

Ночной дозор

Количество набегов на дачные участки прокопчан в этом сезоне значительно сократилось. Благодаря дежурству местных казаков и студенческих отрядов охраны правопорядка.

Покупая на рынке вишню, восхитилась крупной и не по-сибирски сладкой ягодой. В наших краях такую редко удается вырастить. — Мы тоже впервые собрали урожай на продажу, — сообщила садовод, назвавшаяся Ритой. — Обычно ночные гости первыми обирали вишню, а хозяевам уж что останется. А нынче в нашем садовом товариществе дежурят казаки. Так что ягод хватило на компоты, на варенье, на заморозку и даже на продажу осталось.

Бедя мичуринцев в том, что охотники за чужим добром тинуют все, что попадет под руку: овощи, лопаты, стеклянные банки для консервирования. Соседка по площадке жаловалась, что огорожденные воры ни разу не дали капуте на холоде набрать соку — вырубали. А морковки и картошки еще недозрелой выдергивали и тащили на базар. Впрочем, если бы воры только вишню облюбовали или ранние огурчики! Они не просто прибирают к рукам плоды чужого труда, но оставляют после себя вытоптаные грядки, растерзанные парники, разграбленные домики. Сколько раз слышала от своих знакомых садоводов:

— Ну, собрали ягоду, только зачем варварски уничтожить посадки?

В Прокопьевске 18 садоводческих товариществ, а это более семи тысяч участков на 547 гектарах площади. И сколько бы мы ни возмущались бездействием милиции в отношении садово-огородных воров, местный гарнизон не в состоянии противостоять набегам бомжей, пьяниц и просто ушлых людей. Неудивительно, что заявления в райотделы по поводу хищения или погромов на участках подаются единицы. Ведь нерационально тратить силы сотрудников милиции, у которых есть дела посерьезнее, чем ловить ворышек морковки и огурцов. Тем более что наши законы охраняют, прежде всего, правонарушителей — если садовый вор попался на краже зелени, ягод и овощей, ему грозит штраф в размере трехкратной суммы похищенного или пятнадцатисуточная отсидка. Так что с начала нынешнего года зарегистрированы всего 33 правонарушения на садоводческих территориях, хотя наверняка их было намного больше. Кстати, из-за диких набегов некоторые мичуринцы завязали с огородничеством.

Обидно, — рассказывала знакомая учительница музыки Елена Степанова, — каждую свободную минуту отдаешь участку, а результаты твоего труда пожинает какой-то маргинал. Но не зря говорится, что вор ворует, пока не поймается. Нынешним летом на помощь милиции пришли местные казаки и студенты, организовавшие своеобразный ночной дозор. Вообще-то казаки не первый год подвизываются на охране некоторых дачных товариществ. Но их сил тоже недостаточно, чтобы охватить все участки. Так что здесь помощь студентов была очень кстати. К своим обязанностям они приступили в середине июля. На дежурство отряд из девяти-десяти человек заступал в семь вечера, и продолжалось оно до утра. За ночь удавалось обезопасить по два-три товарищества. Как-то дозорные обратили внимание, что хозяйка одного участка слишком рано принялась за работу. На часах еще не было шести утра, а женщина уже обирала клубнику. Вообще-то ничего странного в этом

Дина КАЛИТИНА.
Прокопьевск.

Реклама с улыбкой

В Новокузнецке прошел второй городской фестиваль юмора и эротики в рекламе. Организатором фестиваля стала новокузнецкая телекомпания «ТВН». А рекламные ролики из своей коллекции предоставило красноярское агентство «Навигатор». Рекламный видеоролик прямо к показу в Театре металлургов привез Иван Чурилин, представитель агентства. И в тот же вечер увез коллекцию в Кемерово.

бэнда «Диксиленд», танцевальные номера шоу-балета «Аверс» и стриптизерш из «Цензуры». Собственно эти участники и были представлены, то что подразумевалось под словом «эротика». Концертные костюмы почти в стиле «ню» шоу-балета и настоящие групповые «разоблачение» перед почтенной публикой почти до состояния «в чем мама родила».

После театрализованного выступления наступила очередь демонстрации рекламной коллекции. В течение часа зрители могли наслаждаться лучшими образцами рекламной продукции. Зрители понравились ролики встречи либо гулом одобрения, либо смехом, что вполне естественно для фестиваля юмора, либо бурными аплодисментами. Вот ролик из Банкаго. Два червячка мультяшного

УБЕРТЕН-СПОРТ



Начинающий профи

Осинниковские боксеры чтут память Виктора Христофоровича Тараша, выдающегося тренера, воспитавшего ряд мастеров и победителей крупных соревнований. Его именем назван сравнительно молодой школа бокса, открытая в двухтысячном году. Сейчас в ней работают семь тренеров и занимаются около трехсот спортсменов.

По словам директора школы Леонида Польских, в боксе требуется примерно восемь лет, чтобы вырастить одного мастера спорта (сам Л. Польских — мастер спорта СССР и непосредственный ученик В. Тараша). Пока что в школе имени В. Тараша только один мастер спорта России, начавший заниматься еще до ее создания, но ставший ее выпускником и работавший ныне тренером в ней же. Это Александр Красилов. Он окончил училище олимпийского резерва и спортфак Кузбасской педагогической академии.

Когда-то старший брат Сергей привел младшего Сашу к тренеру Федору Россу. С самого начала юный боксер, скромный сын шахтера и диетестры молочной кухни, чувствовал в себе желание стать мастером. Быть может, оно подогревалось неприязненными отношениями с местной шпаной. Затем, когда Саша повзрослел, за него взялся другой тренер — Александр Шумайлов, открывший ему технику-тактические нюансы бокса. И в 19 лет мастерское звание пришло к нему (2004).

Список достижений Красилова не так уж мал: чемпион Кузбасса, финалист Всероссийского турнира на приз Б. Лагутина (Москва), победитель первенства ЦС ФСО профсоюзной молодежи, победитель турнира памяти Героя Советского Союза М. Кузюкова (Междуреченск).

Но недавно Александр перешел в профессиональный бокс (вес 76,2 кг) и выиграл четыре рейтинговых боя, благодаря чему вышел на титульный бой за звание чемпиона Сибири и Урала с узбеком Акбаром Махмудовым. Поединок проходил в Кемеровском цирке наряду с соревнованиями по тайскому боксу. Однако двенадцати раундов не получилось.

Евгений ЧИРИКОВ.
НА СНИМКЕ: Александр Красилов.
Фото автора.
Осинники.



Уважаемые кузбассовцы!
В Общественной палате Кемеровской области продолжает работать телефон «прямой линии» по учету интересов и общественно значимых инициатив граждан для изучения и рассмотрения в Общественной палате Кемеровской области.

График «прямой линии»
Общественной палаты Кемеровской области по инициативам граждан на октябрь 2008 года

Комиссия	Члены комиссий	Дата, время	Телефон
Комиссия по экономическому развитию, предпринимательству, АПК и экологической безопасности	Бачурин Сергей Михайлович Горобов Борис Семенович Ибрагимов Рашид Закирович Полтыков Дмитрий Михайлович Шимкова Валентина Ивановна	29 октября с 16-17 часов 14 октября с 11:30-12:30 часов 27 октября с 12-13 часов 10 октября с 9-10 часов 2 октября с 11-12 часов	8(3843) 72-36-71 8(3842) 25-57-32 8(3842) 35-55-68 (3842) 52-73-16 8(3842) 30-54-48
Комиссия по социально-демографической политике, трудовым отношениям и пенсионному обеспечению	Неворотова Нина Павловна Алиева Тамара Владимировна Макашова Борис Родионович Найдю Михаил Иванович Хряков Валентин Валентинович	15 октября с 13-14 часов 10 октября с 14-15 часов 9 октября с 10-11 часов 6 октября с 11-12 часов 1 октября с 16-17 часов	8(3842) 36-55-42 8(3842) 54-33-19 8(3843) 79-37-99 8(3841) 36-40-80 8(3842) 28-26-20
Комиссия по развитию гражданского общества, местному самоуправлению, благотворительности и информационной политике	Макашина Галина Михайловна	29 октября с 13-14 часов	8(38475) 6-12-62
Комиссия по здравоохранению	Данцигер Дмитрий Григорьевич Стародуб Татьяна Ивановна	16 октября с 13-14 часов 16 октября с 10-11 часов	8(3843) 79-68-62 8(3843) 46-06-33
Комиссия по культуре и духовно-нравственному воспитанию	Купцова Людмила Ивановна Донская Наталья Федоровна Елланов Геннадий Алексеевич Козлов Валерий Петрович Цан Александр Фридрихович	7 октября с 12-13 часов 6 октября с 9-10 часов 9 октября с 12-13 часов 7 октября с 10-11 часов 1 октября с 12-13 часов	8(38466) 1-37-47 8(3842) 36-44-53 8(3842) 58-55-54 8(3842) 36-76-46 8(3842) 25-78-88
Комиссия по взаимодействию с органами законодательной, судебной-правовой системы и общественного контроля за соблюдением гражданских прав	Афонина Альбина Федоровна Бусыгин Сергей Юрьевич Лопатин Андрей Анатольевич	14 сентября с 11-12 часов 15 октября с 11-12 часов 1 октября с 12-13 часов	8-905-908-1664 8(3842) 36-89-86 8(3842) 25-39-66
Комиссия по образованию, науке и инновационной деятельности	Алуткина Любовь Михайловна Коновалов Александр Борисович Морозова Елена Алексеевна	13 октября с 15-16 часов 14 октября с 15-16 часов 7 октября с 11-12 часов	8(3842) 57-41-92 8(3842) 36-61-76 8(3842) 36-31-29
Комиссия по формированию здорового образа жизни и охране окружающей среды	Хоружкина Светлана Ивановна Гришин Валентин Григорьевич Долгополов Владимир Павлович Муус Сергей Анатольевич Шелюхов Валентин Григорьевич	14 октября с 14-15 часов 15 октября с 10-11 часов 1 октября с 9-10 часов 20 октября с 11-12 часов 31 октября с 11-12 часов	8(3842) 36-39-46 8(3842) 58-64-71 8(3843) 59-30-91 8(3842) 36-00-15 8-950-277-79-54

Кроссворд

По горизонтали: 1. Компания по сбору урожая зерновых. 4. Международный аэропорт в Париже. 6. Озеро в Эфиопии. 7. Воспаление корешков спинномозговых нервов. 8. Известный в прошлом футболист, один из организаторов «Спартака». 11. Близкий родственник. 12. Легкоатлетический снаряд. 13. Улица в Москве, на которой располагалась первая контора дилжансов, совершавших рейсы между двумя столицами.

По вертикали: 2. Английский ученый-физик, лауреат Нобелевской премии. 3. Город во Франции, в Альпах. 5. Иностранец, поселившийся в какой-либо стране на постоянное или длительное жительство. 6. Порода гусей. 9. Старинное название Крымского полуострова. 10. Город - порт на Енисее.

