

Сироте – по семье

У законопроекта «Об опеке и попечительстве» долгая и скандальная история. Он буживал в Госдуме с июня 2005 года, потому что предлагаемый разработчиками текст документа вызвал резкую критику специалистов. Они считали, что закон закроет перспективу семейного устройства для сотен тысяч российских сирот, сведет на нет профилактику социального сиротства, наложенную в регионах, законсервирует существующую систему интернатных учреждений, уничтожит профессиональное сообщество. Затянувшись прения прервал в апреле нынешнего года Дмитрий Медведев. Аврально были приняты многочисленные поправки, законопроект прошел второе и третье чтения. И вот он уже одобрен Советом Федерации и подписан президентом РФ. Сегодня его комментирует председатель комитета по вопросам социальной политики Совета народных депутатов Кемеровской области Нина ЗИНКЕВИЧ:

Сейчас в 42 регионах России создано около 3600 патронатных семей, где воспитывается более 5000 детей.

– Это первый отдельный закон об опеке и попечительстве в России. До сих пор нормы, касающиеся данных вопросов, содержались в разных кодексах – Семейном, Гражданском, Жилищном. Сейчас в них внесены поправки. Законопроект регулирует отношения, возникающие в связи с установлением, осуществлением и прекращением опеки и попечительства над несовершеннолетними.

В законопроекте установлен правовой статус опекунов и попечителей, вводятся их ответственность за нарушение прав и интересов подопечных. Определены и правовой режим имущества тех и других. Раньше не было четко прописано, что опекуны и опекаемые не имеют право на имущество друг друга, в том числе пенсии, алименты, другие выплаты. Добросовестно выполняющему свои обязанности опекуну спустя некоторое время может быть дано органом опеки и попечительства разрешение на временное использование имущества опекаемого. Например, на сдачу его квартиры внаем.

Вводится новшество – упорядочен порядок назначения опеки (попечительства). В частности, предварительная опека (попечительство). До сих пор

ната – временного устройства ребенка в семью. На мой взгляд, понятие «предварительная опека и попечительство» переключается с понятием «патронат», но требует дополнительных уточнений. Не случайно в мае в Госдуме состоялось слушание по законодательному обеспечению прав детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. Законопроект временного устройства ограничивается 1 месяцем, в исключительных случаях продлевается до 3. И в это время на опеку, попечителя уже ложится вся ответственность – и перед государством, и перед ребенком. Надзор за их деятельностью осуществляют органы опеки и попечительства.

Предусматривается, что подписанный президентом закон вступит в силу 1 сентября 2008 года. Детей, которые уже оформлены в приемную, патронатную семью, не придется снова сдавать в детдом для переоформления документов.

Хочу заметить, что у нас в Кемеровской области уже разработана системная законодательная база, созданы условия для того, чтобы меньше детей оставалось в сиротских учреждениях. Будущих родителей ведь тоже можно понять: это очень ответственный шаг – взять ребенка в семью. Поэтому им предлагается сначала оформить гостевое воспитание и брать ребенка на выходные, праздники, каникулы, потом – на патронатное воспитание (6 месяцев). А дальше уже легче перейти на создание приемной, опекуной семьи или усыновление. Продуманы меры материальной и моральной поддержки, созданы советы опекунов и попечителей, где проводятся учеба, даются консультации по юридическим, психологическим и другим вопросам. Только бы люди поверили и решились приютить сироту!

Ольга СЕМИЛЕТКО.

Инициатива поощряется

Ортонец Александр Кирсанов решил организовать в своей таежной глубинке пасеку. Огородил место для будущих ульев, нашел среди местного населения единомышленников, которые хотели бы заниматься пчелами в двух соседних шорских поселках. А так как пчел никто в его роде никогда не разводил, начал изучать литературу и прицениваться, сколько надо для этого средств. Свое дело он решил организовать в рамках некоммерческой организации – родовой общины коренного малочисленного народа «Айдаа», призванной возродить в шорской глубинке традиционные виды хозяйствования.

Безработица в отдаленных поселках Горной Шории и нищенская жизнь местного населения стали там уже привычным явлением. И если вдруг выходило из глубины проявляет инициативу, пытались выбраться из бедности сам, да еще организовать рабочие места для себя, уже одно это вызывает интерес и уважение.

Подсчитав, сколько надо заплатить за каждую пчелосемью и во что обойдется организация пасеки, Александр выставил проект «Возрождение пчеловодства в поселке Ортон» на муниципальный конкурс в надежде получить грант.

В этом году конкурс среди общественных объединений, некоммерческих организаций и ТСЖ в Кемерове был посвящен Году семьи и 65-летию Кемеровской области. На

грантовый фонд конкурса, который составлял полмиллиона рублей, претендовали 35 соискателей. Защита проектов проходила открыто, в присутствии всех претендентов. Участникам надо было заинтересовать комиссию своим проектом, доказать его социальную значимость. Александр Кирсанов защитил свою работу одним из первых. При явном внимании комиссии к его проекту недоумение вызвало только одно: в смету расходов автор умудрился включить приобретение компьютера, сканера и компьютерного стола. Эти предметы для пчеловодства предметы, оцененные в 44500 рублей, составили более половины всех расходов по организации пасеки. Но без них реализацию своего проекта автор не мыслил. Комиссия же отнеслась к проекту взыскательно, выделив Кирсанову всего 12 тысяч рублей, исключив из сметы приобретение пчелосемей с ульями. Теперь Александру предстоит привлечь средства из других источников и доказать, что он сможет добиться результата. А начинающий пчеловод понял главное: проект должен быть с реальной сметой.

Конкурс муниципальных грантов в Кемерове проводится девятый год подряд. Постепенно он стал еще одним звеном в повышении эффективности взаимодействия исполнительной власти и общественных организаций, а его грантовый фонд вырос в десять раз. «Городская власть убеждена, что только через конкурс распределение бюджетных средств можно добиться эффективности в деятельности общественности. Время, когда общественники приходили в администрацию с протянутой рукой, прошло. Сегодня поощряется инициатива и умение организовать жителей на общественно значимые дела. Ведь то, что создано своими руками, потом больше бережется», – говорит начальник отдела по работе с общественностью администрации города Ю.М. Камышачкова.

Из 35 проектов, рассмотренных на нынешнем конкурсе, муниципальными грантами отмечен 21. Два проекта, направленных на благоустройство поселков силами жителей, выбрали для финансирования региональный кузбасский центр «Инициатива».

Пять проектов взяли себе на заметку представители малого бизнеса. Так, предприниматель ООО «Три-С» Сергей Савенко покорил проект «От чистого сердца». Междуреченской организации Всероссийского общества слепых. Общественники решили создать объемную тактильную книгу и театральный уголок для 15 слабоумных детей детского сада №34. Теперь они это сделают с помощью малого бизнеса. Директору ООО «Пиво «Междуреченское» Юлии Абдуллиной попал в душу проект «Дорогие мои старики», и на средства этого предприятия городской совет ветеранов и активисты поселка Камешок организуют клуб пожилых людей в поселке. Предприниматель Наталья Башлак (такси «Мустанг») профинансировала проект общественной организации родителей детей-инвалидов по созданию выездного палаточного лагеря для молодых людей 18-30 лет с ограниченными возможностями. Директору ООО «Виват» Владимиру Бутковскому приглянулся совместный проект межрегиональной благотворительной организации по реабилитации наркоманов «Преображение» и клуба поселка Притомский по обновлению фасада поселкового клуба и благоустройству территории, и он выразил готовность профинансировать этот проект сверх муниципального гранта. Таким образом, путевку в жизнь получили 28 общественно значимых проектов. Их номинации: «Мой первый проект», «Город здоровья и спорта», «Делаем добро вместе», «Моя малая родина», «Звонкое лето», «Традиции. Современность. Будущее», «Семь Я» говорят сами за себя.

Людмила ХУДИК.

УРЬЕР

подробности

Берегут зеницу ока

Специалисты Кемеровской областной офтальмологической больницы совместно с учеными Кемеровской медакадемии и Кемеровского государственного университета разработали компьютерную программу объективной проверки остроты зрения у детей.

Кемеровские офтальмологи не являются сторонниками традиционной компьютерной диагностики зрения у маленьких пациентов, полагая, что она нацелена на подбор очков, а не на оценку степени его остроты.

Новая программа в первую очередь рассчитана на детей до трех лет, у которых нельзя проверить зрение по таблице. Ведь далеко не все малыши умеют правильно называть картинку, которую видят. Здесь словесного ответа ребенка не требуется вообще: компьютер улавливает рефлекторное дрожание глаз, возникающее при движении объекта на экране монитора. Все обследование занимает 2-3 минуты.

По данным медицинской литературы, снижение зрения отмечается сегодня у 2-5% малышей. Чем раньше поставят диагноз и начать лечение, тем лучше будет результат. Если время упустить, ребенок может видеть плохо даже в правильно подобранных очках.

В настоящее время идет апробация нового метода в специализированном дошкольном учреждении Кемерово для слабослышащих детей. Маленькие участники эксперимента уже могут отвечать по таблице, и доктора сравнивают их ответ с оценкой компьютера. По сути, вырабатываются критерии: какой размер движущейся картинкой для какого возраста считать нормой при хорошем зрении.

В дальнейшем офтальмологи планируют использовать эту программу для диагностики детей с задержкой психического развития и глухонемых, которые не могут отвечать по таблице в принципе. А также – для диагностики младенцев, родившихся глубоко недоношенными (у них зрение снижено в большинстве случаев).

образование

• Вчера в Кемеровской области для выпускников школ прошел экзамен в форме ЕГЭ по физике.

В этом году его сдавали 1780 выпускников, которые выбрали экзамен по физике на итоговую аттестацию. Следующий экзамен в форме ЕГЭ по географии и биологии состоится 26 мая.

• 11 кузбасских педагогов стали победителями V Всероссийского конкурса учителей физики и математики – 2008.

Три кузбасских педагога из Анжеро-Судженска, Калтана, Кемерово одержали победу в номинации «Молодой учитель», 8 педагогов из Кедровки, Кемерово, Новокузнецка и Юрги – в номинации «Наставник будущих ученых».

Победители конкурса получат индивидуальные денежные гранты в размере 35 тысяч рублей.

новости культуры

• Накануне в Волгограде завершился конкурс «Студенческая весна – 2008». Делегация Кемеровской области в четвертый раз взяла Гран-при фестиваля.

• Вчера в селе Заречное Беловского района отметили национальный телеульский праздник «Святой Николай».

Он появился 125 лет назад. В этот день телеульские женихи устраивают спортивные состязания. Представители сильной половины человечества определяли сильнейшего в национальной борьбе, стрельбе из лука и перетягивании палки.

спорт

Совместная российско-украинская экспедиция «Кузбасс-Донбасс» успешно завершила сплав по реке Арун. Руководил экспедицией знаменитый новокузнецкий путешественник Олег Захаров.

Арун – река очень бурная, прохождение ее технически сложно: много порогов. Отчаянные спортсмены прошли реку на двух каяках, рафте и двух «бубликах». Все спортсмены успешно достигли Восточного Непала.

Сейчас и россияне, и украинцы уже дома.

фотофакт

Вчера в Кемерове в «Парке чудес» прошел весенний лидерский сбор активистов детского движения, посвященный 90-летию города и Дню детско-юношеских общественных организаций.

120 лидеров детского движения подвели итоги городской акции «Город, в котором мы живем» и дали старт летней трудовой четверти 2008 года.

Районным штабом трудовых объединений старшеклассников вручены пакеты заданий на лето. В пакетах заданий – проекты, акции и операции для трудовых объединений старшеклассников.



Фото Евгения Куркова.

Урьер

Администрация и лично глава г. Кемерово В. В. Михайлов выражают глубокие соболезнования Анатолию Михайловичу и Татьяне Михайловне Бороденко, Екатерине Залешной, Максиму Анатольевичу Бороденко, временно утратившим дочь, маму, сестру

ЗАЛЕШИНУ Наталью Анатольевну.

Путешествие в детство

За 50 лет столько воды утекло, исчезла даже сама школа № 42, что была расположена в Заводском районе. Сейчас в Кемерове существует только гимназия № 42 в Ленинском районе. Так в какое же учебное заведение пойдут теперь выпускники 50-летней давности?

– В нашу школу, конечно же! – поясняет директор гимназии № 42 Зинаида Ивановна Лозинг. – Ведь ей был передан не просто номер той, расположенной когда-то в Заводском районе. Мы, как правопреемники, стали изучать историю школы № 42. Одна из наших учениц выступила на научно-практической конференции с докладом, представила материалы об истории школы.

– А выпускников 1958 года тоже вы разыскивали? – Нет, они сами обратились к нам с идеей встречи. Мы, собственно, без раздумий согласились и подготовили всю часть программы – Почетные грамоты и прочие приятные сюрпризы выпускникам тех лет.

– Зинаида Ивановна, а сами вы часто встречаетесь со своими одноклассниками? – Как реагировать на это наши домашние?

– Я выпускница школы № 83 Кемерово. Чем больше лет проходит, тем интересней наши встречи. Собирались мы, помню, на 25-летие выпуска. Столько лет прошло, а мы как будто вернулись в детство. И знаете, много любопытных вещей для себя открыли. Оказывается, в глазах одной девочки-одноклассницы ты был таким, а по мнению другой – иным. И такие детали люди помнят из твоей школьной жизни, что просто диву даешься. Вечер свелся к «а помнишь, как...» И хохотали мы тогда до упаду.

Эти встречи хороши тем, что помогают иначе взглянуть на знакомых тебе людей, на жизнь в целом. Так называемые «серые мышки» в нашем классе – теперь на виду, а у отличницы, наоборот, почему-то не заладилась. У бывшей троечницы – три фирмы, почет и уважение. Оказывается, так бывает часто.

Мы меняемся и внешне,

может устроить себе каждый. Только мы почему-то откладываем это на потом

Бывает, одноклассники, не видевшие друг друга десятилетиями, решают отыскать «всех своих».

Скажем, через... полвека. Такое событие, в частности, произошло в кемеровской гимназии № 42. А рассказал нам об этом накануне встречи выпускников 1958 года Анатолий Михайлович Зазнобин, ныне житель Новосибирской области. Собралось почти полкласса.

Людям по 67-68 лет, у всех внуки, пенсии, а друг для друга они – «девчонки» и «мальчишки».

– Нас было в классе человек 25, – вспоминает выпускница 1958 года Валентина Федоровна Голубых.

– Некоторые девчонки встречались друг с другом пару раз. По пять-шесть человек собирались у кого-нибудь дома. На последнюю встречу в прошлом году пригласили и меня. Вот тогда мы и решили собраться в юбилейный для нас 2008 год всех остальных. Даже из параллельных классов.

но перед своими одноклассниками хочется выглядеть хорошо. Перед 25-летием выпуска я сидела на диете, чтобы не разочаровать своих бывших учужеров. Мы отнесся к этому с пониманием.

В этом году будет 35-летие выпуска. Хочется отметить. В жизни нашей много суеты, а эти встречи – и отдушина, и открытие старых друзей для себя, и стимул самому стать лучше.

Почему для многих из нас встреча с одноклассниками через много лет – это фантастика? Семейные, профессиональные заботы не берем в расчет. Главное препятствие, пожалуй, утраченные связи. Некоторые одноклассники исколесили полстраны и сейчас неизвестно где. Сама автор этих строк после окончания школы в Ленинске-Кузнецком успела пожить и на севере, и на юге, и в столице России, и Кузбассе. Фамилии, разумеется, не девицы. Точно так же разошлись пути-дороги и у выпускников 1958 года школы № 42 Кемерово. Однако из 25 человек они сумели найти почти всех, а собрать на встречу 19. Каким образом

Кого-то искали по Интернету – через сайт «Одноклассники.ru». Таким образом отыскали во Владивостоке одного товарища. А другие ребята приедут из Барнаула, Новосибирска, Новокузнецка.

Ксения наша – молодец. Обращалась и в департамент



Юные «снежинки» в 7-м классе.

образования, и в госархив, нашла даже адреса наших учителей. Это Вера Борисовна Терехова, наш классный руководитель. Ей 78 лет, общалась прийти на встречу. С Екатериной Кирилловной, нашей «немкой», тоже связались. Ей 84, приехала, прийти не может, но всех, как утверждает, помнит.

Что заставило Ксению Григорьевну Немкину – Терехову заняться поиском одноклассников? Толчком послужил приезд в Кемерово ее давней школьной подруги Марии семь лет назад, которой захотелось увидеть кого-нибудь из детства. Стали искать. «Оказалось, искать одноклассников – это очень интересно! – вспоминает К. Немкина. – Но еще интереснее была первая встреча в 2003 году, через 45 лет после выпуска».

Встретились... И: «А вы кто?» – «Я Валя Леонова». И так происходило новое знакомство с почти неизвестными людьми. Расспросы, рассказы. У кого-то встретились сердца, так как вспомнили юношеские симпатии. Воспоминания о юности, неловкие признания о своих юношеских чувствах через столько лет. Потом была вторая, третья встреча. В память о третьей мы создали фильм и теперь можем его посмотреть и вспомнить себя».

Через 30, 40, 50 лет разлуки кто-то из одноклассников превратился в ворчливого старика, а кто-то, наоборот,

молодится, скрывая статус бабушки. А еще у твоих одноклассников разный достаток, круг общения, уровень образования, интеллект.

На встрече школьных друзей как «серые мышки», так и «светские львицы» должны чувствовать себя на равных. Но как сделать так? Что предусмотреть, чтобы никому на вечер не было скучно?

К последней встрече по случаю 50-летия выпуска одноклассники Ксения Григорьевна Немкина готовились основательно. Был создан оргкомитет. Каждому поручено определенное дело. Валентина Федоровна Голубых – договориться с администрацией кафе, Софии Бухомовой – сделать закупки для оформления зала.

Анатолий Зазнобин поедет на встречу в школу № 42 не с пустыми руками. Написал он стихотворения о вечно прекрасной жизни «Листо», «Весна», которые будут прочитаны его одноклассникам. А еще подготовлено обращение к выпускникам в шуточной форме с предложением рассказать о себе – кто свекровь, муж, какая пенсия, какие имена дал деткам и т.д. Ну а гимн выпускников собравшихся споют все вместе. На мелодию песни «Три танкиста». А еще по сценарию, составленному Зазнобиным, будет беспроигрышная лотерея. Костюмированное представление – хан, снежинки и т.п. Почта, тосты двум именинникам. Ну и песни душевные времен юности, разумеется,

под баян. А играть на баяне будет он же, Зазнобин. Словом, целая программа. Как заметила В. Голубых, «намею много, а поговорить по душам опять некогда». Тем не менее ей стоит позавидовать. Намеся в классе организатор, который сделал их путешествие в детство реальным. Что мешает остальным последовать примеру?

Елена ЩЕРБАКОВА.

Р.С. Встреча через много лет даже с одним из одноклассников – незабываемое чудо. Ты узнаешь много нового не столько о нем, сколько о себе. Поверьте, очень любопытно взглянуть на себя глазами другого человека. Увидеть себя в его семейном фотоальбоме. Узнать свое происхождение и многое такое, о чем в далеком детстве тебе сказать не решился. Испытано на собственном опыте.

Ну а с выпускниками 1958 года мы потом созвонились. Как прошла их встреча? «На высшем уровне», – ответили. В банкетном зале кафе. Даже официантов развеселили, не говоря уж о себе. Люди ушли с желанием встретиться еще через пять лет. Но для этого им надо найти еще некоторых своих школьных друзей. Поэтому просят откликнуться Александру Макарову, Тамару Суворову, Дмитрию Воронцову. Телефон для связи 51-56-85, вечером.

Коммунальный долг платежом красен

Уж сколько раз твердили коммунальщикам, что платить по счетам все равно придется, воз долгов некоторых и ныне там. Почему-то за покупки в магазинах граждане должники расслаиваются на месте, а вот от долгов за электроэнергию отмахиваются: «А, подождут!» – и вечно надеются на русское авось. Речь, прежде всего, о жителях частного сектора – именно эта категория населения доставляет немало головной боли коммунальщикам своими хроническими неуплатами.

Время «авось» прошло, энергетики перешли к действенным мерам по взысканию задолженности. И меры эти успешно работают в Кемерове и Березовском в ОАО «СДС-СКЭК». Прежде всего, сегодняшние неплательщики – это невозможность нормально обеспечить население теплом и светом завтра. К примеру, если ваш сосед – злостный неплательщик, то недополученные им деньги могут обернуться несвоевременным ремонтом для дисциплинированных плательщиков. А суммы долга по копеечке накапливаются внушительные...

Так, в 1-м квартале 2008 г. в Кемерове долг числился за 7067 абонентами (должны за электроэнергию более трех месяцев). Если средняя сумма задолженности невелика – 900 руб., то общий итог составил 6 млн. 361 тыс. руб. Для сравнения – в первом кв. 2007 г. должников было 15636, общая сумма долга – 14 млн. 73 тыс. руб. Таким образом, благодаря предпринимаемым действиям сотрудников ОАО «СДС-СКЭК» неблагоприятная динамика снизилась в два раза.

Сегодня «лидируют» по неплательщикам Кировский район (ул. Правотомская), посе-

лок Ягуновский (ул. Зашахотная). Злостные неплательщики – 1317 человек. Их общая сумма долга – без малого четыре миллиона руб.

В Березовском за 1-й кв. 2008 г. – 151 неплательщик. Общая задолженность – 2 млн. 992 тыс. руб. Если сравнить с прошлым годом, количество должников снизилось – в 1-м кв. 2007 г. их было 272 человека.

«Лидируют» по неплательщикам: ст. Зайбихин, поселок Барзас – пер. Майский, поселок шахты «Южная» – пер. Гусева, ул. Промышленная, ул. Артиллерийская. За неплательщиков в Березовском отключено 91 человек, сумма их долга – 546 тыс. руб.

Судебное решение

В целом на капитальный ремонт и капитальное строительство объектов электроснабжения городов Кемерово и Березовский только в первом квартале 2008 года холдинговая компания «СДС-СКЭК» направила 51,8 млн. рублей. В том числе в этой сумме заложена и часть средств, полученных за потребленную электроэнергию. Поскольку неплательщики отдельных абонентов осложняют работу компании в целом, энергетики активно инициируют судебные процессы против должников. Подается исковые заявления. Практика обращения в суды дает свои результаты: решения принимаются в пользу энергетиков. На текущий момент в Кемерове отключено 1247 абонентов, которые не платят на протяжении года (в 1-м кв. 2007 г. был отключен 581 абонент). В суд передано 29 дел (в соответствующем периоде 2007 г. – 18). В 2008 г. уже осуждено 2 абонента на лишение свободы.

Рейды на них есть

Для совместной работы «подключаются» все заинтересованные стороны: территориальные управления, местные управы и председатели участковых и председатели участковых комитетов. Проводятся целенаправленные рейды, которые помогают выявлять и злостных неплательщиков, и пресекают попытки воровства электроэнергии.

В небольшом Березовском собственными силами сотруд-



Так выглядит реконструированная ЛЭП.

ников абонентного отдела ХК «СДС-СКЭК» такие рейды проходят ежедневно. Дважды в первом квартале этого года совершали обездвиженно с Березовским УВД.

В Кемерове выезжают «на места» 4 раза в неделю. Энергетики активно взаимодействуют с УВД Рудничного, Заводского районов.

Нам особенно помогает начальник отдела по борьбе с правонарушениями потребительского рынка УВД по Заводскому району Владимир Кондратенко, – рассказывает заместитель генерального директора ОАО «СДС-СКЭК» Андрей Кучев. – Взаимодействие и поддержку находим и у Анатолия Пономарева, начальника УВД по Заводскому району. Активно сотрудничаем с отделом по борьбе с правонарушениями потребительского рынка Рудничного РОВД, с руководителем этого отдела Дмитрием Пономаревым.

Не платит кто?

В большинстве случаев, как отмечает Андрей Кучев, проблема оплаты кроется даже не в финансовой несостоятельности, а в недисциплинированности потребителей. Отключение электроэнергии – крайняя мера. До нее стараются дело не доводить. Сначала коммунальщики пытаются разобраться в причинах возникновения задолженности. «Мы готовы общаться с каждым должником», – подчеркивает Андрей Кучев, – главное, чтобы у человека было желание рассчитаться за потребленную электроэнергию. Вполне реально, например,

гасить долги в рассрочку.

В общем, ждать, когда долг накопится, не следует. Чтобы не «уйти в минус», достаточно ежемесячно снимать показания счетчика и оплачивать согласно этим данным.

А на даче – беда...

С началом дачного сезона в Березовском обнаружилась еще одна проблема. Приезжающие на лето на свои дачи используют электроэнергию, а потом спокойно уезжают, не заплатив ни копейки. Шедро принимая дары цивилизации, граждане почему-то забывают, что за потребленную электроэнергию нужно платить. Но если из-за того, что не будут собраны деньги на капремонт, на следующее лето их улица останется, например, со старыми опорами ЛЭП, дачники начнут возмущаться. А ведь все просто – будет оплата сегодня – завтра всем будет лучше и светлее. Во всех смыслах.

Практика показывает, что сегодня преуспевают те компании, в которых бизнес социально ориентирован – проще говоря, те, которые работают для человека. В СДС-СКЭК работают так, чтобы людям было комфортно жить, чтобы потребители исправно получали воду, тепло и свет. И было бы неплохо, если бы мы, граждане, в свою очередь не забывали в качестве «благодарности» за предоставляемые услуги вовремя их оплачивать.

Юлия СЕРГЕЕВА.

