

Что ждет «упавший» бюджет?

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

КУРС ВАЛЮТЫ
(ЦЕНТРОБАНК)
4612747 250011
\$ 31,57 руб.
€ 43,75 руб.

Интернет-приемная губернатора
www.mediakuzbass.ru

Издается
с 7 января
1922 года.



ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА
Кузбасс

110 (24830)

24 ИЮНЯ 2009 г., СРЕДА

в Курсе дела

Осенний ценопад

Специалисты рынка недвижимости вновь заговорили о возможном масштабном обвале цен на жилье. Некоторые аналитики прогнозируют их резкое снижение нынешней осенью.

Борьба за ликвидность

По большому счету, разговоры о ценах на жилье с начала кризиса особо и не прекращались. Только в этот раз в дискуссии экспертов появился новый поворот. На недавней конференции «Недвижимость в России» представитель самого крупного банка в стране заявил, что, по его мнению, косени вырастет объем просроченных кредитов у застройщиков. Чтобы получить хоть какие-то деньги, они начнут массовую распродажу объектов. Жилье будут сбывать с рук как сами строительные компании, так и банки, у которых недвижимость находится в залоге. В результате этой борьбы за ликвидность на рынке может быть выброшено огромное количество квартир, что и приведет к глобальному снижению цен.

Падать некуда!

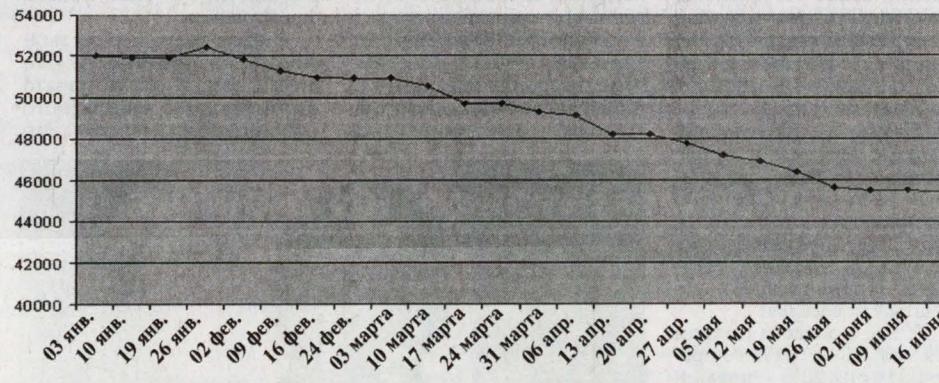
С негативным развитием событий не хотят мириться руководители строительных организаций. Правда, публично говорить об этом соглашаются немногие. Один из них – генеральный дирек-

(Окончание на 2-й стр.).



Фото Федора Баранова.

Динамика цен на вторичном рынке жилья г. Кемерово, руб./кв.м.



Как стало известно

Управлять энергетикой по-новому

решил главный владелец ОАО «Кузбассэнерго» – Сибирская угольная энергетическая компания (СУЭК). Для этого на прошедшем вчера годовом собрании акционеров «Кузбассэнерго» впервые в качестве единоличного исполнительного органа было утверждено юридическое лицо – ООО «УК «Сибирская генерирующая компания».

СУЭК, ставшая основным владельцем «Кузбассэнерго» в прошлом году, не сразу определилась с новой схемой управления своими энергоструктурами. Варианты, исходя из опыта других компаний, могли быть разными. Либо присоединение своих энергокомпаний (кроме «Кузбассэнерго», это еще и Енисейская ТГК) к уже имеющемуся угольному бизнесу, либо полная смена команды менеджеров в энергосистемах. Выбрали третий вариант. Специальная структура будет управлять и «Кузбассэнерго», и Енисейской ТГК. Окончательное разделение полномочий между управляющей компанией и оперативным руководством «Кузбассэнерго» должно занять несколько месяцев. Пока же, по решению собрания в связи с появлением управляющей компании, принят новый устав общества и ряд внутренних документов. Известно, что теперь, в частности, изменятся отношения «Кузбассэнерго» со своими дочерними структурами – им будет предоставлена большая свобода.

В целом же «Кузбассэнерго» начнет официально жить по корпоративным правилам СУЭК. Одно из них наверняка должно понравиться мелким акционерам «Кузбассэнерго» – физлицам. Члены совета директоров «Кузбассэнерго» будут получать вознаграждение за свою деятельность, только если это разрешит собрание акционеров, и только в том случае, если у компании будет прибыль. За прошлый год, к слову, компания получила

более 2 млрд. рублей убытков. Мелкие акционеры могут позитивно расценить и возвращение после годичного перерыва в совет первого замгубернатора Валентина Мазикана. По крайней мере, реакция присутствующих владельцев акций была одобрительной. Кроме В. Мазикина, вчера в совет были избраны 2 представителя Федеральной сетевой компании, представитель независимой структуры. Остальные из 11 членов совета были выдвинуты СУЭК.

Татьяна ДУМЕНКО.

Где отдохнуть? В Кузбассе!

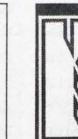
Вчера состоялась традиционная пресс-конференция председателя Совета народных депутатов Кемеровской области Н.И. Шатилова.

Спикер областного парламента вновь обратил внимание журналистов на то, что Совет продолжает укреплять обратную связь с избирателями. На обновленном официальном сайте кузбасского парламента появилась новая рубрика, отражающая работу профильных комитетов, возможность бесплатно проконсультироваться по телефону «горячей линии» и т.д.

Основное же внимание Н.И. Шатилов, его заместитель Н.В. Зинкевич и председатель комитета по вопросам туризма, спорта и молодежной политики Ю.П. Емельянов уделили депутатским слушаниям по проблеме развития внутреннего – в границах области – туризма. Депутаты уверены: в Кузбассе необходимо развивать не только зимний, но и летний туризм, чтобы этот вид отдыха стал круглогодичным. Депутатские слушания прошли в этот же день. В ходе заседания были озвучены рекомендации, предусматривающие разработку нового областного закона «О развитии внутреннего и въездного туризма».

Более подробную информацию читайте в «Депутатском вестнике», который выйдет 26 июня.

Татьяна КРАСНОСЕЛЬСКАЯ.



КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасса», тел.: 72-51-23, 72-36-45.

зарплата

• Вчера губернатор А.Г. Тулеев потребовал от правоохранительных органов принять меры в отношении руководства шахты «Зеленогорская» (Крапивинский район), где 98 работников не получают заработную плату с марта этого года.

Решением проблемы может стать арест партии угля на складах шахты по решению суда или постановление специально уполномоченных органов. Если реализовать продукцию, то вырученных денег хватит на то, чтобы рассчитаться с долгами перед коллектором. Общий долг перед шахтерами составляет 2 млн. 641 тыс. рублей. Контроль за ситуацией возложен на заместителя губернатора А.Н. Наумова. Губернатор считает, что экономическая политика руководства предприятия безграмотна, а по отношению к людям преступна. Материалы о деятельности генерального директора В.П. Зубарева и директора шахты В.В. Праскова переданы в областную прокуратуру. А.Г. Тулеев поручил правоохранительным органам рассмотреть вопросы об уголовной ответственности руководителей и доказывали их оправдание и права занимать руководящие должности. Кроме того, губернатор уверен, что данная ситуация образовалась из-за бездействия главы района В.А. Альберта и районного прокурора В.Г. Тиунова.

• Вчера заместитель губернатора области по поддержке и развитию предпринимательства Е.И. Мазанько направила в прокуратуру области материалы на директора ООО «Партнер» (Новокузнецк) В.В. Баулина.

ООО «Партнер» имело сеть продовольственных магазинов в Новокузнецке и Мысках. В настоящее время оно прекратило деятельность, но зарплату работникам выплатить «забыло». Неоднократные приглашения на заседания городской антикризисной комиссии игнорируются. Е.И. Мазанько просит принять по отношению к этому руководителю все необходимые меры прокурорского реагирования, вплоть до дисквалификации. Также ему будет ограничен выезд за пределы России.

• Вступил в силу решение суда о дисквалификации генерального директора ЗАО «Кузбассэлевмент».

В мае по постановлению прокурора Ленинского Кузнецкого суд дисквалифицировал на два года генерального директора ЗАО «Кузбассэлевмент» за повторное нарушение законодательства о труде – невыплату заработной платы. На днях решение суда вступило в законную силу. Административное дело в отношении руководителя было возбуждено прокуратурой в октябре прошлого года, однако в феврале суд освободил его от административной ответственности за малозначительные деяния, ограничившиеся замечанием. Постановление суды прокуратура тогда же, в феврале, отпринесла, протест был удовлетворен, и теперь директор лишился права занимать руководящие должности. Еще раньше, в феврале 2008 года, за долги по зарплате он был оштрафован. Также прокуратура в 2008–2009 годах направила в суд 342 заявления о взыскании в пользу работников задолженности на общую сумму 7 млн. рублей. Все заявления удовлетворены.

торжество

Вчера в Государственной филармонии Кузбасса чествовали будущих рабочих.

Губернатор А.Г. Тулеев поздравил лучших выпускников учреждений начального профессионального образования с окончанием обучения и подчеркнул, что сегодня в России большой спрос именно на рабочие кадры. В рядах рабочей гвардии области в этом году включаются 8 тысяч 150 молодых специалистов. Среди них: 486 выпускников получили красные дипломы, 34% – окончили обучение на «хорошо» и «отлично». По данным Кемеровостата, на начало года потребность рынка труда составила более 11 тысяч строителей. В целом в областном фонде занятости имеется 47 400 вакансий рабочих профессий, сообщил А.Г. Тулеев. Свежие кадры нужны в угольной промышленности, на транспорте и связи, в сельском и лесном хозяйстве.

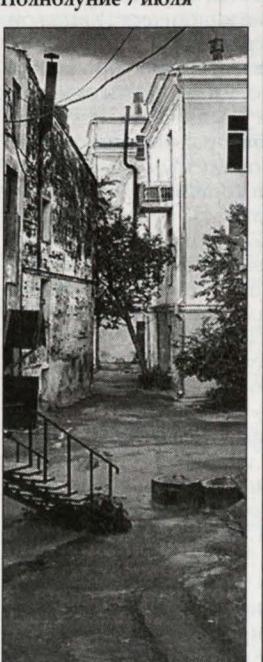
Климат

• Восход 5.32 Заход 23.05 Долгота дня 17.32

• Восход 07.08 Заход 00.25 Полнолуние 7 июля

Днем переменная облачность, в отдельных районах и в городе ливневые дожди, грозы. Ветер юго-западный от умеренного до сильного.

Давление будет падать, влажность существенно не изменится. Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий. Магнитное поле Земли спокойное.



Прогноз предоставлен Кемеровским гидрометеоцентром.

	день	ночь
Кемерово	+20 - +22	+10 - +12
Новокузнецк	+19 - +21	+9 - +11
Белово	+20 - +22	+9 - +11
Юрга	+19 - +21	+10 - +12
Междуреченск	+24 - +26	+8 - +10
Таштагол	+23 - +25	+8 - +10
Маринск	+19 - +21	+10 - +12

25 июня

Переменная облачность, в отдельных районах дожди, грозы. Ветер юго-западный 3-8 м/с, порывы до 15 м/с. Температура ночно +7 - +12°C, днем +18 - +23°C.