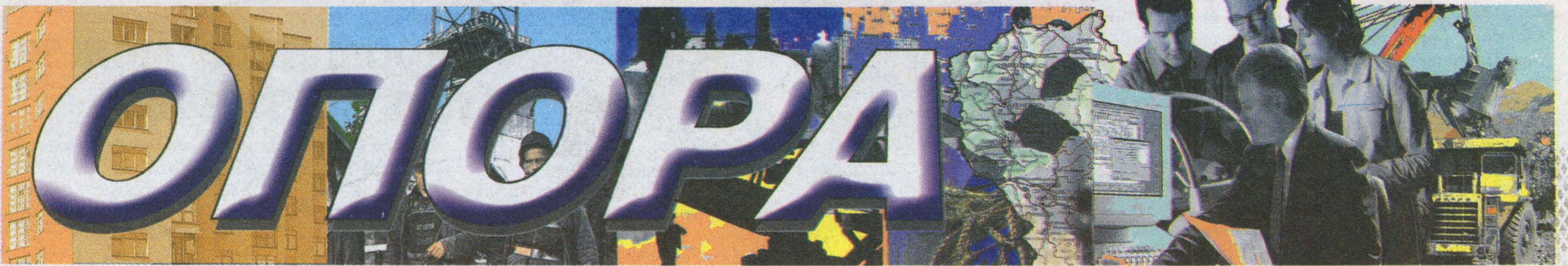
1. Компания по сбору урожая зерновых. 2. Английский ученый-физик, лауреат Нобелевской премии. 3. Город во Франции, в Альпах. 4. Международный аэропорт в Париже. 5. Иностранец, поселившийся в какой-либо стране на постоянное или длительное жительство. 6. Порода гусей. 7. Воспаление корешков спинномозговых нервов. 8. Известный в прошлом футболист, один из организаторов «Спартака». 9. Старинное название Крымского полуострова. 10. Город - порт на Енисее. 11. Близкий родственник. 12. Легкоатлетический снаряд. 13. Улица в Москве, на которой располагалась первая контора дилжансов, совершавших рейсы между двумя столицами.

Главный редактор Ю. И. КУХМАРЬ.
Газета «Кузбасс» учреждена администрацией Кемеровской области и журналистским коллективом редакции. Зарегистрирована Омской региональной инспекцией по защите свободы печати и массовой информации 27.01.94 г., свидетельство о регистрации №54.
Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов.
Материалы, обозначенные знаком ®, публикуются на правах рекламы.

АДРЕС РЕДАКЦИИ: 650991, ГСП, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28.
Электронный адрес: official@knews.pole.net.ru,
knews@knews.pole.net.ru, gislat@knews.pole.net.ru
СПРАВКИ: по рекламе — 52-25-23, 52-22-03; по письмам — 52-50-45; по редакции — 52-32-74. Телефакс 52-12-10.
Собственные корреспонденты: в Новокузнецке — 46-41-59, Междуреченске — 4-23-48, Прокопьевске — 6-02-58, Тяжиском — 2-17-94, Крайинском — 25-156.

Газета является участником процесса по формированию единого информационного пространства.
Материалы, размещаемые на интернет-сайте: www.kuzbass85.ru
Редакция не отвечает за содержание публикуемых объявлений.
Время подписания номера в печать по графику 20.00.
Сдан в печать 19.35. Объем 4 п.л. Печать офсетная.

Тиражи во вторник, среду, пятницу — 12811; четверг — 34687; субботу — 13536; «Сад и огород» — 3114; «Свежий ветер» — 3132.
Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газет «Кузбасс».
По вопросам качества печати звоните по тел. 52-03-34.
ОАО ИПП «Кузбасс»: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 178.



**Льготная
приватизация
по – кузбасски –**

II

**Что ученые
будут делать
в деревне –**

III

**Каких услуг
не хватает
кемеровчанам –**

IV

**Талантливый человек
талантлив во всем.
Это и об Ольге Килиной.
Иначе как объяснить,
что предприниматель
из маленького шахтерского
городка Березовский
вошла в тройку лучших
российских парикмахеров?**

**От кончиков волос...
до кончиков ногтей**

VI

В первую очередь этого закона ждали предприниматели. Документ с длинным названием «Об установлении предельного значения площади арендуемого недвижимого имущества, находящегося в государственной собственности Кемеровской области или в муниципальной собственности, при возмездном отчуждении которого у субъектов малого и среднего предпринимательства возникает преимущественное право на его приобретение, и срока рассрочки его оплаты» разработан, по мнению первого заместителя губернатора Валентина Мазикина, с целью дальнейшего развития малого и среднего бизнеса на территории Кузбасса.

Закон, которого ждали

Основанием для его принятия послужил федеральный закон, принятый в июле нынешнего года.

- В соответствии с этим законом арендуемое более трех лет имущество субъекты малого и среднего предпринимательства могут выкупить теперь без аукциона путем заключения договора о купле-продаже по рыночной стоимости, - пояснила председатель комитета по управлению государственным имуществом Кемеровской области Наталья Витковская.

Кроме того, федеральный закон теперь дает право регионам установить своим законом основные параметры покупаемого имущества, то есть определить, какие максимально предельные площади предприниматели могут выкупать и на какой период им будет предоставлена рассрочка. Кстати, если регион такой закон не примет, то ему придется руководствоваться соответствующим (пока еще не принятым) постановлением правительства, которое вступит в силу с 1 января 2009 года. Чтобы не ждать этого, в Кузбассе решено оперативно принять столь необходимый для представителей малого и среднего бизнеса областной закон.

Разработчиком законопроекта «Об установлении предельного значения...» выступил КУГИ, который и предложил установить максимально возможную площадь арендуемого недвижимого имущества в размере 1000 квадратных метров, а период рассрочки - 5 лет. Законопроект разработан с учетом предложений областного департамента потребительского рынка и предпринимательства, ряда замечаний со стороны общественно-экспертного совета по малому предпринимательству Кемеровской области, а его принятие позволит приступить к реализации статьи 5 Федерального закона «Об особенностях отчуждения...» уже сейчас, не дожидаясь 1 января 2009 года.

По мнению председателя комитета по вопросам промышленной политики, строительства и коммунального хозяйства облсовета Владимира Клековкина, закон нужно было принимать уже давно, поскольку он дает возможность более широкому кругу предпринимателей выкупить арендуемое имущество, что позволит значительно снизить их расходы и использовать эти средства на развитие бизнеса. Поэтому профильный комитет предложил принять документ сразу в двух чтениях, что депутаты и сделали.

Татьяна
КРАСНОСЕЛЬСКАЯ.

«Горячая линия» для арендаторов муниципального имущества Новокузнецка открылась 24 сентября

Открыта она по предложению депутатов горсовета от фракции «Единая Россия», чтобы получить объективную информацию, кто из предпринимателей хотел бы пользоваться преимущественным правом, предоставленным им федеральным законом №159-ФЗ, выкупить помещения и что мешает это сделать.

По словам председателя комитета по собственности горсовета Сергея Еремина, к 12 часам 26 сентября на «горячую линию» поступило уже несколько десятков звонков от представителей малого бизнеса. К сожалению, далеко не все из них знают о новом законе. Наиболее часто задаваемые вопросы: «Кто может воспользоваться правом выкупа помещений?», «Имеют ли право выкупа предприниматели, арендующие муниципальное помещение менее трех лет?». Немало звонков поступает от представителей малого бизнеса, не согласных «с завышенной оценкой муниципальной собственности». По окончании «горячей линии» состоятся консультационные встречи с предпринимателями, в которых примут участие депутаты горсовета, КУМИ г. Новокузнецка, на которых будут даны ответы на все вопросы, касающиеся механизма реализации закона о «малой приватизации».

Елена КОБЕЛЕВА.

18 сентября на рассмотрение Госдумы поступил законопроект № 100239-5 «О внесении изменений в статьи 346.12 и 346.13 части второй Налогового кодекса РФ». Согласно законопроекту, субъекты малого предпринимательства вправе будут переходить на «упрощенку» при валовом доходе

«Упрощенка» может стать доступнее

от реализации в течение девяти месяцев предыдущего года, не превышающем не 15, как сейчас, а 45 миллионов рублей. При этом размер годового дохода налогоплательщика, при пре-

вышении которого организации и индивидуальные предприниматели теряют право применять УСН, предлагается установить в 60 миллионов рублей, а не 20, как в настоящее время.

Не согласились

Большинством голосов члены совета по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства при главе г. Кемерово не согласились с проектом положения «О градостроительном обосновании», предложенным специалистами городской администрации. Документ, по замыслу разработчиков, должен был решить проблему с получением в городе земельных участков под застройку. Однако в такой редакции он был отвергнут предпринимателями.

Противоречит законодательству

В письме, направленном на имя главы города Владимира Михайлова, представители делового сообщества областного центра считают, что «необходимость принимать такой документ в настоящее время нет, так как он не только противоречит Градостроительному кодексу РФ, но и не улучшает ситуацию по застройке города новыми объектами и, тем более, не улучшает инвестиционную привлекательность для инвесторов». Кроме того, по мнению предпринимателей, целесообразно расширить работу по предоставлению земельных участков под строительство, а также их продаже с соответствующей градостроительной документацией. Полученные же от этой деятельности доходы можно было бы направлять на проработку детальной планировки перспективной застройки города. При этом бизнес-сообщество столицы Кузбасса с пониманием относится к деятельности администрации города по улучшению ситуации с предоставлением земельных участков для застройки и по созданию благоприятного инвестиционного климата в Кемерово.

Городская целина

Какие же положения документа вызвали возражения у предпринимателей? Во-первых, камнем преткновения стал вопрос о том, кто же все-таки должен платить за разработку документации по выполнению планировки территории города - бизнесмены или муниципалитет? Представлявший проект положения начальник управления городского развития Илья Середюк изложил доводы администрации. Специалисты мэрии ссылаются на то, что в связи с бурным строительством в городе возникла острая потребность в земельных участках. Однако их недостаточно. Чтобы решить эту проблему, потенциальным арендаторам предлагается взять на себя финансовые затраты по документальному оформлению новых земельных участков, то есть выполнить проекты планировок.

- В тех районах города, где такая документация имеется, застройка осуществляется в соответствии с проектами планировок, - констатировал Илья Середюк. - Она предусмотрена Градостроительным кодексом, и при застройке микрорайонов он велит нам опираться именно на эту документацию. Однако не на всю территорию города мы располагаем полностью разработанным и утвержденным пакетом до-

кументов. Есть земельные участки, на которые отсутствуют проекты планировок. Таким образом, градостроительное обоснование, простите за тавтологию, дает нам возможность обосновать размещение того или иного объекта на территории города с учетом экологических, транспортных и градостроительных норм и правил. Оно не подменяет собой проекты планировок и защищает город от хаотичной и безрассудной застройки.

Где взять деньги?