ПЕЧАТИ И ШТАМПЫ



Согласно свидетельству серия РФ- XVII КЕО-14 №046709, выданному 03.04.95 на основании Указа Президента РФ от 27 октября 1993 г. №1767 «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России», и распоряжению администрации Топкинского района №669 от 30.11.94 Эреджепов Сергей Максимович приобрел право общей долевой собственности на земельный участок по адресу: Топкинский район, АО «Глубокинское», общей площадью 11,6 га. Земельная доля с оценкой 294 баллоектара, кадастровый №16. Возражения направлять Эреджепову С. М. по телефону 8-951-571-1938.

Еремеев Василий Александрович, являющийся участником общей долевой собственности земельной доли колхоза «Заветы Ильича», расположенного по адресу: Кемеровская область, Промышленновский район, колхоз «Заветы Ильича», настоящим уведомляет о выделении в счет принадлежащих ему 21 (двадцати одной) доли в землях колхоза «Заветы Ильича» земельного участка, в состав которого войдут поля (пашня) площадью 87,5 га, 46,7 га, 20,5 га, расположенные с левой стороны, вдоль дороги от деревни Корбелкино Промышленновского района Кемеровской области до деревни Пор-Искитим (между дорогой и р. Червоточка), а также поле (пашня) площадью 44,0 га, расположенное с правой стороны, вдоль указанной дороги, ближайшей к д. Корбелкино (между дорогой и лог. Красноярска). Сенокосы и пастбища – прилегающие к указанным полям. Возражения участников долевой собственности относительно местоположения этого земельного участка просим направлять по адресу: 650070 г. Кемерово, а/я 2698.

Управление Федеральной службы судебных приставов по Кемеровской области объявляет конкурсы

на замещение вакантной должности государственной гражданской службы:

- ведущего специалиста-эксперта (психолога); квалификационные требования: высшее образование (психология, управление персоналом), не менее трех лет стажа работы по специальности;
 - старшего специалиста 2-го разряда отдела информатизации; квалификационные требования: образование высшее или среднее профессиональное по специальности информатизация, стаж работы не менее трех лет по специальности;
 - судебного пристава по обеспечению установленного порядка деятельности судов (г. Осинники); квалификационные требования: образование среднее полное (общее), не моложе 20 лет.
- Место и начало приема документов для участия в конкурсе на вакансию: 650093, г. Кемерово, пр. Советский, 30, кабинет 409, отдел государственной службы и кадров, ежедневно с 14 до 16.30 в течение 30 дней с 19 мая 2008 года.
- Конкурс состоится 8 июля 2008 года в 14.00.
- Для участия в конкурсе представляются:
- личное заявление;
 - собственноручно заполненная и подписанная анкета;
 - копия паспорта;
 - документы, подтверждающие необходимое профессиональное образование, стаж работы и квалификацию;
 - документ об отсутствии у гражданина заболевания, препятствующего поступлению на гражданскую службу или ее прохождению;
 - четыре фотографии 3х4 см.
- Приним по срочному контракту без конкурса на должности:
- заместителя начальника отдела делопроизводства; квалификационные требования: высшее профессиональное образование, не менее двух лет стажа государственной гражданской службы или не менее четырех лет стажа работы по специальности;
 - начальника межрайонного отдела судебных приставов по г. Мариинску и Мариинскому району;
 - начальника межрайонного отдела судебных приставов по особо важным исполнительным производством; квалификационные требования: высшее юридическое образование, не менее двух лет стажа государственной гражданской службы или не менее четырех лет стажа работы по специальности.
- Ведущего специалиста-эксперта юридического отдела; квалификационные требования: высшее юридическое образование, не менее трех лет стажа работы по специальности.

Информация по телефону 36-08-99, электронный адрес: kemfssp@mail.ru. Более полная информация об Управлении Федеральной службы судебных приставов по Кемеровской области находится на сайте: www.kemfssp.ru.

ОБРАЩЕНИЕ

начальника Западно-Сибирской железной дороги – филиала ОАО «РЖД» к водителям автотранспортных средств

Уважаемые водители! Обратиться к вам меня побудила тревожная статистика происшествий на переездах Западно-Сибирской железной дороги. Из 17 человек, погибших в дорожно-транспортных происшествиях на всех переездах сети железных дорог России, 8 человек стали жертвами ДТП на переездах нашей дороги.

Причиной большинства происшествий является так называемый «человеческий фактор» – низкая дисциплина водителей, которые сознательно пренебрегают правилами проезда через железнодорожные переезды. Надо всегда помнить о том, что дорожно-транспортные происшествия на переездах могут привести не только к повреждению транспортных средств, но и к сходу подвижного состава. Последствия могут быть самыми трагичными: от экологической катастрофы, в зависимости от вида перевозимого груза, до гибели людей.

Типичной ошибкой водителей является проезд запрещающего сигнала светофора или закрытого шлагбаума сразу после прохода поезда, когда нарушитель не думает о том, что по соседнему пути приближается поезд. В этом случае трагедия неминуема.

Нельзя забывать о том, что проезд транспортных средств через переезд – это сложный и ответственный процесс, в котором очень высока цена ошибки. Поезд мгновенно остановить нельзя. Даже при применении экстренного торможения тормозной путь поезда составляет более

1000 метров. Заранее продумайте свои действия в позиции обеспечения безопасности движения через переезд:

- определите условия видимости поезда, оцените качество дорожного покрытия, правильно выберите скоростной режим автомобиля с учетом движения других транспортных средств;
 - убедитесь в значении сигналов переездного светофора и обеспечьте безусловное выполнение его требований;
 - при запрещающем сигнале переездного светофора, закрытых шлагбаумах, а также при приближении к переезду поезда остановите свой автомобиль.
- Не рискуйте! Уступите дорогу поезду! – после прохода поезда начинайте движение через переезд, только убедившись, что по соседнему пути нет приближающегося к переезду поезда, шлагбаум открыт, а на светофоре – разрешающий сигнал.

Уважаемые водители! Не подвергайте себя и ваших пассажиров, людей, находящихся в поездах и в районе переезда, опасности! Помните, что, сэкономив минуты, вы можете сделать несчастными сотни людей! Выполнение правил дорожного движения при проследовании переездов – залог охраны здоровья и жизни людей, сохранности перевозимых грузов и вашего личного благополучия.

Счастливого и безопасного пути!

Начальник Западно-Сибирской железной дороги – филиала ОАО «РЖД» А.В. ЦЕЛЫКО.

Согласно свидетельству серия РФ- XVII КЕО-14 №046597, выданному 03.04.95 на основании Указа Президента РФ от 27 октября 1993 г. №1767 «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России», и распоряжению администрации Топкинского района №669 от 30.11.94 Краснословова Светлана Владимировна приобрела право общей долевой собственности на земельный участок по адресу: Топкинский район, АО «Глубокинское», общей площадью 11,6 га. Земельная доля с оценкой 294 баллоектара, кадастровый №16. Возражения направлять Краснословова С. В. по телефону (3842) 73-00-21, 8-905-917-9842.

Согласно свидетельству серия РФ- XVII КЕО-14 №046717, выданному 03.04.95 на основании Указа Президента РФ от 27 октября 1993 г. №1767 «О регулировании земельных отношений и развитии аграрной реформы в России», и распоряжению администрации Топкинского района №669 от 30.11.94 Краснословова Людмила Ивановна приобрела право общей долевой собственности на земельный участок по адресу: Топкинский район, АО «Глубокинское», общей площадью 11,6 га. Земельная доля с оценкой 294 баллоектара, кадастровый №16. Возражения направлять Краснословова Л. И. по телефону 8-913-120-9542.

ВНИМАНИЮ

участников общей долевой собственности на земельный участок сельскохозяйственного назначения, расположенный на территории Беловского района Кемеровской области, переданный в порядке приватизации членом ТОО «Родина»!

28 июня 2008 года в 12.00 часов в здании ДК, расположенном по адресу: Беловский район, с. Менчереп, ул. Новая, 26, будет проводиться общее собрание собственников земельного участка, расположенного на территории Беловского района Кемеровской области, переданного в порядке приватизации членом ТОО «Родина» для решения вопроса предоставления земельного участка для проведения работ, связанных с разведкой и добычей каменного угля на участке «Менчерепский», расположенном на территории муниципального образования «Беловский район».

Регистрация участников общей долевой собственности начинается в 10.00 часов. При себе иметь паспорт и документ, подтверждающий право собственности на земельный участок – земельную долю (свидетельство о праве собственности).

Болотников Владимир Николаевич, участник долевой собственности на земельный участок.

ИЗВЕЩЕНИЕ

о продаже имущества посредством публичного предложения

Предлагаем приобрести имущество ООО «Старательская артель «Фарт» на условиях публичного предложения. Сведения об имуществе, его характеристика:

№ п/п	Лоты	Наименование имущества
1.	Лот № 1	Бульдозер Т-170
2.	Лот № 2	Бульдозер Т-130 Б
3.	Лот № 3	Экспедитор ЭО 5223
4.	Лот № 4	Землесос 1600/50
5.	Лот № 5	Станок токарный 1 к 62

Форма приобретения: заключение договоров купли-продажи с претендентом, предложившим наиболее высокую цену.

Дата, время, место проведения итогов подачи заявок и объявления итогов продажи:

Приним заявок и иных документов от заявителей, а также ознакомление с формами документов осуществляется до 16.00 02 июля 2008 г. Подведение итогов подачи заявок: 03 июля 2008 г., 10 часов 00 минут по местному времени (+4 к московскому) по адресу: г. Кемерово, ул. Чкалова, 8, офис 18, ознакомление – с 9 до 17 часов ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, тел. (384 2) 36-58-53, факс 36-97-30.

Иные условия участия: к заявке на приобретение имущества должны быть приложены документы согласно перечню, опубликованному в «Российской газете» от 03 ноября 2007 г., № объявления 39650, в газете «Кузбасс» от 09 ноября 2007 г.

Конкурсный управляющий ООО «СА «Фарт» С.С. АНЦИФЕРОВ.

ОБЪЯВЛЕНИЕ

о приеме документов для участия в конкурсе на замещение вакантных должностей гражданской службы в Управлении Федеральной регистрационной службы по Кемеровской области

Управление Федеральной регистрационной службы по Кемеровской области проводит конкурс на замещение вакантной должности государственной гражданской службы специалиста – эксперта сектора Единого государственного реестра прав Юргинского отдела.

Квалификационные требования: высшее юридическое или иное высшее образование, не менее трех лет стажа работы по специальности.

Для участия в конкурсе предоставляются: личное заявление; собственноручно заполненная и подписанная анкета; копия паспорта; документы, подтверждающие необходимое профессиональное образование, стаж работы и квалификацию; документ об отсутствии у гражданина заболевания, препятствующего поступлению на гражданскую службу или ее прохождению; четыре черно-белые или цветные фотографии бюст, анфас, без светлого угла размером 4,5х3,5 на матовой тонкой бумаге.

Предполагаемая дата проведения конкурса: в 10.00 14 июля 2008 года.

Начало приема документов для участия в конкурсе в 10.00 23 мая 2008 года, окончание – в 16.00 21 июня 2008 года.

Конкурсная комиссия находится по адресу: 650025, г. Кемерово, ул. Володарского, 16, тел/факс: 25-32-23, e-mail: 42_upr@rosregistr.ru

Более полная информация об Управлении Федеральной регистрационной службы по Кемеровской области находится на сайте: www.rosreg42.ru

Все, все к сенокосу реализует «Сельхозтехника» г. Кемерово, тел.: 36-90-70, 36-91-94.

Косилки, грабли, пресс-подборщики, запасные части, пленка, шпагат.

Работаем под заказ, сроки поставки минимальные. Возможна доставка.

Комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области в соответствии с п.п. 3 п. 4 ст. 30 Земельного кодекса РФ сообщает о наличии предлагаемого для передачи земельного участка площадью 7889,02 кв. м с кадастровым номером 42:24:0101018:0268, расположенного по адресу: г. Кемерово, Заводский район, пер. Бензольный – ул. 2-я Стахановская – пер. Базарный, для проектирования и строительства склада для хранения угля.

Заявления о предоставлении земельного участка принимаются в течение месяца по адресу: г. Кемерово, пр. Советский, 58, тел. 58-39-17.

Председатель комитета Н.С. ВИТКОВСКАЯ.



• Фильм
длиною
в 10 лет
• Плодовитый
«Дилижанс»
• «Случайный»
подвиг

знай наших

Семье — по заслугам!

Семья Галиных из Новокузнецка стала дипломантом национальной премии общественного признания «Семья России». В середине мая в Государственном Кремлевском Дворце состоялась торжественная церемония вручения Национальной премии общественного признания «Семья России». В ней приняли участие крупнейшие политические деятели, деятели культуры и искусства.

В этом году среди номинантов премии звучали такие имена, как Мстислав Ростропович и Галина Вишневская, Илья Резник, Валентин Юдашкин, князь Трубецкие и многие другие.

Галины, которые уже много лет занимаются воспитанием подрастающего поколения, представляли Кузбасс. И стали дипломантами в номинации «Социальное партнерство».

К слову сказать, основатель династии педагогов Зинаида Федоровна Галина — заслуженный учитель РФ, обладатель многих государ-

ственных и областных наград — стояла у истоков создания детского дома-школы № 74. За годы, когда она являлась председателем Комитета по социальной политике областного Совета народных депутатов, было принято около 70 областных законов социальной направленности. Несмотря на то, что она уже давно сложилась с себя депутатские полномочия, до сих пор люди идут к ней за помощью и дельным советом.

Сын Зинаиды Федоровны Александр уже несколько лет руководит кадетскими классами. В прошлом году его проект, направленный на совершенствование системы патриотического воспитания, подготовку детей-сирот к службе в вооруженных силах РФ, и дальнейшее ориентирование их на получение профессии военного, заслужил высокую оценку специалистов-педагогов из городов России и ближнего зарубежья.

Жена Александра Юлия работает заместителем директора по научно-методической работе. Под ее началом творческая группа учебного заведения неоднократно становилась лауреатами, дипломантами и победителями крупнейших международных и региональных форумов. Общий же педагогический стаж семьи Галиных давно превысил 100 лет.

Всего же в конкурсе принимали участие около полутысячи семей из 77 регионов страны.

криминал

Дерзкое ограбление

На днях в Кемерове в ночной магазин на ул. Сибиряков-гвардейцев зашли двое неизвестных. Сначала парни бросили два огромных камня в витрины. Стекло посыпалось на пол. Следом за камнями в витрину полетела пластиковая бутылка с горячей жидкостью, повалил едкий дым...

Маленькое помещение павильончика, заполненное пакетиками с чипсами и кириешками, моментально охватило огнем.

Один из нападавших потребовал испуганную продавщицу замолчать, пригрозив ей ножницами, а второй в это время протянул руку и забрал лоток с деньгами. Получив желаемое (700 рублей), грабители бросились бежать, но

успели сделать не больше десяти шагов.

Мимо павильона шли со службы два сотрудника вневедомственной охраны Центрального района Александр Зайцев и Евгений Вялков. Милиционеры не растерялись — бросились в погоню и задержали одного из нападавших в ближайшем дворе.

Грабитель оказался ранее судимым за убийство кемеровчанина. Своей вины задержанный не отрицает и рассказывает, что недавно был уволен, поэтому теперь остро нуждается в деньгах. Задержанный доставлен в УВД по Центральному району г. Кемерово, а его сообщник находится в розыске, ведется следствие.

Евгения КУЛТАЕВА.



Стихи, гитары, гороскопы...

Поэтический клуб «Дилижанс», который по традиции проводит свои встречи в Новокузнецкой центральной городской библиотеке имени Н.В. Гоголя, выпустил сборник стихов под общим названием «А небо всё выше...»

В книгу, вышедшую в свет тиражом в 500 экземпляров, вошли стихи десяти новокузнецких поэтов. Среди авторов нового поэтического альманаха немало и «прежних». Вернее, давних и постоянных авторов поэтического «Дилижанса». К их числу можно отнести и творчество автора-исполнителя песен под гитару Валерия Куличенко. Верного друга библиотеки, и в частности, салона «Художник», в котором он, лауреат разного ранга музыкальных

фестивалей российских бардов, провел немало творческих встреч.

Так, несколько лет назад вместе с новокузнецкими бардами Евгением Харитоновым и Евгением Артамоновым он стал победителем Всероссийского фестиваля авторской песни в Москве. Конкурс был организован творческим объединением «Московские окна» совместно с газетой «Комсомольская правда». Тогда на конкурсное прослушивание из российской глубинки было присла-

но 600 аудиокассет. Отобрали 22 лауреата. Среди них были и наши земляки.

Записи новокузнецких, по словам очевидцев, произвели огромное впечатление на москвичей — любителей авторской песни. Только один факт: строгого и требовательного Александра Городницкого, который никогда не давал высоких баллов, на прослушивании новокузнецких «зашкакило». Он дал их запись самую высокую оценку. Растражированные аудиокассеты новокузнецких бардов тут же разошлись по Москве. А в музыкальном издательстве «Московские окна» были выпущены сборные магнитные альбомы с песнями лауреатов, в число которых вошел и автор-исполнитель Валерий Куличенко.

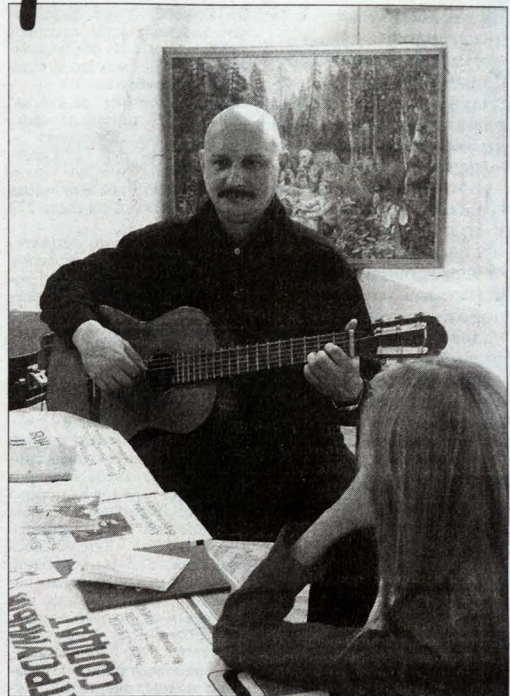
Вскоре Валерий и его «вторая половинка» и по жизни, и по музыке Светлана Куличенко выступили в «Гоголевке» с программой песен, посвященных творчеству уникального и легендарного певца Александра Вертинского. Три

года творческая супружеская чета корпела над программой песен известного автора-исполнителя. Как признавался Валерий, работа над программой шла очень тяжело. Поскольку за видимой простотой песен Вертинского он открывал для себя неизведанные музыкальные глубины. Светлана написала к каждой песне своеобразные предисловия, а Валерий сделал, по сути, новые аранжировки каждого песенного произведения. Программа «по Вертинскому» имела большой успех.

Недавно поэт и бард Валерий Куличенко увлекся музыкальным «гороскопом». И сделал своеобразные зарисовки, которые вошли и в вновь вышедший поэтический сборник, и в его новую музыкально-поэтическую программу. Которую и продемонстрировал в центральной библиотеке имени Н.В. Гоголя.

Татьяна ШИПИЛОВА.

Фото
Анатолия Кузирина.



календарь

СОБЫТИЯ
1823. В Санкт-Петербурге создано Николаевское кадетское училище, в стенах которого были воспитаны многие будущие военные деятели России.
1938. Михаил Булгаков завершил «Мастера и Маргариту».

В ЭТОТ ДЕНЬ РОДИЛИСЬ
1707. Кара Линней, шведский естествоиспытатель, создатель системы растительного и животного мира.
1734. Франц Месмер, австрийский врач, предшественник методов современного гипноза.

экспозиция

«Тропой миссионера»

Передвижная фотовыставка с таким названием работает в эти дни в Таштаголе, в художественной школе № 15.

Занимательна она тем, что посвящена миссионерским поездкам по Горной Шории и Алтаю в период с 1854 по 1877 год духовного просветителя шорцев, ученого, этнографа, лингвиста протоиерея Василия Вербицкого.

Экспозиция из 60 фотографий подготовлена Александром Трофимовым (фотографом из Новокузнецка) во время его десятидневного похода летом 2007 года по маршруту известного священника-миссионера. Участие в нем также приняли сотрудники миссионерского отдела Кемеровской епархии протоиерей Игорь Кропачев и Константин Карышев. Поход был совершен с целью создания фотоллustrаций для готовящейся к изданию книги «Записки миссионера», посвященной 150-летию со дня основания Кузнецкого отделения Алтайской духовной миссии и 180-летию со дня рождения

его основателя протоиерея Василия Вербицкого. Фотовыставка приурочена сразу к трем знаменательным датам — предстоящему 15-летию Кемеровской и Новокузнецкой епархий, 65-летию Кемеровской области и 45-летию Таштагольского района.

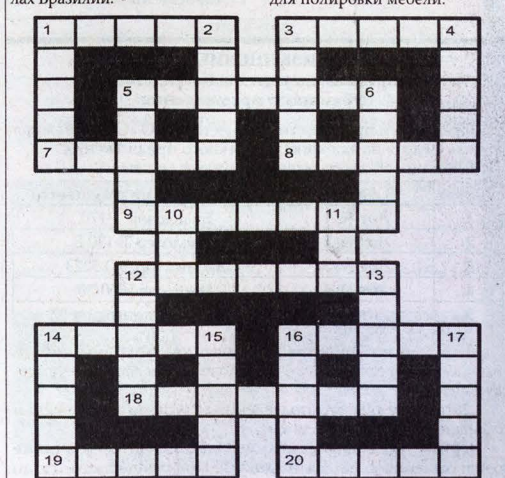
В помещении художественной школы экспозиция будет находиться до конца мая. Затем ее перевезут в ДК поселка Шерегеш, где соединят с материалами находящейся там другой фотовыставки — «Жизнь православных храмов Таштагольского района». Смешанная экспозиция совершит путешествие по всем поселкам Таштагольского района, в каждом из которых будет пребывать в течение месяца.

Интересен тот факт, что на открытии фотовыставки в каждом поселке будет присутствовать священник, который под пение церковного хора отслужит молебен на благо дела. Также у посетителей будет возможность посмотреть православный документальный фильм «Многая лета», посвященный современному быту церквей Таштагольского района.

кроссворд

По горизонтали: 1. Русский советский драматург. 3. Место в пустыне, покрытое растительностью. 5. Корнеплод, кормовая репа. 7. Оптическое явление. 8. Вепрь. 9. Старинное русское заклание, действующее на определенную вещь или событие. 12. Псевдоним русского советского поэта М.А. Шейнмана. 14. Морской брюхоногий моллюск. 16. Мера объема. 18. Длинная узкая грядка вдоль стены, дорожки с декоративными растениями. 19. Деревянный историк. 20. Растение, изображаемое на государственных символах Бразилии.

По вертикали: 1. Способность к логическому и творческому мышлению. 2. Участок дороги с наклоном внутрь. 3. Небольшое литературное произведение. 4. Промысловая рыба. 5. Древнее орудие. 6. Большая церковь. 10. Эстонский композитор и дирижер. 11. Глаз. 12. Военнослужащий инженерных, военно-строительных частей. 13. Известная болгарская приращительница. 14. Столица африканского государства. 15. Удары в колокол, служащие сигналом к сбору людей. 16. Мелкий типографский шрифт. 17. Средство для полировки мебели.



По горизонтали: 1. Горюха. 2. Сад. 3. Миссия. 4. Сад. 5. Репка. 6. Радуга. 7. Вепрь. 8. Звездный. 9. Вепрь. 10. Церковь. 11. Глаз. 12. Инженер. 13. Част. 14. Моллюск. 15. Мера. 16. Мера. 17. Растение. 18. Дорожка. 19. Деревяшка. 20. Растение.

из уже имеющегося. Несколько сюжетных линий, правда, пришлось убрать и оставить главную — взаимоотношения героини с людьми. А еще мы поменяли финал. В книге он открытый и, возможно, грустный. А мы решили сделать хеппи-энд.

— А вопрос авторских прав?

— Мы послали запрос в Фонд имени Элинора Портер о том, можно ли нам использовать для съемок ее произведение. Они нам ответили, что очень удивились, поскольку впервые получили подобное письмо, разрешили нам снимать и попросили один экземпляр нашей работы для себя.

— Кто снимал картину?

— Этот вопрос очень болезненный... Изначально я приглашал Хотиненко, но у него случился личный кризис. Приглашал Ховенко, но тот вскоре заболел и умер. По разным причинам согласились работать на «отпад» Цыплакова и Сурикова. В итоге, прилетев во Францию, первые три дня мы снимали с оператором — Анатолием Ивановым. Затем картину снимал Андрей Рыбаков. А съемкой последней части картины и ее монтажом занимался Усман Сапаров.

— Как удалось собрать такой звездный актерский состав?

— Да, состав действительно звездный. Меня даже обвиняли в том, что я снял свою дочь и устроил ей «звездную

массовку». Неправда. У каждого из занятых там актеров очень большая роль. В фильме «звезды» оказались по-разному. Я ходил на разные съемки, присматривался к актерам... С Янковским вообще получилась смешная история. На эту роль я хотел пригласить Химичева. Но костюмеры, подбиравшие нам костюмы, ошиблись с размерами. Они оказались малы. А Химичев большой. И костюмер мне сказал: «А вы знаете, у нас только кто был Янковский, это его размер». И я пригласил Янковского. И, как потом оказалось, Янковский сыграл эту роль лучше всех актеров, которые когда-либо ее играли.