26 июня

Переменная облачность, в отдельных районах дожди, грозы. Ветер северо-западный. Температура ночью +7 - +12°C, днем +18 - +23°C.

Курьер

Место, которое не греет

(Окончание.
Начало на 1-й стр.).

Кризис не то чтобы поставил все с ног на голову. Благополучие большинства этих территорий строилось на добыче нефти и нефтепереработке, металлургии, производстве минеральных удобрений. То есть на главных статях российского экспорта. В нашем случае – преимущественно углем и металла. Попали цены и объемы вниз – скуднее стала и казна регионов. Нет, в России остались регионы, в которых Росстарт фиксирует рост промышленного производства. Но их единицы. И больше остальных – на 20–35% (в среднем в России в январе–мае индекс промпроизводства по сравнению с прошлым годом снизился на 15,4%) – упали прежние лидеры промышленного роста. В таких случаях говорят: «Высоко взлетели, больнее падают».

Поступления налога на прибыль организаций в прошлом году в Кузбассе перевалили за 35 млрд. руб.

блей. Абсолютный рекорд за всю историю бюджетного процесса в регионе. Если представить, что у области была бы только одна эта доходная статья, жили бы мы, конечно, не здорово – денег бы не хватило на помощь городам и районам. Но поступления от этого налога были вдвое больше, чем расходы областных властей. Опять же долги по зарплате «выбивали» в области довольно жестко, невзирая на масштабы ради, скажем, что пока все эти минусы не перешли в реальный сектор бюджета. Идет либо внутреннее бюджетное распределение. Здесь приоритет, которым, к примеру, выбрано в области жилищное строительство, поддерживается и гарантиями по кредитам строителям, и новыми кредитами, например, для Фонда развития жилищного строительства для выдачи жилищных займов. Получается поддержка и тех, кто строит, и тех, кто потом купит новый жилье.

Сегодня ситуация изменилась. За январь–май недобор по «прибыльному» налогу 86% от прошлогоднего. Гораздо лучше ситуация с НДФЛ – снижение меньше чем на 7%. И это, возможно, самый существенный результат всех антикризисных областных мер, если брать по сравнению с прошлым годом.

Все так, но никуда не деться региону, так сильно зависящему от благополуч-

ием, а людей надо защищать». НДФЛ – от зарплаты, а именно на сохранении максимально возможных даже при остановке производств выплатах (2/3 не тарифной ставки, а зарплаты) коллективам, наставляем областные власти. Опять же долги по зарплате «выбивали» в области довольно жестко, невзирая на масштабы ради, скажем, что пока все эти минусы не перешли в реальный сектор бюджета. Идет либо внутреннее бюджетное распределение. Здесь приоритет, которым, к примеру, выбрано в области жилищное строительство, поддерживается и гарантиями по кредитам строителям, и новыми кредитами, например, для Фонда развития жилищного строительства для выдачи жилищных займов. Получается поддержка и тех, кто строит, и тех, кто потом купит новый жилье.

Оно, конечно, всех бюджетом не поддержишь. Опять же с какой стати именно область должна решать проблемы конкретных предприятий, если ее об этом сильно не просят

и пытаются справляться самостоятельно. Исключения, конечно, возможны. Кредит для Юргинского машзавода на выпуск проходических комбайнов, те же гарантии по кредитам строителям, налоговые льготы новым производствам и т.д. В любом случае на то и оно и кризис, чтобы отбор на поддержку был жестче. Вот почти не падают или даже растут с началом года село, жилищное строительство, значит, бюджетные деньги недаром потрачены. А что до угла, метала, кокса, которые упали (пусть в последние месяцы и меньшими темпами, чем осенью и зимой), так на то есть другой «бюджет».

Бюджетные взаимоотношения Кузбасса и федерального центра в этом году, в общем-то, более чем нормальные. Отнеси наш регион к проблемным еще весной, центр выдели почти 1 млрд. рублей на решение проблем с занятостью населения. Выполняются повышенные в этом году обязательства по дотациям, субвенциям, кредитам, фи-

нансированию сноса ветхого и аварийного жилья. А сейчас, когда Минфин включает Кузбасс в «список 13», может, настало время делать что-то еще? Говорят, что в правительстве обсуждается возможность изменения методики взаимоотношений центра и регионов. Денежного дождя в области, правда, никто не ожидает, но на антикризисные решения рассчитывают. Например, на более длинные кредиты. Но больше в регионе ждут ответа на вопрос, на что может рассчитывать самая «упавшая» промышленность. На какие тарифы на электроэнергию и железнодорожные перевозки, на какие ставки по банковским кредитам. Чтобы и дальше не пришлось еще экономней кроить «книжные» доходы. Это антикризисное занятие, конечно, хорошая школа для региона. Но любая проверка на прочность должна заканчиваться ворвем.

Татьяна ДУМЕНКО.

В курсе дела

Осенний ценопад

(Окончание.
Начало на 1-й стр.).

Как добавил Сергей Пасколов, все задели на будущее сегодня стремительно исчезают. Осталось немного застройщиков, которые продолжают активно строить. «Был массовости то нет. Нужно, чтобы в целом выправилась экономическая ситуация в стране», – заметил он.

После снижения подъем?

С экспертовской оценкой московских аналитиков не согласна и председатель Совета некоммерческого партнерства «Ипотека Кузбасса» Наталья Корчуганова. Как она полагает, «глобальное снижение уже прошло».

«Я думаю, что застройщики вряд ли будут дальше стремительно снижать объемы производства», – говорит Наталья Павловна. – Если и будет понижение цен на жилье, то в рамках каких-то акций или предоставления скидок. Но масштаба, глобального обвала, считаю, не будет. Ниже себестоимости понизиться невозможно. В противном случае застройщикам придется объявлять себя банкротами.

Наталья Корчуганова напомнила, что помимо строительных компаний на рынке жилья присутствуют еще частные продавцы, как рядовые граждане-собственники, у которых имеется свободное жилье, так и юридические лица, те же риелторы. Эта категория продавцов выступает в нынешней ситуации в роли стабилизатора: они никогда не продают имущество «за три копейки». При любом развитии событий такие владельцы квартир будут ждать благоприятного периода: пока рынок недвижимости не поднимется.

И пока все дружно ждут. По отдельным видам жилья цены «просели» значительно. С начала года у некоторых региональных застройщиков они в среднем упали до 30 процентов. На «вторичке» среднее снижение составило 20 процентов.

– В первую очередь по-дешевело жилье низкого качества, – поясняет Наталья Павловна. – Это старые дома и квартиры. Допустим, КГТ пользовались повышенным спросом, потому что их покупку кредитовали банки, и люди охотно брали небольшие суммы и имели возможность приобрести жилье. Сейчас выдача кредитов под «гостинки» практически прекратилась. Поэтому

му они упали в цене, что и было прогнозируемо.

Собеседница производит нехитрый расчет: на пике потребительского бума стоимость КГТ площадью 18 кв. м. в областном центре доходила до 1 млн. 300 тыс. рублей. Если переложить эту сумму на стоимость квадратного метра, то получается почти 58 тысяч рублей за «квадрат», что сопоставимо с ценой элитного жилья. Как она говорит, «этот сказочная цена» для такой категории жилья. Поэтому логично, что «гостинки» упали до 40 процентов. И тенденция к их дальнейшему снижению, хотя и незначительному, не ослабла. Уже сегодня в Кемерове КГТ площадью 18 кв. м. можно купить за 800 тыс. рублей, «двенадцатиметровку» – за 600 тысяч.

Не так значительно, но все-таки подешевели квартиры в «хрущевках». Сегодня такоже жилье продаётся по 30 тысяч рублей за кв. м. Самое супердешевое жилье, если его так можно назвать, в двух- и трехэтажных жилых помещениях образца 50-х годов. В них квадратный метр стоит 20 тыс. рублей. Если вообще нечего жить, то можно соглашаться и на такую варианты, крики над головой!

Еще на два существенных момента обратила внимание Наталья Корчуганова. Глобального понижения стоимости квартиры не наблюдалась на рынке вновь построенного и зарегистрированного жилья, которое недавно перешло в категорию вторичного. При этом объем «первички» уменьшился. Если же взять рекламные цены, выставленные в печатных СМИ, то здесь вообще наблюдалась полный штиль, так как рекламные цены сильно отличаются от реальных продажных. Получается, что в большинстве специализированных изданий квартиры продаются по прежним, докризисным ценам, лишь в некоторых случаях – с незначительным понижением.

В целом же, как бы ни сетовали застройщики и ни хитрили агентства недвижимости в своих рекламных буклетах, но с точки зрения рационального потребителя всяческое снижение цен на товары и услуги является плюсом. Главное, чтобы уменьшение не отражалось на качестве. Правда, бесконечно падать цены не могут. Рано или поздно наступает период, когда нужно покупать. И здесь также важно не упустить выгодный момент.

Евгений БЕСЕДИН.

Квадратные метры

Доживем до новоселья!

Хорошая новость кузбасского масштаба. В городе Полысаево нет льготной очереди на получение жилья среди ветеранов Великой Отечественной войны. Последние два очередника охотно приняли предложение стать хозяевами комнат в новом доме ветеранов. Здесь и уход, и соседи, как родные, и нет чувства одиночества.

– В таких-то условиях и до ста лет дожить охота! – говорят в теплом доме. Вот и живите! Радуйтесь сами каждому новому дню и нас радуйте тем, что вы рядом. А в июне Госдума приняла во втором и третьем чтении Закон об увеличении нормативов площасти жилья для ветеранов и инвалидов войны, а также членов семей погибших или умерших ветеранов.

До поправок в «Законе о ветеранах» финансирование осуществлялось из расчета 22 квадратных метра. Сейчас же норматив общей площади жилья для ветеранов увеличен до 36 квадратных метров. Вот что сказал президент Дмитрий Медведев в отношении уважаемых солдат: «...Здесь не должно быть экономии, какие бы кризисы, в том числе экономические, ни переживала наша страна и весь мир. На таких расходах государство экономит не будет!»

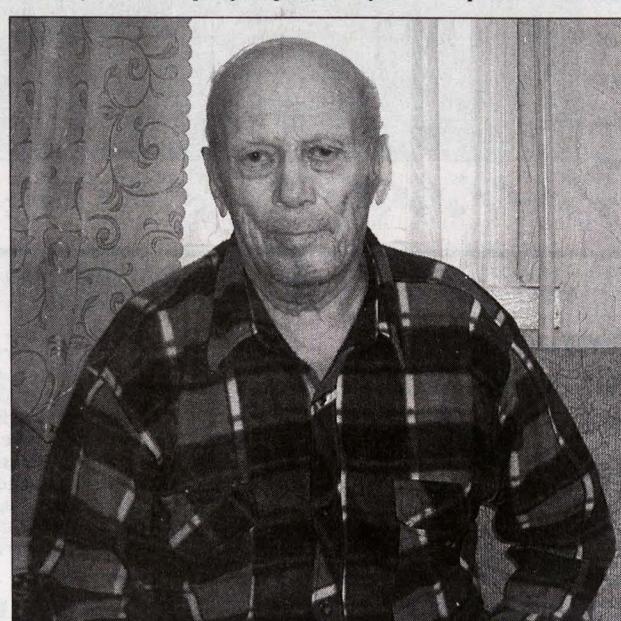
На всю Россию нуждающихся в улучшении жилья ветеранов ВОВ, их вдов осталось 52 тысячи. Обещано (или все-таки приказано?), что к 1 мая 2010 года все они получат отдельные квартиры. Теперь главное – дождаться, когда ветеран, про-

передностью Николая Сергеевича.