Из выступлений членов совета и ответов чиновников горадминистрации стало ясно, что предпринимателям предлагается собрать деньги на то, что не прописано в Градостроительном кодексе. При этом никто не гарантирует, что деньги, затраченные на градостроительное обоснование, вернутся заказчику работ. Илья Середюк на заседании совета был вынужден признать, что ежедневно в муниципалитет поступает 30-40 заявок на размещение на территории города тех или иных объектов. По многим из обращений дается отрицательный ответ. Нужно опять же градостроительное обоснование. Но у предпринимателя возникает резонный вопрос: «Если заплачу, то обязательно ли вернутся мои деньги?» На встрече прозвучал четкий ответ: «Нет». Именно по этой главной причине рассмотрение документа застопорилось. На заседании совета прозвучали и суммы финансовых вложений. Так, если проект планировки для одного дома составляет от 50 до 150 тысяч рублей, то, допустим, для крупного жилого микрорайона - уже 20 миллионов рублей. Общая же цена решения земельного вопроса - порядка 800 миллионов рублей. Понятно, что такую сумму предприниматели «не потянут».

«Вопрос этот и сложный, и простой одновременно, - считает председатель совета по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства при главе г. Кемерово Игорь Лысенко. - Сложный потому, что в городе нет еще эффективного механизма выделения земельных участков в связи с передачей прав на земельные участки в КУГИ. Простой потому, что земли в Кемерово, которая еще не определена по назначению и использованию, достаточно. Можно было бы продавать как земельные участки, так и права на их застройку. А это очень большие деньги. Их-то и можно было бы направлять на разработку детальной планировки городских территорий.

Евгений БЕСЕДИН.

Год малого бизнеса

Внеочередной съезд ОПОРЫ РОССИИ и НП «ОПОРА», который прошел 24 сентября в Москве, утвердил Программу действий ОПОРЫ РОССИИ «Приоритетные направления деятельности по развитию малого и среднего предпринимательства в России на 2008-2012 гг. и перспективы на период до 2020 г.».

«Мы можем с уверенностью констатировать, что наши многолетние усилия увенчались серьезным успехом - проблема организации взаимодействия бизнеса и власти на федеральном уровне в целом решена», - отметил глава ОПОРЫ Сергей Борисов. Он выразил надежду, что Программа действий ОПОРЫ станет основой для дополнительного комплекса мер к документу, ранее утвержденному правительственной комиссией по развитию малого и среднего предпринимательства. «Очень важно не останавливаться на

достигнутом», - подчеркнул президент ОПОРЫ РОССИИ.

В работе съезда приняла участие статс-секретарь - заместитель министра экономического развития РФ Анна Попова. Разработанные ОПОРОЙ «Приоритетные направления...» она охарактеризовала как «правильный, своевременный, актуальный и сбалансированный документ». Сообщая об основных направлениях государственной политики в сфере развития малого и среднего бизнеса, предложила считать этот год годом «малого бизнеса».

ИННОВАЦИИ – В МУНИЦИПАЛИТЕТЫ

Успешный опыт работы в Кемеровском районе вдохновил сотрудников инновационного научно-производственного центра «ИННОТЕХ» и ученых КузГТУ, КемГУ и КемТИППа на тиражирование результатов, полученных в ходе реализации инновационных проектов по рациональному использованию местных природных ресурсов, внедрению энергосберегающих технологий, улучшению экологии, профилактике здоровья населения в других муниципальных образованиях Кузбасса.

На сей раз объектом внимания этого консорциума ученых и предпринимателей стали Тяжинский и Тисульский районы. Один из основных проектов, включенных в состав консорциума, – энергосберегающий. Проблема, как говорится, с бородой: несмотря на усилия местных властей, не удается существенно сократить бюджетные расходы и дотации на муниципальную теплоэнергетику. Особенно дорого обходится завод угля для школ, детских садов, клубов в отдаленные поселки. Инженеры и специалисты Кузбасского технического университета предлагают нестандартные подходы к решению этой задачи: с одной стороны – развитие малых производств новых видов котельного топлива из местных отходов лесного и горно-рудного производства, а с другой – внедрение новых типов калориферов и сифонных регуляторов, позволяющих в итоге сэкономить до 30% тепла.

По предварительным расчетам, такой комплексный подход к решению задачи позволит значительно увеличить коэффициент полезного действия котельных, снизить эксплуатационные затраты

для социальных и культурных учреждений сельских поселений, – пояснил руководитель проекта доктор технических наук Михаил Клейн. – Но решение вопросов брикетирования горно-рудных отходов требует серьезных знаний, опыта, широкого круга специалистов.

Однако, чтобы это стало реальностью, мало усилить одних ученых, необходима поддержка власти муниципальных образований. Котельные и отопительные системы требуют пусть минимальной, но все же модернизации, доукомплектования специальным оборудованием. Все, что связано с нововведениями, освоением новых видов продукции, и будет финансироваться из средств консорциума. В администрациях Тяжинского и Тисульского районов предложения ученых вызвали неподдельный интерес, обсуждаются оптимальные возможности реализации проектов.

Другой не менее перспективный проект – производство новых видов питания для местных жителей. Проект ориентирован на богатую сырьевую базу северных районов области. В тайге много полезных ягод и растений, но ка-

лину или рябину, например, нельзя употреблять в пищу без предварительной обработки. Удачный опыт малого предприятия «Лена» из Новокузнецка, где по рецептам ученых Кемеровского технологического института пищевой промышленности из таежных ягод и трав налажен выпуск сиропов, позволяет надеяться, что подобный успех возможен также и в Тяжинском районе. Тем более, в поселке Игат находится действующее предприятие, на площадях которого предполагается развернуть аналогичное производство. Директор местного сушильного завода Павел Крушинский на встрече членов консорциума подтвердил, он не против сиропов, но у него есть и встречное предложение. Дело в том, что селянам, большинство из которых живет на доходы от личных огородов, некому продавать картошку, морковь, свеклу и другие овощи в переработанном виде. Фермеры и местные сельскохозяйственные кооперативы тоже частенько сталкиваются с этой проблемой. Хорошо бы иметь технологии по переработке овощей и картофеля. В той же Голландии, к примеру,

90 процентов сырых клубней превращается в самые разнообразные вкусные и полезные продукты. Конечно, в институте нет недостатка в запатентованных разработках, позволяющих продукции быть конкурентоспособной, но не все они подойдут предприятию, так как их производство требует определенных условий. Несколько месяцев группа аспирантов КемТИППа под руководством руководителя проекта профессора Ларисы Маюрниковой работала над предложением тяжинского предпринимателя. И вот на днях на встрече директора с учеными пищевого института удалось остановиться на взаимоприемлемом варианте.

В комплекс проектов консорциума ученых и предпринимателей включен также проект, реализация которого позволит улучшить здоровье селян. Речь идет об организации производства из шелухи кедровой шишки и скорлупы нового материала – кедропласта.

Лечебно-оздоровительный эффект кедропласта подтвержден не только многовековой практикой использования отходов кедровых шишек, но и современными исследованиями этого материала специалистами медицины, – комментирует руководитель проекта, патентный поверенный РФ Людмила Патракова. – Недавно было наконец-то получено положительное решение Федерального ин-

ститута промышленной собственности о выдаче этого изобретения патента. В рамках проекта специальные декоративные панно из этого материала будут размещены, по согласованию с администрациями, на объектах социально-бюджетной сферы.

Администрации муниципальных образований готовы подключиться к реализации данных проектов.

– Предыдущий опыт работы в Кемеровском районе убедил нас в прочности тройственного союза: науки, бизнеса и власти, – делает вывод Сергей Никитенко, директор межвузовского инновационного научно-производственного центра «ИННОТЕХ». – Только этот триумvirат реально решает, жить или не жить инновационному проекту, и способен решить серьезные задачи, если интересы всех сторон совпадают.

В самом деле, к счастью, прошли те времена, когда каждый был сам по себе. Сегодня власть не только контролер, но и помощник. Она прямо заинтересована в развитии своих территорий, инновационные же проекты, о которых идет речь, как раз на это направлены. В результате внедрения разработок ученых-практиков Тяжинский и Тисульский районы получат опыт построения «новой экономики» на основе знаний, востребованную продукцию, рабочие места, развитие предпринимательства, экономию бюджетных средств.

Бизнес поддержит инновацию, но не как идею, а как результат, как готовое решение. Наука это начинает понимать, она уже не та, что несколько лет назад. Ученые стали работать на производство и на производстве, стремясь максимально сократить сроки внедрения научных разработок. Более того, кемеровские ученые пошли дальше коллег из других регионов России – в деревню, чем немало удивили в свое время участники VI Московского международного салона инноваций и инвестиций. Их нестандартный подход к сотрудничеству науки, бизнеса, власти на территории Кемеровского района был отмечен тогда золотой медалью салона и специальным дипломом министра образования и науки Андрея Фурсенко.

В нынешнем году (газета «Кузбасс» об этом уже писала) комплекс проектов консорциума ученых и предпринимателей из инновационного научно-производственного центра «ИННОТЕХ», КузГТУ, КемТИППа и КемГУ стал, выиграв всероссийский конкурс, участником программы «Поддержка развития муниципальных образований на территории РФ» российского фонда «Устойчивое развитие» (финансовый донор фонда – Агентство США по международному развитию) и получил заслуженный грант на его реализацию.

Татьяна КВИТКОВСКАЯ.

БИЗНЕС И ОБЩЕСТВО

Партнеры по благотворительности

Ими в Новокузнецке станут представители большого и малого бизнеса.

Главными организаторами ярмарки общественных инициатив, которая прошла 19 сентября в Новокузнецке, как и большинства социальных программ, реализованных в последние годы в южной столице Кузбасса, выступили две крупнейшие российские компании – РУСАЛ и ЕвразХолдинг. Точнее, специально созданные ими для этих целей Центр социальных программ РУСАЛа и благотворительный фонд «Евраз» – «Сибирь». «Ярмарку общественных инициатив», как и все свои социальные программы, они проводили в тесном сотрудничестве с администрацией Новокузнецка и некоммерческими организациями (третьим партнером большого бизнеса нынче стал фонд развития детско-юношеского центра «Орион»).

Цель мероприятия четко выразилась в его названии – предоставить возможность заявить о своих инициативах как можно большему числу общественных организаций (свои стенды на выставочном пространстве Дворца культуры разместили более 40 некоммерческих общественных организаций). Но не менее важным организаторы ярмарки считали объединение усилий власти, бизнеса и некоммерческих организаций города для реализации совместных проектов в сфере благотворительности. Актуальность этой задачи подтвердили участники круглого стола «Благотворительность сегодня: традиции и новые подходы».

Бизнес, власть и НКО по-разному осознают ответственность за участие в решении соци-

ально значимых проблем городского сообщества, имеют разные возможности и ресурсы для помощи. Однако, несмотря на эти различия, все они понимают: ни власть, ни бизнес, ни общественность не могут решить эти проблемы в одиночку.

В результате двухчасовой дискуссии за круглым столом выявился ряд проблем, мешающих объединить усилия. На первое место вышла проблема «информационного вакуума». То есть благотворители и общественные объединения, как оказалось, существуют по большей части в параллельных плоскостях. Они мало что знают друг о друге, причем не потому, что «не пиарятся», а потому, что в городе нет площадок – информационного пространства, где они мог-

ли бы регулярно взаимодействовать. Выяснилось, что НКО готовы конструктивно сотрудничать с предпринимателями – реализовывать совместные проекты, но не могут пока найти тот бизнес, который к этому социальному партнерству готов.

