как правильно определять оптимальный уровень затрат, и желательное по каждой статье себестоимости отдельно.

Заранее приношу свои извинения тем читателям, которые, пользуясь либеральностью российского законодательства, бухгалтерский учет вовсе не ведут или ведут его лишь «для отвода глаз». Я просто вынужден пользоваться специфическими терминами и понятиями. Скоро уже год, как я регулярно агитирую именно руководителей малых и средних предприятий изучать помаленьку эту науку. Усердие здесь быстро окупится. Сегодня я продолжаю свою агитацию.

Как управлять затратами – 2

кущем, и в будущих периодах. Возникает, по всей видимости, вопрос, как соотносятся между собой затраты и прибыль. Ответ такой – каждая разновидность затрат влияет особым образом. Вспомните про здание, картошку и труд руководителя. Та часть затрат, которая списывается именно в текущем месяце, называется расходами и формирует себестоимость. Процесс ее правильного вычисления называется калькулированием. Должен заметить, что этим самым калькулированием более половины малых и даже некоторые средние предприятия принципиально не занимаются. Причины веские – экономия на зарплате бухгалтера и на стоимости хорошей компьютерной программы. Мудрость так и брызжет через край.

Велика ли беда? Давайте разбираться вместе. Я уже хвалился прежде, что мне пришлось держать в руках и даже, представьте, читать добрую сотню финансовых отчетов различных предпри-

ятий. Уловил закономерность. Если предприятие небольшое, мы почти наверняка не увидим в балансе таких статей, как «незавершенное производство, расходы будущих периодов и готовая продукция». Физически этого никак не может быть – производственный цикл достаточно долгий, и в любой момент времени должно присутствовать незавершенное производство. Причина в упрощенной до безобразия системе учета. Все переданные в производство материалы, вся зарплата и многое другое сразу превращаются в себестоимость реализованной продукции. Претензий со стороны налоговых органов может и не быть. Затраты подтверждены документально, ничего не приписано. Все, как говорится, «в ажуре».

Чего же горевать? А вот чего. Количество незавершенного производства, расходов будущих периодов и готовой продукции постоянно меняется. Если мы не ведем их учета, мы никак не сможем узнать, сколько же фактиче-



управлять? Не имея ни руля, ни тормозов и завесив ветровое стекло занавеской?

Многочисленные и уважаемые мной представители торговли и сферы услуг скажут: «А у нас и в теории не бывает незавершенного производства и запасов готовой продукции. Так что вся ваша басня нам неинтересна». Блажен, кто верует. Про такой элементарный фокус, как получение товара по двум накладным, одну из которых прячут за пазуху или еще куда, даже стыдно и говорить. Сами учим своих подчиненных. А среди них попадаются большие таланты. Вот, например, туристическая гостиница стоит посреди живописной тайги. Начальство каждый день не придет. Часть постояльцев живет в «правых» номерах, а часть – в «левых», сами того не подозревая. Бумажек у менеджера несколько комплектов – на каждый вариант развития событий. В городе свой человек, который за умеренную плату свистнет, если на объект выехала проверка. Догадываетесь с первого раза, кто оплачивает все издержки, а у кого стопроцентная рентабельность.

Вот такое управление затратами получается. Извините за невеселый разговор, но его, видимо, придется продолжить и в следующей беседе.

Искренне ваш
Михаил ЛЕВИУС.

Ход приватизации муниципального имущества в областном центре стал предметом обсуждения на традиционном «деловом завтраке», организованном Кузбасской торгово-промышленной палатой в минувшую среду в кемеровском ресторане «На старом месте».

Начать утро с чашечки кофе и полезной информации пришли руководители 25 предприятий, среди которых – «Дом», «Кемеровский хладокомбинат», «Астронотус», «Конкорд», «Офис Плюс», «Трансхимресурс» и др.

Председатель комитета по управлению муниципальным имуществом г. Кемерово Сергей Прокопьев в течение часа отвечал на вопросы предпринимателей. Их, в частности, интересовало, какие способы приватизации муниципального имущества предпочтительны для органов местного самоуправления, как соотносится оценочная стоимость и рыночная цена объекта приватизации, кому дается преимущественное право приобретать арендованное муниципальное имущество в собственность и т.д.

Сергей Николаевич ответил на вопросы предпринимателей, обсудил с участниками встречи способы, условия и специфику продажи объектов муниципальной собственности в Кемерово, рассказал о планах приватизации на 2006 г.



МТС. Связь нашего региона. Безлимитный тариф – для бизнеса

Компания Мобильные ТелеСистемы сделала еще более доступным свой безлимитный тариф «Эксклюзив», снизив абонентскую плату до 49 долларов. Ежемесячно внося абонентскую плату, вы можете бесплатно:

- звонить на все мобильные и стационарные телефоны Кемеровской области,
 - принимать любые входящие звонки,
 - звонить абонентам МТС по всей России.
- А обслуживает абонентов тарифа VIP «Эксклюзив» персональный менеджер.

Кроме того, вы можете воспользоваться дополнительными преимуществами, которые компания МТС предоставляет всем без исключения абонентам тарифного плана VIP «Эксклюзив»:

- специальная цена на звонки в Москву и Московскую область – \$0,09 за минуту (при подключенной услуге «Льготные звонки в Москву и Московскую область»);
- дополнительная скидка на абонентскую плату в размере 15% - при условии заключения «Срочного контракта».

Как прокомментировали в пресс-службе МТС, стать абонентом безлимитного тарифа МТС VIP «Эксклюзив» можно в любом офисе продаж и сервисного обслуживания абонентов компании, а также в салонах дилеров. Цены указаны без учета налогов. \$1 равен 1 доллару США в рублях по курсу ЦБ РФ на день оплаты.

Анна ОБНИЦКАЯ.

Координатор ОПОРЫ
Вера КАРЗОВА
kdirektor@mail.ru,
тел. 51-39-74.