– Какой я сейчас по счету, не знаю, – признался ветеран.

Тогда я сама пошла в управление соцзащиты. И там уточнила: Николай Сергеевич Хахалин – девятый. Из пятнадцати очередников. Таких же, как он сам. А все-таки в Гурьевске и Гурьевском районе живут 138 бывших фронтовиков.

В этом году очередь подвинулась: в городе построили новый дом. И сейчас начато строительство еще одного по улице Партизанской. Это



Николай Сергеевич Хахалин в уютной, чистой, но своей квартире.

в том же районе, где и квартируют сейчас Хахалины. Так что местом они довольны.

А когда же дождется Николай Сергеевич своих квадратных метров?

Всех обещающих речей, звучавших в праздничные дни с экрана телевизора и по радио, Николай Сергеевич не слышал. В это время он лежал в кемеровской больнице. Здесь ему сделали сложнейшую, но удачную операцию. Увы, не бесплатную. И за дорогостоящие лекарства ветерану виной тоже приходится платить.

Ежедневно сын Александр возит отца в процедурный кабинет на перевязку. Как раз перед очередным отездом в поликлинику и позвонила я Хахалину в дверь квартиры в деревянном двухэтажном доме. Рассказала о новых нормативах жилья, положенных ветеранам, поинтересовалась

и пытались справляться самостоятельно. Исключения, конечно, возможны. Кредит для Юргинского машзавода на выпуск проходических комбайнов, те же гарантии по кредитам строителям, налоговые льготы новым производствам и т.д. В любом случае делают попытку отговорить. А что до угла, метала, кокса, которые упали (пусть в последние месяцы и меньшими темпами, чем осенью и зимой), так на то есть другой «бюджет».

Бюджетные взаимоотношения

публикации Николая Сергеевича Ромашкина. Он тоже квартирует. Вместе с внуки Маши (она за них ухаживает) арендует квадратные метры в Кемерове. А льготная очередь Николая Сергеевича – в Топкинском районе. Он и родом отсюда, и на фронт ушел, а потом всю жизнь здесь работал и жил. Ничего не просил, в грудь, увешанную орденами и медалями, себя не бил. Мне, мол, как героя положено... Настоящие герои всегда скромные.

Но после парализации Николай Сергеевич уже не смог жить в своем стареньком деревенском доме. Написал заявление на квартиру до января 2005 года. Но заявление вдруг исчезло. Вновь пришло «возвать» Ромашкина за восстановление справедливости. И вновь он победил...

...Да и когда именно получил Николай Сергеевич квартиру, в Топкинском администрации пока не сказали. Но то, что получит непременно – заверили. А еще уточнили, что всего в очереди четверо ветеранов, таких же, как он сам. А все-таки в Гурьевске и Гурьевском районе Кузбасса не так уж велика ветеранская очередь. В Тайге, например, их семейство. Всего же в городе и его поселках живут 72 ветерана Великой Отечественной войны.

В Юрте восьмь очередников. Но Юрга в оглии от того же Гурьевска строится и сдает дома «под ключ» куда чаще. Несколько очередников, как сказали нам в Юргинской администрации, должны получить ключи от новых квартир уже в этом году.

Вот и в Новокузнецке при первой же возможности собираются сокращать льготную очередь из ветеранов ВОВ уже в этом году. Вся очередь в Новокузнецке – 59 человек.

А всекузбасская очередь, напомню, на 1 июня этого года, по сведениям департамента соцзащиты, составляет 450 человек. Все они до 1 мая 2010 года будут обеспечены жильем по новым, щадящим человеческое достоинство нормативам.

...9 мая этого года Николай Сергеевич Ромашкин в сопровождении предданной ему внуки Маши пришел на праздничную площадь в Кемерове. Понятно, что по такому случаю надел паданский костюм с наградами. Но, оказывается, даже не эти награды были пропуском на площадь, а специальное приглашение. И сопровождал ветеранов должны были не родные, а официальные лица. Такую инструкцию получили миллионы, охранявшие порядок и покой уважавшие лекарства...

Я пообщалась с чиновником из городской администрации, позволившим мне поговорить с Николаем Сергеевичем и Валентиной Петровной. Их внуки приехали к ним на новоселье, а потому сказали: «До свидания!»

В эти же июньские дни, после принятия «Закона о ветеранах», появятся нормативы жилья, положенных ветеранам, еще у одного героя газетной

КУРЬЕР

шок

В Новокузнецке Куйбышевский районный суд осудил на три года условно бывшего лейтенанта милиции, который пытал обратившегося в отделение человека электрическим током.

В июне прошлого года в милицию обратился 33-летний мужчина, чтобы подать заявление об угоне арендованного им автомобиля. Но старший лейтенант не поверил пострадавшему, а решил расследовать дело очень необычным способом. Он принялся добиваться от мужчины признания в том, что он сам этот автомобиль и похитил. Сначала садист в погонах избил мужчину, а потом перешел к более изощренным пыткам – подключил к несчастному электрический ток. Ничего не добился, пришлось мужчину отпустить. Тот зафиксировал побои в медучреждении, а затем написал жалобу. На днях бывший милиционер осужден по части 3 статьи 286 УК (превышение должностных полномочий с применением насилия, специальных средств). Он отделался тремя годами условно с лишением права занимать должности в правоохранительных органах на срок до трех лет.

День шахтера

Дороги в шахтерской столице 2009 года – город Березовск.

Генеральный подрядчик ООО «Кемеровспецстрой» уже выполнил 25 процентов от общего объема дорожных работ. Всего в пригород приведут более 8 км в центре города. На некоторых участках дорожники укладывают вместо асфальта более пластичный и долговечный материал – асфальтощебеночную мастику. Некоторые участки дорог расширяют и сооружают остановочные карманы для автобусов.

На капремонт дорог в Березовском из областного бюджета будет направлено 127 млн. рублей.

технология

На кемеровском комбинате КОАО «Ортон» реализуется проект по производству нового вида продукции – нетканых материалов и геосеток.

Геосетка – это водонепроницаемая синтетическая сетка, служащая для разделения и армирования слоев основной дороги, железных дорог, площадок, тротуаров и др. Используется при строительстве дорог,

Жил-был у Настеньки беленький кролик

— Вам и мясо растет, — говорю я хозяйке Светлане, кивая в сторону клетки с крольчиком и пока еще спящими крольчатами.

— Жалко... — тихо говорит Светлана.

Сама она, ее дети Настя, Стас и Никитка все еще относятся к кроликам как к подарку, только что принесенному гостям. Смотрят на насмешки, испытывая пока лишь восторг. О практическом применении такого живого подарка еще как-то не думали. Не успели. Кролики появились на их усадьбе в селе Тарасово лишь в апреле.

Нес из леса прибежал забавный дуэтник. Кролики — это те самые, вернее, из тех самых, которых по решению областной администрации задумано передавать в многодетные семьи. Порода кроликов, доставшихся Светлане, ее мужу Виталию и их детям, вроде бы калифорнийской. Хорошая порода. Но есть по нынешним временам у этих кроликов еще одно название, может быть, самое первое и самое главное — антикризисные.

Я, конечно, не такой зна-ток кроликов, как глава Тарасовской территории Виктор Ефремович Серебров. У него-то и образование, и опыт (заведовал зверофермой, где были и кролики), но все равно даже по моим ли-демографическим подсчетам мож-но быть уверенными: эти семьи будут и с мясом, и со шкурками.

Размножаются кроли-ки очень быстро. Беременность крольчиков длится 30 дней. Приносит самочка от двух до шести-восьми детеныш. Так что при-дется главе семейства со-оружать новые клетки. А пока же кролиководство в отдельно взятой семье только начинается. Благо-даря благотворительно-предовольственной ак-ции.

Светлана с мужем доволь-ны. А уж ребяташки-то просто счастливы. Настя охот-но кормит кроликов. Едят они все. Сено тоже жуют. А поскольку в айре, когда се-мья получила кроликов, заго-товленного сена, конечно, не было, то им его привезли из местного хозяйства «Тарасов-ское». Это директор Сергей

Кролика, Настя, конечно, любила. И любит. Вон он какой хорошеный! Как будто понимает, что его фотографируют, и притих перед камерой.

А после «птички» снова зашустрила. Хотя обычно кролики робкие и боязливые. На них нельзя повышать голос.

— Смотрите, смотрите, как он лапками шевелит.

Как будто в ладони хлопает! — смеется Настя над кроликом-«фотомоделью». И сама захлопала. От радости.

Глава администрации Тарасовской территории Виктор Серебров, знающий о кроликах все или почти все, просит маму Насти — Светлану Троценко посадить кролика назад, в клетку. Потому что рядом с его клеткой еще одна. А в ней подружка этого красавца-кролика — крольчиха. У нее уже первые крольчата появились...



Балбин распорядился помочь многодетной семье. А нынешним летом Светлана с Виталием сами будут готовить корма для ушастой живности. Настя уже рвет своим любимцам свежую травку. Вот тебе уроки трудового воспитания.

Родители Нasti тоже не из ленивых. Домик, где они живут, хоть и небольшой, старенький, но ухоженный, Сейчас вот Светлана решает, как улучшить жилищные условия с помощью материального капитала.

Но своим землякам подает Виктор Ефремович поло-

житательный пример не только по линии демографии, но и умелого хозяйствования. У Серебровых и корова есть, и поросенок, и птица. Виктор — крестьянский сын, он с малых лет усвоил формулу «Помоги себе сам». Но при этом по возможности старается помочь людям, которые после этого не будут только просить и ждать «с моря погоды».

Земли здесь много. И природа чудная. Полюбившийся кузбассовцам Танай недалеко от села Тарасово. Гостей Таная тоже можно кроличным мясом потчевать. Мясо очень вкусное. В нем, кстати, содержится 90% белка, что почти на 30% больше, чем в говядине. Говорят, что особенно полезно употреблять мясо кролика людям умственного труда, пожилого возраста, а также тем, кто страдает желудочно-кишечными и сердечно-сосудистыми заболеваниями.

Когда в семье появились кролики, Настя даже на любимом велосипеде стала кататься меньше: с кроликами то же равно интереснее. Как и Настиним братишкам — Стаси и Никите.

И еще в одной многодетной семье села Тарасово появились, как их называют, благотворительные кролики. У Сидоровых.

Глава территории Виктор Серебров уверен, что в скромном будущем появятся у его земляков и благотворительная буренка. Тоже, кстати, из антикризисной областной программы. Будет живность на подворье — будет и скатерть-самобранка. Только не как сказке. Уже и восьмилетняя Настенька поняла, что помогать надо прежде всего себе самим...

Елизавета СНЕЖКО.

Фото автора.

Промышленновский район.

P.S. Продолжительность жизни кролика от пяти до двенадцати лет. Так что с этим белым красавцем мы еще можем встретиться.

Книжная полка

Когда наивность побеждает страх

Необычно-обычную книжку-раскраску для малышей «Херувимчики» придумал и нарисовал румынский священник Себастьян Ликан, а выпустила ее новокузнецкая галерея «Сибирское искусство».