В свою очередь малому и среднему бизнесу сложно, а зачастую просто невозможно в одиночку реализовывать благотворительные проекты, в отличие от крупных компаний, которые могут себе позволить это делать. Самое большее, на что способен пока малый бизнес, – это разовые вложения в благотворительность. Поэтому, по итогам ярмарки общественных инициатив, компания РУСАЛ инициирует продвижение программы партнерских проектов. Одним из



Члены «Энимало» – общества защиты здоровья, жизни и прав животных – решили создать в Новокузнецке Центр защиты и реабилитации животных. И сейчас собирают добровольные пожертвования на строительство этого центра.

таких проектов станет «Благотворительный сезон». Крупные компании, работающие в Новокузнецке, попытаются передать малому и среднему бизнесу технологии по реализации совместных проектов в сфере благотворительности, которыми овладели сами. «Если ЕвразХолдинг, РУСАЛ могут грантовый конкурс потянуть самостоятельно, то малое или среднее предприятие не может этого сделать, но оно может вложить-

ся в общий котел, – говорит исполнительный директор социальных программ РУСАЛа Екатерина Тинина. – Мы готовы администрировать грантовый конкурс на консолидированный бюджет в рамках «Благотворительного сезона».

«Благотворительный сезон» намечено провести в 2009 году.

Елена КОБЕЛЕВА.
Фото Ярослава Беляева.

Что горожане ждут от предпринимателей?

Совет по поддержке и развитию малого бизнеса при главе г. Кемерово обратился к власти города с предложением выяснить оценку важности и эффективности услуг, предоставляемых предпринимателями.

Идея проведения подобного социологического исследования витала давно. По словам председателя совета по поддержке и развитию малого предпринимательства при главе г. Кемерово Игоря Лысенко, «очень хотелось уйти от субъективности понимания руководителями города, депутатами ситуации развития предпринимательства. Для того чтобы решения принимались взвешенно, а не на основании личного мнения какого-нибудь отдельно взятого чиновника». Причем, ни в Кузбассе, ни в соседних регионах практики определения перспективных направлений для приложения предпринимательских сил с помощью социологов не было.

В начале года предложение совета при главе

города было внесено отдельным пунктом в программу развития СМСП в г. Кемерово на 2008-2010 годы, и в июне фонд «Общественное мнение Кузбасса» принялся за дело.

Прямо на улицах — это называется в режиме уличного интервью — были опрошены 880 кемеровчан из Ленинского, Центрального, Заводского, Кировского и Рудничного районов. Для изучения был отобран 41 вид услуг, каждый из них оценивался по важности и эффективности. С учетом квот по полу, возрасту, образованию полученные данные можно считать репрезентативными.

По результатам исследования, в целом по городу уровень услуг достаточно высок. И лишь по трем видам — строительные работы (электромонтажные,

строительно-монтажные, сантехнические и сварочно-сантехнические); ремонт бытовой техники, радиотелевизионной аппаратуры и компьютеров; обеспеченность временными торговыми объектами пошаговой доступности (павильоны и остановочные павильоны) по продаже овощей и фруктов — недостаточен.

В то же время оказалось, что в разных районах уровень и количество услуг очень сильно различаются. Лидируют по уровню качества Ленинский и Центральный районы. В первом, по мнению кемеровчан, нет услуг с низкой эффективностью, во втором — только одна. Но чем дальше от центра, тем, по данным исследования, таких низкоэффективных услуг больше: в Рудничном районе — 6, в Заводском — 7,

а в Кировском уже... 30! Здесь недостаточно услуг по изготовлению, сборке и ремонту мебели, по граверным работам, ремонту часов и обуви, изготовлению столовых и ресторанов, точек быстрого питания, детских кафе и кинотеатров, развлекательных услуг (боулинг, бильярд, картинг) и многого другого...

Предполагается, что исследование «Оценка жителями города Кемерово важности и эффективности услуг, предоставляемых субъектами малого и среднего бизнеса» поможет предпринимателям найти свои ниши в оказании услуг кемеровчанам, а властям — стимулировать развитие социально значимых проектов.



Евгений АНДРИКОВ,

заместитель начальника управления потребительского рынка и развития предпринимательства администрации г. Кемерово:

— Полученную информацию мы будем использовать для разработки плана мероприятий по развитию тех видов услуг, которые в городе имеют недостаточную эффективность. Планируем провести встречи с предпринимателями, занимающимися этими видами деятельности, чтобы выявить проблемы и препятствия для развития их бизнеса. Будет рассмотрена возможность предоставления в аренду помещений муниципального нежилых фонда для развития соответствующей предпринимательской деятельности. Совместно с управлением архитектуры и градостроительства будет подготовлен единый пакет документов для объекта предпринимательской деятельности, отвечающего всем требованиям Ростребнадзора, экологии, пожарной безопасности, эстетическому виду. И, наконец, будет подготов-

лена дислокация размещения объектов пошаговой доступности по тем районам города, которые слабо обеспечены объектами розничной торговли, необходимыми населению.



Игорь ЛЫСЕНКО,

председатель совета по поддержке и развитию малого предпринимательства при главе г. Кемерово:

— Результаты исследования помогли выявить те виды предпринимательской деятельности, которые необходимо развивать в связи с их социальной значимостью. Для этого администрации города предстоит создать определенные преференции и условия. Рассмотрев и проанализировав полученные данные, совет уже представил конкретные предложения на рассмотрение администрации города Кемерово. Добавлю, что уже в ближайшее время среди представителей малого и среднего предпринимательства будет проведен второй опрос — для выявления объективных и скрытых препятствий развития предпринимательства.

Игорь АЛЕХИН.

лидеры

От кончиков волос... до кончиков ногтей

Предприниматель из Березовского Ольга Килина вошла в тройку лучших российских парикмахеров.

На 15-м чемпионате России по парикмахерскому искусству, который на днях завершился в Москве, она взяла бронзу в номинации «Уличная мода». Награду ей вручили в Государственном Кремлевском дворце. Она — единственная из кузбасской делегации, кто везет домой такую высокую награду.

Два года назад Ольга Килина пробилась в десятку лучших парикмахеров страны. Тогда, на 13-м российском чемпионате по парикмахерскому искусству, декоративной косметике и «нейл-арту», она заняла 7-е место. Лучшими были признаны ее работы в номинациях «Уличная мода» и «Высокая прическа на длинных волосах».

В этом году конкурс собрал рекордное количество участников — 580 человек из Москвы и других российских городов. Каждый из них, чтобы попасть сюда, стал лучшим в своем городе. На модную стрижку мастеру давалось 18 минут, на вечернюю прическу — полчаса. Работу оценивали бывшие чемпионы по парикмахерскому искусству из России, Украины, Белоруссии, Молдавии.

— Ольга, расскажите немного о тенденциях прошедшего чемпионата.

— Во-первых, удивило и обрадовало большое количество участников. А во-вторых, нужно отметить, что все номинации чемпионата все-таки как бы приближаются к жи-

ни. Модели, которые мастера делают здесь, они могут сделать в салоне любому клиенту. Это происходит и с укладками, и со стрижками. Чемпионат — это как школа обучения. Мы здесь тренируемся, а потом все применяем уже на практике в своем салоне.

— Какое место в мире сейчас, на ваш взгляд, занимают российские парикмахеры?

— Наша страна много лет подряд была представлена чемпионами мира. И сейчас Россия находится в тройке лидеров. Мы на одном уровне с Германией, Францией, Италией, Японией. У нас в Кузбассе очень много достойных мастеров, и маленькие города не отстают от больших в этом вопросе. Просто таланты порой нужно помочь, поддержать, поверить в него.

— Что нового сейчас в мире парикмахерского искусства?

— Каждый стилист индивидуален. И он создает тот или иной образ так, как сам его видит. Однако есть новая продукция, есть новые техники и тенденции. Мне кажется, что сейчас в моду возвращаются кудри.

Возвращается и естественный образ.

Вообще Ольга любит работать с длинными волосами — простор для творчества! Еще в детстве не было у нее ни одной куклы с «родными» прическами — все крашенные и стриженные. Краски брала настоящие — у мамы, тоже парикмахера. Тогда, в раннем детстве, и определилась с профессией. Но окончила пединститут. Учителем младших классов поработать не удалось — ушла в декретный отпуск. В 27 лет целенаправленно начала учиться на парикмахера в известной кемеровской «Студии Н», у Ирины Витальевны Бурцевой. Первым клиентом был муж, после — его друзья, а далее — жены друзей, дети друзей, подруги...

Всего несколько лет назад она творила на 22 квадратных метрах. В съемной квартире яблоку было негде упасть, но клиентов это не смущало — к мастеру своего дела шли в первую очередь. Сегодня у нее самый крупный в городе салон красоты «Бьюти стайл», который предлагает большое количество самых новейших процедур — стрижки, укладки, на-

рашивание и лечение волос, всевозможные обертывания, стоунтерапия, маникюр, педикюр, коррекция фигуры.

Стрижки, прически, покраски от Ольги Килиной — от классики до самых современных. А еще — целая очередь желающих, записывающихся к мастеру за полтора месяца. Многие специально приезжают в Березовский из Кемерово. С верными клиентами Ольга любит и похулиганить — то завиток кокетливый выстрижет, то неожиданный оттенок краски найдет. Решения мастера всегда принимаются «на ура».

Крупные победы парикмахера из небольшого города заметили в местной администрации. И решили помочь с развитием бизнеса — дали льготную ссуду на покупку помещения. Ремонт в здании девочки делали собственными силами — привлекали свои семьи, даже брали консультации у специалистов по фэн-шуй.

К слову, эту милую женщину в бизнес-леди записать довольно трудно. Нет у нее какой-то мертвой хватки, другим берет — скромна, талантлива... К

ней больше подходит слово «ремесленник». Творит Ольга Килина, а дела вроде как и сами делаются — клиенты идут, деньги платят, город помогает оплачивать поездки на конкурсы... Она же в ответ благодарит победами.

Татьяна Александровна СМЕРНОВА, начальник отдела потребительского рынка Березовского, отмечает:

— У нас в городе 19 парикмахерских салонов, в которых работают 120 человек. Но «Бьюти стайл» — самый популярный. Прийти без записи сюда невозможно. Я помню Ольгу, когда она еще работала в маленькой квартирке, тогда у нее было всего два кресла. Сегодня — большой коллектив. Сплоченный и талантливый. И знаете, что характерно — она не только сама развивается, но и помогает тем, кто рядом. У них прекрасные косметологи, маникюристы, которые уже имеют победы всероссийского уровня. А еще Ольга и ее команда активно участвуют в городских мероприятиях, где они демонстрируют свой творческий рост.