— Ваш фильм увидели пока только в некоторых городах области. А какова дальнейшая судьба картины?

— Пока мы показывали свой фильм только на некоторых фестивалях. Теперь у вашего Областного киновидеоцентра есть копия фильма и все официальные эксклюзивные права. Поэтому он может заключать договоры о прокате с любыми кинотеатрами области. Что до телевидения — ведутся переговоры с детским каналом «Бибигон» и семейным каналом, интерес проявляет и прокатный отдел Первого канала. Будем продолжать разговор.

Наталья НАЗАРЕНКО.
Фото Федора Баранова.

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.

Адрес редакции: 650091, ГСП, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Электронный адрес: official@knews.pole.net.ru, knews@knews.pole.net.ru, reclama@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, Таштагольском — 2-17-94, Крапивинском — 25-156.

Газета является участником процесса по формированию единого информационного пространства. Материалы газеты, в том числе коммерческие предложения и реклама, размещаются в системах поиска Интернет и информационных продуктах компании «Мега». www.mega.kemerovo.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 — 14145; четверг — 48409; суббота — 15238; «Сад и огород» — 3542; «Свежий ветер» — 3132. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газет «Кузбасс». По вопросам качества печати звонить по тел. 52-03-34. ОАО ИП «Кузбасс»: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 89.



Отец и сын Поповы внедряют в производство инновационные разработки ученых КемТИППа, а точнее, изготовление пищевых концентратов быстрого приготовления на основе растительного сырья. В стакане киселя, изготовленного из концентрата НПО «Здоровое питание», - стакан ягоды. Но даже несмотря на широко рекламируемую сегодня программу «Школьное питание», кисель этот наши дети не видят...

Фото Федора БАРАНОВА.

«Стакан «синтетики» на завтрак...»

X

Они были первыми

IV – V

Софья и чехи

VIII

Кто будет третьим?

XI

Празднуем со всей Россией

Едем на форум

Свой первый профессиональный праздник российские предприниматели решили отметить по-деловому. 26 мая самые активные из них соберутся на всероссийский форум «Малый и средний бизнес — основа социально-экономического развития России в XXI веке».

На форуме планируется подвести итоги и определить перспективы дальнейшего развития малого и среднего бизнеса.

Основные организаторы форума: Торгово-промышленная палата РФ, Министерство экономического развития и торговли РФ, Совет Федерации Федерального Собрания РФ, общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ».

Форум включает в себя две части: тематические дискуссионные площадки и во второй половине дня в Кремлевском Дворце пленарное заседание. Планируются выступления высших должностных лиц РФ, государственных деятелей и почетных гостей форума.

После пленарного заседания состоится праздничный концерт в честь празднования Дня российского предпринимательства.

Делегацию Сибирского федерального округа от «ОПОРЫ РОССИИ» возглавит Олег Шарыкин, делегацию от Кузбасской ТПП — президент палаты Татьяна Алексеева. В работе форума примут участие около 30 кузбасских предпринимателей.

Демонстрируем достижения

«VII Кузбасская международная неделя предпринимательства и бизнеса — 2008» пройдет в Кемерове с 27 по 30 мая. В программе Недели: «Кузбасский бизнес-форум», специализированная выставка «Предпринимательство» и межрегиональный фестиваль «С рекламой — по жизни!»

«Кузбасский бизнес-форум» — это многоотраслевая выставка-презентация производственно-экономического, экспортно-импортного и инвестиционного потенциала нашего региона. На экспозициях выставки «Предпринимательство» свои услуги представят не только агентства и фонды поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторы, но и учебно-деловые, инновационно-технологические центры, предпринимательские объединения, лизинговые, риэлторские, аудиторские, страховые, юридические, рекламные компании, банки и охранные предприятия. В рамках фестиваля «С рекламой по жизни» пройдут специализированные выставки-ярмарки: «Реклам-ЭКСПО», «Информ-пресс», «Интерпринт» и специализированная выставка-ярмарка «Фото-ЭКСПО». Мастер-классы проведут известные российские и кузбасские маркетологи и рекламисты.

Чествуем лучших

Сегодня, 23 мая, в Кемерове, в Большом зале администрации области, состоится праздничный прием в честь Дня российского предпринимательства. В программе — награждение лучших представителей малого и среднего бизнеса Кузбасса и праздничный концерт в их честь.

Уважаемые коллеги!

Поздравляем всех предпринимателей с их профессиональным праздником! Пусть этот праздник станет днем, когда мы чествуем энергичных, инициативных предпринимателей, сумевших организовать свое дело и успешно его развивать. Найти и прочно занять место в экономике страны и региона, преодолеть всевозможные трудности, воплотить в жизнь новые идеи и проекты — это талант и одновременно большой труд, достойный уважения и поддержки.

Кемеровское областное отделение Общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ».

«Земельный вопрос» пока без ответа

Анализ обращений предпринимателей по «горячей линии» в департамент потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области свидетельствует: чаще всего тормозит развитие малого и среднего бизнеса «земельный вопрос».

По-прежнему остро стоит он в областном центре. Между тем в июне прошлого года было создано «Агентство по оформлению прав на земельные участки», как раз и призванное помочь предпринимателям в оформлении необходимых документов для получения земельного участка. Действовать оно должно было по принципу «одного окна»: предприниматель, придя в агентство, в конечном итоге должен получить необходимый ему документ. Но за неполный год в агентство обратились... 10 предпринимателей. И только 8 из них — по вопросам, связанным со строительством объектов недвижимости. А между тем КУТИ, которому еще в июле 2006 года переданы полномочия по распоряжению земельными участками в областном центре, с потоком заявок от предпринимателей, желающих стать арендаторами или собственниками земли, просто физически не в силах справиться. Предприниматели, естественно, жалуются...

«Пока на выходе нет результата, и мы бы хотели узнать, в чем причина», — объяснил Александр Павловский, открывая, по праву председателя, очередное заседание общественно-экспертного совета по малому предпринимательству Кемеровской области.

Прояснить ситуацию с порядком и сроками предоставления земельных участков под строительство объектов предпринимательства (в том числе и под временные сооружения) в г. Кемерово вызвался сам руководитель территориального агентства по управлению федеральным имуществом по Кемеровской области Александр Кытманов.

Он повторил то, о чем ОПОРА рассказывала читателям еще в октябре прошлого года: благодаря стараниям КУТИ и КУМИ г. Кемерово вместо 33 разрешительных инстанций, с которыми предприниматели раньше согласовывали документы для

получения земельного участка, осталось 12. Согласование с ними стало «веерным», т.е. одну и ту же заявку рассматривают одновременно все 12 инстанций...

И вот как Александр Георгиевич по просьбе вашего корреспондента суммировал то, о чем рассказывал членам общественно-экспертного совета почти час: «Сказать, что мы взяли и все сразу перевернули, не могу. Но мы — пласт за пластом — поднимаем проблемы и решаем их вместе с КУМИ г. Кемерово, с КУТИ, с законодателями. В этом заслуга и предпринимателей: на то она и штука, чтоб карась не дремал. Раньше о сроках говорить вообще нельзя было — они даже не существовали. Было две недели на рассмотрение заявления, обозначенные в Земельном кодексе, — и все. Сейчас мы сами себе постановлением коллегии администрации области поставили сроки, и жесткие. И мы каждый день работаем над их сокращением, над тем, чтобы сделать процедуру оформления права на земельные участки понятной и прозрачной. Какова наша задача в конечном итоге? Чтобы у агентства был свой сайт. И чтобы каждый смог зайти и посмотреть на этом сайте свой участок (чужой — не сможет), на каком этапе проходит согласование. Чтобы в КУМИ висел регламент: с кем согласовывать, в какие сроки... Хочешь — проходи сам по указанным инстанциям, хочешь — обратись в агентство, но в итоге человек должен получить в установленные сроки «чистый» земельный участок. Чтобы он развивал свой бизнес, чтобы никто и никогда не смог потом оспорить его право на этот участок. Вот к чему мы стремимся. И половину этого пути мы уже прошли...»

О том, как будет пройдена вторая половина пути, Александр Кытманов отчитается перед общественно-экспертным советом осенью.

Вера КАРЗОВА.

Медведев пошел на «радикальные меры»

Президент России Дмитрий Медведев подписал 15 мая Указ «О неотложных мерах по ликвидации административных ограничений при осуществлении предпринимательской деятельности».

Этим указом президент поручил правительству в двухмесячный срок разработать и внести в Госдуму проекты федеральных законов, предусматривающих сокращение количества плановых проверок предприятий (в том числе по лицензионному контролю) одним контролирующим органом до одного раза в три года (кроме налогового контроля). При этом внеплановые проверки можно будет проводить только в целях выявления нарушений, представляющих

непосредственную угрозу жизни или здоровью людей и по согласованию с прокурором субъекта РФ.

Согласно указу президента, представители МВД лишаются возможности составлять протоколы об административных правонарушениях в сфере предпринимательской деятельности.

Кроме того, указом предлагается преимущественно уведомительный порядок начала предпринимательской деятельности, сокращение количества разрешительных документов для ее осуществления, замену обязательной сертификации декларированием качества выпускаемой продукции, замену лицензирования отдельных видов деятельности обязательным страхованием ответственности или предоставлением

финансовых гарантий.

Не оставлена без внимания и «больная» для предпринимателей тема предоставления предпринимателям помещений в аренду на долгосрочной основе (в том числе по льготным расценкам), а также выкупа предпринимателями арендуемых ими помещений (с возможностью рассрочки оплаты и без проведения аукциона). Право самим определять порядок аренды и выкупа — по указу президента — будет закреплено за регионами.

Указ содержит также поручение правительству в течение двух месяцев подготовить законопроект, предполагающий «замену лицензирования отдельных видов деятельности обязательным страхованием ответственности или предоставлением

финансовых гарантий».

Кроме того, до 1 сентября 2008 г. планируется утвердить схему мероприятий по существенному упрощению и удешевлению процедуры присоединения к электрическим сетям для малого бизнеса.

Фактически в указе президента учтены все требования, введение которых общественные организации предпринимателей лоббировали долгое время. За исключением снижения налоговых платежей, и в частности ставки НДС (напомним: РСНП, «Деловая Россия» и «Опора России» потребовали снижения НДС до 10% уже с 2009 г.). То, что правительство не пойдет на столь радикальное снижение налога, являющегося крупнейшей статьей доходов бюджета (не считая нефтегазовых), у экспертов не вызвало никаких сомнений. В итоге правительство пошло по пути сокращения административных барьеров, мешающих развитию малого бизнеса.

По материалам российских СМИ.

«Посети свою школу, училище, вуз!» — с таким призывом каждую весну обращается к представителям малого и среднего бизнеса «ОПОРА РОССИИ».

Не остались в стороне от этой акции и кузбасские предприниматели. А исполнительная дирекция Кемеровского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» посетила в дни акции Кемеровский институт (филиал) Российского государственного торгово-экономического университета.

В этом вузе уже несколько лет работает клуб «Купец», где студенты не только изучают историю российского предприни-

мательства, но и встречаются с успешными бизнесменами. А в прошлом году на факультете коммерции и маркетинга началось обучение новой специальности — «предпринимательское дело».

С будущими предпринимателями и встретились представители «ОПОРЫ РОССИИ». В ходе этой встречи было принято решение создать в РГТЭУ кабинет «Предпринимательское дело». А члены студенческого клуба «Купец» пригласили представителей «ОПОРЫ РОССИИ» на заседание, посвященное Дню российского предпринимательства. Кстати, в этот день ректор РГТЭУ Юрий Кле-

щевский в составе кузбасской делегации «ОПОРЫ РОССИИ» примет участие во Всероссийском форуме «Малый и средний бизнес — основа социально-экономического развития России в XXI веке».

«Мы бы хотели стать

корпоративным членом «ОПОРЫ РОССИИ», — призналась Валентина Матвиенко, руководитель центра подготовки, переподготовки и повышения квалификации Кемеровского института РГТЭУ (на снимке справа).



Президент России Дмитрий Медведев, председательствовавший на ставшем уже историческим заседании президиума Госсовета в Тобольске, поставил перед властью задачу «изменить экономический вес малого бизнеса».

А как эту задачу понимают предприниматели? «Что необходимо сделать, чтобы изменился «экономический вес» вашего бизнеса?» – экспресс-опрос на эту тему провела среди своих членов Кузбасская торгово-промышленная палата. Многие участники опроса, размышляя на заданную тему, не ограничились рамками собственного бизнеса, справедливо полагая, что перемены в его развитии неразрывно связаны с переменами в развитии всего российского предпринимательства. Впрочем, послушаем их самих:

Как изменить «экономический вес» малого бизнеса?

Антон МАРТЮШЕВ,
директор консалтинговой группы
«Налоги и право», г. Кемерово:

Основными направлениями деятельности нашей компании являются налоговое консультирование и представление интересов субъектов предпринимательства в налоговых отношениях. В ходе своей профессиональной деятельности мы постоянно убеждаемся, что вопросы налогообложения являются одними из наиболее актуальных для бизнеса. В связи с этим хочется выделить несколько проблем в этой сфере, разрешение которых способствовало бы, на наш взгляд, развитию предпринимательства.

Во-первых, это наличие простых и доступных каждому правил ведения учета. Упрощение налоговой отчетности и уменьшение ее состава для субъектов предпринимательства. Чем проще и понятнее правила налогообложения, тем, в конечном итоге, меньше ошибок в исчислении налогов у налогоплательщиков и меньше работы для контролирующих органов.

Во-вторых, стабильность налоговой системы. Безусловно, налогообложение – явление постоянно развивающееся, поскольку в его основе лежат антагонистические интересы: с одной стороны, предпринимателей, стремящихся к уменьшению налогового бремени, и, с другой стороны, государства, преследующего цель пополнить бюджет. При этом государство вынуждено «закрывать» пробелы в законодательстве и более детально регламентировать процедуры, чтобы избежать злоупотреблений со стороны хозяйствующих субъектов. Это объективный положительный процесс. Однако нельзя признать нормальным, когда в угоду сиюминутным фискальным интересам налоговое законодательство переписывается с точностью до наоборот. Изменения налоговой системы должны носить эволюционный, а не революционный характер.

В-третьих, несмотря на то, что в последние годы в законодательство внесены существенные

изменения, связанные с совершенствованием налогового администрирования, по-прежнему осталась нерешенной одна из важнейших проблем: ответственность государства за нарушение им же установленных правил. В том случае, когда налогоплательщик не исполняет свои обязанности, он, помимо недоимки, должен уплатить пеню, кроме того, он будет привлечен к налоговой ответственности, а должностные лица организации-налогоплательщика могут быть привлечены к административной или уголовной ответственности. Но при этом законодательство не предусматривает каких-либо мер ответственности для должностных лиц налоговых органов за совершение незаконных действий или за вынесение неправомерных решений. Отсутствие ответственности контролирующих органов делает многие позитивные нормы закона недействующими.

И, наконец, необходимо формирование единообразной судебной арбитражной практики по рассмотрению налоговых споров. Единые подходы к разрешению определенных категорий дел помогут становлению более предсказуемых условий ведения бизнеса, позволят сократить количество споров (налогоплательщик и налоговый орган скорее всего не будут обжаловать судебный акт, вынесенный в соответствии со сложившейся практикой в силу бесперспективности такого обжалования).

Перечисленные проблемы являются важными как для крупного, так и для малого бизнеса. Но крупный бизнес все-таки имеет больше возможностей для их преодоления, в том числе путем привлечения профессиональных консультантов, налоговых адвокатов, а вот субъекты малого бизнеса более уязвимы. Нерешенность этих проблем может серьезно ограничить возможности субъектов малого бизнеса, вплоть до прекращения их деятельности.

Светлана МИХАЙЛОВА,
председатель правления
межрегионального профсоюза
предпринимателей
и работников негосударственной сферы,
г. Новокузнецк:

Сократить количество проверок предприятий малого бизнеса. Для проведения ревизии должны быть очень веские причины. А не так, как происходит в контролирующих инстанциях сейчас: «...у нас по плану в этом квартале такая-то сумма, значит, собрать штрафов необходимо чуть больше...». Конечно, проверяющие чиновники в основном деньги не в карман себе кладут – штрафы идут в государственный бюджет, но не такими методами надо государственную казну пополнять... Поскольку до правового государства пока далеко, каждый проверяющий всегда сможет найти «нарушения». То есть разного рода инспекции априори ставят предпринимателей в позицию обвиняемых и заведомо виноватых. Останавливая свою работу на период проверки, предприниматели прежде всего теряют материальную выгоду, бесполезно тратят свое время, а самое главное – испытывают ненужные стрессы. И это люди, ко-

торые создают рабочие места, платят налоги в бюджет, из которого впоследствии выплачивается зарплата проверяющим. Причем бывает, что проверка инициируется, что называется, «без суда и следствия» – по анонимным звонкам, за которыми могут скрываться, например, те же конкуренты, ведь если потребитель заинтересован в повышении качества товаров и услуг, он не будет скрывать свою фамилию.

Проверять качество товаров в магазинах, которые эти товары не производят, а только продают, – просто смешно. Если говорить об услугах, то здесь качество проверяет сам рынок. Никогда потребитель не будет пользоваться некачественными услугами – парикмахерская ли это, или такси. Он просто уйдет в другую фирму, оказывающую аналогичные услуги. И выживут в условиях конкуренции только те, чьи услуги действительно качественные, причем без всяких проверок контролирующих органов.

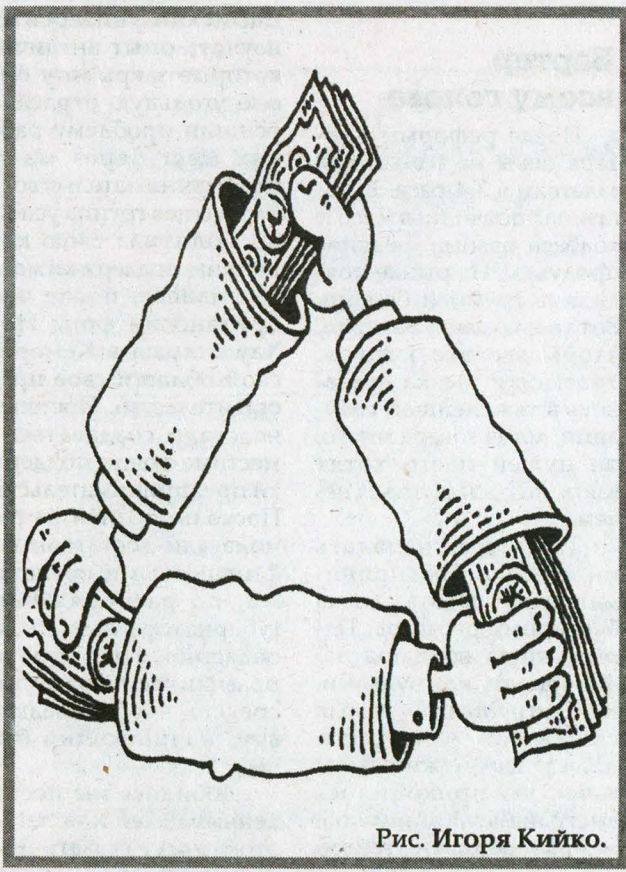


Рис. Игоря Кийко.

Сергей ЕРЕМИН,
генеральный директор компании
«Сибирский хлеб», г. Новокузнецк:

Нужно изменить отношение местных чиновников к малому бизнесу. Прописать в их функциональных обязанностях: помогать бескорыстно предпринимателям и спрашивать за результат, т.е. что ты сделал для предпринимателей, и насколько их благодаря твоей поддержке стало больше.

Доступность кредитов. Региональные власти должны оказывать содействие в расширении финансово-кредитной поддержки малого бизнеса: ввести для него рассрочку платежей, создавать различные фонды содействия кредитованию субъектов малого бизнеса, которые могли бы выступать в качестве поручителей.

Изменение ситуации по обязательной установке кассовых аппаратов определенного образца. Стоимость их от 15000 и

выше. Велика сумма штрафов за нарушение правил ведения кассовых операций. А кассовый аппарат нужен предпринимателям, которые работают по налогу на вмененный доход, как зайцу стоп-сигнал.

Упрощение административных согласований. Адекватность надзора контролирующими служб – СЭС и т.п.

Предоставление возможности конкурировать с федеральными производителями посредством субсидирования рекламного бюджета (особенно при производстве продукта социального, полезного либо значимого в формировании и закреплении здорового образа жизни, культуры потребления). Защита малых предприятий товаропроизводителей перед розничными сетевыми компаниями.

Зоя ЦЫГАНЕЦ,
индивидуальный предприниматель,
г. Ленинск-Кузнецкий:

Чтобы изменился экономический вес моего, да и другого бизнеса, необходимо пересмотреть налоговую политику, особенно налогообложение вновь открывающихся предприятий. Идти по пути высокоразвитых стран: освободить вновь создающиеся предприятия от налогов. Пересмотреть вопрос по налогу на добавленную стоимость (НДС). При переходе из малого бизнеса в средний, из среднего в крупный очень большой скачок НДС.

Малые предприятия сталкиваются с такими сложностями, как краткосрочность кредитования. Банки боятся идти на риски и кредитовать на длительный срок. Для предпринимателей очень важен кредит на длительный срок (5-10 лет).

Олег ДРОЗД,
индивидуальный предприниматель (ателье «Властелин мебели»),
г. Прокопьевск:

Для роста экономического веса моего бизнеса, как, наверное, и для всего малого и среднего бизнеса города, необходимы квалифицированные кадры; стабильная налоговая политика, не меняющая условия задним числом; ликвидация необоснованных затрат, связанных с покупкой каждый год за 6 тысяч рублей электронной памяти для кассового аппарата; более тесное сотрудничество местных органов власти с активными предпринимателями для реализации коммерческих проектов в рамках архитектурного развития города.

Выбор даты, которая по указу экс-президента Владимира Путина будет с нынешнего года отмечаться в нашей стране как День российского предпринимательства, не случаен. 26 мая 1987 года вступил в действие закон о кооперации, который дал «зеленый свет» развитию предпринимательства в России. Сегодня рынки в боль-

шинстве высококонкурентны. И во многом успех зависит от идеи: в каком секторе ты начнешь работать и чем будешь отличаться от себе подобных. Спросите: ну, это очевидно, разве когда-то было иначе? Собственно, было. О своем старте рассказывают люди, которые организовали дело, когда все только начиналось.

Сегодня о таком и мечтать не приходится



Владимир ПОЛЕЩУК,
первый заместитель
генерального директора
холдинговой компании
«СДС-СКЭК»:

Кому миллион?

— До 1991 года у меня накопился определенный опыт работы. В то время предпринимательство только зарождалось. Появилась возможность начать собственное дело. Поэтому было принято решение уйти с государственной службы. Выселив детей из детской комнаты, организовали там наш первый офис. Так мы с партнером создали свое первое товарищество с ограниченной ответственности (потом были другие — и удачные, и неудачные). У нас за душой ничего нет, даже квартиры — кампания по приватизации жилья началась гораздо позже. Только «Жигули» шестой модели — мечта советского гражданина, подаренные родителями.

Рынок абсолютно пустой. Заниматься можно было чем угодно: все направления, сферы бизнеса свободны и перспективны, как рельсы, уходящие вдаль, хоть направо посмотри, хоть налево. Помните известный анекдот? Василий Иванович сидит на рельсах, курит. К нему подходит Петя: «Василий Иванович, подвинься...» При этом огромный дефицит товаров. Деньги есть у всех и в хорошем количестве, а вот купить на них нечего. Так что первое, что пришло в голову, — торговля. Наши кузбасские предприятия очень нуждались в бензине. Хорошо, будем заниматься бензином.

Средства на старт можно было взять в банке. Причем легко, практически под честное слово: зарплат нет, в залог предоставить нечего, кроме тех же «Жигулей». В общем, приходим в банк: «Дайте миллион». Как говорится, «на те» — под 8 процентов годовых. А миллион по тем временам, когда доллар стоил порядка трех рублей, считайте сами, насколько «тянул». Конечно, сегодня о таком и мечтать не приходится. А тогда — пожалуйста. Поскольку деньги есть у всех, соответственно у банков — проблема с востребованностью кредитов.

Поехали мы на Пермский нефтеперерабатывающий завод. Да только нам бензин не продали. По той же причине: им тоже деньги не нужны! Спрашиваем: а что надо? Оказывается, импортная видеотехника. Мы на поиски. Нашли партию импортных видеодвоек в Москве. Возвращаемся с ними в Пермь. На заводе говорят: ребята, нам тут некогда с этим всем разбираться, вот вам списки рабочих, будете им по списку выдавать, а заодно и объяснять, как этим пользоваться. Помню, жили мы в Перми неделю, пока всю партию не раздали. Зато домой вернулись с бензином, который с успехом и реализовали нашим предприятиям.

Это было время стремительного накопления капитала. Финансовые

условия более чем тепличные: налог на прибыль 8%, НДС тоже, никаких начислений на фонд оплаты труда, только подоходный налог. Однако длился такой период недолго — законодательная база развивалась стремительно. Плюс ко всему хотелось заниматься чем-то настоящим, создавать, а не перепродавать. Поэтому спустя полгода появилась возможность заняться производством.