История и рисунки про-действительно до младшей дошкольной на-вности. И в то же время что-то ужасно приятельное даже для взрослого человека есть в этой раскраске. На четырех языках — русском, французском, английском и немецком — написаны короткие и простые тексты. В текстах — подсказки цветового решения для маленького «раскрашивателя». Например: «В таком синем пла-те, как у меня, люблю петь от всей души». Или: «Этого светло-коричневого медве-жонка подарили мой папа. Я их люблю». Слово «люблю» встречается в книжке чаще всего. Она словно пропитана наивной и светлой любовью. Наверное, это и подкупает. Особенно на фоне «совре-менных» детских книжек-комиксов с непременными оскаленными рожами мон-стров и разваливающимися на запясти киборгами.

Причем раскраска воз-никала очень легко и спонтан-но. Себастьян Ликан — чистый гость кузбасских музеев. И не только. Он едет по всему миру, чтобы нести людям желание красоты и победы над страхом. И у нас про-ходили не только выставки, проводил он мастер-классы и для детей, и для взрослых. Как художник Себастьян ра-ботает в жанре «арт-наив», пишет на холсте и стекле, известен как популяризатор



стоит в галерее). Так вот, в перерывах между мастер-классами и общением на выставках, священник успевал сделать наброски, которые и вышли в качестве книжки. Художник-священник уехал,

а его добрые следы (в качестве шкафа и раскраски) остались у нас.

Информация о художнике: Себастьян Ликан родился в 1971 году в Пятра Шоймулуй-Нямц (Румыния).

Сегодня он живет в Новосибирске и продолжает учить, благотворительную и художественную деятельность. Параллельно с картинами на стекле Себастьян пробует свои силы, работая с холста-

Евгения СОРОКИНА.

Себастьян Ликан



ми, оформляет книгу «Деяния Святого Иоанна-Кассиана», создает иллюстрации для специальности «filaologiya» поступила в православную духовную семинарию Лавры Нямц. В течение этих учебных лет Себастьян изучает технику иконописи в разных монастырях Румынии. В 1993 году Себастьян Ликан был приглашен на Украину, где начинает активную миссионерскую деятельность. Занимался реставрацией старых деревянных церквей, разрушенных во время коммунистического режима, а также курировал строительство храма «Рождества Богородицы». Сегодня он живет в Новосибирске и продолжает учить, благотворительную и художественную деятельность. Параллельно с картинами на стекле Себастьян пробует свою силу, работая с холстами.

Оксана ПАНАРИНА.

Прагматичная красота

— Главная задача ботанического сада — собрать и показать многообразие видов растений. Флористическое многообразие — это единственный, что удерживает природу от экологического кризиса! — авторитетно заявляет профессор Куприянов.

— Неужели речь о том, что красота спасет мир? — наивно удивляясь.

— При чем здесь красота? Температурный режим человеческого колеблется лишь от -50 до +50 градусов. Только растения поддерживает в природе необходимым для человека температурный баланс. Растения поддерживают в неизменном состоянии газовый состав атмосферы. Ведь если газовый состав воздуха, которым мы дышим, изменится хотя бы на полпроцента, человек не сможет существовать. Стабильность экосистем определяет флористическое разнообразие. Поэтому цель абсолютно прагматическая — сохранить среду обитания нас вней.

После таких слов понимаешь, насколько важная цель стоит перед научными сотрудниками ботанического сада, которых всего-то десяток. На каждого приходит почты по полтора гектара земли! Общая площадь ботанического сада 163 га, но пока «разработаны» всего 17. Но и это немало. Более или менее сведущий человек в сельском хозяйстве представляет, что такое гектар!

Коллекция коллекции розы!

По словам Андрея Куприянова, на первом месте сегодня далеко не научные проблемы. Сразу же догадываешься, какие, когда только подъезжаешь к саду. Ощущение



Кому нужен ботанический сад?

В Кузбасском ботаническом саду Института экологии человека СО РАН зацвели венерины башмачки.

Это зеленое чудо в природе встречается крайне редко, но в ботаническом саду мы можем увидеть вместе — башмачок настоящий и башмачок крупноцветковый.

По словам руководителя ботанического сада, доктора биологических наук, профессора Института экологии человека Андрея Куприянова, эти растения уже давно не встречаются в природе.

Они занесены в Красную книгу. А здесь расцвели! Научным сотрудникам ботанического сада уже есть чем гордиться. За недолгие 7 лет существования они собрали в коллекциях почти 700 разных видов растений.



встречаем на территории ботанического сада несколько групп ребят из центра дополнительного образования имени В. Волошиной. Они изучают разнообразие видов растений.

— Здесь нам очень удобно заниматься с детьми, здесь разные типы растений встречаются можно, — говорит методист Любовь Андреевна Горшкова.

— А если бы не сад, то где бы изучали?

— В сосновом бору, но он загрязнен сорнями растениями, там ощущается антропогенный фактор, т.е. влияние человека.

Коммерция на научной основе

— Вот если бы отрегулировать вопрос с организацией экскурсий. Но для этого нужны автобус, экскурсовод. Можно было бы организовать штат сотрудников на внебюджетной основе, — делится профессор планами.

— Юридически очень сложная проблема. Уже половина года не можем решить.

Из-за юридической неразберихи не решен вопрос с охраной — финансировать некому.

Собрав огромную коллекцию редких растений, ученым пока не могут собрать редкую коллекцию подписи чиновников, чтобы решить вопрос.

— Да какие мы коммерсанты! Я, что ли, их продавать буду? У меня научный план, план экспедиций! И городу мы не нужны! Хоть территория и федеральная, но это же черта города, здесь можно организовать для кемеровчан зоны отдыха и следить за ними!

Проблемы проблемами, а первые результаты тяжелого труда радуют глаз. Уже есть что показать первым посетителям. Сформирована первая экспозиция «Систематикум».

Ровные дорожки, выполненные плиткой, разделяют разные виды семейств: гречишные, лилейные, разновидности польни, толстянковые и другие. Все это цветет поочередно. Только цветет поочередно. Сложно огибать за ними никак.

А к следующему году ученые формируют новую экспозицию — «Аптекарский огород».

Имеющиеся силы пока хватают лишь на это.

Оксана ПАНАРИНА. Кемерово.

Как помочь ботаническому саду? Приглашаем к разговору всех неравнодушных кузбассовцев.

КОЛЛЕГИАДМИНИСТРАЦИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

от 11 июня 2009 г. № 266 г. Кемерово

О внесении изменения в постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 22.10.2008 № 455 «Об утверждении Порядка предоставления и выплаты компенсации затрат (части затрат) собственных средств на приобретение жилья гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий и катастроф, и приравненным к ним лицам»

Коллегия Администрации Кемеровской области постановляет:

1. Внести изменения в постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 22.10.2008 № 455 «Об утверждении Порядка предоставления и выплаты компенсации затрат (части затрат) собственных средств на приобретение жилья гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий и катастроф, и приравненным к ним лицам» (в редакции постановления Коллегии Администрации Кемеровской области от 17.03.2009 № 100);
2. Утвердить пункты 4 Порядка предоставления и выплаты компенсации затрат (части затрат) собственных средств на приобретение жилья гражданам, подвергшимся воздействию радиации вследствие радиационных аварий и катастроф, и приравненным к ним лицам, утвержденного постановлением, слова «12 месяцев» заменить словами «3 лет».

2. Управлению по работе со средствами массовой информации Администрации Кемеровской области (С.И. Черемнов) опубликовать настоящее постановление в газете «Кузбасс».

3. Контроль за исполнением постановления возложить на заместителя Губернатора Кемеровской области Е.А. Буймова.

И.о. Губернатора Кемеровской области

В.П. МАЗИКИН.

КОЛЛЕГИАДМИНИСТРАЦИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

РАСПОРЯЖЕНИЕ

от 10 июня 2009 г. № 556-р г. Кемерово

О проведении профилактической операции «Трактор» в 2009 году

В соответствии с Положением о проведении профилактической операции «Трактор», утвержденным приказом Министерства сельского хозяйства и продовольствия Российской Федерации от 27.01.98 № 38:

1. Управлению государственной инспекции по надзору за техническим состоянием самоходных машин и других видов техники Кемеровской области:

1.1. Провести с 20.06.2009 по 20.08.2009 профилактическую операцию «Трактор».

1.2. Составить графики проведения профилактической операции «Трактор».

1.3. Создать рабочие группы для организации и проведения профилактической операции «Трактор».

2. Управлению по работе со средствами массовой информации Администрации Кемеровской области (С.И. Черемнов) опубликовать распоряжение в газете «Кузбасс».

3. Контроль за исполнением распоряжения возложить на заместителя Губернатора Кемеровской области В.А. Шабанова.

4. Распоряжение вступает в силу со дня подписания.

И.о. Губернатора Кемеровской области

В.П. МАЗИКИН.

КОЛЛЕГИАДМИНИСТРАЦИИ КЕМЕРОВСКОЙ ОБЛАСТИ

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

от 18 июня 2009 г. № 278 г. Кемерово

О внесении изменений постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 12.08.2008 № 316 «О реализации на территории Кемеровской области пилотного проекта по предоставлению отдельным категориям граждан мер социальной поддержки по оплате за жилое помещение и коммунальные услуги в форме компенсационных выплат» (в редакции постановлений Коллегии Администрации Кемеровской области от 23.12.2008 № 570, от 27.04.2009 № 181) следующими изменениями:

1.1. Пункт 1 после слов «1 сентября» дополнить словами «2008 г.».

1.2. В пункте 4 слова «А.Ю.Михельсон» заменить словами «С.Н.Вашенко», слова «в Законе Кемеровской области «Об областном бюджете на 2008 год и на плановый период 2009 и 2010 годов» заменить словами «в законе об областном бюджете на очередной финансовый год и плановый период».

1.3. В пункте 1 Положения о пилотном проекте по предоставлению отдельным категориям граждан мер социальной поддержки по оплате жилого помещения и коммунальных услуг в форме компенсационных выплат, утвержденного постановлением, слова «с 1 сентября 2008 г. до 31 декабря 2008 г.» заменить словами «с 1 сентября 2008 г. до 1 апреля 2009 г.».

2. Управлению по работе со средствами массовой информации Администрации Кемеровской области (С.И. Черемнов) опубликовать настоящее постановление в областной газете «Кузбасс».

3. Контроль за исполнением постановления возложить на заместителя Губернатора Кемеровской области В.Э. Новикова.

Губернатор Кемеровской области

А.М. ТУЛЕЕВ.

Хонин Виктор Владимирович извещает участников долевой собственности о выделении земельных участков в счет земельных долей из земельного участка с кадастровым № 42:14:000000:120.

Адрес: Кемеровская область, Топкинский район, СХПК «Шишинский».

Предлагаемое местонахождение земельных участков:

- на полях, расположенных по направлению на юго-восток, юго-запад от южной окраины п. Шишино, на расстоянии до 5 км, площадью 96 га, 312 га, 330 га, 206 га;

- поле, расположенные по направлению на северо-восток от северной окраины п. Шишино, площадью 72 га;

- поля, расположенные с левой и правой стороны автодороги п. Шишино - Усть-Сосново.

Возражения направлять представителю участника долевой собственности - Верещагину А.В. по адресу: 650070, г. Кемерово, ул. Проходная, 39-2.