Салон Ольги Килиной напоминает женский будуар — приглушенные теплые тона, ароматические свечи, тихие голоса мастеров... Здесь хочется бывать. Оставаться на целый день, преобразиться. От кончиков волос до кончиков ногтей.

Анна ТИМОЩУК.

О ГЛАВНОМ

Гриф для проектов «малышей»

Только на выступление Игоря Лысенко, председателя совета по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства при главе города Кемерово, участники встречи с руководителями контролирующими органами отреагировали аплодисментами.

Речь на встрече, которую организовала Кузбасская ТПП, шла о произошедших и грядущих изменениях в законодательстве, направленных на сокращение административных барьеров на пути развития малого и среднего бизнеса.

Представители почти 70 малых и средних предприятий из разных уголков Кузбасса поддержали предложение коллеги отметить особым грифом инвестиционные проекты малого и среднего бизнеса, требующие согласований с контролирующими органами. Предложение это исходит из практики подготовки кубасских городов к Дню шахтера: гриф «День шахтера» не первый год служит для контролирующих органов сигналом о том, что этому проекту надо дать «зеленый свет», а предпринимателям — возможность реализовать свой проект, минуя преобладающие административные барьеры.

Программная поддержка

В этом году впервые в истории Новокузнецка была принята долгосрочная Программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства на 2008-2010 гг. До этого работа по развитию и поддержке малого предпринимательства велась в соответствии с планом социально-экономического развития города, ежегодно утверждаемым постановлением местного Совета народных депутатов. Новая программа – документ более чем своевременный, поскольку к настоящему времени в экономике южной столицы Кузбасса сформировался достаточно мощный сектор малого бизнеса. Так, за 2006-2007 гг. количество субъектов малого предпринимательства увеличилось на 49%, численность занятых в малом бизнесе выросла на 25% и составила 98,2 тыс. человек. В 2007 году здесь действовали более 21 тысячи субъектов малого предпринимательства, в том числе почти 8 тысяч предприятий и более 13 тысяч индивидуальных предпринимателей.

Однако, несмотря на положительную динамику развития малого и среднего предпринимательства, существует ряд проблем в этой сфере. И главные из них – сложность доступа к финансовым ресурсам (особенно для начинающих предпринимателей), вопросы, возникающие в процессе приобретения площадок для производственной деятельности и помещений в собственность, при переводе жилого помещения в нежилое. Сдерживающую роль в развитии предпринимательства играют недостаток оперативной экономико-статистической информации, отсутствие единой информационной базы предприятий малого бизнеса, большая продолжительность и дороговизна процедур, связанных с получением согласований и технических условий. Вот эти-то проблемы и должна помочь решить новая городская Программа поддержки малого и среднего бизнеса.

Более подробно о том, что представляет собой эта Программа, мы попросили рассказать руководителя Новокузнецкого городского фонда поддержки малого предпринимательства Виктора БАРЫЛЬНИКОВА:



Объем финансирования Программы составляет около 60 млн. рублей. Но это только средства, выделенные из бюджета. Программа же – это всегда софинансирование. В ее реализации задействованы и деньги фонда, и деньги предпринимателей. Предполагается, что будет привлечено в 3-4 раза средств больше при реализации программных мероприятий. Надеясь на взаимодействие с областной программой, потому что, я считаю, это одно большое дело, на которое направляются средства и областного, и городского бюджетов, и в результате получается серьезная поддержка предпринимателей города.

В Программе содержатся положения, предполагающие как правовое обеспечение деятельности предприятий этого сектора экономики, так и их финансовую, имущественную и информационную поддержку. Документ предусматривает проведение среди предпринимателей конкурсов проектов с последующим предоставлением грантов по развитию важных направлений экономики и социальной сферы, по созданию рабочих мест для инвалидов, выпускников учреждений начального профессионального образования, школьников. Планируется также предоставление грантов начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса, привлечение субъектов малого и среднего предпринимательства к выполнению заказов на поставку товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд, в

том числе в сфере образования, здравоохранения, жилищно-коммунального хозяйства, строительства, экологии.

Сейчас мы реализуем первую часть этой Программы, которая называется «правовое обеспечение развития предпринимательства». Уже сегодня в рамках Программы активно ведется разработка нормативных правовых актов, регулирующих порядок предоставления муниципального имущества, определяется перечень имущества, предназначенного для передачи в пользование бизнес-структур. В частности, при активном участии Совета народных депутатов, предпринимателей, фонда поддержки предпринимательства, городской администрации, ведется серьезная работа по реализации положений федерального закона о так называемой «малой приватизации», согласно которому предприниматели, добровольно арендующие муниципальное имущество, могут без аукциона выкупить эти помещения. Этот процесс затрагивает и предпринимателей, и инфраструктуру поддержки предпринимательства. На основании федерального закона мы можем сформировать не только новых собственников муниципальных помещений, но и объекты инфраструктуры, которые будут использоваться для поддержки малого бизнеса.

Выкуп арендуемых малыми предприятиями муниципальных помещений в собственность предпринимателей должен сопровождаться нормативными актами, с тем чтобы обеспечить правовой режим по дальнейшему использованию муницип

ципальных помещений (до 1 января 2009 года муниципальные помещения должны быть приватизированы). Идет работа над документами по исключению из плана приватизации, продумываются шаги по реализации преимущественного права предпринимателя по приобретению арендуемого им помещения. Мы не можем ускорить процесс, потому что законодательно область пока не определена максимальная площадь, которую может выкупить предприниматель, и срок рассрочки. Цифры уже озвучены (можно выкупить помещение площадью до 1 тысячи квадратных метров и получить рассрочку на пять лет), но на сессии облсовета они еще не приняты.

Финансовая поддержка субъектов малого и среднего предпринимательства будет выражаться в предоставлении предпринимателям субсидий на компенсацию части процентной ставки по привлеченным кредитам и займам, в субсидировании части затрат по договорам финансовой аренды (лизинга), в возмещении части страхового взноса по договорам страхования, части арендной платы за выставочные площади для участия субъектов малого и среднего предпринимательства, работающих в социально значимых направлениях и др. Кроме этого, предусмотрено выделение средств на проекты, связанные с образованием, здравоохранением, молодежным предпринимательством.

Впервые и на областном, и на городском уровне выделяется такая категория предпринимателей, как ремесленники. Здесь тоже предусмотрено субсидирование части их за

трат в размере до 50%. Причем предприниматель может одновременно участвовать и в городском, и областном конкурсе.

Имущественная поддержка предполагает передачу муниципального имущества в пользование субъектов малого и среднего предпринимательства, организацию поддержки предпринимательства, предоставление муниципального имущества под создание бизнес-инкубатора, функция которого – вырастить предпринимателей. В первую очередь это предоставление помещения в льготную аренду, а может быть, в первых порах даже бесплатно, консалтинговая поддержка, возможность инновационным предприятиям развивать свой бизнес на этих площадях. Хотелось бы, чтобы в составе бизнес-инкубатора было помещение, располагающее производственными площадями, чтобы какой-то производственный бизнес мог бы себя проявить. Некоторые объекты муниципальной собственности, подпадающие под «малую приватизацию», мы рекомендуем рассмотреть в качестве элементов бизнес-инкубатора. Суммарно эти площади должны быть не меньше 1000 квадратных метров. Это позволит нам в дальнейшем участвовать в федеральной программе по поддержке бизнес-инкубаторов, поскольку там рассматриваются городские бизнес-инкубаторы с площадью не меньше тысячи квадратных метров.

Большое значение в программе придается информационному обеспечению малого предпринимательства – пока, к сожалению, как мы ни стараемся, все-таки информирован-

ность предпринимателей о программах, о финансировании, о каких-то образовательных мероприятиях все-таки недостаточна. В программе четко прописан алгоритм информационно-содействия предпринимателям – разъяснение, помощь в подготовке документов для участия представителей малого бизнеса в региональных и муниципальных конкурсах, подготовка справочной информации, консультирование. Например, мало кто знает, что в областном бюджете предусмотрены средства на компенсацию затрат предпринимателя. Воспользовавшись услугами фонда, предприниматель сейчас уже может компенсировать свои затраты в размере 90%. Это кардинальная мера, предпринятая департаментом потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области, которая поддерживает фонды, привлекает предпринимателей в фонды и показывает им, где они могут получить дополнительную помощь. Например, если хороший бизнес-план стоит не меньше 30 тысяч, и он написан в фонде поддержки предпринимательства, то предприниматель, заплатив 30 тысяч, из областного бюджета получает 90%, то есть 27 тысяч ему возвращается.

Для предпринимателя

очень важно его участие в образовательных проектах. Такие проекты уже отобраны на конкурсной основе. О них можно узнать в нашем фонде, в Интернете, на сайте департамента потребительского рынка и развития предпринимательства Кемеровской области. Участие в образовательных проектах позволяет получить компенсацию 70% затрат на обучение. У нас работает очень мощная система международного центра финансово-экономического развития. Семинары идут каждый день, а то и два семинара в день по основным направлениям, которые необходимо предпринимателям – право, финансы, бухгалтерия, кадры, управление.

В целом Программа развития субъектов малого и среднего предпринимательства на 2008-2010 гг. – безусловно, своевременный и нужный документ, в котором новокузнецкие законодатели попытались отразить все важнейшие проблемы в данной отрасли и наметить пути их преодоления.

Записала
Елена КОБЕЛЕВА.

Фото
Ярослава Беляева.

КОРОТКО О ГЛАВНОМ

«Антиконтрольный» пакет принят в первом чтении

Пакет законопроектов, ограничивающих права госорганов при проведении проверок малых и средних предприятий, принят Госдумой 17 сентября в первом чтении.

Внесенный правительством пакет содержит законопроекты «О защите прав юрлиц и индивидуальных предпринимателей при проведении государственного и муниципального контроля», поправки к закону «О милиции», ограничивающие доступ сотрудников МВД на предприятия, и поправки к ряду законов, заменяющие лицензирование нескольких видов деятельности страхованием гражданской ответственности.

Предприниматели проектом довольны, они надеются, что он уберет коррупционную составляющую проведения контрольных мероприятий, а предприниматели смогут эффективно работать. Минэкономразвития считает пакет революционным, однако депутаты во втором чтении собираются его серьезно дорабатывать. В отличие от предпринимателей, поправки к законодательству, обещанные бизнесу президентом Дмитрием Медведевым еще в феврале 2008 года, показались им слишком либеральными в части смягчения требований о госконтроле безопасности.

Кто не стремится стать лучше, перестает быть хорошим, или ISO для малого бизнеса

Что общего может быть у вуза и общественной организации предпринимателей? – поинтересовались мы у ректора Кемеровского института (филиала) РГТЭУ, доктора экономических наук, профессора **Юрия КЛЕЩЕВ-СКОГО**.

– Кемеровский институт (филиал) РГТЭУ и «ОПОРА России» играют немаловажную роль в политической и общественной жизни нашей области. Подписывая соглашение, мы с Олегом Витальевичем Шарыкиным, в первую очередь, отметили важнейшее значение науки и высшего профессионального образования в подготовке специалистов, обладающих высокой квалификацией, способных быстро адаптироваться к меняющимся рыночным условиям и активной гражданской позицией.