Из грязи — уголь

Специфика нашего региона — уголь. Мы сконцентрировали внимание на возможности переработки отходов, которые образуются в процессе угледобычи. А их в то время было очень много. Так, на крупных разрезах количество отходов, содержащих уголь, составляло от одного до двух миллионов тонн на каждое предприятие. Вот такими отходами мы стали заниматься. Нашли технологию вместе с москвичами, убедили руководителя одного из угольных разрезов поверить нам. Построили там предприятие и уже через год стали производить 150 тысяч тонн качественного угля — из того, что раньше выбрасывалось в отвал.

Так мы вышли на качественно новый этап развития нашего бизнеса. И тут в стране кончились деньги.

Бартер всему голова

После реформы Гайдара цены на все товары взлетели в 3-4 раза. В магазинах появились мясо и колбаса, разные «редкие» продукты. На рынке появились трубы и бензин. Вот только денег не стало, чтобы все это купить. Участники рынка оказались в тяжелой ситуации, когда товара много, он нужен и его хотят взять, но расплатиться нечем.

Так у всех началась интересная предпринимательская работа — эпоха бартерных расчетов. Период, когда люди получали зарплату или чулками, или «игрушками» завода «Карболит». А мы решали, что нам нужно взять: зачастую приходилось выстраивать длинные обменные цепочки (теперь

квартиры так меняют).

Однако совсем без денег обойтись было нельзя. Налоги начислялись в рублях, а не штуках или килограммах, и платить их соответственно нужно было «живыми» деньгами. При этом пеня составляла 0,5 % за день (!) просрочки, то есть 180 % в год. Надо налог заплатить, чтобы не уйти в «минус», людей накормить и себе что-то оставить. Этот тяжелый период длился лет шесть. Часть предприятий просто не выдерживала. Что скрывать, и мы сотоварищи порой впадали в отчаяние...

В это время и начались шахтерские забастовки. Безысходность, невыплата заработной платы, долги перед рабочими. Угольный бизнес ничего не сулил. Возникло желание изучить зарубежный опыт реструктуризации шахт, уменьшить их количество и увеличить количество рабочих мест. Как раз за счет развития малого бизнеса. Так в 1997 году в администрации области был создан департамент по развитию и поддержке предпринимательства. А меня пригласили возглавить это направление. Это уже следующий период предпринимательства в Кузбассе.

На душу населения

Мы поехали в Лондон, Дармский университет, изучать опыт англичан, которые закрыли у себя всю угольную отрасль и решили проблему рабочих мест через малое предпринимательство. Кузбасская группа успешно защитила свою концепцию поддержки малого бизнеса, после чего британский фонд Ноу-Хау открыл в Кемеровской области свое представительство. Постепенно стали создаваться и местные фонды поддержки предпринимательства. Поскольку банки не располагали достаточными финансовыми средствами, по распоряжению губернатора был создан областной фонд, куда направлялись бюджетные средства, чтобы кредитовать начинающих бизнес.

Добились мы поставленных целей или нет, об этом могут сказать циф-

ры. Существует такой показатель, как количество малых предприятий на тысячу населения. Когда мы только начинали работу, в Англии он составлял примерно 40–50, а у нас — два-три. Вот мы и призывали администрации городов и районов, рассматривая вопросы поддержки малого бизнеса, способствовать росту таких предприятий. Сегодня уже все понимают, в том числе и на местах, что налоги, например НДС, частично прибыль уходят в федеральный бюджет. А вот с малого бизнеса — это свои бюджетные средства, в городе остаются.

Через два года после начала проекта мы вышли на уровень 6–7 предприятий на тысячу населения. Сегодня их в Кемерове 14. Соответственно выросли и налоговые поступления от малого бизнеса. Так, в г. Кемерово они составляют 24% в общей доле. Получается, что в целом отчисления малых предприятий в местный бюджет составляют суммы, конкурирующие с налогами, которые уплачивает крупная промышленность. Вот и считай, надо было поддерживать или нет...

Теперь это история, впрочем, достаточно близкая к нам по времени. А что сейчас? Развитие происходит стремительными темпами. Нет пустоты рынка. Становится все сложнее начинать, для этого требуется много энергии, знаний, нестандартных решений (креатива). От самого первого шага зависит жизнеспособность бизнеса в целом: как говорится, нужна идея. С другой стороны, банки набрали силу. Поэтому все вопросы — по стартовому капиталу, кредитованию бизнеса — можно решать через банк. Однако в любом случае основным фактором остается личность. Не хочется повторять набившее оскомину: бизнесмен — человек дела. Человек, способный создать свой бизнес, добиться успеха и соответственно развивать экономику региона.

Потенциал в Кузбассе не исчерпан. А значит, все самое лучшее будет.

Анна ОБНИЦКАЯ.

Развиваемся с экономикой

Торжественная церемония награждения победителей традиционного журналистского конкурса «Экономическое возрождение Кузбасса — 2007» состоялась 14 мая в Кузбасской торгово-промышленной палате.

Конкурс «Экономическое возрождение Кузбасса» Кузбасская ТПП и Кемеровский областной союз журналистов проводят с 1996 года. Цель — стимулирование развития экономического направления в региональной журналистике, поддержка объективного освещения средствами массовой информации всех сфер предпринимательства.

«За 10 лет истории конкурса число журналистов, пишущих на экономические темы, возросло», — отметила в своем выступлении Татьяна Алексеева, президент Кузбасской ТПП, член Общественной палаты РФ. — Этому способствовали сама жизнь, экономический рост Кузбасса и деятельность предпринимательского сообщества».

Значимость конкурса возрастает год от года — об этом говорит возросшее в несколько раз количество заявленных работ. Всего в оргкомитет конкурса «ЭВК-2007» поступило 77 заявок и 217 работ.

Поддержать коллективы и авторов СМИ, освещающих экономическое развитие региона, в этом году вызвались компании: «Инженерный центр «АСИ», «Риэлт-Сервис», «Сибирская лизинговая компания», «Информационные системы», «Автоцентр «Дюк и К», культурно-развлекательный комплекс «Континент», «Губернская страховая компания Кузбасса» (г. Кемерово), кемеровские филиалы «Банка Москвы», «Промсвязьбанка» и «Кузбасс Капитал Инвеста»; «Знамя», «Сфера» и производственное объединение «Гормаш» (г. Киселевск); «Сибирский хлеб», «Торговый дом «МирС» (промышленная группа «Кузбасс-промсервис»), торгово-производственный дом «Авангард», «Скантор», «Велком», «ДОН» (г. Новокузнецк); «Полимер», ООО «Элитбукет», «КузбассКентек», «Сибстар» и ИП Огарков (г. Междуреченск).

Призы и дипломы лауреатов «ЭВК-2007» получили 37 представителей городских, областных и федеральных СМИ. Среди победителей этого года и «ОПОРА» — бизнес-приложение газеты «Кузбасс» и Кемеровского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ».

Меня хватило на четыре года

Валерий ТРУНКИН, пенсионер, г. Прокопьевск:

- Когда сегодня я думаю, почему решил создать именно обувной кооператив, понимаю, что двигателем тогда была не прибыль, что, по логике, должно в первую очередь интересовать

предпринимателя. Мне хотелось, чтобы прокопчане, наконец, могли приобрести красивую обувь. Я не помню, чтобы эlegantные и удобные туфли, сапожки в те годы можно было купить без фальша. А что касается детской обуви, и того хуже.

Странность такой ситуации была в том, что в каждом городе действовала обувная фабрика индпошива плюс госпоставка, но, увы, на витринах стояли кошмарные башмаки, похожие на пыточный «испанский сапог». Наверное, именно тогда вместе со злостью на тупую государственную машину во мне зародился предприниматель. А тут как раз Михаил Горбачев возродил идею НЭПа. Короче, в сентябре 1987 года я зарегистрировал обувной кооператив «Сюрприз».

Для регистрации юридического лица в то время было достаточно устава, штата не менее трех человек и разрешения на регистрацию от госпредприятия, в данном случае, от обувной фабрики. И хотя в постановлении правительства акцент делался на помощь местной власти, никакой заинтересованности со стороны горисполкома не было. Так что я планомерно обивал пороги обувной фабрики по поводу оборудования, исполкома — по поводу помещения. При этом я

работал проходчиком на шахте «Прокопьевская» и читал книги по обувному производству. Так прошло больше двух месяцев, и я стал искать возможность попасть на прием к первому секретарю Прокопьевского горкома партии. Конечно, одного моего желания для этого было недостаточно, нужен был человек, который откроет дверь в кабинет к первому лицу города. Нашел. В те годы первым секретарем был Владимир Жеваго, и он пообещал:

- Будет весной сдаваться дом по Обручева, 42, получишь там помеще-

ние. И слово свое сдержал. Я получил помещение, уволился с шахты и принялся за его обустройство. Взял кредит в банке. Однако наличие денег было половиной дела. В те годы, как я уже говорил, главным двигателем любого дела были связи. Мне тогда требовалось решить основные задачи: найти мастеров, достать оборудование, приобрести материалы — от хрома до обувного клея и т.д. Если бы у меня не было автомо-

биля, ни одна из этих задач мне была бы не по силам. В поисках материалов и машин приходилось наведываться на фабрики в соседних городах. Но кооператив начал работать, правда, шили пока обувь ручной работы.

Производство обуви — очень сложное дело, а в условиях Прокопьевска 1988 года, когда не было ни приличных специалистов, ни специального оборудования, ни качественных кож особенно. Кстати, классик обувной промышленности Франц Йозеф Дацерт и президент известной фирмы «Саламандер» говорил, что хорошая обувная кожа начинается с языка коровы. То есть огромное значение имеет то, что животное ест, как за ним ухаживают и т.д. Российские коровы в те годы в колхозах и совхозах нередко не получали даже необходимого количества кормов. Что уж говорить о разносолах. Но это к слову.

Несмотря на лозунги о необходимости повсеместно поощрять кооперативное движение, они так и оставались лозунгами. Местная обувная фабрика индпошива объявила мой

кооператив конкурентом и отказалась продавать материалы. Учитывая, что в то время была централизованная поставка кож, колодок и прочее, понятно, что это означало. Ее руководство трижды на заседаниях комиссии горисполкома требовало вынести решение о ликвидации кооператива «Сюрприз». Правда, каждый раз в комиссии находились трезвые люди, которых не удовлетворяли мотивировки местных монополистов-обувщиков. Только, если уж быть честным до конца, прежде чем член комиссии становился моим союзником, мне приходилось подкреплять свои доводы парой, а то и двумя туфель и сапог. Так что в горисполкоме не один чиновник ходил в обувке «Сюрприза».

Только через год удалось приобрести часть необходимых механизмов и найти специалистов-обувщиков. Кооператив начал шить обувь. Так как местная фабрика не хотела делиться материалами, стал искать поставщиков на стороне. Наладил отношения с оптовой областной организацией «Кузбассобувь». Здесь можно было купить хром, кожматериалы, фурнитуру, каблуки, колодки и т.д.

Сказывалось на работе и отсутствие цивилизованной законодательной базы. От того-то возникали постоян-

ные противоречия между предпринимателями и законом. К примеру, у частных лиц я приобретаю наличные деньги механизмами оборотные средства. Ко мне тут же являются сотрудники ОБХСС и требуют, чтобы я «настучал» на продавцов оборудования. По сути, предпринимательство было вне закона, хотя уголовную ответственность за спекуляцию уже отменили.

Но следует отметить, что горожане в большинстве своем не были готовы к новой экономической политике. Сказались годы, когда нас учили, что частная собственность — это плохо. Что уж говорить о капиталисте, который эксплуатирует труд простых людей. Неудивительно, что одни смотрели на кооперативы с завистью, домысливая большие доходы, другие со злорадством, ожидая, что вот-вот их прихлопнут. А тут еще появилось огромное количество посредников, которые бросились продавать уголь. Эти так называемые предприниматели в одно мгновение превратились в богатеньких Буратино, которые, в отличие от основного населения, денег не считали. Их-то и воспринимали как новых русских, которые не сеют, не пахут, а деньги гребут лопатой. И хотя сотрудники «Сюрприза» отлично видели, что кооператор работает за двоих, а зар-

плату в первую очередь выплачивает им, относились к делу, как и прежде: на работе пили, крали материалы.

Мешала делу и совковая психология: поменьше работать — побольше получить. Однажды приезжаю, а мне сообщают, что инициативная группа решила провести выборы и избрать председателем кооператива специалиста-обувщика. Тут же указал этой группе на порог. Правда, потом пришлось доказывать в инспекции по труду, что мне нужны работники, а не революционеры. Я порой находился на положении надсмотрщика. Впрочем, из десятка мастеров трое все же были классными специалистами, шили высококачественную обувь. Женщины с удовольствием покупали модельные туфли, сапоги. Пошли заказы. В это время мои конкуренты особенно активно мешали работать. Среди бела дня, когда меня не было в цехе, вошли работники обувной фабрики и вынесли две машины, важные для производства. Кстати, в прокуратуре даже пальцем не пошевелили, чтобы вернуть похищенное. Это стало последней каплей. Я решил закончить и с кооперативом, и с обувным делом. Моего энтузиазма хватило на четыре года.

Подготовила Дина КАЛИТИНА.

экспресс — опрос

Глава крупной компании в отличие от большинства потребителей может оценить малые предприятия не просто как покупателя или клиент салона красоты. Он их вовлекает в свой бизнес. А значит, профессионально смотрит на них изнутри, оценивая уровень управления, качество услуг, сервис. На вопрос: «Как вы, руководитель крупного бизнеса и просто человек, относитесь к представителям малого бизнеса?» — отвечают:



Сергей Михайлов, генеральный директор ОАО «Кузбассэнерго»:

- С малыми предприятиями я столкнулся при строительстве собственного дома. К сожалению,

У них есть чему поучиться

мой опыт показывает, что качество услуг в этой сфере оставляет желать лучшего. И даже не в том смысле, что подрядчики делают что-то плохо, «на так» кладут кирпич или штукатурят стены. На этом рынке те же проблемы, что и в крупном бизнесе. Монополия генподрядчиков порой приводит к тому, что для работы привлекаются строители не очень высокого класса. Генподрядчик, нанимая строителей, диктует цены и условия. И не всегда заказчик получает то, что ему нужно.

То, что меня устраивает в малом и среднем бизнесе, — торговля и общепит. Не замечать, как вырос уровень этих предприятий за последние годы, просто невозможно.

А как глава энергокомпании утверждаю, что «Кузбассэнерго» открыто для сотрудничества с малыми предприятиями. У нас действуют конкурсные процедуры по выбору поставщиков и подрядных организаций. Они максимально прозрачны. И каждый год с нами работает довольно много малых предприятий. Этот опыт

работы показывает, что малый бизнес гибкий, оперативный, знает все «ходы-выходы» к нам. И это нас в целом устраивает.



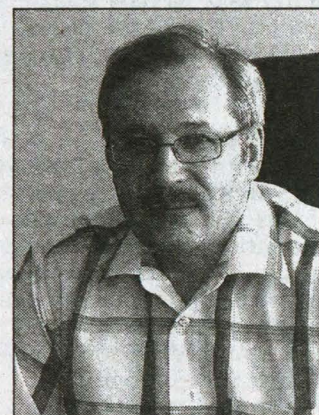
Александр Проскурин, генеральный директор кемеровского ОАО «Азот»:

- Как рядовой потребитель, могу сказать, что индивидуальное предпринимательство в последние годы получило достаточно мощный толчок для дальнейшего развития. И это наглядно видно на простых примерах из жизни. Каждый из нас почти ежедневно сталкивается с услугами, предлагаемыми малыми предприятиями. Турагентства, пекарни, общественное питание,

автосалоны и многое другое — спектр предоставляемых предпринимателями услуг чрезвычайно широк. Меня это, несомненно, не может не радовать. Отмечу также, что качество этих услуг сейчас на порядок выше, нежели в 90-х годах...

С точки зрения руководителя крупного промышленного предприятия, не могу не отметить ту помощь, которую малые предприятия оказывают «Азоту». При проводимых на нашем предприятии ежегодных капитальных ремонтах мы прибегаем к помощи различных подрядных организаций, большинство из которых организованы индивидуальными предпринимателями и являются малыми предприятиями. Зачастую, они специализируются на выполнении отдельных видов работ и на достояном качественном уровне справляются с поставленными перед ними задачами. Можно даже сказать, что они являются мастерами своего дела и у них есть чему поучиться. Их отношению к делу, оперативности, мобильности, напоистости и профессионализму.

Вообще трудно переоценить значимость этой формы предпринимательства, ведь, образно выражаясь, это один из кирпичиков, составляющих основу нашего с вами экономического благополучия, благополучия всей страны.



Юрий Антонов, директор филиала МРСК Сибири Кузбассэнерго — РЭС:

- Я считаю, что и человек, и компания, как потребитель, имеют один интерес. Мы все хотим максимального предложения. И не только по количеству, но и по качеству товаров, гарантий от производителя или продавца, сервиса высокого уровня.

При этом, конечно, крупный бизнес больше защищен от недобросовестной компании, чем обычный человек, который, например, покупает пирожок в небольшом кафе. У нас создан фильтр для поставщиков и подрядчиков. Специальный департамент через конкурсы «отсеивает» потенциально ненадежных партнеров.

С малым бизнесом, который мы привлекаем на конкурсной основе к выполнению тех или иных работ, особых проблем не возникает. Даже не вспомню случая, когда мы им выставляли бы серьезные претензии. Я бы даже сказал, что мы к таким партнерам стараемся относиться снисходительно, «по-отечески» как-то. Сейчас это культивируется на уровне государства. И я полагаю, что это дает результат. Хотя я никогда не имел собственного дела, убежден, что для малого бизнеса самое важное — чтобы ему не мешали ни высокими налогами, ни постоянными проверками. А крупная компания и мелкое предприятие всегда смогут найти общий язык.

Подготовила Татьяна ДУМЕНКО.

Собственное дело

После Бийского техникума оказалась Лилия Алексеевна в Казахстане, в Экибастузе. А в начале 90-х тяжело заболела мама и на семейном совете решили возвращаться на родину. По специальности Лилия технолог-мебельщик. Так что проблем с работой не было: она устроилась на Киселевскую мебельную фабрику, муж - на шахту. Проблемы были в оплате труда: мизерную зарплату выдавали от случая к случаю. Люди не рассчитывались с предприятия, потому что такая же ситуация была практически везде, за редким исключением. Лилия выдержала на фабрике почти два года. Дефолт еще более усугубил экономику фабрики. Лилия уволилась. Вскоре после этого муж Валерий прочитал в газете объявление о курсах, которые организовал местный фонд поддержки предпринимательства. Курсы были бесплатными, и женщина решила, что азы бухгалтерии, экономики и маркетинга лишними не будут. Там Лилия познакомилась с людьми, которые рискнули начать собственное дело. Они и напомнили истину, что не боги горшки обжигают. После этого Целлер серьезно задумалась над идеей открыть цех по производству мебели. Знания есть, еще с прежней работы оставались контакты с магазинами. Тогда Лилия и пришла за помощью в фонд:

- Нужно место для цеха и оборотные средства на закупку щитов и фурнитуры.

- Что касается помещения, здесь проблем нет, - заметил Орач. - В этом же доме пустует подвал, который можно переоборудовать под цех. А вот насчет оборотных средств... Требуется аргументы. Они и должны отдать предпочтение вашему проекту. Поэтому есть предложение: сделайте комплект для моего кабинета. В виде образца. Он и будет своего рода рекламой.

С одной стороны, аргумент, мягко говоря, не слишком корректен, но с другой - желающих получить финансовую поддержку фонда было много больше, чем средств. Лилия согласилась. И не прогадала. Реклама оказалась действенной со всех точек зрения. Удобный и элегантный набор офисной мебели всего за 27 тысяч рублей увидели многие. Появились заказчики. Лилия Алексеевна поначалу удивлялась, как цех находят клиенты. Из-за нехватки средств они отказались от широкой рекламы. На 15 тысяч рублей кредита предприниматель купила самое необходимое для производства - циркулярку, дрель, шуруповерт. Первый крупный заказ в 2000 году сделала фирма «Вита», потом «ТВ Киселевск», которому потре-

О фабрике «Мебель твоего вкуса» услышала нечаянно от коллеги, которая оборудовала себе кухню по индивидуальному заказу.

Но восхищенно поохав, вскоре забыла о чужом приобретении. Напомнил о мебельной фирме директор Киселевского муниципального фонда поддержки предпринимательства Андрей Орач.

- Обратите внимание на интерьер моего кабинета, - так оригинально начался разговор с руководителем фонда.

Небольшую площадь занимала офисная явно импортная мебель.

- Нравится? - спросил Андрей Ярославович и не без гордости сообщил: - Продукция ИП Целлер. Год назад создано предприятие.

С тех пор прошло семь лет, и мебельное производство стало бизнесом семьи Лилии Целлер.



Фамильная мебель ЦЕЛЛЕР

бовалась мебель под аппаратуру. А через полгода цех переехал в более просторное помещение, в котором раньше помещался детский сад. Ассортимент пополнился кухонными гарнитурами, шкафами-купе.

Но хотя на одном месте фабрика «Мебель твоего вкуса» не стояла, движение давалось непросто. Недоставало квалифицированных рабочих, не хватало технической документации. Ведь индивидуальное производство требовало и индивидуального подхода к выполнению заказа.

- Чтобы каждый раз заново не изобретать велосипед, поняли, что необходимы дизайнерские программы, - рассказывает Лилия Алексеевна. - Однако нужен был специалист, хорошо знакомый с программированием. Эту работу взял на себя младший сын Стас. Мне было бы намного сложнее, если бы не муж и дети...

Отец и сыновья

Официальная должность мужа Лилии Алексеевны Целлер Валерия - главный инженер фабрики «Мебель твоего вкуса». Его обязанность - контроль производственного процесса, работа с клиентами. Впрочем, не зря супруга и начальник Валерия говорит о нем, как о мастере на все руки. В его представлении руководитель должен собственными руками «прощупать» всю технологическую цепочку. Так было на шахте. Будучи механиком, он нередко подменял слесарей. Своим методам не изменил, перейдя в мебельный цех. Очень быстро вошел в курс дела. После техникума Валерий Михайлович недолго ра-

ботал на деревообрабатывающем комбинате, где был мебельный цех. Так что со спецификой производства был знаком.

- Меня всегда привлекало новое, - признается он. - Было интересно осваивать новое дело. Что касается станков, то любому механику в них не сложно разобратся. Механизм - он и в Африке механизм.

Но Валерия Викторовича утомляет однообразие. И если бы не жена, он наверняка искал бы что-то поновее мебельного производства. Но кто лучше мужа поможет близкому человеку? Впрочем, тут же рассказывает, что клиенты очень часто заказывают такие модели, что голова ломается, пока найдешь нужное решение.

Поначалу младший

Егор. - На первый взгляд, делаешь все по шаблону, но это не так. От ответственного отношения к работе сборщика и зависит конечный результат.

Кстати, родители еще недавно считали, что сыну необходимо вырабатывать у себя чувство ответственности. Ведь в будущем именно Егор должен принять эстафету у отца. Поэтому и в университете выбрал такой факультет - управление производством.

Стас по вкусу работа, связанная с компьютерным дизайном. Парень хорошо рисует. Это качество он унаследовал от матери. Когда же познакомился с компьютером, увлекся еще и компьютерными технологиями. Например, создавал собственные пиктограммы и дарил

рождается оригинальный набор кухонной мебели, который делает рабочее помещение уютным и красивым. Работая над заказом, я не считаюсь со временем. Главное, чтобы человек получил то, что он хочет видеть в своей квартире. Хотя бывают и такие клиенты, которые сами не знают, чего хотят. Вот совсем недавно нарисовал кухню. Заказывала ее женщина в современном стиле. Но принимали эскизы ее родители. Они заявили, что этот вариант не подходит, и предложили сделать все поскромнее. Переделал. В этот раз за заказом приехал муж заказчицы. Посмотрел и решил согласовать эскиз с женой. А та потребовала вернуться к первому варианту, но сделать его чуть дешевле. Так что я «строил» эту кухню два дня. Конечно, заказчик всегда прав, но когда вижу, что в стремлении сэкономить на мелочах человек губит вещь, которая должна украсить его быт, я стараюсь убедить клиента.

улучшились условия труда. Кроме того, появилась комната отдыха, на очереди - оборудование комфортных санудобств. Средства (суду в полтора миллиона рублей на пять лет под 16 процентов годовых) Целлер получила благодаря фонду поддержки малого предпринимательства. Предназначались деньги для покупки помещения и новых станков. Правда, далось это непросто.

- Хотя наше предприятие не новичок на рынке, но кредитной истории у него нет. Так что мы только восемь месяцев собирали документы, - Лилия Алексеевна удивляется огромному количеству справок, которые пришлось ей оформлять. - С нас потребовали залог на землю, на здание, справки от самых разных организаций - спецавтохозяйства, водоканала, договоры с энергоснабжающей компанией, телефонной и т.д. Но пока оформляешь одну справку, истекает срок действия другой.

Валерия Викторовича удивляет и другое. Он считает, что не по-хозяйски расходовать на покупку помещения деньги, которые должны идти на развитие производства.

- Меня не устраивают темпы, которыми развивается наша фабрика. Мы могли бы работать намного эффективнее, если бы городские власти действительно были бы заинтересованы в развитии предпринимательства. В Киселевске много пустующих зданий, но аренда за них просто неподъемная. А чего стоит идея с выкупом помещений, которые до этого времени были в муниципальной собственности? Ведь после выкупа местный бизнес сократился на 60 процентов. К тому же недвижимость скупил и иногородние. Теперь, сдавая площади в аренду местным предпринимателям, устанавливают свои цены.

Дина КАЛИТИНА.
Фото автора.