Управление Судебного департамента в Кемеровской области объявляет конкурс на замещение вакантной должности государственной гражданской службы секретаря суда Ленинск-Кузнецкого городского суда.

Лицам, претендующим на должность секретаря суда, необходимо иметь высшее профессиональное образование (юридическое).

Документы от претендентов принимаются в течение 30 дней со дня опубликования объявления о проведении конкурса по адресу: г. Ленинск-Кузнецкий, пр. Кирова, 22, каб. № 6, ежедневно с 9.00 до 17.00.

Дополнительную информацию можно получить в Ленинск-Кузнецком городском суде по телефону 5-17-36.

И.о. начальника управления

Ю.Б. ТИХОНОВ.



ЗАКРЫТОЕ АКЦИОНЕРНОЕ ОБЩЕСТВО
«ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЕ АКЦИОНЕРНОЕ
СТРАХОВОЕ ОБЩЕСТВО – МАГИСТРАЛЬ»

650055, г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 97, телефон (3842) 21-19-66, факс (3842) 28-85-28 e-mail: magistral@kemcity.ru
ИИН 4205001820, КПП 420501001, р/счет 40701810900120000048 в Кузбасском филиале ОАО «Урса Банк» г. Кемерово.
к/счет 3010181040000000784 БИК: 043207784. Лицензия ФССН: С № 0068 42 от 29 июня 2007 года.

БАЛАНС на 1 января 2009 года

	Код строки	На начало года	На конец года
1	2	3	4
АКТИВ			
I. Нематериальные активы-всего	110	-	-
II. Инвестиции и финансовые вложения-всего	120	114668	334219
III. Доля перестраховщиков в страховых резервах	160	3945	3887
IV. Дебиторы	170	38177	53779
V. Прочие активы			
1.Основные средства, кроме земли и зданий	210	18379	17915
2.Незавершенное производство	220	2521	2540
3.Материальные ценности и затраты	240	2519	1657
4.Денежные средства	260	60001	66431
5.Прочие активы	270	435	614
Итого по разделу V	290	83855	89157
Баланс	300	240645	481042
ПАССИВ			
Уставный капитал	410	120000	120000
Добавочный капитал	420	448	448
Резервный капитал	430	365	375
Нераспределенная прибыль прошлых лет	460	-	-
Нераспределенная прибыль отчетного года	470	262	556
Итого по разделу VII	490	121075	121379
VIII.Страховые резервы-всего	590	83933	145531
X. Кредиторская задолженность-всего	650	28096	198689
XI. Прочие пассивы-всего	680	7541	15443
Баланс	700	240645	481042

Достоверность бухгалтерской отчетности "ЖАСО-М" по состоянию на 01.01.2009 подтверждена ООО "Центр-Аудит". Лицензия на осуществление аудиторской деятельности № Е 001570 от 06.09.02 г., выданная Министерством финансов РФ на 5 лет, продлена приказом Минфина России №643 от 24.09.07 сроком на 5 лет.

Бухгалтерский годовой баланс и отчет о финансовых результатах за 2008 год утверждены на очередном общем собрании акционеров 18 июня 2009 года, протокол № 33.

Отчет о финансовых результатах и их использовании НС на 1 января 2009 года

Наименование показателя	Код строки	За отчетный период	За аналогичный период
1.Страхование жизни			
Страховые взносы (премии) – Всего:	010	-	3
Доход по инвестициям – Всего:	020	-	-
Оплаченные убытки (страховые выплаты) – Всего:	030	-	2453
Изменение резервов по страхованию жизни – Всего:	040	-	3026
(+или-)			
Операционные расходы:			
Затраты по заключению договоров страхования	050	-	-
Результат от операции по страхованию жизни	070	-	576
2.Страхование иное, чем страхование жизни			
Страховые взносы (премии)-Всего:	081	758774	223100
По рискам, переданным в перестрахование	082	17311	16252
Изменение резервов незаработанной премии-Всего:			
(+или-)	091	-9421	-6598
Доля перестраховщиков (+или-)	092	248	485
Состоявшиеся убытки:			
Убытки (страховые выплаты) – Всего:	110	554609	106606
Изменение резервов убытков	121	-62829	-7524
Доля перестраховщиков	122	-306	262
Изменение других страховых резервов	130	10652	-11567
Отчисления от страховых премий	150	5958	5611
Затраты по заключению договоров страхования	161	32301	19347
Прочие расходы по ведению страховых операций	162	76822	46222
Результат от операций страхования иного, чем страхование жизни	170	10980	5025
3. Прочие доходы и расходы, не отнесенные в разделы 1 и 2			
Доходы по инвестициям – Всего:	180	2664	1019
Отвлеченные средства	290	278	25
Нераспределенная прибыль (убытки) отчетного периода (строки 250-260+290)	300	304	203

Управление Федеральной службы судебных приставов по Кемеровской области объявляет конкурс на замещение вакантной должности государственной гражданской службы:

*судебный пристав по обеспечению установленного порядка деятельности судов (г. Ленинск-Кузнецкий). Квалификационные требования: образование среднее полное (общее), не моложе 20 лет.

Место и начало приема документов для участия в конкурсе на вакансию: 650993, г. Кемерово, пр. Советский, 30, кабинет 409, отдел государственной службы и кадров, ежедневно с 14.00 до 16.30 в течение 30 дней с 25 июня 20

БУХГАЛТЕРСКАЯ ОТЧЕТНОСТЬ
Открытого акционерного общества
«Кузбасская энергетическая сбытовая компания» за 2008 год

Полное наименование: открытое акционерное общество «Кузбасская энергетическая сбытовая компания»
 Сокращенное наименование: ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Период отчета: 2008 год.

Отчет подписан:

Генеральный директор Л.П. ПЕТРОВ.
 Главный бухгалтер Т.А. ЦЫЩУК.

Структура баланса ОАО «Кузбассэнергосбыт» за 2008 год

(единица измерения: тыс.руб.)

Активы	На 01.01.2008 г.	На 01.01.2009 г.
Основные средства	228343	238484
Незавершенное строительство	2664	4597
Долгосрочные финансовые вложения	0	0
Отложенные налоговые активы	107	159
Итого внеоборотных активов	231114	1243240
Запасы	6309	10917
Расходы будущих периодов	2233	8902
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	27151	25894
Дебиторская задолженность	466067	546346
Краткосрочные финансовые вложения	0	415603
Денежные средства	286995	28205
Прочие оборотные активы	29	29
Итого оборотных активов	786551	1026994
Итого активы	1017665	1270234
Пассивы	На 01.01.2008 г.	На 01.01.2009 г.
Капитал и резервы	374907	602024
Долгосрочные обязательства	7167	18858
Краткосрочные займы и кредиты	0	0
Кредиторская задолженность	635453	644514
Задолженность перед участниками по выплате доходов	138	133
Доходы будущих периодов	0	0
Резервы предстоящих расходов	0	4705
Итого краткосрочных пассивов	635591	649352
Итого пассивы	1017665	1270234

Отчет о прибылях и убытках
ОАО «Кузбассэнергосбыт» за 2008 год (единица измерения: тыс.руб.)

Наименование показателей	За 2008 год	За 2007 год
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных обязательственных платежей)	16 026 35	23 108 176
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(9 305 739)	(13 670 925)
Балансовая прибыль	6 720 613	9 437 251
Коммерческие расходы	(6 291 416)	(9 023 255)
Управленческие расходы	0	0
Прибыль (убыток) от продаж	429 197	413 996
Прочие доходы и расходы		
Проценты к получению	8 304	781
Проценты к уплате	(2 175)	(6 507)
Доходы от участия в других организациях	0	0
Прочие доходы	25 097	34 262
Прочие расходы	(151 429)	(102 326)
Прибыль (убыток) до налогообложения	308 994	340 206
Отложенные налоговые активы	52	
Отложенные налоговые обязательства	(11 774)	(9 768)
Текущий налог на прибыль	(81 555)	(91 014)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	227 117	230 073
СПРАВОЧНО		
Постоянные налоговые обязательства (активы)	19 118	19 133

Генеральный директор Л.П. ПЕТРОВ.
 Главный бухгалтер Т.А. ЦЫЩУК.

Годовая бухгалтерская отчетность утверждена годовым общем собранием акционеров ОАО «Кузбассэнергосбыт» 15 июня 2009 года. Место нахождения исполнительного органа Общества: 650036, Российская Федерация, г. Кемерово, пр-т. Ленина, 90/4, тел. 45-33-09, факс 35-34-48. Обязательный экземпляр бухгалтерской отчетности представлен в Кемеровском областном комитете государственной статистики (ГСП 650630, г. Кемерово, пр-т. Кузнецкий, 25, тел. факс 36-50-20).

Аудит бухгалтерской отчетности провела аудиторская фирма Закрытое акционерное общество БДО «Юникон» (г. Москва). Лицензия от 25.06.2002 № Е 000547 на осуществление аудиторской деятельности выдана Министер-

ством финансов Российской Федерации, срок действия до 25 июня 2012 года. По результатам аудита было выдано модифицированное аудиторское заключение. Мнение (оценка) независимой аудиторской фирмы о достоверности бухгалтерской отчетности ОАО «Кузбассэнергосбыт», финансовая (бухгалтерская) отчетность ОАО «Кузбассэнергосбыт» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение на 31 декабря 2008 г. и результаты финансово-хозяйственной деятельности за период с 1 января по 31 декабря 2008 г. включительно в соответствии с требованиями законодательства Российской Федерации в части подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Кемеровская таможня
ОБЪЯВЛЯЕТ КОНКУРС
на замещение вакантной должности
федеральной государственной
гражданской службы

- главного государственного таможенного инспектора отдела таможенного оформления и таможенного контроля Прокопьевского таможенного поста;

- главного государственного таможенного инспектора отдела таможенного оформления и таможенного контроля Ленинск-Кузнецкого таможенного поста.

Требования, предъявляемые к претендентам: наличие высшего профессионального образования, не менее 2 лет стажа государственной гражданской службы (государственной службы иных видов) или не менее 4 лет стажа работы по специальности, соответствие требованиям к профессиональным знаниям и навыкам, определенным должностным регламентом.

Прием документов, подлежащих представлению в соответствии с п. 7 Положения о конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Российской Федерации, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 01.02.2005 № 112, осуществляется по адресу: 650055, г. Кемерово, ул. Сарыгина, 36, каб. 109, с 14.00 до 17.00, в рабочие дни.

Срок приема документов – 30 дней со дня опубликования настоящего объявления.

Телефон для справок
 36-28-54 (отдел кадров).

ПРОДАЕТСЯ
 в г. Ленинске-
 Кузнецком
 производственное
 помещение
 5-150 кв. м,
 8-913-402-0040/

ПРОДАЕТСЯ
 нежилое
 помещение
 625 кв. м,
 в Ленинске-Кузнецком.
 Тел./факс
 (38456) 38-711.
 8-913-402-0040/

ПРОДАЕТСЯ
 в г. Ленинске-
 Кузнецком
 нежилое
 помещение
 S -158 кв.м
 на 1-м эт. 5- эт. здания.
 8-913-402-0040/

5 • 24 июня 2009 г.