– В вашем соглашении есть такой пункт: «эффективное взаимодействие в области разработки и совершенствования систем менеджмента качества». Каким образом вы планируете выполнять его?

– Все больше предприятий малого и среднего бизнеса внедряют у себя системы менеджмента качества, получают сертификаты соответствия. Наличие такого сертификата является «входным билетом» на серьезный рынок, в круг солидных компаний, клиентов, поставщиков. Это особенно важно для тех предприятий, которые стремятся к долговременному и прибыльному присутствию на рынке. SMK можно успешно применять на любом предприятии – как на крупном, так и на малом. Если ее должным образом внедрить и развивать, то улучшение финансового результата будет значительным.

– Это все, Юрий Николаевич, понятно. Известно и то, что система качества вашего института уже сертифицирована на соответствие требованиям ГОСТ Р ISO 9001:2001. Но чем конкретно ваш институт может помочь предприятиям малого и среднего бизнеса, решившим внедрить у себя ISO?

– На базе нашего института с 2006 года функционирует центр менеджмента качества (как представительство анало-

Весной этого года Кемеровский институт (филиал) РГТЭУ – первый и единственный в Кузбассе – подписал соглашение о сотрудничестве с Кемеровским областным отделением «ОПОРЫ России».

гичного центра Сибирского государственного технологического университета). В прошлом году он предложил программу по управлению качеством для кузбасских предпринимателей. И мы увидели живой интерес к ней со стороны малого бизнеса нашего региона. В рамках этой программы, государственным заказчиком которой является департамент потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области, в центре менеджмента качества



нашего вуза прошли обучение сотрудники 72 организаций. Кроме того, центр менеджмента качества дополнительно провел обучение в области SMK более 314 слушателей из Кемерово, Белова, Ленинска-Кузнецкого, Юрги, Анжеро-Судженска, Киселевска, Мариинска, Прокопьевска, Новокузнецка, Таштагола и др. Слушателями стали представители организаций, действующих в различных секторах экономики: розничной и оптовой торговли (ООО «Ларец», «Компьютерный мир», ООО «Люкс Климат»), в промышленности (ООО «Кара-Чумышинский каменный карьер»), сфере обслуживания («парк - Отель Грааль», «ККМ-Сервис», салон «Золушка»), риэлтерских услуг (АН «Золотой ключ», ООО «Агентство недвижимости Кузбасса», ООО «Риэлт-Сервис», ООО «Панацея», АН «33 квадратных метра», ООО «Центр недвижимости «Проспект», ООО «Бюро недвижимости Кузбасса», ООО «Нива», ООО «Квартал плюс»), в сфере общественного питания (кафе «На привале», «Лисья») и др.

ретают, внедрив систему менеджмента качества?

– SMK дает предприятию массу плюсов. Во-первых, наводится организационный порядок, и работники начинают четко понимать и исполнять требования своих же нормативных документов, постепенно улучшаются все процессы организации. Во-вторых, руководство иначе выстраивает свои отношения с персоналом, сотрудники начинают воспринимать друг друга командой, объединенной

общей целью, и это плодотворно сказывается на степени удовлетворенности потребителей. Ведь предприятие, и малое и крупное, оценивается не только по выпускаемой продукции, но и по тому, как оно позиционирует себя на рынке, каково отношение руководства и персонала к самой организации и ее конкретным потребителям. Хорошее восприятие компании потребителями влияет на расширение рынка сбыта продукции и, естественно, на рост прибыли. Но для того, чтобы успешно использовать ISO серии 9001:2000 как инструмент для улучшения бизнеса, необходимо понять сущность технологии менеджмента качества, как заставить SMK работать на успех и процветание вашего дела.

– А трудностей на этом пути у малого и среднего бизнеса, видимо, тоже возникнет немало?

– Управление бизнес-процессами в рамках SMK является сложной и трудоемкой задачей и нуждается в конкретной методологической базе. Кроме того, для подавляющего большинства предприятий ма-

лого бизнеса сама постановка такой задачи является абсолютно новой, и, следовательно, они своими силами не в состоянии разработать свою модель SMK по причине отсутствия у них соответствующих компетенций. Ключевым моментом в процессе внедрения SMK является необходимость в подготовке квалифицированных внутренних аудиторов. В SMK качество продукции (услуг) проверяется не только перходом к потребителю, а на всех этапах ее жизненного цикла. Внутренние аудиторы должны проводить оценку предприятия на соответствие требованиям стандарта, анализировать причины отклонения от требований, установленных клиентами. В SMK низкое качество продукции (услуг) либо потенциальные проблемы выявляются на ранних стадиях производства или предоставления услуги, что позволяет не допустить их развития и срыва условий контрактов. Внутренний аудитор лучше, чем внешний, знает свое предприятие и его особенности, а значит, быстрее и глубже разберется с причинами несоответствия. Кроме того, ISO предусматривает периодическую проверку SMK внешними аудиторами, что гарантирует потребителям и партнерам конкурентоспособность и устойчивость предприятия. Одним из вариантов разумного внедрения SMK является использование технологий включенного бизнес-консультирования – привлечение внешних консультантов для объединения их с ключевыми менеджерами организации с целью оптимизации модели SMK компании. При этом следует позаботиться о том, чтобы свои разработчики к моменту начала SMK прошли обязательное обучение.

– Какие услуги может предоставить центр менеджмента качества вашего института предпринимателю, решившему сертифицировать систему менеджмента качества на своем предприятии?

– Для малого и среднего бизнеса мы предлагаем семинары-тренинги по формированию навыков проектирования и внедре-



ния SMK для руководителей и специалистов. Нашим основным преимуществом является практический подход, при котором у слушателя формируются не только качественные знания, но и необходимые компетенции для создания и развития SMK, использование современных методик обучения.

Отдельным направлением деятельности центра менеджмента качества является бизнес-консалтинг, и это понятно: лучше посоветоваться с опытным специалистом, чтобы не наделать в дальнейшем ошибок, на исправление которых уйдет не только много времени и сил, но также и финансовых ресурсов. Консультирование по разработке систем менеджмента качества и внедрению стандартов ISO 9000 является одним из ключевых направлений нашей деятельности. Мы накопили богатый опыт реализации подобных проектов и сформировали собственные подходы, позволяющие сделать проекты успешными.

Мы оказываем предпринимателям методическую и консультационную помощь при проведении внутренних аудитов (постановка системы внутренних аудитов, организация и/или проведение обучения внутренних аудиторов); проведение предварительного аудита (анализа) существующей системы менеджмента предприятия (аудит процессов и документации); предсертификационный аудит внедренной системы менеджмента качества на соответствие требованиям ISO 9001:2001.

Я уверен, в ближайшем будущем система менеджмента качества станет неотъемлемым инструментом развития малого и среднего бизнеса в Кемеровской области. ISO 9001 – мощный инструмент современного менеджмента, способный заметно улучшить ваш бизнес. Ведь одним из принципов, на которых строится система качества, является необходимость ее постоянного улучшения: «тот, кто не стремится стать лучше, перестает быть хорошим».

«Гвоздем» – по липовым репутациям

«Гвоздем» – по дутым ситуациям, черствости, равнодушию, по детским страхам – да мало ли тем, требующих внимания, обсуждения, честного отношения! «Гвоздь» – это газета новокузнецких лицеистов, которой экспертный совет 2-го областного конкурса

конкурса «Юный

корреспондент

Кузбасса»

единодушно отдал

пальму первенства,

в первую очередь

потому, что она –

смелое отражение

школьной жизни.

Туда же, в лицей

№ 84, в минувшую

субботу после

церемонии

чествования

победителей уехал

главный приз

конкурса – мини-

типография.

Сегодня практически в каждой городской и во многих сельских школах есть газеты и журналы, снимаются телевизионные сюжеты, записываются радиопередачи, выпускаются Интернет-сайты. Судя по заметно увеличившемуся в этом году количеству заявок на конкурс «Юный корреспондент Кузбасса», велик интерес к школьной журналистике.

Конечно, мы в будущем будем рады участников конкурса узнать на экранах телевизоров, слышать в радиоэфире, читать их материалы в солидных изданиях, – говорит совладелец группы компаний «Конкорд» Вадим Чударов, – но все же главную свою цель мы видим в другом. В современном мире очень ценится умение мыслить не банально, творчески подходить к решению задач, убедительно и грамотно излагать свои мысли. Детские СМИ – прекрасная творческая мастерская. Конечно, мы еще в начале пути, но намерены свое детище продолжать холить и пестовать.

В этом году, как и в прошлом, администрирование конкурса было поручено общественной организации «Кузбасский Центр «Инициатива», с которым она справилась блестяще. Деловые партнеры «Конкорда» те же: компания «Русский медведь», «Кемеровопромстрой» и «Регион-Сервис». К шести номинациям добавилась еще одна – «Лучший школьный пресс-центр». Победители кроме дипломов получили ценные подарки, а все участники – бесценный опыт своих школьных коллег.

Татьяна КВЯТКОВСКАЯ.

Там, где светло и чисто

На днях владелец двух крупных новосибирских торговых сетей – «Квартал» и «Крепость» (первая, к слову, представлена в Кемерове) объявил о продаже бизнеса. За 142 магазина общей площадью чуть менее 50 тыс. кв. метров покупатель заплатит всего лишь 84 млн. рублей. Даже на фоне падающих по всей Сибири цен на недвижимость это не самая лучшая сумма. А все потому, что у компании долги перед поставщиками превысили критический уровень и перевалили за миллиард. Кузбасские ритейлеры на этом фоне не просто держатся, а только продолжают расти. И уже не за счет «денежных» потребителей в Новокузнецке и в Кемерове. Цивилизованная торговля пошла в города поменьше. Зачем?

Под крышей и с музыкой

В ноябре прокопьевскому торгово-развлекательному комплексу «Чайка» будет год. ТРК пока остается единственным в Прокопьевске объектом, где изначально, кроме торговли были предусмотрены еще и развлечения – кинозалы, боулинг, детская игровая зона, кафе. В компании «Торговая недвижимость» (структура новокузнецкого «Южкузбастроя»), построившего «Чайку», правда, говорят, что комплекс изначально замысливался даже не исключительно для Прокопьевска, но и для Киселевска. Выходит, «Чайка» – единственный комплекс в формате «торговля+развлечения» на территории, где живут 300-350 тысяч человек. Совсем немного по сравнению с тем, что есть в Кемерове и Новокузнецке – минимум по пять ТРК с разными вариациями в этом формате в каждом. Принято считать, что количество таких комплексов зависит от того, сколько денег в кошельках у жителей конкретного города. Управляющий «Чайкой» Лариса Инжеваткина утверждает, что от уровня доходов потенциальных покупателей зависит далеко не все. Проктопчан, так же как и кемеровчан, тянет туда, где светло и чисто. И арендаторов торговых точек, и покупателей. У «Чайки» первые – в основном предприниматели, которые несколько лет назад ушли с рынка в магазинчики на первых этажах

жилых домов, бизнесмены из Кемерова и Новокузнецка, развивающие сеть магазинов под известными марками, федеральные торговые сети (в «Чайке» – это супермаркет «Мосмарт», магазин бытовой техники «Эльдорадо», парфюмерный «Л'Этуаль» и пр.). Вторые – те, кто не хочет примерять одежду поверх своей прямо у рыночных прилавков.