Муж Валерий прочитал в газете объявление о курсах, которые организовал местный фонд поддержки предпринимательства. Курсы были бесплатными, и женщина решила, что азы бухгалтерии, экономики и маркетинга лишними не будут. Там Лилия познакомилась с людьми, которые рискнули начать собственное дело. Они и напомнили истину, что не боги горшки обжигают. После этого Целлер серьезно задумалась над идеей открыть цех по производству мебели.

сын Стас не связывал свое будущее с семейным бизнесом. Учился на физическом факультете Томского университета. Но вскоре понял, что ошибся в выборе специальности. Решил проверить себя, взял академический отпуск. Выбирать, чем заниматься, не приходилось. В мебельном цехе работы хватало всем. Сюда же пришел сборщиком и старший брат. Егор тоже не сразу понял, что его место в семейном бизнесе. Окончил горный техникум, отслужил в армии, работал в Питере, но вернулся домой. Он сам сделал выбор.

- Мне нравится работать руками, - говорит

их друзьям. Правда, в конце концов пришлось с этим увлечением завязать: получил письмо из юридического отдела фирмы «Microsoft», в котором Стасу напомнили про закон об авторских правах.

Конечно, природных навыков недостаточно, чтобы серьезно заниматься мебельным дизайном. Он требует специальных знаний. Парень с удовольствием поступил бы в вуз, но без отрыва от производства. Не хочет бросать работу. Поэтому пока занимается самообразованием - читает специальную литературу, журналы.

- Мне нравится, когда на мониторе, например,

В защиту местного бизнеса

За восемь лет работы фабрики «Мебель твоего вкуса» ее продукция стала хорошо известна в Киселевске. Ассортимент расширился, появились совершенно новые модные материалы. Одних налогов это малое предприятие перечисляет ежегодно по 200 тысяч рублей. Два года назад в очередной раз фабрика сменила адрес, переехала в давно закрывшийся цех мягкой мебели. Стало просторнее в два раза. Новые станки не только способствовали улучшению качества продукции. Каждый из них оснащен вентилятором, а это значит, что

Успешный старт

Сегодня доходы каждого десятого работоспособного междуреченца связаны с предпринимательством. В малом бизнесе трудятся около 5 тысяч человек, то есть 11 процентов от общего числа занятых в экономике города. Наибольшее число малых предприятий (63%) сосредоточено в оптово-розничной торговле, общественном питании, производстве продуктов питания, 13% предприятий малого бизнеса заняты строительными, ремонтными и отделочными работами, более 8% — производством и установкой пластиковых стеклопакетов. Растет количество малых предприятий, занимающихся риэлтерскими услугами. То есть малый бизнес становится все заметней в жизни города. О том, как в Междуреченске реализуется приоритетный региональный проект «Малый бизнес», мы беседуем с начальником управления потребительского рынка, услуг и поддержки предпринимательства администрации города Ириной ДУДОЛАДОВОЙ.



- Ирина Геннадьевна, в фойе первого этажа администрации города установили специальный ящик для сбора письменных обращений предпринимателей. Какие обращения вы ждете?

- Любой предприниматель может письменно внести предложение по созданию благоприятных условий для развития бизнеса и указать на случаи нарушений его прав со стороны структурных подразделений администрации города, если таковые есть. Сделано это для устранения административных барьеров, препятствующих развитию предприятий малого и среднего предпринимательства в Междуреченске. А наше управление, со своей стороны, открыто для диалога с предпринимателями, мы всегда готовы помочь им и поддержать. На сайте администрации города начал действовать раздел «Малый бизнес». В нем — вся оперативная информация, касающаяся инфраструктуры поддержки малого бизнеса города; информация о кредитных организациях, конкурсах, проводимых на местном, региональном и федеральном уровнях.

- Целью регионального проекта «Малый бизнес» является выравнивание потенциала развития малого предпринимательства в городах и районах Кемеровской области, обеспечение роста малого предпринимательства на новом уровне. Но для простого горожанина развитие малого бизнеса связано, прежде всего, с созданием новых рабо-

чих мест. Что делается в Междуреченске в этом направлении?

- В городе принята и успешно действует программа «Развитие малого предпринимательства на 2006-2008 годы». Из городского бюджета на поддержку малого и среднего бизнеса в муниципальный фонд поддержки малого и среднего предпринимательства перечислен миллион рублей. В зависимости от приоритетности процентная ставка при финансировании проектов составляет от 0 до 12 процентов. Муниципальный фонд выступает поручителем по обязательствам предпринимателей, которым не хватает залогового обеспечения, и является основной структурой поддержки малого и среднего предпринимательства. Так, в прошлом году на льготной основе профинансировано пять проектов на сумму более трех миллионов рублей. Дополнительно, в рамках внедренных проектов, созданы 32 рабочих места. Кроме того, за счет собственных средств предпринимателей, в рамках реализации проекта «Малый бизнес» были профинансированы мероприятия на сумму около 65 миллионов рублей, создано 60 новых рабочих мест для горожан.

Представители малого бизнеса активно привлекаются к выполнению заказов на поставки товаров, оказанию услуг для муниципальных нужд в сферах образования, здравоохранения, культуры, строительства, жилищно-коммунального хозяйства. Так, в прошлом году конкурсы на заключение муниципального контракта

выиграли 16 предпринимателей, с ними заключено 55 контрактов на сумму около 26 миллионов рублей. В течение года заключено 24 соглашения о социально-экономическом сотрудничестве администрации города с малым и средним предпринимательством, в результате создано 125 рабочих мест.

Междуреченск — город монопромышленный, поэтому доля налоговых поступлений от малого бизнеса в бюджет за год вроде и невелика, чуть более 9 процентов, но в денежном выражении это вполне внушительная сумма — около 95 миллионов рублей. И если по количеству малых предприятий наш город на пятом месте в области, то по выручке от реализации продукции, товаров и услуг прочно занимает третью позицию после Кемерово и Новокузнецка.

- Ваше управление постоянно организует какие-то конкурсы в сфере малого и среднего предпринимательства. А это такой стимул себя показать и других посмотреть, расти профессионально, подходить к своей работе творчески! Помимо традиционных конкурсов профессионального мастерства поваров, кондитеров, продавцов, барменов, официантов, парикмахеров, появились уже конкурсы флористов, визажистов... Человек, став участником такого конкурса, уже не сможет в дальнейшем равнодушно относиться к своему труду. А специально для предпринимателей проводятся конкурсы? Им ведь тоже есть в чем посоревноваться друг с другом.

- Для предпринимателей мы проводим городской конкурс «Лучшее малое предприятие/предприниматель года». В этом году, например, он проходил по трем номинациям: «Успешный старт», «Деловая женщина — предприниматель года» и «Социальная ответственность и благотвори-

тельность». Самой многочисленной по количеству участников оказалась номинация «Успешный старт». В числе критериев здесь учитывались новизна и востребованность предоставляемых услуг, отсутствие жалоб со стороны потребителей, профессиональный уровень персонала предприятия, объем уплаченных налогов в расчете на одного работающего, объем инвестиций в основную капитал и самопрезентация в рекламной продукции. Победителем при-

ных социальных программах, благотворительная и спонсорская деятельность, участие в реализации приоритетных национальных проектов, создание новых рабочих мест, профессиональные и корпоративные достижения предприятия. Немаловажными критериями были объем финансовых средств, вложенных в прошлом году в обеспечение благоприятных и безопасных условий труда, рост заработной платы, предоставление соцпакета своим работникам, объем



знана кофейня «Coffee Story» (директор Александр Тривайлов). Призерами стали гостинично-развлекательный комплекс «Робинзон» (ген. директор Владимир Писецкий) и оздоровительный центр «МИКО» (предприниматель Тамара Маргулис). В номинации «Деловая женщина — предприниматель года» победила Зинаида Каменева, директор парикмахерской «Эдисон», ООО «Дебют». Номинация «Социальная ответственность и благотворительность» оказалась самой сложной для участников, потому что высоки были требования. Оценивались участие предпринимателей в муниципаль-

уплаченных налогов, затраты предприятия на поддержку семьи, направленные на организацию оздоровления и отдыха работающих и их семей, на организацию культурных и спортивных мероприятий для работников и их семей. В этой номинации победителем стал предприниматель Александр Вавилов, чье предприятие ООО «Вавилон» занимается изготовлением пластиковых окон. Конкурс показал, насколько высока социальная ответственность предпринимательства и насколько высок потенциал малого бизнеса в городе.

Людмила ХУДИК.

Нас могло быть больше

По требованию губернатора Амана Тулеева органы местной власти провели в апреле специальные совещания с участием общественных объединений предпринимателей. Цель — выявить проблемы, препятствующие развитию предпринимательства.

В Мариинском районе это обсудили на расширенном заседании совета предпринимателей. О чем там шла речь, рассказывает его председатель Елена СУРИНА:

- В начале заседания было некоторое недоверие предпринимателей к обозначенной теме, потому что зачастую после подобных разговоров ничего не меняется. Но постепенно наметился перелом, и люди начали высказываться, с радостью отмечая, что наконец-то заинтересовались их проблемами.

В ходе дискуссии обозначились восемнадцать вопросов, которые волнуют наших предпринимателей. Касались они частой замены дорогостоящих контрольно-кассовых аппаратов; завышенных требований государственного пожарного надзора; высоких тарифов со стороны энергетиков; невнимания коммунальных служб к частным предприятиям. Говорили о том, что долго приходится выхаживать разрешение на строительство; не один месяц оформлять документы на земельные участки; каждый квартал изучать новые налоговые бланки. Возмущались тем, что проверяют и штрафуют только тех, кто работает по лицензии, но не тех, кто торгует подпольным вином без акцизов, а за низкое качество продуктов наказывают почему-то не тех, кто их производит, а тех, кто, доверяясь сертификатам, ими торгует...

Сегодня люди не знают, какими видами бизнеса можно заняться. В районе не проводятся маркетинговые исследования. Нет готовых бизнес-планов, дающих предпринимателю гарантии на получение господдержки. А для человека, решившего организовать собственное дело, практически неразрешимым становится вопрос первичных вложений. Даже небольшой кредит в банке ему недоступен — нет кредитной истории и залогового обеспечения. Хорошо, что в прошлом году появились областные гранты, но их не хватает на всех. Мы могли бы в районе поставить на ноги человека пятьдесят, если бы им дали ссуды на развитие тысяч по сто.

Радостно было услышать о желании многих предпринимателей повышать свою квалификацию. А ведь еще два года назад мы не могли их затаскать на обучающие семинары и тренинги.

Записал

Игорь АЛЕХИН.



«Это — как первая любовь...»

«Конечно, в Чехию!» — услышала в ответ на вопрос, куда нынче уезжает в отпуск генеральный директор Сибирской лизинговой компании

Софья Мороз.

Впрочем, можно было Софью Ароновну об этом и не спрашивать. Даже во времена развитого социализма, когда поехать за границу можно было раз в 5–7 лет, она помаленьку копила деньги и снова ехала в Чехословакию.

«Ну, съезди куда-нибудь в другое место!» — уговаривал ее муж.

А Софья ему отвечала:

«Я еду не к камням...»

...Первый раз Софья Мороз оказалась в Чехословакии в 1966 году в составе интернационального студенческого строительного отряда. Интернациональные ССО — одна из многочисленных традиций, зародившихся в 60-е годы в Новосибирском государственном университете с подачи тамошнего комитета комсомола.

— Это на вокзале: секретарь Новосибирского обкома комсомола вручает нам путевки. А это, между прочим, я, моя мама, сестра, мои подруги, родители других ребят пришли проводить нас, — Софья Ароновна листает свой студенческий фотоальбом. — А это уже первая встреча в студенческом клубе в Чехословакии... Это командир чешского отряда Франта Сморж. А это Мария Бенешова, секретарь обкома комсомола.

Чешские Будеевицы — столица южной Чехии, известная всему миру благодаря храму святой Швейки и местной хоккейной команде — стали местом дислокации первого интернационального студенческого отряда из Новосибирска.

Парни рыли котлован под спортивный комплекс (теперь я уже знаю, какой шикарный спортивный комплекс вырос на месте этого котлована!). Там был какой-то сложный конфигурации фундамент, и поэтому многие работы выполнялись просто вручную. В нашем отряде были в основном ребята, которые уже прошли школу северных строительных отрядов. И работали мы так,



что реально продвинули эту стройку здорово вперед. Руководство стройки даже устроило для нас торжественный прием. Вот фотография с этого приема...

И, как и многие начинания комсомольской организации НГУ, идею создания интернациональных ССО быстро подхватили и другие учебные заведения города. Уже на следующий год из разных вузов Новосибирска в разные страны соцлагеря уехало 5 интернациональных ССО.

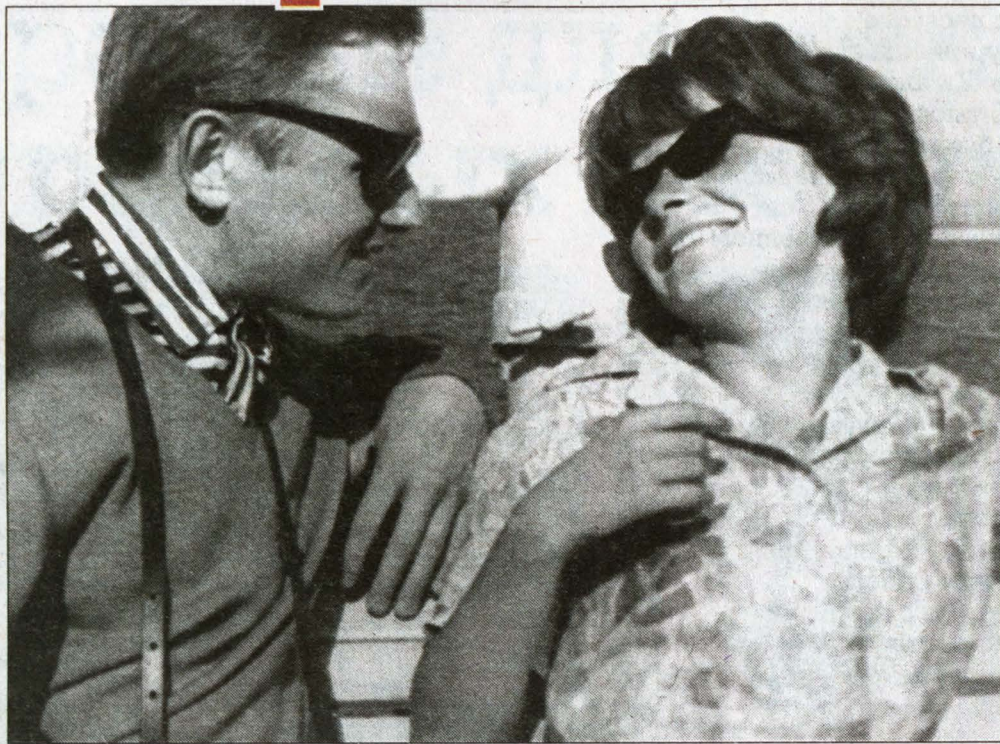
А когда новые отряды стали формировать в самом НГУ, то комитет комсомола принял решение, что в каждом отряде либо командиром, либо комиссаром (в то время был комиссаром тот, кто уже в Чехословакии был. Так, по поручению комитета ВЛКСМ, комиссаром в одном из интернациональных ССО стала Софья Мороз.

«И это во многом предопределило ту тесную дружбу, которая у меня сложилась с чехами, — считает Софья Ароновна. — На второй год я встретила уже с друзьями».

В те годы, когда Мороз и ее сверстники были еще студентами, русский в Чехословакии был, можно сказать, вторым языком — его учили все дети начиная с 4-го класса. Поэтому никакого языкового барьера между новосибирскими студентами и чехами не было.

«А принимали нас и относились к нам исключительно, и не только в семьях, — вспоминает Софья Ароновна. — Нас, девочек, направили на благоустройство территорий жилых домов. А жара в то лето в Чешских Будеевицах была страшная — мы даже работали в купальниках. И каждое утро мы наблюдали одну и ту же картину: пожилая женщина, живущая в одном небольшом доме, сажала двух своих внуков в коляску, ехала в магазин, и через полчаса у нас появлялись чашки с черешней, различные охлажденные напитки — вот так к нам относились простые люди. Это дорогого стоит».

Пребывание новосибирского интернационального ССО в Чешских Будеевицах не ограничивалось 30 днями работы на стройке. 15 дней отводились под



«культурную программу». Но наши студенты начали ее раньше: два выходных в неделю они чаще всего проводили в дороге, знакомясь с природными и архитектурными красотами Южной Чехии — поистине жемчужиной Чехословакии.

«Мы ездили в основном на пригородных поездах, электричках. У нас с собой были баян, гитара. И как только мы начинали петь «Катюшу» или «Подмосковные вечера», собирались чехи из соседних вагонов и пели вместе с нами. Ну, все-таки это были 1966–1967-й — годы, как бы недалеко ушедшие от войны, и дружба между нашими народами была исключительная. Но после введения наших войск в Чехословакию я пережила и другие моменты, — замечает Софья Ароновна. — Моя подруга Ева в то время уже работала и жила в Праге, и я обратила внимание, что когда я в городском транспорте заговаривала по-русски, она как бы немного смущалась. Заметив это, я просто все наши разговоры оставляла на улице или на дом... Но сейчас — я могу это точно сказать, потому что была последний раз там несколько дней назад — все это, слава Богу, преодолено, то есть чехи относятся к нам, русским, абсолютно нормально».

Но все это будет потом, а пока на дворе был 1967 год...

Интернациональный студенческий отряд из Чешских Будеевиц работал на целине. «Но программа по обмену ССО была составлена очень мудро, — уточняет Софья Ароновна. — Мы приезжали в Чехословакию на две недели раньше, чем чешский отряд уезжал на целину. В результате две недели были вместе. А когда мы вернулись домой, у чехов закончилась работа на целине и начиналась культурная программа: 7 дней из 15 они провели в Новосибирске».

Софья Ароновна снова листает свой студенческий альбом: «Это мы с чехами едем по Обскому морю.

Вот так мы были одеты — что мы, что они — все одинаково просто. А это мы с командиром чешского ССО. Он эту фотографию нашел у себя, показывает на меня и говорит: «Какая девочка была!»... Да, время никого из нас не пожалело. Но дружба наша осталась такой же, как была. Мне кажется, это даже по фотографии видно...»

Этой дружбе уже более 40 лет. За это время Софья Мороз была в Чехословакии (точнее, в Чехии) 10 раз. 10-й — в конце нынешнего апреля. «За эти годы мы познакомили своих детей. Осталось только внуков познакомиться. Мы дружим уже семьями».

Но «основной» подругой Софьи Мороз стала Ева Мелунова. И не только потому, что именно с ней завязалась постоянная переписка. «Весь уклад ее семьи близок к укладу той семьи, где я выросла. У них четверо детей в семье — у моих родителей тоже было четверо детей... Евины родители — учителя. Пан Мелуна был директором школы, в свое время он преподавал на территории бывшей Западной Украины, русский язык понимал, но не мог говорить. «Я понимаю по-чешски, но тоже не могу говорить. И мы с ним так и общались: он говорил по-чешски, а я по-русски. Представляю, как смешно это выглядело со стороны, но мы прекрасно друг друга понимали, нам редко когда требовалась Евина помощь».

Евиных родителей уже нет в живых, но память о них сохранилась не только в душе, но и в квартире Софьи Мороз:

— Вот это чудо стояло в их серванте, — Софья Ароновна достает из своего серванта хрупкую фигурку девушки. — Она из кукурузных листьев сделана. Я никогда ничего подобного не видела и спросила родителей Евы: «Что это?» (потом уже такие вопросы не задавала). И тут же это чудо было мне подарено. Она уже лет 25 у меня живет. Чистить ее невозможно, только вот

так (она дунула на фигурку) пыль сдувать могу с нее...

Такой же сувенир — соломенную девушку — Мороз потом привозила из Чехии своим друзьям в России. Ева как-то спросила: «Может, ты и себе новую купишь?» Софья наотрез отказалась, ведь та соломенная девушка в ее кемеровской квартире теперь не просто сувенир, а память о родителях чешской подруги. Впрочем, не единственная. О пане Мелуне постоянно напоминает и эта картина — одна из его собственных работ, подаренных русской подруге дочери: светлый букет настурций. «А эту картину, — Софья Ароновна указала на висящий рядом пейзаж, — мне подарил внук пана Мелуна — Ондра».

«Ты ко мне в дом войдешь — и прямо с порога начнешь Чехию!» — успокаивала Софья своего друга Франту Сморж, интересовавшегося перед второй, после 40 лет, поездкой в Россию, что захватить с собой в подарок друзьям — стройотрядовцам.

И действительно, Чехия начинается с прихожей ее небольшой уютной квартиры. Открываешь входную дверь, и твой взгляд невольно упирается в галерею миниатюрных панно с видами этой своеобразной по красоте природы и архитектуры страны. Ходишь, как по музею: чешский хрусталь, богемское стекло, чешское кружево, а из глиняной кружки выглядывает фарфоровый Швейк... Этому храму солдату уже 41 год. «Сейчас уже в Чехии Швейка, как сувенир, найти очень трудно, — поясняет Софья Ароновна. — Вместе со всеми идеями социализма этот герой тоже оказался вне закона. А кружечка, в которой он стоит, — изделие воспитанников еще одной моей чешской подруги — Марии Бенешовой».

Судьба некогда любимого чешского героя постигла и некоторых друзей Софьи Мороз — бывших комсомольских вожakov

Чешских Будеевиц. Мария Бенешова была секретарем местного обкома комсомола. После краха социалистического строя в Чехословакии она — человек с гуманитарным образованием — с большим трудом устроилась в школу для слаборазвитых детей.

Практически с нуля начинала свою деловую карьеру и Франта Сморж. Бывший командир интернационального ССО, ставший известным партийным функционером, тоже оказался не у дел. «Но Франта быстро встал на ноги, построил настоящий семейный бизнес, сейчас он — совладелец совместного с голландцами предприятия, — не без гордости за друга рассказывает Софья Ароновна. И добавляет: — Несмотря на сегодняшний статус, мы все какими были, такими и остались».

«40 лет в глазах стоит в Будеевицы визит. Разделены страны, сменились режимы, но как в юности очень дружны мы», — словно подтверждает слова Мороз надпись на фотоальбоме, который получил в подарок каждый участник встречи, посвященной 40-летию первого интернационального стройотряда НГУ. Бывших бойцов этого ССО собрали командир отряда, в студенческие годы секретарь комитета комсомола университета Геннадий Швецов и его жена Катя. На эту встречу впервые после 40-летнего перерыва приехал и Франта Сморж вместе с женой Яной.

«Вечер мы провели на квартире у Шевцовых. А потом я повезла чехов в Кемерово. Франта сказал: «Я не могу не заехать к Софке (так чехи меня зовут) и не посмотреть, во-первых, как живешь ты, во-вторых, как живут твои девочки». Дело в том, что я приехала в Чехословакию со своими дочерьми 20 лет назад. А теперь у Ирины уже свой бизнес — косметический салон, ее сын окончил первый курс, а Лена работает со мной юристом. Поэтому Франта не мог не посмотреть, как они устроены, не познакомиться с их детьми (моими четырьмя внуками). Побывав у нас, он сказал: «Теперь я вижу, и у Иринки настоящая салон, и у тебя настоящая фирма, и я вижу, что у вас все хорошо»...

— Это мы с Франтой у памятника шахтерам, это — у музыкального фонтана, — вообще Кемерово им очень понравился. Это мы — в «Вечном зове» стерлядку заказали, а это у Лены пельменями их угощаем... О, это отдельная история!

Слушала Софью Ароновну, а в ушах звучали другие ее слова: «Дружба студенческая, это как первая любовь, — ни с чем не сравнима!»

Вера КАРЗОВА.

А действительно, во имя чего люди, рискнувшие когда-то открыть свое дело, годами упорно преодолевают административные барьеры и дефолты, терпят необоснованные претензии контролирующих органов, борются с конкурентами, рискуя в любой момент потерять все? Ради прибыли? А на что они эту прибыль тратят? Понятно, что часть – на развитие своего дела. А остальное? На материальные ценности или на обучение детей в лучших вузах? Или...

«Примите в дар мое ЖИВОЕ СЛОВО...»

Анну Федоровну в старинном алтайском селе, где жила многодетная семья будущей поэтессы и художницы, называли «ведуньей». Отварами лечебных трав она могла поднять на ноги самого безнадежного больного. Многих вылечила бабушка Анна. Внучка Анна вспоминает, что даже через много лет, уже будучи в Новокузнецке, она встречала людей, которые помнили мудрую и добрую Анну Федоровну. И внучке перед тем, как взять ей, образно говоря, кисть в руки, бабушка приснилась. Во сне Анна Федоровна взяла ладони внучки в свои и стала медленно, но с напором поглаживать ее пальцы. До тех пор, пока они не стали источать чистую голубую воду: «А теперь иди!» – легонько подтолкнула она свою наследницу. Проснувшись, Анна с трудом дождалась утра и со всех ног помчалась к открытию магазина. Покупала краски, бумагу, мастихины – всё, что подвернулось под руку и могло пригодиться в художестве, смущенно признаваясь молоденькой продавщице во внезапно проснувшейся страсти к творчеству. «Ничего, ничего, – понимающе успокаивала девушка разгоряченную покупательницу. – Я с таким в нашей работе уже встречалась...»