Кузбасс

Конкурсный управляющий (организатор торгов)
 СООБЩАЕТ

о проведении открытых торгов в форме аукциона по продаже имущества
 ООО «Карбо» 24.07.2009 в 12.00 по адресу: г. Москва, ул. Дубки, д. 6

Сведения о выставляемом на аукцион имуществе

№ лота	Наименование	Местонахождение	Начальная цена, руб.
1	УАЗ-39094		200 000
2	КамАЗ-4208-11-13 (автобус специальный)		600 000
3	Автобус ПАЗ 320530		200 000
4	Автогрейдер ДЗ		1 400 000
5	ВАЗ 21214 Нива		130 000
6	Кран автомобильный 45717К		1 150 000
7	КамАЗ 53216Р КО-823-03 (поливомоечное)	Кемеровская обл., г. Белово, ул. Ленина, д. 1, ОАО «Беловский элеватор»	710 000
8	КамАЗ -53215-15 (автотопливозаправщик)		590 000
9	КамАЗ 53215-13 (тягач бортовой)		500 000
10	Полуприцеп-автоцистерна ТЭ-22		140 000
11	Полуприцеп-автоцистерна ТЭ-22		140 000
12	Подстанция КТПП-630-6/0,4		250 000
13	Передвижная ремонтная мастерская 39381 (ПРМ) на шасси КамАЗ - 4318		1 300 000
14	Экскаватор RH-40 (зав. №42083)	Кемеровская обл., Новокузнецкий р-н, ООО «Разрез Южный»	12 000 000
15	Бульдозер D10R (зав. № АКТ 00826)	Кемеровская обл., Новокузнецкий р-н, ООО «Разрез Апанасовский»	13 000 000
16	ВАЗ 2123 Нива-Шевроле	Кемеровская обл., Прокопьевский р-н, п. Краснобродский, ООО «Энергоресурс»	120 000
17	Экскаватор Liebherr R 974C HD (MC/K-007) №12841		20 000 000
18	Экскаватор Liebherr R 984C (MC/K-006) №13507		28 000 000

Повышающий шаг аукциона:

для лотов №№ 14, 15, 17, 18 – 50 000 руб.;

для остальных лотов – 10 000 руб.

Сумма задатка составляет 10% от начальной цены лота. К участию в торгах допускаются юридические и физические лица (далее – претенденты), которые могут быть признаны покупателями по законодательству РФ, своевременно подавшим заявку в произвольной форме и платежное поручение с отметкой банка об исполнении, подтверждающее внесение претендентом установленной суммы задатка в счет обеспечения оплаты приобретаемого на аукционе имущества.

Юридические лица дополнительно представляют:

– нотариально заверенные копии учредительных документов и свидетельства о государственной регистрации;

– выписку из ЕГРЮЛ;

– заверенную печатью юридического лица копию бухгалтерского баланса на последнюю отчетную дату с отметкой налогового органа;

– заверенный печатью юридического лица документ, подтверждающий полномочия руководителя;

– письменное решение соответствующего органа управления претендента, разрешающее приобретение объекта торгов в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ, законодательства страны, в которой зарегистрирован претендент;

– при необходимости письменное решение государственного органа, разрешающее приобретение объекта торгов в соответствии с требованиями действующего законодательства РФ, законодательства страны, в которой зарегистрирован претендент;

– при необходимости надлежащим образом заверенные в соответствии с требованием действующего законодательства и переведенные на русский язык вышеперечисленные документы.

Физические лица дополнительно представляют:

– копию документа, удостоверяющего личность;

– нотариальное согласие супруга (супруги) на приобрете-

ние объекта торгов (при необходимости).

К заявке прилагается описание представляемых документов за подпись надлежащего лица с оттиском печати претендента в двух экземплярах.

Ознакомление с условиями аукциона, характеристиками объекта торгов, а также прием заявок осуществляется до 16.07.2009 с 11.00 до 17.00, кроме выходных и праздничных дней, по предварительной договоренности с конкурсным управляющим, контактный телефон (495) 726-9818. Почтовый адрес для приема заявок: Москва, 127434, а/я 24.

Для участия в торгах заявителю должен перечислить залог по лоту, с условием поступления залога на расчетный счет ООО «Карбо» №4070281010000000711, в ГПБ (ОАО), г. Москва, БИК 044525823, к/с №3010181020000000823, ИНН 7727260357, КПП 772701001 в срок до 17.07.2009. Основанием для внесения залога является заключенный с организатором торгов договор о залоге. Заключение договора о залоге осуществляется в указанное время по месту приема заявок.

Победителем торгов признается участник, предложивший наибольшую цену за объект. Итоги торгов подводятся после проведения аукциона в месте проведения торгов. В день проведения торгов лицо, признанное победителем торгов, и организатор торгов подписывают протокол о результатах торгов.

Ани, менеджер по страхованию и кредитованию, настоящая блондинка (в хорошем смысле слова), восторженно защебетала: «...птички... штушки... клювки... желторотики... это потому, что наши машинки экологичные...» Все вместе мы вышли из автосалона, сделали несколько шагов до грузовика — выставочного образца, одного из многих; серьезный Денис, менеджер по корпоративным продажам, где-то что-то нажал, и кабина медленно поползла вверх и вперед, открывая движатель, на котором...

Да-да, на котором оказалось вполне неделю гнездо, — совершенношнейшим диссонансом среди многих лошадиных сил, а в нем — нечто живое, розоватое, в пуху, разинувшее на свет четыре клювика, по Ане - кловика...

Через считанные секунды на двигатель уже сидела молодая трясогузка с мухой. Сначала мимоходом, как на какую-нибудь неживую природу, взглянула на нашу демонстрацию, потом шмыгнула к гнезду. Сунула добчуку то ли в ближайший, то ли в самый головной рот и улетела за новой мухой: поди, прокорми сейчас четверых.

Федор радостно щелкал затвором, Аня что-то спрекогала, кабина стала на место, но маленько чудо не закончилось. И птицы, сновавшиеся вокруг, уже не казались глупыми и назойливо беспокоивыми, потому как оказалось, что у них есть дела и смысл жизни. У одних где-то в кустах или на дереве, у других — под кабиной.

Мне сразу вспомнилось гнездо ворон, которое как-то встретила на стреле работающего экскаватора на одном из разрезов области, — при движении линейная скорость ее, если не изменяет память, может достигать не одного десятка километров, но это путает хищников и не пугает жильцов. Вспомнил, как на экскаваторах поменялись селилась другая птичка мельч, вороне стрижки. Как однажды я

ЖИЗНЬ, которая совсем рядом

Утром из автосалона — вот он, виден в редакционное окно, — раздался звонок: «...интересно ли вам?..», и через некоторое время мы с фотокорреспондентом Федором Барановым уже были на месте.

номере гостиницы на двенадцатом этаже увидел колонию ласточкиных гнезд — только протяни руку...

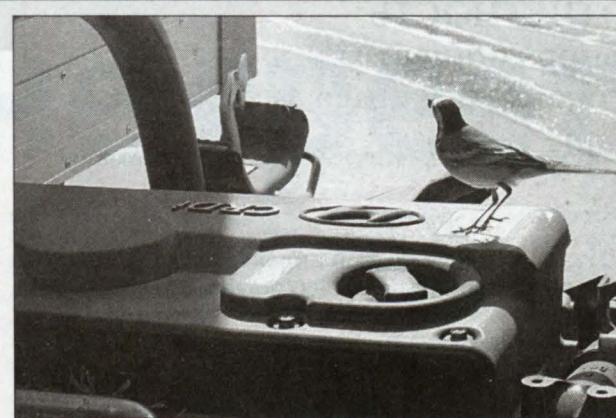
Профессор Николай Васильевич Скалон, доктор наук и завкафедрой зоологии и экологии Кемеровского госуниверситета, которому мы рассказали эту историю, ничуть не удивился:

- На планете сегодня наблюдается процесс синантропизации животного мира. То есть человек заселил практически всю планету, и для животных, за небольшим исключением, не осталось утолков, в которых они могли бы не сталкиваться с ним. Животные стоят перед выбором: те из них, которые не терпят присутствия человека, отступают, становятся редкими, и вносят в Красную книгу. Таков, например, черный аист. Если белый аист в Европе давно синантропизировался, более того, предпочитает гнездиться в деревнях и городах, прямо на крыши зданий, то черный аист до самого последнего времени, если человек лишь подойдет к дереву, может бросить гнездо... Виды, которые не переносят присутствия человека, оказались в тяжелом положении. Но большинство животных мирится с этой ситуацией, а некоторые научились получать пользу, и рядом

с человеком находят даже более благоприятные условия, чем в дикой природе. К ним относятся те же самые вороны, которых в городах больше, чем в дикой природе: здесь у них нет хищников, находят самые разные места для гнездования, в том числе

трясогузка, которая ловит различных мух, их около человека бывает много. Человек за трясогузкой не охотится, сами по себе эти птички не пугливые. И, пожалуйста, находят самые разные места для гнездования, в том числе

для гнездования, в том числе



очень неожиданные, например, в автомобиле...

- Николай Васильевич, — спросил совершенно случайно, по какому-то наитию, может, потому, что еще не забыл, что какое-нибудь чудо может оказаться в самом странном месте, — а вы сами сталкивались с чем-нибудь подобным?

И услышал как о чем-то совершенно обычном:

- В моем дачном домике

поселилась семья колонок.

Самка и выводок детенышей,

штук шесть. Облюбовала до-

мик в зимнее время, когда никого там не было. Когда появились мы, она была в панике, сначала все перетаскивала детенышей, а сейчас вроде привыкла. Я на нее не покусалась, более того, нам интересно, даже думаю подкармливать... Сегодня ночью была гроза, мы волновались, потому что малыши пищат, мамашки нет, пошла куда-то на охоту... Пришла только под утро, вся мокрая, покормила...

- А хорошо ли это — такой символизм человека и природы?

- Я считаю, это хорошо. И даже не столько для человека, сколько для выживания животных. Потому что тому же колонке, если он не будет в пригороде Кемерова мириться с человеком, нужно уходить в дальние леса, территория его обитания сократится.

...Вчера торопился на работу, думая о чем-то, привычно не заметив хорошо знакомого отрезка пути от автобусной остановки до редакции — ни перекрестка, ни зданий, ни машин и деревьев, ни встречных людей. Потом как-то рефлекторно замедлил шаг, вынырнул из своих мыслей и понял, что вот он, тот самый грузовичок. Совершенно обычный, один из многих. Который теперь стал для меня особым. Ведь у него там, под капотом, эдакий пустячок — жизнь.

Игорь АЛЁХИН.
НА СНИМКАХ: жизнь,
которая совсем рядом.

Фото
Федора Баранова.
Кемерово.

КУБЕРТЕН-СПОРТ



хоккей с шайбой

В Новокузнецк пришли «медведи»

Хоккеисты новокузнецкого «Металлурга» в предстоящем сезоне выступят в дивизионе Боброка восточной конференции Континентальной хоккейной лиги. Такое решение было принято 16 июня на заседании совета директоров КХЛ.