«Любой человек на подсознательном уровне хочет жить лучше. Мне кажется, когда человек приходит туда, где светло и красиво, где играет музыка, где его прекрасно обслуживают, ему это начинает нравиться. Это становится привычкой», – говорит Лариса Инжеваткина. Такой человек, уверяет она, знает и то, что торговый центр – это не всегда дорого. В «Чайке» много сетевых магазинов одежды, где регулярно есть скидки и распродажи. Качественный товар по приемлемой цене – это

«АЛПИ» и кемеровской «Системы Чибис».

В принципе, ничего удивительного в таком «золотом» торговом кольце на Тыргане нет. Это самый густонаселенный район города, молодой и развивающийся (здесь основные новые стройки Прокопьевска). Некоторые эксперты рынка недвижимости утверждают даже, что здесь уже «перебор» по другому показателю эффективности торговли – обеспеченности квадратными метрами торговой площади на тысячу жителей. В Прокопьевске он догоняет Кемерово и Новокузнецк. А те, в свою очередь, европейскую часть России.

Ничего страшного, отвечает на это Лариса Инжеваткина. В Прокопьевске покупатели уже разделены на потоки любителей «Чайки» и всех остальных торговых комплексов. Пустыми торговые площади не останутся.

ны бытовой техники («Эльдорадо») и товаров для дома («Чудо-маг»), салоны связи «Евросеть» и «Цифроград», аптека «Мелодия здоровья» и пиццерия «World PIZZA». Коммерческий директор «КузбассКапиталИнвеста» Руслан Чернов признает, что близость Топок к Кемерову повлияла на выбор формата «Калины». Часть топкинцев ездят на работу или за покупками в кузбасскую столицу, значит, видят, чем еще, кроме покупок, можно заняться в ТРК. Теперь отдыхать и покупать в одном месте можно и в Топках.

В компании «Калину» (как и в «Южкузбастрое» – «Чайку») видят центром семейного отдыха. Но на этом вся лирика бизнеса заканчивается. «Для нас первично наличие агломерации, определенного количества жителей. Если в Топках проживает свыше 30 тыс. жителей, значит, можно утверждать, что к нам пойдут, и можно строить объект на 10

рит Руслан Чернов.

Всего с июня прошлого года по август нынешнего «КузбассКапиталИнвест» построил новые торговые объекты (в основном с нуля) в 15 городах и поселках Кузбасса – всего более 30 тыс. кв. метров, от поселка Казнаюге и до Ижморского на севере. Как говорит директор по стратегическому развитию «КузбассКапиталИнвеста» Сергей Проктопьев, стратегия компании заключается в том, «чтобы люди, проживающие в населенных пунктах с населением от 5 тысяч человек, с помощью этих объектов получали качественно новый вид услуги». Компания меняет «весы со стрелкой и торговлю через прилавок» на новые магазины с набором продуктов кемеровского и новокузнецкого «Чибиса» (эти магазины – основные арендаторы объектов «КузбассКапиталИнвеста»). Следовательно, отмечает Сергей Проктопьев, по всему Куз-

численностью от 10 тысяч человек.

Чем берут города

Александр Яблонский считает, что в Кемерове и Новокузнецке уровень насыщенности торговыми площадями средний, по остальным населенным пунктам – низкий, как и уровень конкуренции и сервиса. По мнению Сергея Проктопьева, норматив обеспеченности современными торговыми площадями в малых кузбасских городах не будет достигнут и в ближайшие годы. Так что в обеих компаниях не особенно переживали, когда в этом году почти одновременно запускали свои торговые центры в Полысаево: объекты в разных районах города, покупатели оценили оба центра.

Второй плюс при входе в малые города – отношение местных властей. Александр Яблонский считает, что в городах с населением до 20 тысяч человек более благосклонно относятся к появлению новых торговых объектов. «Нас ждут, дают зеленый свет при оформлении бумаг. Ведь мы не просто создаем рабочие места, но и облагораживаем город. Строим на месте свалок, болот», – подтверждает Руслан Чернов.

Каждая компания имеет и свои секреты активного продвижения по Кузбассу – либо купленные раньше земельные участки по низким ценам, оформленные документы на подключение к электросетям и другой инфраструктуре (это снижает стоимость объекта), наработанные связи с арендаторами в своих объектах в Кемерове и Новокузнецке, которые тоже стремятся покорить весь Кузбасс (что ускоряет процесс заселения торговых центров).

И пока у них все вроде бы получается. Впрочем, Сергей Романов, гендиректор ООО «Кузбасская мебельная компания», работавший в кузбасских торговых сетях, называет это «эффектом снятия сливок»: «Пуск новых современных магазинов в городах – нормальный процесс, ответ на запросы активной части населения. Но дно здесь покажется очень быстро. Что делать тогда, когда конкуренция вырастет, не будет хороших условий на входе? Уже сегодня нужно думать, как не допустить стагнации, которая уже наблюдается в некоторых торговых сетях». В конце концов, думать о том, чтобы через какое-то время не повторить историю двух новосибирских сетей и не искать покупателя на свою кузбасскую сеть.

Татьяна ДУМЕНКО.



Только с июня прошлого года по август нынешнего «КузбассКапиталИнвест» построил новые торговые объекты в 15 городах и поселках Кузбасса.

лицо ТРК, считает управляющий «Чайкой».

«Золотое» кольцо

Прокопьевский комплекс еще не достиг плановых показателей посещаемости. Вместо расчетных 10 тысяч человек ежедневно в ТРК приходят 8-9 тысяч. Эти показатели можно оценивать по-разному. План еще не выполнен – это вроде бы не очень хорошо. Но не стоит забывать, в каком месте расположена «Чайка». На Тыргане рядом со спорткомплексом «Снежинка» по соседству с ТРК большой торговый центр «Maxima», запущенный полтора года назад. Уже в этом году совсем близко свой магазин открыла барнаульская сеть «Мария-Ра». В пяти минутах езды на машине торговые комплексы красноярской

Идем дальше

«Чайка» сегодня – это и первый ТРК в Кузбассе «столичного» уровня (и по размерам, и по качеству), построенный не в Кемерове и Новокузнецке. Но судя по тому, что в последний год происходило на рынке торговой недвижимости в регионе, другим городам уже стоит готовиться к новому формату.

Летом кемеровская компания «КузбассКапиталИнвест» запустила ТРК «Калина» в Топках. Он почти вдвое меньше, чем в Прокопьевске. Но, исходя из количества жителей в Прокопьевске и в Топках, эти два объекта вполне можно сравнивать. В «Калине», правда, развлекательный поменьше (детская комната, фуд-корт и бильярд), но набор арендаторов немалый: обувной магазин «Монро», магази-

тыс. кв. метров. Если будет 5,5 тыс. жителей, то вести речь про 10 тыс. кв. метров нецелесообразно. В первую очередь мы говорим про бизнес. А бизнес строится не на том, чтобы продавать элитные вещи. Мы говорим про то, что эти потребители обеспечат нам нормальную выручку. И мы, как девелоперы, получим нормальный арендный доход. Мы позиционируем набор арендаторов таким образом, чтобы они были ориентированы именно на ту категорию населения, которая есть в данном месте. Мы, конечно, примерно оцениваем доходы населения. И видим, что люди покупают сотовые телефоны, бытовую технику, диски. Наличие этого спроса помогает выбирать арендаторов, которые занимаются конкретными товарами», – гово-

бассу распространяются современные технологии торговли и доставки товаров.

От местных торговых сетей пытаются отстаивать и некузбасские ритейлеры. Красноярская «АЛПИ» за последние 2-3 года зашла не только в Кемерово и Новокузнецк, но и в Мариинск, Анжеро-Судженск, Белово, Киселевск. Барнаульская «Мария-Ра» продвинулась подальше – в Осинники, Малиновку (всего у компании в Кузбассе 42 торговые точки в 13 городах и поселках). До конца 2010 года компания намерена открыть по области не менее 100 магазинов. По словам Александра Яблонского, директора филиала «Мария-Ра» в Кемеровской области, компания намерена присутствовать во всех населенных пунктах региона с



Промышленный альпинизм: бизнес на высоте

Егору Устюжанину нет и тридцати. Он кандидат в мастера спорта по туризму. И костяк его фирмы ООО «Вертикаль» составляют такие же спортсмены – единомышленники, среди которых два мастера спорта. В «Вертикаль» не берут людей с улицы. Потому что работа здесь связана с постоянным риском: на высоте, что требует определенных навыков и умения. А еще – реакция и изобретательности. Непросто висеть целый день на стене девятиэтажки на веревке и при этом еще качественно красить фасад или герметизировать межпанельный шов.

«Вертикаль» – первое в Междуреченске предприятие малого бизнеса, специализирующееся на промышленном альпинизме. Этот нестандартный бизнес – детище семьи Устюжаниных, Егора и Елены. На Лене, как на дипломированном экономисте-бухгалтере и директоре фирмы, лежит вся отчетность и «бумажная» работа, а Егор, идеолог этого бизнеса, решает все производственные и организационные вопросы.

– Я всю жизнь увлекался спортом, спортивным туризмом, любовь к горам унаследовал от родителей. Промышленным альпинизмом начал заниматься в 1998 году нелегально, мне еще не было и 18 лет. Вместе с другими ребятами красил девятиэтажки на проспекте Шахтеров. Это первое, с чего началась мой опыт промальпа. Скорее, даже не опыт, а горький урок. Нам тогда не заплатили. Потом была учеба в техникуме, армия, женитьба, рождение детей. Но первый печальный опыт не прошел бесследно. Я понял главное: чтобы не работать задарма, надо действовать легально, не в частном порядке, а официально, а для этого создать фирму, – говорит Егор.

После армии он работал в милиции. Полгода провел в командировке в Чечне. Однажды один из друзей, индивидуально занимающийся промышленным альпинизмом,

пригласил подработать в свободное время на высотном доме.

– После этого я понял, что с милицией распрощаюсь. Уговорил жену, и мы зарегистрировали фирму. В Междуреченске много людей, занимающихся промышленным альпинизмом, но все они разрознены, ни одной официальной фирмы пока не было. Я сделал ставку на официальность. Если с любого калымщика, допустившего брак, взять нечего, то с нас спрос уже как с фирмы.

Раскручивали бизнес сами. Изготовили представительские папки, где был прайс и описывались наши услуги, и с этими папками я прошел по всем ЖЭКом. Надо сказать, что у нас цены на услуги высокие, мы не демпингуем, но берем качеством, используем только качественные материалы, а они постоянно дорожают. Работаем пеной и мастикой, специально предназначенными для заделки швов. Пена – универсальный утеплитель, она расширяется, заполняет все пространство, а сверху шов покрывается эластичной мастикой, которая, как жвачка, растягивается в разные стороны, не лопается и не трескается от мороза и влаги. И за качество с нас всегда спросить можно.