С тех пор каждую живописную работу Анна начинает с голубого фона. А первую свою картину, которую впечатлительная и эмоциональная Анна Огнич писала, по ее признанию, буквально запоем и со слезами на глазах, назвала «Море кукушковых слез». Говорит, что это увлечение у мольберта врачует ее сердце. А её яркие, где-то по-детски наивные и в то же время с сильным эмоциональным подтекстом преподнесенные образы и темы на холсте и картоне, врачуют тин исходит положительная энергия». Она твердо уверена, что искусство должно служить человеку, чтобы он мог брать от него «лишь положительные эмоции, силу и веру в прекрасное». «Когда

Анна Огнич, предпринимательница, писательница, поэтесса и художница, с юности знала, что она статью, умом и отношением к жизни пошла в бабушку – Анну Федоровну. Внучку Аню даже называли в ее честь...

рождается идея и я могу ее воплотить в картине, чувствую потрясающий полет души. Когда же картина завершена, то ощущаю безмерную усталость и опустошенность», – признается художница. Анна уверена: если художник писал свою картину без любви и вдохновения, то такой холст, принесенный в дом, попросту высосет энергию из хозяина дома и его домочадцев. В этом она убеждена безоговорочно и бесповоротно. А

потому старается, чтобы от ее полотен исходили искренность, радость и токи доброты.

Картинами Анны Огнич увешаны стены небольшого буфета в одном из корпусов Новокузнецкой седьмой детской больницы. Так что он напоминает уютное кафе, куда приходят перекусить на скорую руку как мамы с больными детьми, так и сами маленькие пациенты. Казалось, приходят ненадолго, но порой, не замечая времени, подолгу стоят у полотен, разглядывая эти феерично яркие, необычные холсты. «Я люблю кормить детей. Люблю, когда они заходят в наше маленькое кафе не только покушать, но и полюбоваться моими работами... Однажды на руках матери раскапризничался пятимесячный малыш. Я взяла его и поднесла к картине. Затем стала водить его ладошкой по шершавому холсту и рассказывать, что на нем изображено. И знаете, раскапризничавшийся ребен-



нок, которого долго не могли успокоить, притих. Он удивленно таращил глазенки то на меня, то на это яркое пятно на стене. Словно пытался понять, что же втолковывает ему эта странная чужая тетя», – рассказывает Анна Викторовна.

Небольшое помещение буфета, которое Анна и ее коллектив арендуют в больнице, ей очень нравится: «Хотя наше производство по организации питания и низкорентабельное, оно приносит пользу людям».

Общественным питанием Анна Огнич занимается давно, а предпринимательством на «этой почве» – пятнадцать лет. Как-то ее пригласили работать заведующей производством в одну городскую фирму. А вскоре предложили выкупить производство, а значит, стать его полноправной хозяйкой. На стезе общественного питания Анна Огнич поработала и в ресторане «Новокузнецкий», и в баре Дома творческих союзов... Анна Викторовна – отличный организатор, умеет ладить с подчиненными, потому что не боится принародно признавать свои ошибки. В помощниках у Анны ее дочь – двадцатидвухлетняя Ольга.

Но предпринимательство для Анны Огнич – лишь верная и надежная «доходная часть» жизни моя основная работа – общественное питание, я бы все мои увлечения не вытянула, а значит, не реализовалась», – считает Анна.

Недавно она в одном из московских издательств

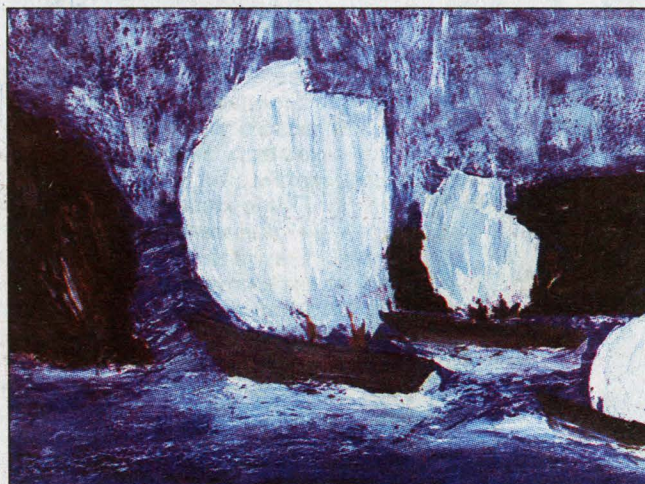
выпустила за свой счет сборник своих стихов под общим названием «Я знаю тайну бытия». Стихи она тоже, рассказывает, начала писать как-то враз и неожиданно. «Картины и стихи для меня – как подарок судьбы. Бесценный дар, который надо отдать людям», – говорит Анна, одновременно увлекшаяся к тому же и прозой.

Недавно в Таштагольском музее этнографии и культуры коренных народов Горной Шории прошла первая персональная выставка живописных работ Анны Огнич. Успех настолько окрылил её, что на днях состоялась и вторая персональная. На это раз уже в Новокузнецке, в Центральной городской библиотеке имени Н.В. Гоголя, при содействии и участии салона «Художник». «...Однажды Анна Огнич открыла для себя мир пластического творчества. Для картин она покупает лучшие кисти, краски, мастихины, завершённые холсты оформляет в хороший багет... Темы ее произведений – яркий фантастический мир природы, диковинные цветы... Она утверждает собственный взгляд на мир, видение красоты. Стихия ее воображения необычно преломляет наблюдения реальной природы, населяет картинный мир смелыми раскованными то, что она создает, канонам. Она пишет светлые жизнелюбивые произведения, передавая силу темперамента цветом, пластикой, монументальностью» – так отзывается о творчестве Анны

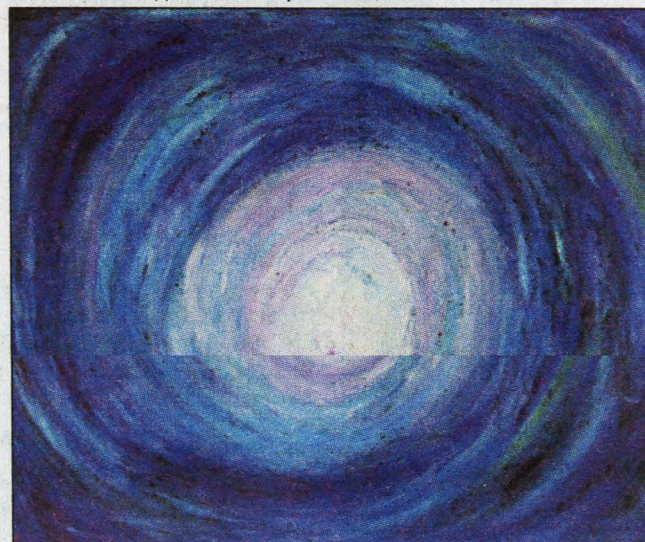
Огнич организатор выставки Галина Иванова, заведующая экспозиционно-выставочным отделом и салоном «Художник».

...Анна называет себя «дикой кошкой» и «мятежной натурой». В тридцать лет ушла с маленьким ребенком на руках от красавца-мужа, несмотря на вполне нормальные отношения, из благоустроенной квартиры и налаженного быта в комнату общежития в тринадцать квадратных метров, которую называет «своей милой и уютной кельей». «Чтобы все начать сначала и непременно – с чистого листа...» И будучи предпринимательницей с немалым стажем, живет в ней до сих пор! А все свободные средства тратит на картины и стихи, сборники которых потом щедро раздает всем, кто пожелает их прочесть. Она щедро дарит в детдома и интернаты свои картины. Встречается с ребятами, рассказывая им о творчестве вообще и планах в частности. И считает себя при этом самым счастливым человеком. Потому что с помощью воображения и творчества может владеть всем миром. При чем тут комната в какие-то тринадцать квадратных метров! С таким духовным богатством пресловутый «квартирный вопрос» не имеет

Татьяна ШИПИЛОВА.
Фото
Анатолия Кузярина.



«Ангелы воды» (холст, масло).



«Галактика» (холст, масло);

Стакан «СИНТЕТИКИ» на завтрак выбирают взрослые для детей вместо натуральных продуктов

Грохот, гул и гром под сводами, какое-то оборудование неопределенного назначения, столы с металлическим покрытием и белые халаты... Цех как цех. Центрифуги, вибросита, смеситель, гранулятор, сушильный шкаф, вакуумно-выпарная установка... Техника как техника. Тот же «вакуум-выпарной аппарат» вызывает не так уж и много ассоциаций. Но сразу зауважаешь, как услышишь: такого больше нет в России, сделан на «Химмаше», до ума доведен в Томске. С его помощью концентрируют плодово-ягодный сок под вакуумом, что позволяет сохранить биологически активные вещества. В какой-нибудь Америке такая штука была бы попрестижнее: там для корпуса используют зеркальную нержавейку. Но образец — то опытный...

Мои гиды — Екатерина Петушкова, технолог ООО НПО «Здоровое питание», аспирант. Александр Попов, кандидат технических наук и заешный директор. Сергей Кравченко, кандидат технических наук, докторант, заместитель директора по науке. Все трое — кто больше, кто меньше, — преподают в родном КемТИППе, и, к примеру, кандидатская Екатерина на тему «Технология производства продуктов функционального назначения на основе сыворотки с добавлением дикоросов Сибири» создавалась здесь, в цехе, а не только по библиотекам.

И вообще, в «Здоровом питании» частичное или полное воплощение получили ни много ни мало штук десять кемтипповских диссертаций...

Производство здесь практически безотходное: после того как из ягоды отжат сок, остатки — жмых — измельчаются до нужной кондиции и тоже добавляются в продукт. Потому что если, допустим, в бруснике бензойная кислота находится в соке, то в клюкве, родственнице из того же семейства, после отделения сока она остается в жмыхе. Если пользоваться старыми технологиями, то вместе со жмыхом выбросишь все самое ценное.

Получаемая продукция называется концентратами из растительного сырья. Голубика и клюква, черника и облепиха, арония и черная смородина — была бы ягода, а технология отработана. Три десятка наименований — от киселей плодово-ягодных гранулированных и завтраков на основе овсяной муки до утренних и вечерних продуктов «Активный день» и «Легкое питание». В «Активном дне», к примеру, присут-



Сергей Кравченко.

не полностью распадается в тонком кишечнике. Доходит до толстой кишки и, обволакивая стенки (японские ученые считают — препятствует возникновению в ней рака), дает ощущение сытости в организме... Чтобы не повышался гликемический индекс в крови, вместо сахарозы научились применять экстракт стевии (природный заменитель сахара), который слаще сахара в 200 раз и в отличие от сахарозы совершенно не повышает данный индекс! Подобный научный подход — и в производстве других продуктов.

Оказывается, наука и предпринимательство могут вполне дружно идти, взявшись за руки!

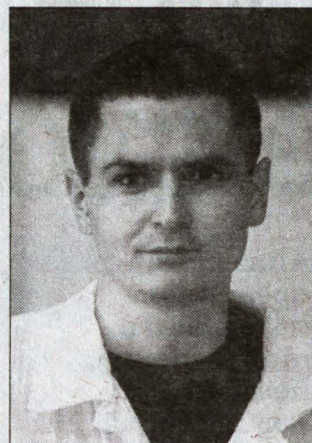
Да нет, не все так весело. Несколькими днями ранее профессор Анато-



Екатерина Петушкова.

лий Попов, доктор технических наук, только что назначенный проректором КемТИППа по учебной работе, удивлялся, как вещи, безусловные для ученых и специалистов, трудно пробивают путь к умам людей.

Наша тематика — пищевые концентраты на основе растительного сырья, — рассказывал, словно читал лекцию. — Причем концентраты быстрого приготовления. За рубежом это называют инстант-продукт — который не быстро растворяется (он создает ощущение, что растворяется быстро), а быстро распадается. Мы его опускаем в воду — он быстро распадается на мелкие частицы, а потом начинает потихоньку набухать и получается такой насыщенный раствор. Подобные продукты быстро-



Александр Попов.

го приготовления сейчас есть — это лапша, а мы решили создать напитки. Почему напитки? Потому что они имеют хороший витаминный и минеральный состав. Легко усваиваются, поскольку все идет с влагой, легко воспринимаются организмом. На них мы, можно сказать, зацелились, выбрали это направление. Стали делать. И получилось! В конце концов, оказалось, что этот продукт лучше всего использовать для питания детей. Но! Мы столько раз участвовали в конкурсах, которые объявляет администрация области для школ. Что получается? Считаем... Килограмм сахара — 25 рублей. Килограмм крахмала — 50 рублей. Фруктоза — 98 рублей, но мы берем ее по 50 рублей прямо в Москве. Стевия стоит 2500 рублей за килограмм, но ее мало надо. Ягода — возьмем хоть самую дешевую — аронию, это черноплодка, — 10 рублей за килограмм... Если все посчитаем, то себестоимость выйдет около 55 рублей за килограмм. Плюс какая-то прибыль, это не меньше 60 рублей. С этой ценой мы участвуем в конкурсе, например, на поставку продуктов для школ области. Натуральный продукт! Но выходит какой-то человек и говорит: «Сорок рублей!» А я знаю, что на такой цене его прибыль сто процентов, потому что ему его продукция обходится максимум в 20 рублей! Да, мы тоже можем это получить. Это будет крахмал, сахар, ароматизатор, краситель и улучшитель вкуса. Ну и лимонная кислота еще. Мы можем такой кисель сделать и детям дать, еще и витаминный премикс добавим туда, если нужно, по рублю-полтора за килограмм... Но разве это будет полезно? Кто отвечает за эти торги? В чем они заинтересованы — в экономии денег или в здоровье школьников? Они говорят: на школьное питание выделена маленькая сумма, а только на ваш кисель будет уходить три рубля. А нам нужно по полто-

ра... Но в каждом стакане нашего киселя стакан ягоды! Или здоровье в бюджет не укладывается?

Говорим с Анатолием Михайловичем, что народ наконец-то начал думать не только о том, сколько съесть, но и о том, что есть. О том, что порой даже дети начинают разбираться в разных «ешках», а мамы — в различиях между продуктами натуральными и «идентичными натуральным». Профессор удивляется: вы что, не знаете, чем отличаются некоторые продукты натуральные и с искусственными витаминами? Они усваиваются по-разному: в природных они идут в комплексе, способствуя их более полному усвоению. Поэтому организм узнает одни и не узнает другие...

Такие вот азбучные истины...

Несколько лет назад «Опора» писала о желании КемТИППа заняться производством пищевых концентратов. С тех пор в жизни «Здорового питания», соучредителем которого является институт, произошло немало событий. Заработал цех на Металлоплощадке. По индивидуальному проекту изготовлено оборудование. Отлажены технологии. Установлены контакты с продавцами ягоды — от кемеровского плодопитомника и частников до поставщиков из Томской области. Получены вполне уникальные продукты питания. Правда, выходит, что новому и полезному не так-то просто попасть на витрины и прилавки. Продавцы «синтетики», которая дает поистине сумасшедшие прибыли, готовы платить и за рекламу, и за входение в супермаркеты. А социально значимые продукты изначально имеют иной уровень рентабельности и, как правило, проигрывают в борьбе за прилавки и здоровье.

...После экскурсии по цеху спросил у Кати Петушковой, какие напитки пьет на завтрак ее семилетний сын Женька.

— Конечно, наши кисели, — удивилась она вопросу: вроде какие могут быть сомнения в таком элементарном деле. — Особенно любит черничный, он и для зрения полезен...

Может, для того, чтобы наши дети ели полезное и нужное, попросту следует заставить и всех мам, и тех, кто отвечает за конкурсы на поставку продуктов для детей и больниц, писать кандидатские про здоровое питание?

Игорь АЛЕХИН.

Фото
Евгения Курскова.



Доказать и поверить,

или Почему кемеровским разработчикам не удалось первыми в стране начать выпуск нового поколения силиконовых материалов.

Более трёх лет назад мой коллега, рассказывая о «СилиКеме», писал на страницах «Кузбасса», цитирую: «Однако и того, что уже есть, вполне достаточно, чтобы предприятия нашей области рискнули быть первыми в использовании многообещающей инновационной идеи».

Напомню, о чём идёт речь. Известны уникальные изоляционные качества и высокая термостойкость силиконовых оболочек. Учёным Кемеровского государственного университета удалось найти оригинальный и простой способ фотохимической обработки кремния органического каучука. Появилась возможность его промышленного применения в машиностроительной, автомобильной, энергетической и других отраслях. На средства гранта от Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере авторы

инновационной технологии, они же сотрудники фирмы «СилиКем», под руководством Сергея Лузгарева смонтировали оборудование, на котором изготовили несколько сот метров силиконовых электроизоляционных материалов и предложили кузбасским машиностроителям.

Каково же было разочарование, когда ото всех, к кому изобретатели обратились, в том числе с предложением начать производство на заводских площадях, получили примерно одни и те же ответы: «Вы уж сами у себя сделайте нам силиконовой ленты столько-то метров, такой-то ширины, мы попробуем, если нам подойдёт, у вас и закажем». Увы, предложение для фирмы абсолютно неприемлемое: в распоряжении учёных находится лишь учебная лаборатория, в которой запрещено заниматься промышленным производством.

На аренду цеха денег нет, к тому же для химического оборудования пригодно не всякое помещение, требуются особые условия: хорошая вентиляция, сливы для воды, место для хранения реактивов и др. Какое-то время группа Лузгарева надеялась на продолжение поддержки со стороны Фонда Бортника, однако после получения следующего гранта в размере 1,5 миллиона рублей не удалось привлечь инвесторов, готовых вложить деньги в производство высокостойкой электроизоляции, что является обязательным требованием конкурса.

Фирма «СилиКем» рассматривала в качестве одного из вариантов продвижения своей технологии в производство возможность выхода на свободный рынок: планировала в лабораторных условиях выпустить несколько партий разных размеров силиконовой ленты и самим её продать. Взвесив все за и против, от этой идеи учёные отказались: ими не был хорошо изучен потребительский спрос. Коллективу из 5 человек не хватило бы времени на встречи, поездки, да и риск слишком велик, ведь большинство предприятий предпочитает работать напрямую с заказчиками.

Дело застопорилось, предположения журналистов и стремления разработчиков первыми в стране начать выпуск нового поколения силиконовых материалов сбыться до сих пор не суждено.

В теории, судя по заявлениям правительственных чиновников об увеличении инновационной продукции на 20 процентов, путь превращения научной идеи в товар вы-

глядит вполне приемлемым. Для учёных, которые стремятся реализовать своё открытие на практике, существует поддержка в виде различных грантов. Затем создаются структуры, призванные довести открытие до полупромышленного производства (в нашем случае это фирма «СилиКем»), которые должны передать технологию заинтересованному производителю. Но, как выясняется, чаще всего передать-то ее как раз бывает некому. В активе группы Лузгарева 15 прикладных разработок, которые при их успешном внедрении в производство могли бы приносить пользу, но большинство, как и в случае с силиконовыми лентами, остаются невостребованными. Продавать опытные образцы как товар учёные не могут, чтобы не дискредитировать свои же идеи, а многократно проверить их качество и эффективность в рабочих цехах не получается.

Опыт общения с производителями привёл Сергея Валентиновича к неутешительным выводам: предприятия не хотят вкладывать деньги в инновационные идеи, не спешат заниматься дополнительными нововведениями. Например, завод не один десяток лет выпускает электродвигатели, которые неплохо покупаются, стоит ли в таком случае что-то менять?

А бывает и так: потребовалось кемеровскому предприятию «Полимер» новое упрочнение, чтобы полиэтиленовая плёнка выдерживала температуру 150 градусов, а не 100, как сейчас. Предложили нам поработать над этой проблемой, обещав заплатить за месяц трудов... 5 тысяч

рублей. Что это, алчность или элементарное неуважение к нашему труду? - недоумевает Лузгарев.

Ещё один пример неудачных деловых контактов группы Сергея Лузгарева с промышленным предприятием. Постарайтесь объяснить коротко, не вдаваясь в технические тонкости: ЗАО «Сибтензорприбор» не может приступить к сборке нового электронного прибора из-за отсутствия надёжного способа соединения двух составляющих элементов. Обсуждение и оформление договора между учёными и заводскими специалистами на выполнение заказа по внедрению новой технологии шло достаточно долго, но завершилось ничем.

Почему? - этот вопрос я задала самому Лузгарёву и техническому директору завода Юрию Малахову.

«Сибтензорприбору» показалось, что мы необоснованно много затребовали средств на исследование этой проблемы, - пояснил Сергей Валентинович.

Дело не только в этом, - ответил Юрий Валентинович. - Нас насторожило то, что учёные не дали полной гарантии, что справятся с поставленной задачей. Для нас неприемлем подход, мол, давай-

те попробуем выпустить пробную партию, получится - не получится. Мы не готовы тратить деньги, если не уверены в результате, нам нужно от учёных готовое решение.

Выходит, предприятие не заинтересовано внедрять в производство новейшие технические разработки? - наседаю на Малахова.

Технический директор не стал со мной спорить, открыл в компьютере нужные файлы и рассказал, сколько на заводе внедряется новых изобретений, рационализаторских предложений, какова от них отдача и потом ещё подтвердил эту информацию, что называется, наглядно, в цехах. Благодаря новациям объёмы производства ежегодно увеличиваются до 30 процентов. Хотя, действительно, «Сибтензорприбор» платит только за те разработки, которые приносят прибыль, внедряет только те технологии, которые быстро окупаются, и этим выживает.

Поверьте, - продолжает Юрий Валентинович, - если поступившее предложение выгодно предприятию, задержек с его реализацией не будет. На производителей сегодня не надо нажимать в плане внедрения инноваций, каждый борется за своё место под солнцем, поэтому не станет отмахиваться от полезных нововведений. Что касается инвестиций в науку, то сейчас это могут делать в основном сырьевые компании. С нас много не возьмёшь, машиностроители пока даже с колен не встали. Нам бы сначала полностью старые станки заменить, чтобы уверенно конкурировать хотя бы с гигантом Китая, который всё настойчивее пытается проникнуть на наши рынки, Сибирь - под постоянным прессингом его различных предложений. Каюсь, и мы туда же, на Китай смотрим, техноло-

гию, которую хотели получить от кемеровских учёных, у нас до сих пор нет, теперь ищем её в Китае.

Ну ладно, спонсоры, инвесторы, с ними на самом деле не всё просто. Но ведь есть инновационные кредиты под новые разработки! Однако они, по аналитической информации тех же банков, в основном используются на закупку нового оборудования и строительство. Банк не даст кредит, если научная разработка не будет давать отдачу уже после первого года внедрения, полностью она должна окупиться через три года. Это жёсткие условия.

Учёные с завистью пересказывают друг другу, как к инновациям относятся в других странах. Бывшая аспирантка Сергея Лузгарева, которая живёт и работает в Германии, по поручению небольшой и не очень богатой фирмы в составе группы сотрудников политехнического института участвует в разработке технологии по по-

на их внедрение бонусы, необязательно это должны быть деньги, допустим, налоговые послабления.

Занимаешься развитием инновационных технологий? Мы тебе оставляем часть налогов на эту работу. Уверю вас, после этого дело сдвинется, - убеждён Малахов.

Сочетание изобретательской жилки и предпринимательской хватки явление всё же редкое. Учёные-энтузиасты разрабатывают и производят новые технологии, но продавать их на рынок пока не научились, поэтому очень важно кому-то третьему вовремя свести изобретателя и производителя. В департаменте потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области мне так и не сказали, кто бы смог взять на себя эту роль, равно, как и не захотели поделиться мнением, что же, по их мнению, мешает успешному сотрудничеству малых инновационных предприятий с крупным бизнесом. Перечис-

Ну ладно, спонсоры, инвесторы, с ними на самом деле не всё просто. Но ведь есть инновационные кредиты под новые разработки! Однако они, по аналитической информации тех же банков, в основном используются на закупку нового оборудования и строительство. Банк не даст кредит, если научная разработка не будет давать отдачу уже после первого года внедрения. Это жёсткие условия.

лили несколько интересных конкурсов, участие в которых на каком-то этапе поможет предпринимателям, но назвать структуру, которая бы способствовала превращению научного открытия в товар, так и не смогли. В этой связи интересным мне показалось предложение технического директора «Сибтензорприбора» об организации в Кузбассе биржи интеллектуальных разработок, которая бы регулярно проводила выставки интеллектуальных продуктов.

Большая надежда у молодых учёных связана с созданием технопарка, на территории которого планируется разместить малые предприятия типа «СилиКем», которым, как воздух, нужна любая помощь, в том числе льготная аренда площадей и лабораторий.

Ну, а что же будет с уникальным созданием учёных, с рассказа о котором мы начали эту статью?

Надежда умирает последней, - сказал на прощание Сергей Лузгарёв, руководитель группы учёных, авторов замечательного открытия. - Мы не оставим своих попыток довести его до производства. В практической пользе видим смысл своей научной деятельности.

Елена ИВАНОВА.

Сочетание изобретательской жилки и предпринимательской хватки явление всё же редкое. Учёные-энтузиасты разрабатывают и производят новые технологии, но продавать их на рынок пока не научились, поэтому очень важно кому-то третьему вовремя свести изобретателя и производителя. В департаменте потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области так и не сказали, кто бы смог взять на себя эту роль.

«Интеллектуальный продукт должен просто течь из источника по выстроенным руслам»

В том, что у России сегодня только один путь развития – инновационный, кандидата экономических наук, предпринимателя Сергея Никитенко убеждать не надо. На протяжении последних 17 лет он сам пытается убедить в этом и бизнес, и власть Кузбасса.