В сезоне 2009-2010 годов участники чемпионата будут распределены по географическому принципу по двум конференциям — западной и восточной. В каждой из конференций по два дивизиона. Восточная конференция КХЛ включает в себя дивизион Чернышева («Ак Барс», магнитогорский «Металлург», «Трактор», «Лада», «Нефтехимик» и «Автомобилист») и дивизион Боброка (омский «Авангард», «Салават Юлаев», «Барыс», «Сибирь», «Амур» и наш «Металлург»). Западная конференция состоит из дивизиона Тарасова (ЦСКА, «Спартак», СКА, московское, рижское минское «Динамо») и дивизиона Харламова («Локомотив», «Атлант», «Торпедо», «Северсталь», ХК МВД и «Витязь»). Как видно из списка участников, в нем отсутствует воскресенский «Химик». Дело в том, что подмосковный клуб не погасил долги по заработной плате за сезон 2008-2009 годов, не смог предоставить на совете директоров КХЛ финансовые гарантами, а посему был исключен из числа участников турнира. Его место заняла лучшая команда высшей лиги — «Автомобилист» из Екатеринбурга. Кроме этого, болельщиков ждут некоторые изменения правил: изменяется меню сторону размеры площади ворот, а в матчах серии плей-офф в случае ничейного исхода основного времени будет назначаться овертайм продолжительностью 20 минут от первой заброшенной шайбы. Количество овертаймов не ограничено, а на ледовой площадке станет играть шесть хоккеистов независимо от игрового амплуа.

В ходе чемпионата каждой команды проведет по четыре игры с соперниками из своего дивизиона и по две игры с командами из других дивизионов. По

продолжение моло-

дежной темы стоит заме-

тить, что отныне дубли-

рующая команда «Метал-

лург» выступающая в

первенстве страны среди

команд первой лиги, буд-

ет называться «Кузнецкие

медведи».

Это название

выбрали болельщики во

время голосования, проходившего на официальном сайте клуба.

Остается добавить, что руководитель «Мед-

ведей» будет главный тре-

нер Сергей Красильников

и его помощник Владимир Ефимов.

А помощником

Дмитрия Пархоменко ста-

нет закончивший карьеру

профессионального игрока

Сергей Бердинников.

Сергей ИВАНОВ.

Календарь

В этот день родились
1879. Ариппина Ваганова, артистка балета, педагог, профессор Ленинградского хореографического училища, лауреат Государственной премии СССР, народная артистка РСФСР.

1881. Григорий Котовский, герой гражданской войны.

1907. Арсений Тарковский, поэт.

1908. Марина Ладынина, киноактриса.

События
1812. Армия Наполеона, перейдя реку Нямунас (Неман) близ Каунаса, вторгается в Россию. Начинается Отечественная война 1812 года.

1945. Парад Победы на Красной площади. Командует парадом Маршал Советского Союза Константин Рокоссовский, принимает парад Георгий Жуков.

В этот день ушли
1956. Иван Лихачев, директор Московского автомобильного завода, нарком машиностроения.

1996. Михаил Таривердиев, композитор.

Зарифмованная объективность

В прокопьевском КВЦ «Вернисаж» открылись сразу две выставки художественной фотографии. Одинадцать фотохудожников из Кемерова и Прокопьевска представили более двухсот работ. Этую выставку назвали «Мир в объективе».

Параллельно работает экспозиция бельгийца Кристофа Меуда «Frequentator» (на русский это приблизительно переводится как микропирамидизация).



Фотограф Дмитрий Мелинчук.

«Они не могут общаться»

Работы Меуда не являются фотографиями в привычном смысле. «Печать на натуральных пигментах» — так называется техника, в которой он работает. Это не светопись, а многослойная печать красками на шероховатой акварельной бумаге.

Триптих Кристофа Меуда из серии «Синдром Кассандры», в центральной части портрет мальчика; слева и справа изображения мужчин, которые пытаются докричаться друг до друга. И никого никого не слышит. Триптих так и называется: «Они не в одной раме, они не могут общаться». Главная тема творчества художника — разобщённость людей в современном мире. Жизнь внутри западной цивилизации внешне кажется благополучной, но от точки зрения Меуда и его единомышленников, каждый современный европеец носит в себе ростки саморазрушения.

На открытие двух выставок пришёл один из самых известных прокопьевских живописцев Василий Морозов, безусловно, западник, который пишет экспериментальные работы философского плана. Он не считает художественную фотографию и кинематограф чём-то сниженным по отношению к живописи:

- Недавно пересмотрел фильмы Тарковского и в очередной раз убедился, что абсолютно неважно, какую технику и материалы использует художник, чтобы донести до зрителя размышления о проблемах эпохи, какие-то своё понимание, ощущение пространства.

На компьютере

«Камасутра кореодов»

Участник выставки «Мир в объективе» кемеровчанин Владимир Полевод по основной профессии энтомолог. Но Полевод — это его настоящая фамилия, не псевдоним. Она досталась Владимиру от украинских предков. Насекомые интересуют его не только научной, но и с эстетической точки зрения. В экспозиции представлены самые разнообразные букашки. Гусеницы молочайного бражника приносят награду яркой, я бы даже сказал, жизнерадостной расцветкой; цветовые пятна образуют замысловатый узор. Да и этот гусенице печаляться: виси себе на травинке, качайся на ветру, грейся на солнце. Другие снимки насекомых близки к абстрактному искусству. Загадочное человечеобразное существо с подкрыльями (прямо «Превращение Кафки!»). Подпись гласит: «Фазмо-рыцарь. Фрагмент груди гигантского палочника». В экспозиции есть даже «Камасутра кореодов». Правда, вряд ли кто-то из людей разглядит в этом мрачноватом опусе что-то эротическое... Невероятно, но Владимир выполнил эти работы, не используя макро-объективы. Одни сделаны с помощью двухмегапиксельной фотокамеры и лупы, другие — методом сканирования фрагментов насекомых (уж извините за такие натуралистические подробности). Самым обыкновенным фотоаппаратом сделан и снимок «Глаз» (на сей раз уже человеческий, который, впрочем, «во время съёмки не пострадал»). Ресницы при столь близком рассмотрении похожи на ворсинки насекомого. На компьютере

изображаются как будто в самом деле поёт песню: «Ля-ля-ля» (именно так заглавила Ольга эту фотографию). Снимок, пожалуй, не самый интересный. Но как рифмуется с названием!

Андрей НОВАШОВ.
Фото автора.

Полевод сделал инверсию цветов. «Глаз» воспринимается как что-то уж совсем фантастическое.

Прокопчанин Дмитрий Мелинчук работает совсем в иной, более традиционной манере. Компьютерные программы тоже используют, но пытается преобразить реальность до неизвестности. Компьютер ему нужен только для одной причины: камера не может в полной мере передать, что видит через объектив фотографа. Некоторое время Дмитрий работал телевизором новостей. Ему интереснее наблюдать реальность, чем создавать новые миры: школники, задремавшие над книжкой («Устал»); девушка, танцующая в наушниках на ночной улице («Музыка ночи»).

Работа «Есенин». Мужчина, который внешне совсем не похож на знаменитого поэта, снят в полный рост на фоне осенней берёзовой рощи. Устремил взгляд вдаль, о чём-то задумался. Изображения Есенина на фоне берёзок давно приелись, воспринимаются как пышность. Другое дело — ссылька, аллюзия. Благодаря им фотопортрет, выполненный Дмитрием, запомнился.

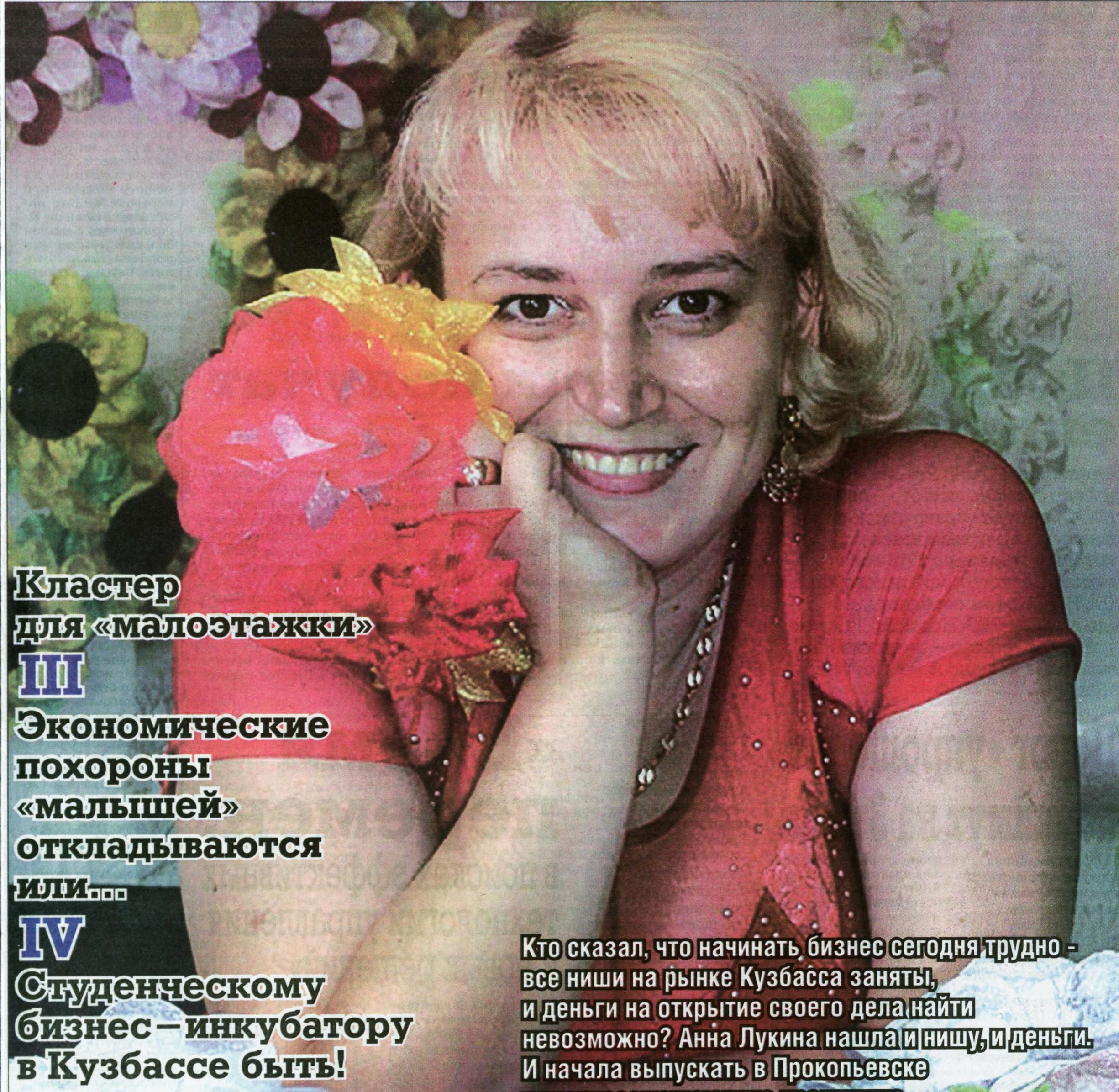
У прокопчанин Ольги Морозиной подписи не менее оригинальны, чем сами снимки. Покосившаяся заброшенная избушка, заваленная снегом по самую крышу, — зиму просто, и лето продержаться». Зевнувшая во всю пасть кошка, как будто в самом деле поёт песню: «Ля-ля-ля» (именно так заглавила Ольга эту фотографию). Снимок, пожалуй, не самый интересный. Но как рифмуется с названием!

Андрей НОВАШОВ.
Фото автора.

По горизонтали: 1. Элемент праздничного оформления улицы, колонн демонстрантов. 5. Карточка проездному железнодорожному билету. 7. Переход для продолжения поездки на другой поезд, самолёт. 8. Об



«Опора» выходит при поддержке некоммерческих партнерств «Кузбасский мясо – молочный союз», «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса», Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области.