Ремонт фасадов является одним из выгодных применений промышленного альпинизма. Использование технологии высотных работ позволяет

избавиться от люлек и другого дорогостоящего оборудования, что значительно снижает стоимость ремонта. Также возможно применение альпинистов при ремонте или монтаже кровли, клининговых работах, очистке от снега крыши, не оборудованных бортиками, ремонте и покраске промышленных труб. Промальпы без люлек и лесов забираются на любую высоту и все работы проводят практически бесшумно.

– Чтобы собрать леса, строительной бригаде потребуется день, а то и больше. Нам, чтобы приступить к объекту, требуется максимум полчаса. Это, понятно, дешевле. А во что обойдется машина с люлькой, поднимающей людей? Примерно в тысячу рублей за час. Надо заплатить за машину, оплатить смену человеку, который работал в этой люльке. У нас все гораздо проще и дешевле. День работы промышленного альпиниста обходится заказчику около трех тысяч рублей. Все работы, которые могут быть на высоте, нам под силу. Наша задача – правильно висеть на веревках, перемещаться по стене – в этом вся специфика. А научить красить, шпаклевать, штукатурить спортсмена, у которого есть голова на плечах, несложно. Первые два дня может быть, получится не совсем красиво, потом навык приходит. Бывает, переделывают по два-три раза, пока не получится как надо. Этим летом основными нашими работами стали утепление и герметизация межпанельных швов на старых многоэтажных домах, покраска и герметизация швов на новых домах и баннеры. Очень много вешаем баннеров перед выборами. И совсем скоро их надо будет снимать – опять работа.

Кроме того, мы открываем квартиры горожанам, которые теряют ключи. Предлагаем и другие услуги, например, поздравления именинников через окно, приземление Деда Мороза на балкон...

Промышленный альпинист может осуществлять на высоте сварку, стекольные, жестяные, такелажные работы, не только ремонтировать и красить фасады, но и монтировать на них рекламные щиты и декоративную подсветку. Все специалисты ООО «Вертикаль» заканчивают обучение в новосибирском техникуме, где постигают секреты этой многогранной профессии.

Сами альпинисты, как правило, романтики, и считают, что занимаются чем-то возвышенным. Что в принципе так и есть, поскольку поменять лампочку в рекламной вывеске на высоте 9-го этажа сможет не каждый.

Специфика работ требует большой мобильности как каждого работника, так и всей фирмы в целом. Нужно быть готовым ехать работать в ночь, на морозе или растянуть рабочий день на 20 часов. Причем сегодня провисеть допоздна на стене многоэтажки в одном городе, а завтра рано утром выполнять заказ уже в другом. Поэтому от правильной организации работ зависит общий успех. «Вертикали» пока это удается. Но, признается Егор, свободного времени совсем нет, приходится работать весь световой день. Бывает, что выходной устраивает погода: когда льет дождь, у альпинистов передышка.

Фирме нет еще и года, но она уже ощущает кадровый голод. Официально пока в штате четыре человека.

Как и любой нестандартный бизнес, «Вертикаль» начиналась с малого. У начинающих предпринимателей были свои веревки, молотки и пистолеты – вот, пожалуй, и все. Оформив фирму, потратили 10 тысяч на уставной капитал и на пер-

вую рекламу. По словам Егора, все создание фирмы обошлось не более чем в 25 тысяч рублей. Материалы взяли в долг. Выполнив первый заказ, сразу же рассчитались.

– Вся экипировка альпиниста обходится в 5-7 тысяч рублей. Снаряжение верхолаза – это две веревки и оборудование, которое позволяет по ней передвигаться, – зажимы, карабины и т. д. Поступает заказ – под него приобретаем необходимое оборудование. Перед тем как взяться монтировать баннеры, пошел в магазин, купил бензиновую электростанцию, два перфоратора, два шуруповерта и т. д. Это были самые первые большие вложения. Теперь оборудование уже себя оправдывает. Но возникла потребность в приобретении хорошего краскопульта. Мы пока красим фасады валиками. Это самый дешевый способ, но краскопультом получается в два раза быстрее. И время экономится, и качество другое. Он стоит дорого, около 200 тысяч, что пока не под силу. Но все равно планируем купить, вещь необходимая.

Рассказывая о рекламной политике фирмы, Егор Сергеевич признается: – На рекламу денег не жалею, повесили в городе свой баннер. Газеты дали свои результаты, баннер – свои. Но, как ни странно, наибольший эффект получаем от объявлений в остановках, они дают нам стабильные заказы от на-

больше сделаешь – больше получишь. Контролирует начало работы, конец и выполненную норму бригадир, он же проверяет, чтобы страховка была. Я тоже слежу, в каком состоянии у ребят веревки, потому что лишний риск в нашем деле не нужен.

– А сезонность как влияет на вашу работу? – Зимой работать можно и нужно, но будет стоить дороже. Материалы же позволяют работать при температурном режиме до минус 20 градусов.

Работа промышленных альпинистов постоянно требует изобретательности. Однажды из незаделанного шва девятиэтажки вылетел рой ос и набросился на альпиниста. Чтобы закончить работу, пришлось применить дихлофос. Не забудут альпинисты и то, как вешали первый баннер.

– Обслуживание баннеров – маленький, но постоянный доход. Теперь то мы знаем, что баннер легче вешать сверху вниз. А первый начали вешать снизу вверх. То есть на веревках поднимались вверх. В принципе для нас разницы нет, сверху вниз спускаться по веревке или снизу вверх подниматься.

– Из каких спортсменов получают лучшие промышленные альпинисты?

– Из спелеологов, спортивных туристов, занимающихся горным и скальным туризмом, потому что только эти люди работают с веревкой и на высоте. Водники, например, далеки от этого.

– Как поддерживаете форму? – У нас все ребята спортивные. Занимаются спортом, в горы постоянно ходят. Зимой больше свободного времени, можно кататься на лыжах, активно отдыхать. Летом же приходится работать без выходных. Если дождя нет, работаем с раннего утра весь световой день. Завершим нынешний сезон в ноябре, а в марте уже начнем новый. Основной работой зимой заниматься не будем, но мелкие заказы останутся: баннер повесить, кому-то квартиру открыть.

– Каким вы видите бизнес лет через пять? – Спрос на нашу работу, думаю, будет только расти. Пока надо закрепиться на рынке города. Здесь очень много работы. Мы намерены развивать вторую ветвь своего бизнеса – экстремальный туризм. Водить группы туристов на Поднебесные Зубья, пешком, на снегах, в пещеры, организовывать корпоративный отдых на природе. Эту ветку уже развивает моя жена. Скоро должен открыться сайт. Туризм – это то, что мне нравится и чем всегда хотел заниматься.

– Спрос на нашу работу, думаю, будет только расти. Пока надо закрепиться на рынке города. Здесь очень много работы. Мы намерены развивать вторую ветвь своего бизнеса – экстремальный туризм. Водить группы туристов на Поднебесные Зубья, пешком, на снегах, в пещеры, организовывать корпоративный отдых на природе. Эту ветку уже развивает моя жена. Скоро должен открыться сайт. Туризм – это то, что мне нравится и чем всегда хотел заниматься.

– Спрос на нашу работу, думаю, будет только расти. Пока надо закрепиться на рынке города. Здесь очень много работы. Мы намерены развивать вторую ветвь своего бизнеса – экстремальный туризм. Водить группы туристов на Поднебесные Зубья, пешком, на снегах, в пещеры, организовывать корпоративный отдых на природе. Эту ветку уже развивает моя жена. Скоро должен открыться сайт. Туризм – это то, что мне нравится и чем всегда хотел заниматься.

– Спрос на нашу работу, думаю, будет только расти. Пока надо закрепиться на рынке города. Здесь очень много работы. Мы намерены развивать вторую ветвь своего бизнеса – экстремальный туризм. Водить группы туристов на Поднебесные Зубья, пешком, на снегах, в пещеры, организовывать корпоративный отдых на природе. Эту ветку уже развивает моя жена. Скоро должен открыться сайт. Туризм – это то, что мне нравится и чем всегда хотел заниматься.



Егор Устюжанин.

сказания. Основные наши заказчики – рядовые горожане. Как правило, люди просят заделать промерзающие наружные швы. Процентом 70 частных заказчиков расплачиваются за выполненную работу в рассрочку. Мне удобней, что они рассчитываются через банк, бегать ни за кем не надо, и им удобно оплачивать частями, не накладно для бюджета.

– Зарплата альпиниста соответствует профессиональному риску?

– Слишком обогатиться за счет промышленного альпинизма не удастся. Но на жизнь хватает. У альпинистов нет уравниловки:

большее сделаешь – больше получишь. Контролирует начало работы, конец и выполненную норму бригадир, он же проверяет, чтобы страховка была. Я тоже слежу, в каком состоянии у ребят веревки, потому что лишний риск в нашем деле не нужен.

– А сезонность как влияет на вашу работу?

– Зимой работать можно и нужно, но будет стоить дороже. Материалы же позволяют работать при температурном режиме до минус 20 градусов.

Работа промышленных альпинистов постоянно требует изобретательности. Однажды из незаделанного шва девятиэтажки вылетел рой ос и набросился на альпиниста. Чтобы закончить работу, пришлось применить дихлофос. Не забудут альпинисты и то, как вешали первый баннер.

– Обслуживание баннеров – маленький, но постоянный доход. Теперь то мы знаем, что баннер легче вешать сверху вниз. А первый начали вешать снизу вверх. То есть на веревках поднимались вверх. В принципе для нас разницы нет, сверху вниз спускаться по веревке или снизу вверх подниматься.

– Из каких спортсменов получают лучшие промышленные альпинисты?

– Из спелеологов, спортивных туристов, занимающихся горным и скальным туризмом, потому что только эти люди работают с веревкой и на высоте. Водники, например, далеки от этого.

– Как поддерживаете форму?

– У нас все ребята спортивные. Занимаются спортом, в горы постоянно ходят. Зимой больше свободного времени, можно кататься на лыжах, активно отдыхать. Летом же приходится работать без выходных. Если дождя нет, работаем с раннего утра весь световой день. Завершим нынешний сезон в ноябре, а в марте уже начнем новый. Основной работой зимой заниматься не будем, но мелкие заказы останутся: баннер повесить, кому-то квартиру открыть.

– Каким вы видите бизнес лет через пять?

– Спрос на нашу работу, думаю, будет только расти. Пока надо закрепиться на рынке города. Здесь очень много работы. Мы намерены развивать вторую ветвь своего бизнеса – экстремальный туризм. Водить группы туристов на Поднебесные Зубья, пешком, на снегах, в пещеры, организовывать корпоративный отдых на природе. Эту ветку уже развивает моя жена. Скоро должен открыться сайт. Туризм – это то, что мне нравится и чем всегда хотел заниматься.

Людмила ХУДИК.
Фото из архива
Егора Устюжанина.
Междуреченск.