В первом пункте устава созданного Никитенко еще в 1991 году Центра поддержки предпринимательства (первого в Кузбассе) значилось: «создание условий для развития инновационной деятельности в г. Кемерово». А в 2002 году Сергей Михайлович – благодаря поддержке совета ректоров вузов Кузбасса – зарегистрировал инновационный научно-производственный центр «ИННОТЕХ», в состав учредителей которого вошли шесть вузов Кузбасса и Комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области.

– Кто больше подался убеждению: наука, бизнес или власть?

– Наука сориентировалась первой. Наш пятисуточный семинар в 2002 году «Инновационный менеджмент для малых предприятий» посетили 118 человек, подавляющее большинство представляло науку. Да это и понятно: пришли учиться те, кто стоит у истоков инновационного процесса. Они хотели научиться продвигать продукты своей интеллектуальной деятельности на рынок.

Крупный бизнес пока еще не осознал до конца, в чем прелесть «инновационного уклона» и чем это выгодно, хотя объем хозяйственных работ, например в КузГТУ, за последние пять лет увеличился в 10 раз. И это не сотни тысяч рублей, а десятки миллионов! Малый бизнес осознал и готов был, но в инновационной сфере требуются первичные вложения, которых у малых предприятий нет, а банковская система в это узкое место кредиты еще не дает – риск очень высокий!

Первое публичное мероприятие в инновационной сфере органы региональной власти провели в 2008 году – инновационный форум. Вот такая пока коротенькая инновационная биография Кузбасса.

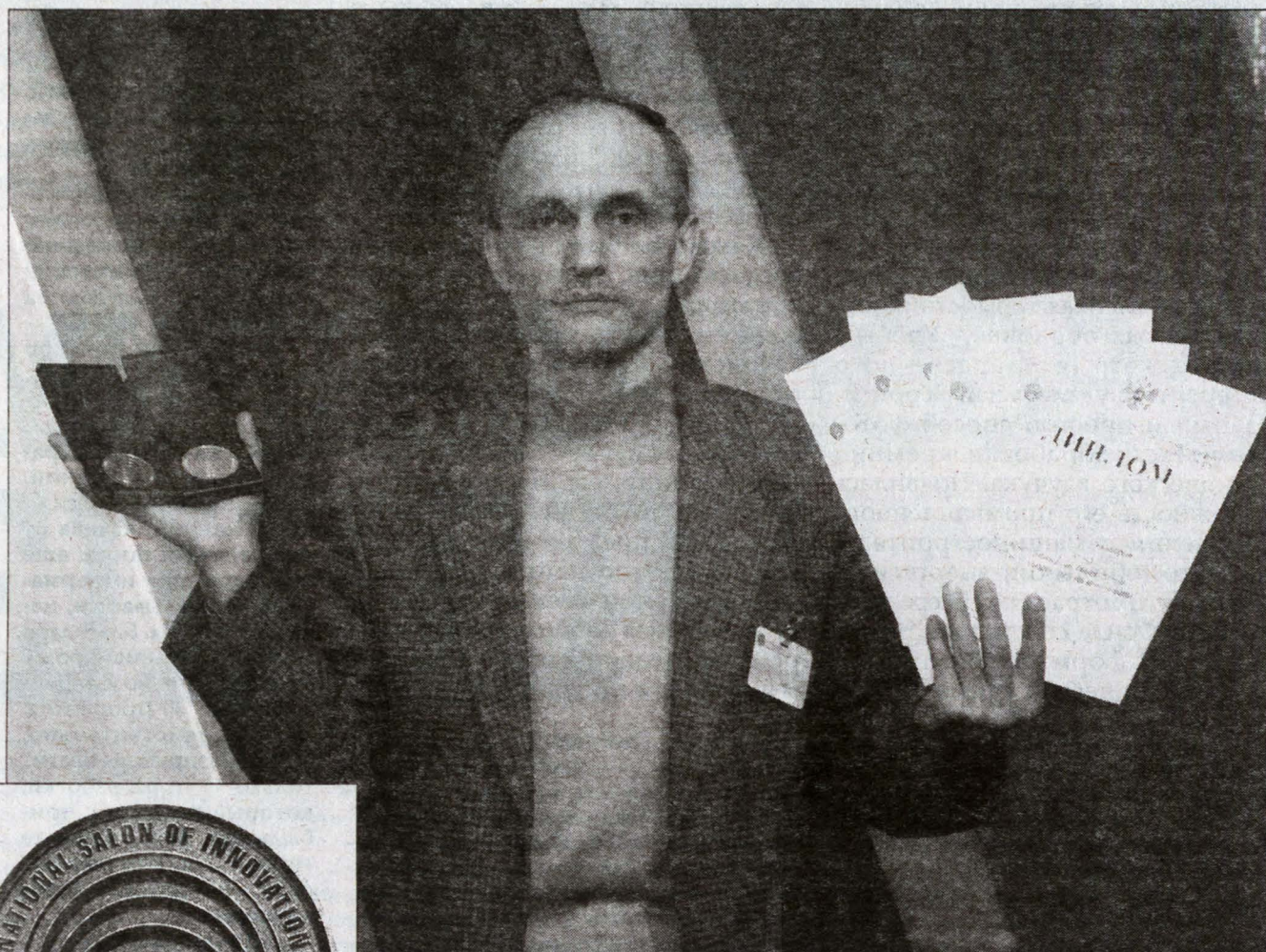
– Что удалось лично тебе достичь на этом поприще?

– Удалось разобраться и понять, как профессионально нужно управлять инновационным процессом и получать в итоге реальные результаты. Удалось создать один из важнейших региональных элементов инновационной инфраструктуры – «ИННОТЕХ». Удалось «сдернуть с места» проблему подготовки менеджеров для инновационной сферы. Удалось выявить десятки замечательных и перспективных проектов и совместно с их авторами сформировать в Кузбассе 16 малых

инновационных компаний по «классической», как я говорю, схеме. А это означает, что удалось наметить для регионального и местных бюджетов еще один источник доходов, который может расти высокими темпами, если им заниматься. Это ведь как родник: если его чистишь и ухаживаешь за ним – много чистой воды, если нет – картина обратная, источник иссыкает, особенно если его нещадно эксплуатировать. Удалось законодательно оформить идею платы «природной ренты» в пользу развития инноваций через финансовый механизм фонда технологического развития, но пока не удалось этот механизм запустить в работу.

– Но долгое время складывалось впечатление, что весь инновационный процесс в Кузбассе уложился в 2 проекта: регенерация масел и переработка шин. А сейчас, судя по твоим же интервью в СМИ, у нас оказалось столько инновационных проектов! Причем получивших признание и поддержку на самых разных уровнях. Чем лично ты можешь это объяснить?

– На некоторых певцов народ жалуется, что они постоянно поют одни и те же песни, а певцы говорят: «Да мы много что поем, только телевидение показывает то, что считает нужным и на что есть как бы спрос!» Если серьезнее, то давай вспомним, что основой инновационного процесса является интеллектуальная собственность, каждый из объектов которой может стать основой инновационного проекта. Кто создает интеллектуальную собственность у нас в Кузбассе? Результаты изучения состояния патентного дела в нашей области, полученные группой исследователей, которую возглавляла патентный по-



веренный РФ, кандидат экономических наук Людмила Патракова, подтвердили одну особенность нашего региона. Она в том, что больше половины (57 %) патентов в Кузбассе получают образовательные учреждения, где сосредоточен основной научный потенциал, причем из образовательных учреждений наибольшее количество патентов получают вузы – около 36% (еще два года назад этот показатель составлял 27%). Однако создаваемые вузами инновации редко достигают этапа коммерческой реализации. И это связано в первую очередь с тем, что в наших вузах и НИИ нет отделов коммерциализации технологий, а соответствующая инфраструктура, призванная оказать поддержку вузовским разработчикам в части продвижения на рынок, в регионе не развита.

От Кузбасса ежегодно подается более 300 заявок на изобретения и полезные модели. Вот он, потенциал! Теперь понимаешь, что вместо двух можно ежегодно рассказывать о 300 «новых пес-

нях», ровно по одной каждый рабочий день!

– А как ты оцениваешь существующую ныне в Кузбассе систему поддержки (финансовую, имущественную, информационную) малых инновационных предприятий? Есть ли она, кстати, вообще?

– Системы как таковой не существует еще даже в России. Есть лишь малые фрагменты, и в Кузбассе они активно используются. Департамент потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области предоставляет малым инновационным предприятиям льготные займы. До 2 млн. рублей на реализацию инвестиционных проектов за счет средств областного бюджета под 5% годовых на срок до двух лет. Субсидирует часть процентной ставки по кредитам, взятым малыми предприятиями в банках для освоения инвестиционных бизнес-планов (покупка основных средств). Выдает гранты начинающим предпринимателям на создание собственного бизнеса (размер гранта 500 тыс. рублей для сферы производства, для строительства – 400 тыс. рублей, для сферы услуг – 300 тыс. рублей). Готовится проект предоставления субсидий.

Есть программы компенсации части затрат по участию малых предпри-

ятий в зарубежных выставках, по сертификации продукции и системы менеджмента качества, по патентованию в европейских странах. Суммы компенсаций довольно значительные. Например, компенсируется (до 40 тыс. евро) часть затрат, связанных с зарубежным патентованием, с сертификацией (до 600 тыс. рублей).

С 2007 года Кемеровская область принимает участие в программе Евросоюза «Поддержка экспортно ориентированных инновационных малых и средних предприятий». В рамках этого проекта развивается Сеть Евро Инфо Центров, которая является одной из нескольких деловых европейских сетей, содействующих созданию и развитию информационной среды для малых и средних инновационных предприятий. Кемеровская область заявила о своем желании открыть у себя филиал Евро Инфо Центра.

Чего не хватает? Не хватает как раз системности – фрагменты не всегда позволяют добиться цели.

– Есть мнение, что образчиком эффективной системы поддержки инновационного бизнеса в нашей стране является система, предложенная Фондом Бортника. Знаю, что именно «ИННОТЕХ» выводит кузбасских разработчиков на этот

фонд. Согласен ли ты с этим утверждением?

– Несомненно, Фонд содействует развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (или Фонд Бортника, как его называют иначе) – это пока единственный в России фонд, который уже четвертый год финансирует сложный период для разработчиков инновационного продукта – момент выхода на рынок. Так называемая «посевная стадия». Команде (заметь – КОМАНДЕ!) за невозвратные, беспроцентные, беззалоговые (как говорила сова в мультфильме про ослика Иа – совершенно даром!) бюджетные денежные средства в размере 4,5 млн. рублей предоставляется возможность вывести на рынок свою разработку.

Ежегодно Фонд Бортника поддерживает в России до 400 малых компаний. Мы стараемся активно участвовать в его программах. Только в рамках программ «СТАРТ» и «Развитие» за последние 4 года в Кузбассе созданы 16 малых инновационных предприятий. Они заключили контракты с фондом на сумму более 70 млн. руб. Уже поступили в Кузбасс около 12 млн. руб. невозвратных федеральных денежных средств на поддержку этих компаний, осваивающих наукоемкую, в т.ч. экспортно ориентированную продукцию.

Нет сомнения: без Фонда Бортника эти разработки, как и многие другие не продвинулись бы в сторону рынка. А вот то, что возможности финансовых программ этого фонда мы используем не в полную меру, это факт и приличный резерв.

Не назрело ли время для создания в Кузбассе фондов поддержки именно инновационного бизнеса?

Эти структуры, по моему, пока создавать нецелесообразно. Во-первых, еще нет такого количества субъектов поддержки – тех самых малых инновационных предприятий, они еще должны «вырасти». Во-вторых, в нашей области работает уникальная сеть муниципальных фондов поддержки, скажем так, «классического предпринимательства», которые способны оказать необходимый набор услуг и малым инновационным предприятиям.

Если говорить об инфраструктурных элементах, то нам не хватает бизнес-инкубаторов инноваций при университетах с полноценной системой их финансового обеспечения. Федеральная программа имеется, но она малоэффективна и «неподъемна» для абсолютного большинства вузов.

А отношение представителей науки к идее коммерциализации их разработок за эти годы изменилось? И стали ли эти разработки инновационней?

На первый вопрос я ответил бы, как при психологическом обследовании: скорее «да», чем «нет». В научной среде растет понимание того, что коммерциализация – практически единственный и самый короткий путь к реализации научных разработок. Но незнание, как идти по этому пути, останавливает их от активных действий. Я уже не говорю об отсутствии понятных финансовых механизмов, призванных оказывать им содействие и поддержку на этом пути.

Второй вопрос не так прост. Нет пока каких-то стандартных критериев «инновационности» идей и разработок: кто-то считает, что «инновационно» то, чего не было раньше в нашем городе или поселке. Другие считают инновацией то, чего еще не было в мире вообще. В советские времена, как помните, было два понятия: продукция вообще и «научно-техническая» продукция. Что инновационнее, истребитель нового поколения или обогащенный натуральный сироп из трав, который никто до сих пор не получал? Или программный комплекс по предотвращению взрывов? Или средство

для ликвидации озоновых дыр в атмосфере Земли?.. Наверное, уверенно можно сказать одно: направленность разработок все более соотносится с запросами рынка – там финансы.

А попытки самих ученых коммерциализовать свои инновационные разработки предпринимались? Назови, пожалуйста, успешные (и за счет чего они таковыми стали). А в чем причина неуспеха?

Главная причина неуспеха – отсутствие у команд, взявшихся за коммерциализацию, опыта предпринимательской деятельности. С другой стороны – не дело из ученого делать предпринимателя, из предпринимателя – ученого, а из органов власти «дойную корову». Каждый должен заниматься профессионально тем, что он умеет и должен делать. Ученый – творить и создавать интеллектуальный продукт, предприниматель (менеджер) – выводить этот продукт на рынок, органы власти – создавать и поддерживать комфортные условия для эффективного протекания инновационного процесса, в результате которого пополняется бюджет, создаются высокооплачиваемые рабочие места, обеспечивается самодостаточность и конкурентоспособность региональной экономики. Еще одна причина – отсутствие знаний о конъюнктуре рынка продукции, куда ориентирован взор команды: где технология принесет больший успех – в медицине, электротехнике, в пищевой или легкой промышленности? Это ведь уже «хлеб» профессиональных маркетологов, а не ученых. «Путеводная звезда» проекта – это бизнес-план. Разработать качественный бизнес-план без профессионального экономиста невозможно. Постановка продукта на производство, разработка регламентов, сертификация и лицензирование и т.д., и т.п... Возможно ли все эти вопросы решить вчерашним ученым, да еще и быть конкурентными на рынке среди опытных «зубров» и «акул» бизнеса?

Основа успешности как раз и заложена в активном и взаимовыгодном взаимодействии ученых и бизнес-структур. От этого выигрывают обе стороны. Ведь у предприятий постоянно возникает необходимость корректировки или замены технологий или каких-то этапов, модификации или восстановления оборудования, освоения выпуска новой продукции. Все это – задачи ученых. В Кузбассе немало примеров успешной реализации разработок ученых на предприятиях. Практически каж-

дая докторская диссертация в технических науках – результат внедрения в производство.

Сейчас очень много говорится о необходимости подготовки специальных менеджеров для инновационного бизнеса. Где и как, по-твоему, это должно происходить?

Мир постоянно меняется, и человек должен в профессиональном плане тоже меняться. Еще в конце 90-х годов мы не знали, что есть такая профессия – бизнес-консультант. А теперь смотри: промоутер, маклер, тьютор, ипотечный брокер, риэлтор и т.д. А вот для инновационной сферы уже тоже требуется специфический специалист, способный управлять процессом продвижения инноваций на рынок. Это

менеджер наукоемкого бизнеса. Профессия, как и многие другие, требующая специфических знаний, навыков, умений, опыта. Мировой опыт давно ответил на этот вопрос: менеджером в сфере инноваций можно назвать специалиста, имеющего высшее образование (предпочтительно – инженерное), опыт работы в реальном секторе экономики не менее 5 лет, по своим природным качествам и приобретенным навыкам способный работать в этой сфере. Самое главное – этот человек должен иметь собственный опыт успешной коммерциализации хотя бы одной разработки. Ведь мы же не называем предпринимателем того, кто хочет предпринимать или знает, как это можно делать. Предпринимателем мы называем того,

кто ПРЕДПРИНИМАЕТ реально или прошел реально этот путь и имеет личный ОПЫТ. Если человек лично, что называется, «не держал ларек», то как он может ощутить на себе все реалии рынка? Существует поверхностное представление, что «инноваторов» можно массово готовить в вузах. У нас в истории России это уже было: сначала «все на тракторах», потом «все на самолетах».

Может показаться странным, но успешные инноваторы консервативны. Это подтверждает опыт успешных менеджеров. Они вовсе не ориентированы исключительно на риск. Главная их черта – постоянная ориентация на поиск новых возможностей. Потому что эта категория специалистов в гораздо большей степени осознает, что задержка в прошлом куда более рискованна, чем попытка устремиться в будущее.

И где тогда, по-твоему, взять инновационных менеджеров?

Мы лет семь (!) назад на базе межвузовского инновационного научно-производственного центра «ИННОТЕХ» провели эксперимент: организовали экспериментальный бизнес-адаптер для молодых специалистов. Главная цель, которую мы преследовали, заключалась в том, чтобы профессионально и психологически адаптировать вчерашних выпускников к их будущей деятельности. Для работы в адаптере были отобраны 12 дипломированных специалистов, которые встали на учет в Кемеровский городской центр занятости населения сразу же после окончания вуза (среди них были даже выпускники с «красным» дипломом!). Разрабатывая критерии отбора людей, с которыми предстояло работать, мы исходили прежде всего из такого понятия, как инновационный цикл. Известно, что идея от момента появления до момента внедрения должна пройти несколько стадий развития. Причем на каждом этапе требуется участие совершенно разных специалистов: финансисты, экономисты, технологи, эксперты, исследователи, конструкторы, менеджеры по презентациям, переводчики, журналисты – усилиями всех этих специалистов идея и превращается в конкурентоспособный товар. Выпускники, которым в результате защиты дипломов были присвоены подобные квалификационные категории, и были приглашены для работы в адаптере. В течение полутора они работали над реальными проектами, представлявшими собой заказы действующих предприятий региона. В результате

молодые специалисты получили первый производственный опыт, который помог им уже после выпуска из стен адаптера успешно пройти конкурсные отборы работодателей. Сегодня все они успешно работают в организациях и на предприятиях области. Есть те, кто стал реальным предпринимателем. Не хочу преувеличить роль этого эксперимента, но бизнес-адаптер молодых специалистов имеет полное право на существование.

Что-то до сих пор не приходилось слышать о таком элементе инфраструктуры поддержки инновационного бизнеса... И чего не хватает для появления таких бизнес-адаптеров? Денег?

Для организации подобной структуры требуются определенные средства. Вопрос в том, кто их предоставит. Многие местные предприятия могут инвестировать средства в развитие бизнес-адаптера, но только при одном условии: готовы ли специалисты для работы на данном производстве. Однако в этом случае структура автоматически становится в зависимости от состояния и политики конкретного предприятия. Целесообразней, чтобы финансирование такой структуры, как бизнес-адаптер, взяла на себя местная власть. И чем скорее она это сделает, тем быстрее можно будет удовлетворить все возрастающую потребность региональных предприятий в квалифицированных и опытных менеджерах-новаторах.

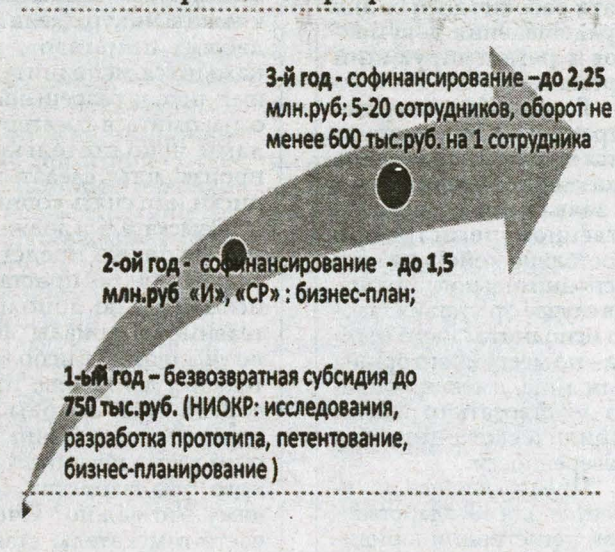
В широком смысле нам нужно думать о том, как реализовать задачу формирования у молодежи мотивации инновационного мышления, о чем говорил недавно Путин. Ведь инновации – это прежде всего интеллект каждого человека, и если нет у человека мотивации или отсутствуют стимулы, то как, извините, из его мозговых клеток можно вынуть интеллектуальные плоды? Это только из «чрева матушки Земли», как пел Высоцкий, можно вырыть и «черное золото», и все что угодно! И если вернуться к первому вопросу, то вот и ответ, что значит «строить экономику на знаниях». Интеллектуальный продукт должен просто течь из источника по выстроенным руслам, а это и есть развитая инфраструктура, обеспеченная финансами. А пока мы еще имеем много завалов и плотин на пути интеллектуального продукта. По этой причине он не может превратиться в товарный продукт на рынке.

Расспрашивала
Вера КАРЗОВА.

Цели и задачи программы «СТАРТ»

- **Программа «СТАРТ»:** финансирование инновационных проектов, находящихся на начальной стадии развития (посевное финансирование).
- **Основная цель программы:** содействие ученым, ИТР, студентам, стремящимся разработать и освоить производство нового товара (изделие, технология, услуга).
- **Бюджет поддержки для одной компании – до 4,5 млн. руб.**

Основные принципы программы «СТАРТ»

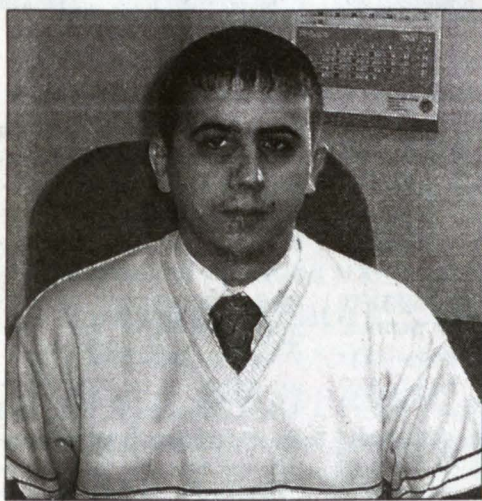


Итоги программы «СТАРТ» в 2004–2007 гг.

	2004	2005	2006	2007	Итого
Поступило заявок по России	2762	1651	1563	1354	5976
Поступило заявок по СФО	333	262	174	136	769
Поступило заявок от Кемеровской области	9	19	6	14	34
Победители по России	474	428	461	320	1363
Победители по СФО	59	62	49	32	170
Признано победителями по Кемеровской области	3	5	3	4	15

Всего заключено контрактов с победителями из Кемеровской области на сумму 70 млн. руб.

Поступило в Кузбасс около 12 млн. руб.



Ведущий рубрики –
Станислав Черданцев,
управляющий представи-
тельством Бюро по надзору
за соблюдением прав
предпринимателей при
Кемеровском
областном отделении
«ОПОРЫ РОССИИ».

Что лучше: ИП или ООО?

«Я и два моих приятеля
решили организовать
мастерскую по ремонту
автомобилей. Какая
форма организации
нам больше подойдет –
ИП или ООО?
Какие документы
для этого необходимы?»

Для данного вида
деятельности подходят
обе формы организации.
Но наиболее оптимальная
форма – ООО.

Обществом с ограни-
ченной ответственностью
признается учрежденное
одним или несколькими
лицами хозяйственное
общество, уставной капи-
тал которого разделен на
доли определенных учре-
дительными документа-
ми размеров; участники
общества не отвечают по
его обязательствам и не
сут риск убытков, связан-
ных с деятельностью об-
щества, в пределах стои-
мости внесенных ими
вкладов (ст. 2 Закона РФ
«Об обществах с ограни-
ченной ответственности»).

ООО является
коммерческой организа-
цией. Участник ООО по
своим обязательствам от-
вечает только вкладом в
уставной складочный ка-
питал.

Как и иные граждане,
индивидуальные пред-
приниматели отвечают
по своим обязательствам
всем принадлежащим им
имуществом, за исключе-
нием имущества, на кото-
рое в соответствии с гра-
жданским процессуальным
законодательством не

может быть обращено
взыскание.

Организационно-
правовое положение ин-
дивидуального предпри-
нимателя (в сравнении с
ООО) позволяет сделать
вывод, что деятельность
индивидуального пред-
принимателя более уяз-
вима, что отражается в
увеличении предприни-
мательских рисков. Инди-
видуальному предпри-
нимателю необходимо в
большей степени лично
беспокоиться о результа-
тах деятельности, в связи
чем она более ответствен-
на в финансовом и других
аспектах.

Статья 13 Закона уста-
навливает, что общество с
ограниченной ответствен-
ностью (ООО) подлежит
государственной реги-
страции в органе, осу-
ществляющем государ-
ственную регистрацию
юридических лиц, в по-
рядке, установленном
Федеральным законом о
государственной реги-
страции юридических
лиц и индивидуальных
предпринимателей.

Согласно п. 2 ст. 16 За-
кона на момент государ-
ственной регистрации
уставный капитал ООО
должен быть оплачен

учредителями не менее
чем наполовину. Мини-
мальный размер уставно-
го капитала определен в
ст. 14 Закона и на сегод-
няшний день составляет
10 000 рублей. Количество
участников общества не
может быть более 50.

За государственную
регистрацию уплачивает-
ся государственная по-
шлина в соответствии с
законодательством о на-
логах и сборах, ее размер
в настоящее время состав-
ляет 2000 рублей (ст. 333.33
Налогового кодекса РФ).

Продолжительность
срока государственной
регистрации – не более
пяти рабочих дней со дня
представления докумен-
тов в регистрирующий
орган.

Государственная реги-
страция ООО осуществля-
ется по месту нахождения
указанного учредителями
в заявлении о государ-
ственной регистрации
постоянно действующего
исполнительного органа,
а в случае отсутствия тако-
го исполнительного орга-
на – по месту иного органа
или лица, имеющих пра-
во действовать от имени
юридического лица без
доверенности.

Представление доку-
ментов для государствен-
ной регистрации юриди-
ческих лиц при их созда-
нии осуществляется в по-
рядке и сроки, предусмо-
тренные соответственно
ст. 9 и 8 Федерального
закона «О государствен-
ной регистрации юриди-
ческих лиц и индивиду-
альных предпринимате-
лей».

Документы подаются
в регистрирующий орган
непосредственно или на-
правляются почтовым
отправлением с объявлен-
ной ценностью и описью
вложения.

Заявление, представ-
ляемое в регистрирую-
щий орган, удостоверяет-
ся подписью уполномо-
ченного лица, подлин-
ность которой должна
быть засвидетельствована
в нотариальном порядке.

С момента государ-
ственной регистрации
общество приобретает
права юридического лица
и способно выступать
участником гражданских
и иных правоотношений.

Жалуйтесь – это ваше право!

Специалисты Управ-
ления Федеральной
службы судебных при-
ставов по Кемеровской
области, работающие с
обращениями должни-
ков и взыскателей, часто
сталкиваются с тем, что
многие из них не знают
своих прав. Какие права
предписывает закон
сторонам исполнитель-
ного производства? Об
этом подробнее расска-
жет и.о. заместителя
руководителя Управле-
ния Федеральной служ-
бы судебных приставов
по Кемеровской обла-
сти Сергей СТРОЕВ:



Во-первых, хочу об-
ратить внимание граждан
и руководителей, что, яв-
ляясь должником либо
взыскателем, каждый
имеет право получить
полную информацию о
ходе исполнительного
производства. Для этого
достаточно обратиться с
письменным заявлением
к начальнику отдела су-
дебных приставов, где
находится исполнитель-
ный лист, за разрешением
ознакомиться с материа-
лами исполнительного
производства, сделать вы-
писки или снять копии.

Взыскатель и должник
вправе также представ-
лять судебному приставу-
исполнителю дополни-
тельные материалы, лич-
но участвовать в исполни-
тельных действиях, при-
водить свои доводы по
всем вопросам, возника-
ющим в ходе исполнитель-
ного производства. По-
чему это важно? Очень
часто взыскателю стано-
вится известно о том, что
у должника есть имуще-
ство, на которое можно
обратить взыскание. Эту
информацию взыскатель
вправе сообщить судеб-
но-

му приставу по телефону
или при встрече, чтобы
тот оперативно принял
меры до того, как долж-
ник успеет имущество
продать или оформить на
других лиц. Таким обра-
зом, взыскатель получает
возможность быстрее
вернуть долг.

Также не всем извест-
но, что по просьбе сторон
к исполнительным дей-
ствиям может быть при-
влечен независимый спе-
циалист (юрист, оцен-
щик), который вправе
консультировать, давать
пояснения, комментиро-
вать, оказывать помощь.

Как ни странно, не-
многие знают, что имеют
право жаловаться. Если
должник или взыскатель
счел действия судебного
пристава незаконными,
или пристав, по его мне-
нию, бездействует, он
может обратиться с жало-
бой к начальнику отдела
судебных приставов –
старшему судебному при-
ставу. Начальник отдела в
таком случае рассматри-
вает жалобу в течение
десяти дней с момента ее
поступления. В случае,
если он признает жалобу
гражданина и юридиче-
ского лица обоснованной,
будут приняты меры для
устранения нарушений.

Федеральный закон
«Об исполнительном
производстве» предусма-
тривает возможность по-
дачи жалобы в порядке
подчиненности. То есть
если одна из сторон ис-
полнительного производ-
ства обжалует действия
либо постановления стар-
шего судебного пристава
– подает жалобу на имя
главного судебного при-
става территориального
органа (в данном случае,
на имя главного судебного
пристава Кемеровской
области). Если обжалуют-
ся действия главного су-
дебного пристава терри-
ториального органа – жа-
лоба подается на имя
главного судебного при-
става Российской Федера-
ции.

Кроме того, и у долж-
ников, и у взыскателей
есть возможность обра-
титься на личный прием,
которые проводятся еже-
недельно как в Управле-
нии Федеральной службы
судебных приставов по
Кемеровской области, так
и в отделах судебных при-
ставов, и получить кон-

сультацию руководства
службы.

Со вступлением в силу
новой редакции закона
«Об исполнительном
производстве» взыскатели
получили возможность
ускорить процесс испол-
нения судебного реше-
ния. Теперь исполнитель-
ный лист о взыскании
периодических платежей,
денежных средств (при
условии, что в сумме они
не превышают 25 тысяч
рублей) можно направить
напрямую, минуя судеб-
ного пристава, в бухгалте-
рию организации или
иному лицу, где работает
должник или получает
пенсию, стипендию. Од-
нако к исполнительному
листу взыскатель обяза-
тельно должен прило-
жить письменное заявле-
ние и следующие дан-
ные:

1) реквизиты бан-
ковского счета, на кото-
рый следует перечислять
денежные средства, либо
адрес, куда их необходи-
мо направлять;

2) фамилия, имя,
отчество гражданина,
паспортные данные;

3) наименование,
идентификационный но-
мер налогоплательщика
или код иностранной ор-
ганизации, государствен-
ный регистрационный
номер, место государ-
ственной регистрации и
юридический адрес взы-
скателя – юридического
лица.

Управление Федераль-
ной службы судебных
приставов предоставляет
гражданам, индивидуаль-
ным предпринимателям
и руководителям юриди-
ческих лиц широкий
спектр возможностей об-
ратиться за консульта-
цией, с жалобой на действия
судебного пристава к ру-
ководству службы: деся-
тый рабочий день каждо-
го месяца работает «горя-
чая» линия (36-73-44),
действует круглосуточ-
ный телефон доверия
(36-59-98), «Виртуальная
приемная» на официа-
льном сайте управления
(www.kemfssp.ru). Запи-
саться на еженедельный
личный прием к главному
судебному приставу Ке-
меровской области мож-
но у секретаря по теле-
фону 36-14-39.

Подготовила
Наталья КИНСТЛЕР.

Прецедент

Впервые в практике
арбитражного суда Ке-
меровской области было
рассмотрено дело о пре-
кращении деятельности
индивидуального пред-
принимателя за неодно-
кратные нарушения
прав потребителей.

С таким заявлением в
арбитражный суд обратил-
ся представитель Федераль-
ной службы по надзору в
сфере защиты прав потре-
бителей и благополучия
человека (Роспотребнад-
зор) по Кемеровской обла-
сти.

Ликвидация юридиче-
ского лица либо прекраще-
ние деятельности инди-
видуального предпринимате-
ля за неоднократное или

грубое нарушение прав
потребителей предусмо-
трено ч. 2 ст. 40 Закона РФ от
03.02.1992г. №2300 «О за-
щите прав потребителей».

Но в судебном заседа-
нии представитель истца
заявил ходатайство об от-
казе от иска и прекраще-
нии производства по делу
в связи с полным удовле-
творением ответчиком тре-
бований потребителей и
оплатой административ-
ных штрафов.

В постановлении Кон-
ституционного суда РФ
разъяснено, что неодно-
кратные нарушения закона
в совокупности должны
быть столь существенными
(с учетом их характера и

вызванных последствий),
чтобы позволить арби-
тражному суду принять
решение о прекращении
деятельности индивиду-
ального предпринимателя.
А в рамках этого дела ис-
точник не представил до-
статочные доказательства,
подтверждающие суще-
ственный характер допу-
щенных предпринимате-
лем нарушений закона.
Суд принял отказ от иска и
прекратил производство
по делу, не усмотрев на-
рушений прав и законных
интересов других лиц, от-
сутствие противоречия его
закону.

Пресс-служба
арбитражного суда
Кемеровской области.

Документы, которые необходимо получить
для организации мастерской по ремонту авто-
мобилей, как и для любого юридического лица:

- свидетельство о государственной
регистрации;
- свидетельство о присвоении ИНН;
- письмо с кодами статистики;
- устав;
- учредительный договор (в случае,
если количество участников больше одного).

Предпринимателя Валерия Кузьмина из поселка Тяжинский на областной конкурс «Социальная звезда», где есть специальная номинация для бизнеса – «Доброе дело», выдвинули ученический комитет и совет отцов местной школы №1.

Вот что написали они в жюри конкурса о своем номинанте: «Валерий Павлович не ограничивается рамками своего бизнеса, пытается приносить пользу жителям района, подросткам и молодежи. Как член совета отцов школы, проводит большую работу с детьми, находящимися в трудной жизненной ситуации, подростками, склонными к правонарушениям. Как наставник, контролирует их учебу, поведение, посещает их квартиры. У юноши – девятиклассника сторела квартира. Валерий Павлович оказал практическую помощь (со-

вместно с администрацией школы) по выделению комнаты в общежитии, оказал материальную помощь. Лично приобрел юноше одежду и обувь, учебные принадлежности. Дело Кузьмина – ремонт и изготовление мебели, вместе с юношей сделал в комнату стол, стулья, шкаф и диван. Польза получилась двойная: помог в обустройстве жилой комнаты и научил парня работать инструментами.

Как член совета отцов, Валерий Павлович добился выделения школе денежных средств на косметический ремонт спортивного зала. Валерий Павлович не любит много говорить – он привык делать добрые дела для семьи, которая служит образцом в активном образе жизни, для людей, нуждающихся в бескорыстной помощи».



Валерий Павлович и его юный друг Максим Нехай.

Зачем ему это надо?

Это первое, что я спросила у Валерия. Он задумался всего на секунду и показал рукой под стол. Там сидели кошка и несколько маленьких пушистых котят. «Вот эта кошка прибилась к нашему дому, а потом у нее появились котята. Как их выбросишь на улицу? Мы к ним привыкли уже. А тут человек...»

Капелька добра

В совет отцов тяжинской средней школы №1 предпринимателя Валерия Кузьмина избрали совершенно неожиданно. Кто-то назвал его фамилию, все дружно проголосовали «за», а он и не возражал. Только сразу сказал, что все разговоры о «наболевших проблемах» трудных подростков – это не для него. Если кому-то конкретно нужна помощь – он поможет, а на разные дискуссии просто-напросто нет времени. Помощь нужна была, конкретная и срочная. Кузьмину рассказали о Максиме. Мальчишка учился в девятом классе, но учился – громко сказано, неделями не появлялся в школе. Семья из тех, что называют неблагополучными, поэтому парню больше приходилось думать не об учебе, а как заработать на кусок хлеба. А тут еще одно несчастье свалилось на голову – сторел дом, где они жили с мамой. Остались ни с чем, комнату в общежитии им дали, но там даже спать не на чем было. Когда Кузьмин первый раз встретился с Максимом, тот был вконец растерян, не знал, что ему делать дальше. «Не унывай, – сказал Валерий Павлович, – вместе не пропадем». Он повел мальчишку в магазин, на свои деньги купил ему пуховик (зима, а на парне легкая куртка с чужого плеча), ботинки, свитер. Побывал у Максима дома, пообещал, что поможет обустроить им житье-бытье. А потом вместе с ним мастерили нехитрую мебель. Парень так увлекся работой, что притащил со свалки ди-

ван, который Валерий Павлович помог превратить в настоящую «конфетку». За все те дни Максим ни разу не пропустил школьные занятия, а в дневнике появились уже первые нормальные оценки. После уроков он обязательно заходит к Валерию Павловичу в цех, рассказывает, как у него дела. Если есть проблема – ее решают вместе. Парень с удовольствием берет в руки молоток, рубанок, учится работать с деревом.

Для меня важно было, чтобы мальчишку не захлестнула «халява»: вы мне обещали, вы должны, – говорит Валерий, – все нужно зарабатывать своим трудом. А для него главный сейчас труд – учеба. Я не стараюсь читать ему нотации, он просто должен чувствовать, что рядом с ним есть человек, который не бросит его в трудную минуту, поможет, если не делом, то хотя бы советом. Мы поставили с ним задачу – окончить 9

классов и поступить в агролицей. Летом будет работать, а если получится, попробую через центр занятости устроить его еще и на курсы водителей, права ему пригодятся в жизни. Вижу, что парень старается, хочет твердо стать на ноги. Меня жизнь тоже не баловала, я с одиннадцати лет рос без отца. Приходилось рассчитывать только на свои силы, как говорится, самодержавие лбом стену. Может, поэтому мне хочется чем-то помочь людям, нести с собой хоть капельку добра. Хотя не всегда есть на это время и средства. Но когда ко мне приходят за помощью – я никому не могу отказать.

Свое дело

Валерий Кузьмин восемь лет назад основал свое дело – открыл в Тяжинском цех по изготовлению и ремонту мягкой мебели. До этого несколько лет отработал у частного, изучил его до малей-

ших тонкостей, прошел все стадии от нуля до ключа. А потом решил, что уже может работать самостоятельно, тем более случай удачный подвернулся – освободилось соседнее помещение, которое вполне можно было приспособить под цех. На семейном совете все тщательно обсудили и постановили: надо попробовать. Для Валерия очень важно было, чтобы его поддержала жена Лариса. Деньги на собственное дело пришлось занимать у родственников, друзей. Начинать тяжело, работал один, вставал в пять утра – и до позднего вечера в цехе. Первый диван сделал для себя – до сих пор он стоит в детской комнате, как новенький. Но самым трудным было создать себе имя, выстоять в жесткой конкуренции, наработать стабильную клиентскую базу. Сейчас Валерий считает, что ему удалось занять свою нишу – пусть небольшую, но свою. Он больше занима-

ется ремонтом, реставрацией мягкой мебели. Поначалу его клиентами были в основном пенсионеры, деревенские жители, кому дорогую мебель купить не под силу, а отремонтировать старую – пожалуйста. Рисовал эскизы на бумаге, придумывал модели. Теперь появились специальные журналы, и клиенты уже сами выбирают, что им нужно, стали больше заказывать изделий из дорогого материала. В цехе вместе с Валерием работают четыре человека, освоили изготовление разных видов кресел, диванов, уголков, шьют чехлы для автомобилей. Среди заказчиков появились целые коллективы, есть и богатые клиенты. А Кузьмин по-прежнему помогает детским учреждениям, общественным организациям, делает скидки бабушкам и дедушкам, берет у многих заказы в долг – под пенсию, под зарплату, хотя прекрасно понимает, что все это сдерживает оборот средств. А деньги ему нужны. В эти годы Кузьмин практически заново, своими руками, отстроили себе жилье, почти втрое увеличили жилплощадь, сделали все удобства. Сейчас остро встал вопрос о расширении цеха. Объемы растут, и помещения, которое они по-прежнему арендуют, уже не хватает. Да и модернизацию пора делать, обновлять оборудование, инструменты. Надо строить свой цех, просторный, с отдельным складом для продукции, современным столом заказов. Валерий постепенно заготавливает, запасает материалы для строительства, место для цеха есть – на своей усадьбе. Как всегда, нет одного – свободных денег. Хорошо бы взять долгосрочный, лет на 10-15 кредит, чтобы можно было работать в полную силу и рассчитываться. Но такого кредита банк ему

не дает, а выплатить те же 500 тысяч за год-полтора он пока не в состоянии.

Зачем ему это надо?

У Кузьминых дружная крепкая семья. В этом году старшая дочь Лера оканчивает школу, готовится поступать в институт. А там не заметишь, как и Рита вырастет. Надо будет дочерей учить, помогать им определяться в жизни. Поэтому и задумал Валерий расширять производство. Лариса, она работает сейчас руководителем отделения Росгосстраха, как всегда, поддерживает его. В семье у них полное взаимопонимание. Папа говорит, что все держится на его «девчонках» – любящей и заботливой маме и самых замечательных на свете дочках. А мама убеждена: мир и лад несут папина надежность, его терпение и удивительная преданность своей семье. Как знать, может, стоило бы заняться более доходным бизнесом и жить безбедно. Не тратить время и деньги на чьи-то проблемы, на воспитание чужих детей. Но Валерий любит свое дело, ему нравится делать хорошую мебель и слышать в ответ от людей слова благодарности. И он не может бросить на полпути мальчишку, которого приручил.

Рядом со мной никогда не было человека, которому я мог доверять, – откровенно признается Максим, – а теперь есть Валерий Павлович, я всегда могу обратиться к нему, получить совет. Я раньше думал: неужели пропаду? А сейчас профессию хочу получить, жизнь свою устроить.

Валерий Павлович ему обязательно поможет. Потому что искренне считает, что чем больше отдаешь людям, тем больше получаешь сам. Не материальных благ – душевного равновесия. Что гораздо важнее.

Валентина
МЖЕЛЬСКАЯ.
Фото автора.



Вся семья за вечерним чаем.



Уважаемые предприниматели!
Сердечно поздравляем вас с профессиональным праздником — Днем предпринимательства!

Этот праздник учрежден с учетом большой роли предпринимательства в осуществлении экономических реформ в России, решении социально-экономических проблем и признанием влияния этого сектора экономики на формирование, становление и развитие национальной экономики и среднего класса общества. Он призван привлечь внимание общества к предпринимательской инициативе, оказать содействие дальнейшему развитию малого и среднего бизнеса в стране.

Более 220 лет назад в эти дни Екатерина Вторая пожаловала российским купцам указ о торговле. Этот документ впервые в российской истории нормативно закреплял статус и привилегии русского купечества как особого, «третьего» сословия.

В этот профессиональный праздник мы чествуем людей инициативных, энергичных, настойчивых, сумевших организовать и развить свое дело, внести значительный вклад в экономику Кемеровской области и города Кемерово. В этот профессиональный праздник мы чествуем людей инициативных, энергичных, настойчивых, сумевших организовать и развить свое дело, внести значительный вклад в экономику Кемеровской области и города Кемерово. Вместе с предпринимателями этот праздник могут по праву считать своим и работники инфраструктуры поддержки кузбасского предпринимательства.

Трудно сегодня преуменьшить значение малого бизнеса в городе Кемерово и Кемеровской области, роль в развитии экономики, социальной сферы, инфраструктуры и облика наших городов и сел. В малом предпринимательстве занято более четверти работающего населения, оборот малых предприятий составляет более четверти в общем обороте организаций. Все больше становится предпринимателей, которые, осваивая

передовые технологии, развивают свой бизнес, создают новые рабочие места, вносят значительные налоговые платежи в бюджеты города и области, активно участвуют в реализации социально-экономических программ. Уверены, что вклад предпринимателей в развитие Кузбасса и города Кемерово может и должен быть еще более весомым.

Поддержка малого бизнеса региональными и муниципальными органами власти очень важна для решения задач по привлечению инвестиций в экономику области и города, инновационного развития региона, повышению качества жизни населения. Конструктивное партнерство органов государственной власти с предпринимателями, всесторонняя поддержка малого и среднего бизнеса являются одним из важнейших факторов дальнейшего повышения благосостояния Кузбасса.

Муниципальный некоммерческий фонд поддержки малого предпринимательства г. Кемерово заинтересован в создании благоприятных условий для укрепления предпринимательства, системы социального партнерства, в совершенствовании форм взаимодействия власти и бизнеса. Мы и впредь будем оказывать поддержку людям деловым и энергичным, предоставляя консультационные услуги, финансируя проекты, осуществляя бизнес-инкубирование.

Ваша повседневная деятельность, трудолюбие, личная инициатива — необходимые условия для совершенствования настоящего и гарантия достойного будущего города Кемерово, Кузбасса, России. Желаем вам стабильности, настойчивости и уверенности в реализации интересных проектов и планов. Здоровья вам и благополучия. Успехов в вашей нужной деятельности.

Президент муниципального некоммерческого Фонда поддержки малого предпринимательства г. Кемерово, председатель общественно-экспертного совета по малому предпринимательству Кемеровской области
А.С. ПАВЛОВСКИЙ.



Дорогие друзья!
Примите искренние поздравления с новым общероссийским профессиональным праздником — Днем российского предпринимательства.

Сегодня, в День российского предпринимательства, можно с уверенностью и удовлетворением сказать: российский бизнес стал полноправным участником гражданского общества.

Частное предпринимательство уже осознается обществом как важный социальный институт, но общество сегодня предъявляет особые требования и к ценностным установкам, к морали представителей бизнеса.

Нравственные же ориентиры, несомненно, способствуют более эффективному развитию производительных сил, формируют социально ответственный климат в предпринимательской среде и, как следствие, ведут к консолидации общества и бизнеса, к взаимному признанию обоюдных потребностей и интересов.

Считаю, что в вопросе улучшения деловой репутации отечественного бизнеса заложен глубокий общественный интерес — ведь на развитии бизнеса замкнуты практически все экономические и социальные проблемы. А без развития предпринимательства нельзя прийти к устойчивой демократии, обеспечению занятости, стабильному развитию регионов России.

Дальнейшего развития и процветания вашему бизнесу! Повышение престижа представителям всего делового сообщества региона!

Здоровья и благополучия вашим семьям!

С уважением
президент Кузбасской торгово-промышленной палаты, член Общественной палаты Российской Федерации
Татьяна АЛЕКСЕЕВА.

У вас возникла потребность в приобретении нового оборудования, автотранспорта или вам просто необходимы дополнительные оборотные средства?

Банк Москвы предлагает предприятиям малого бизнеса следующие кредитные продукты:

Название продукта	Потребитель	Сумма(руб.)	Срок кредита (месяцев)	Обеспечение	Процентные ставки
Кредит на развитие индивидуального предпринимательства	ИП	От 50 000 до 2 000 000	6 - 24	До 400 000 рублей — без залога имущества ¹ . До 2 000 000 рублей — обеспечение кредита залогом имущества	От 14% годовых. Комиссия за выдачу: 130 долларов США ²
Кредит на развитие предпринимательской деятельности	ИП	От 500 000 (возможно кредитование в долларах США, евро)	3 - 36	Обеспечение кредита залогом имущества ³	От 13% годовых. Комиссия за выдачу: 1% от суммы кредита, но не более 500 долларов США
Микрокредит	Юридическое лицо ⁴	От 150 000 до 3 000 000	6 - 36	До 600 000 рублей — без залога имущества. До 3 000 000 рублей — обеспечение кредита залогом имущества ⁵	От 14% годовых. Комиссия за выдачу: 1% от суммы кредита
Кредит на развитие малого бизнеса	Юридическое лицо	От 600 001 до 25 000 000 (возможно кредитование в долларах США, евро)	3 - 60	Обеспечение кредита залогом имущества ⁶	От 13% годовых. Комиссия за выдачу: 1% от суммы кредита, но не более 500 долларов США
Экспресс-овердрафт для малого предприятия	ИП/Юридическое лицо	От 50 000 до 3 000 000	12 ⁷	Без залога имущества ⁸	От 13% годовых. Комиссия за выдачу: 1% от суммы кредита, но не менее 2500 рублей
Экспресс-кредит для ИП	ИП	От 70 000 до 1 000 000	12 - 60	Обязательное поручительство супруга(и) при наличии. Свыше 200 000 рублей — поручительство 2-х платежеспособных физических, либо юридических лиц ⁹	От 16% до 18% годовых. Комиссия за выдачу: 2500 рублей

Подробно параметры программы кредитования малого бизнеса изложены на сайте Банка: www.tmbank.ru. На указанном сайте Вы также можете оставить Интернет-заявку на кредит. Замечания и предложения по программе кредитования малого бизнеса Вы можете направлять по адресу: kmb@tmbank.ru.

- ¹ Обязательно страхование жизни ИП на срок кредита, увеличенного на один месяц, в выбранной по согласованию с Банком, компании. Обязательно поручительство супруга (при наличии такового (-ой)).
² Уплачивается по курсу Банка России на дату взимания комиссии.
³ Обязательно поручительство супруга (-и) (при наличии такового (-ой)). Обязательно страхование имущества в выбранной, по согласованию с Банком, компании.
⁴ Ю.л. — юридическое лицо, относящееся к категории малого предприятия. Количественным критерием отнесения Банка Москвы предприятия к категории малого является: размер выручки данного предприятия за последние 12 месяцев не превышает 150 млн. рублей.
⁵ Обязательно поручительства основных участников/акционеров компании-заемщика.
⁶ Обязательно поручительства основных участников/акционеров компании-заемщика. Обязательно страхование имущества в выбранной, по согласованию с Банком, компании.
⁷ Срок непрерывной задолженности не может составлять более 30 календарных дней.
⁸ Обязательно поручительства основных участников/акционеров компании-заемщика.
⁹ Обязательно страхование жизни и трудоспособности заемщика на весь период кредитования + 10 дней (0,35% за каждый год от суммы кредита, увеличенного на 5%).

Банк Москвы
Банк Вам в помощь

Более подробная информация об условиях кредитования:
круглосуточная информационная служба тел. (3842) 76-99-99 (без выходных).

Координатор ОПОРЫ Вера КАРЗОВА kdirektor@mail.ru, тел. 51-39-74, дизайн Ларисы Филиппенко. Электронная версия на сайте www.kuztpp.ru

ОПОРА

XVI • 23 мая 2008 г.