**Кластер
для «малоэтажки»**

III

**Экономические
похороны
«мальшней»
откладываются
или...**

IV

**Студенческому
бизнес-инкубатору
в Кузбассе быть!**

VII

Кто сказал, что начинать бизнес сегодня трудно – все ниши на рынке Кузбасса заняты, и деньги на открытие своего дела найти невозможно? Анна Лукина нашла и нишу, и деньги. И начала выпускать в Прокопьевске импортозамещающую продукцию.

VIII ➤

**Цветочный дебют
Анны Лукиной**

Фото Дины Калитиной

Чтобы льгота была льготной

ОПОРА РОССИИ
выступила
с инициативой
о внесении ряда
изменений в закон
о малой (льготной)
приватизации.

Общероссийская общественная организация малого и среднего предпринимательства ОПОРА РОССИИ официально обратилась к заместителю председателя правительства – министру финансов Алексею Кудрину с просьбой инициировать внесение изменений в Налоговый кодекс с целью отмены НДС для субъектов закона о малой (льготной) приватизации № 159-ФЗ.

До 1 января этого года государственное или муниципальное имущество в порядке приватизации НДС не облагалось. С 1 января 2009 года федеральный закон от 26 ноября 2008 г. № 224-ФЗ «О

внесении изменений в часть первую, часть вторую Налогового кодекса Российской Федерации и отдельные законодательные акты Российской Федерации» внес изменения в части уплаты НДС. Вследствие этого рыночная цена таких объектов увеличилась на 18%.

По мнению ОПОРЫ РОССИИ, субъектам малого и среднего предпринимательства необходимо предоставить возможность выкупить имущество в порядке закона № 159-ФЗ без дополнительного финансового обременения в виде оплаты НДС. Эта мера с полным правом может быть отнесена к числу антикризисных. При этом вносимые изменения не будут распространяться на правоотношения, возникающие при реализации государственной или муниципальной собственности посредством аукционной продажи или иными способами.

С просьбой поддер-

жать данную позицию ОПОРА РОССИИ обратилась также к председателю Госдумы Борису Грызлову, первому заместителю председателя правительства и председателю правительственный комиссии по развитию малого и среднего предпринимательства Игорю Шувалову, министру экономического развития Эльвире Набиуллиной.

Кроме того, президент ОПОРЫ РОССИИ Сергей Борисов высказал просьбу учесть позицию организации о распространении норм 159-ФЗ на федеральное имущество. Необходимость этого основывается на изучении экспертами ОПОРЫ практики реализации закона № 159-ФЗ. В частности, было выявлено, что значительное количество помещений, арендемых малыми предприятиями, принадлежит Российской Федерации. Эти предприятия не имеют права выкупа недвижимости в отличие от предпринима-

телей, арендующих региональные либо муниципальные помещения. Такая ситуация ставит в неравные экономические условия предпринимателей, работающих в одном городе (селе, поселке, городском округе и т.д.).

Также в своих обращениях Сергей Борисов обратился к первому вице-премьеру Игорю Шувалову и главе Минэкономразвития Эльвире Набиуллиной с просьбой рекомендовать региональным и муниципальным органам власти равномерно распределять сумму выкупной цены имущества при 159-ФЗ за весь период рассрочки и не практиковать условие внесения первоначального взноса от стоимости имущества. По итогам мониторинга ОПОРЫ, такая практика действий местных органов власти принята в отдельных муниципалитетах, в частности, в Кемеровской, Новгородской, Ярославской областях. По мнению экспертов ОПОРЫ, в данном случае местные исполнительные органы совершенно не учли, что № 159-ФЗ принят не в целях пополнения мест-

ных бюджетов, а для имущественной поддержки малого и среднего бизнеса.

По неофициальным данным, рассмотрение законопроекта с поправками в 159-ФЗ во втором чтении запланировано на 1 июля. Напомним, в первом чтении документ был принят 5 июня.

При рассмотрении проекта закона в первом чтении не были учтены предлагаемые ОПОРЫ РОССИИ нормы: о включении в правовое поле закона № 159-ФЗ имущества ГУПов (МУПов), об учете в законопроекте права выбора покупателя, оставлять выкупаемое имущество в залоге у муниципалитета либо привлекать кредитные ресурсы.

Однако эти предложения продолжают оставаться на повестке дня при проработке законопроекта в Госдуме.

Нормы о продлении срока действия закона № 159-ФЗ до 1 июля 2012 года, по данным ОПОРЫ РОССИИ, планируется рассмотреть в осеннюю сессию Госдумы.

В прошлом выпуске ОПОРЫ за 10 июня мы допустили одну неточность. За что приносим извинения своим читателям. В тексте «Кто из предпринимателей Кузбасса лучший» последнее предложение следует читать так: «Лучшие предприниматели Кемеровской области получили из рук губернатора дипломы, подтверждающие эти высокие звания, и денежные премии в размере 200 тысяч рублей».

ГОРЯЧАЯ ЛИНИЯ

Уважаемые предприниматели г. Кемерово!

Вы начинаете бизнес или расширяете его и для этого приобрели жилое помещение. Но ни начать, ни расширить бизнес вы на протяжении долгого времени не можете - при переводе жилого помещения в нежилое вы столкнулись с массой больших и маленьких проблем. Каких? Звоните нам - давайте вместе составим перечень организаций, тормозящих развитие бизнеса в нашем городе, чтобы потом вместе с администрацией города решить, как убрать эти - видимые и невидимые административные барьеры.

Совет по поддержке и развитию малого и среднего предпринимательства при главе города Кемерово совместно с муниципальным автономным учреждением «Центр поддержки предпринимательства» открывает «горячую линию» по обозначению административных барьеров, препятствующих переводу жилых помещений в нежилые.

Вы можете не только обозначить такой барьер, но и внести предложение, как его ликвидировать.

На телефоне «горячей линии» 35-05-07 ждут вашего звонка с 9 до 18 часов. Каждый день (кроме выходных) - с сегодняшнего дня до 31 июля с.г.

«Методичка» по госзаказу

Федеральная антимонопольная служба и ОПОРА РОССИИ подготовили для предпринимателей «Методическое пособие по участию в системе государственного заказа».

Оно предназначено для оказания помощи предпринимателям, принимающим участие в государственных и муниципальных закупках. В «методичке» разъясняется порядок подготовки и участие в государственных и муниципальных закупках, а также способы и порядок обжалования неправомерных решений государственных и муниципальных заказчиков, приводится нормативно-правовая база... В рамках этой темы также оказываются on-line консультации по государственным закупкам на сайте www.dailystroy.ru/goszakaz/

По материалам информационного портала ОПОРЫ РОССИИ.

Предприниматели получат еще контролеров

Пенсионный фонд России (ПФР) и Фонд социального страхования (ФСС) получат право взыскивать долги по страховым взносам, которые вводятся с 2010 года вместо единого социального налога (ЕСН). Об этом сообщил (по данным РИА Новости) 17 июня статс-секретарь – заместитель министра финансов РФ Сергей Шаталов.

Порог «упрощенки» поднимут на 3 года

Порог применения упрощенной системы налогообложения малого бизнеса будет повышен до 60 млн. с нынешних 30 млн. рублей. Но только на три года.

Об этом, по сообщению РИА Новости, заявил 17 июня статс-секретарь – заместитель министра финансов РФ Сергей Шаталов.

«Мера временная, она принимается на три года. Что будет через три года – посмотрим», – сообщил замминистра.

Напомним: 22 апреля, принимая участие во Всероссийском форуме по малому и среднему предпринимательству, первый заместитель председателя правительства Игорь Шувалов сообщил о том, что в будущем государство намерено развивать малый бизнес не за счет льгот, в том числе налоговых, а с по-

мощью принятых в мировой практике специальных программ поддержки: «Что мы имеем в виду? Что вообще, по большому счету, мы должны перейти к другой системе поддержки малого и среднего предпринимательства: через субсидирование процентных ставок, через предоставление грантов, через другие механизмы, аналогичные работающим в других цивилизованных странах, где малый и средний предприниматель достаточно развит и поддерживает государством». По словам Шувалова, те налоговые режимы, которые существуют сегодня в России, «скорее всего, ответ на ту неповоротливость административной системы, неспособность быстро реагировать на изменения ситуации на рынке и, с другой стороны, наше желание оградить от излишнего административно-налогового вмешательства в дела малого и среднего предпринимателя».

«Управленческий форум провела в Кемерове при поддержке Кузбасской торгово-промышленной палаты. Группа компаний «ИНТАЛЕВ» – международная консалтинговая компания, специализирующаяся на внедрении современных систем управления.

В форуме приняли участие более 100 представителей бизнеса, власти и СМИ г. Кемерово.

Особенный интерес у представителей кемеровского бизнеса вызвали доклады Марины Гуляевой, директора сибирского офиса ГК «ИНТАЛЕВ» (Новосибирск), посвященные управлению финансами и контролю финансовых и нефинансовых показателей. Основная задача бизнеса сегодня, считает Марина Гуляева, это построение эффективной системы управления финансами, не зависящей от личностей и «кризисов» в их головах. Для этого необходимы

«Время перемен: в поисках эффективных технологий управления и новых решений»

оптимизация финансовой структуры, выделение ключевых показателей эффективности, нормирование и лимитирование расходов, оптимизация денежного потока – т.е. управление ликвидностью.

Опытом постановки автоматизированной системы управления финансами на своем предприятии поделилась с присутствующими Оксана Грицай, директор ООО «Холидэй-Инвест» (Барнаул). А о том, как рассчитать рыночную позицию компании и что сделать для того, чтобы усилить ее, участникам форума рассказал Эдуард Вараксин,

директор компании «MainS» (Новосибирск).

Он так и озаглавил свой доклад: «7 шагов для усиления рыночной позиции компании в 2009 году».

По отзывам присутствовавших на мероприятии владельцев компаний и топ-менеджеров, управленческий форум «Время перемен: в поисках эффективных технологий управления и новых решений» многим из них помог по-новому взглянуть на собственный бизнес, структурировать свои знания, открыть для себя новые пути решения накопившихся проблем.

Евгения ЕЛИСЕЕВА.

перспектива

Какие малоэтажные дома строить? Где? Как сделать так, чтобы увеличить объемы «малоэтажки» в регионе? Ответы на эти вопросы в последнее время ищут не только строители, но и власти. Ведь привлекательность проектов малоэтажной застройки уже очевидна.

Три ее главных принципа – быстрота, качество и подъемная для покупателя стоимость 1 кв. метра – привели и к конкретным действиям. Впервые в регионе областной бюджет выделяет деньги на создание инфраструктуры для площадок малоэтажной застройки в городах и районах. Поставлена цель – в ближайшие годы увеличить долю «малоэтажки» в общем объеме вводимого в Кузбассе жилья до 50%.

При том, что сейчас этот показатель не превышает 25%. Столь амбициозный план, считают в областной администрации, требует новых подходов к развитию строительной отрасли. Одна из основных идей, которая сейчас обсуждается, – создание кластера малоэтажного строительства в регионе.

Давно известное в мире, но пока не прижившееся на российской почве понятие «кластер» (анг. cluster – гроздь, куст, группа, объединение) означает всего лишь группу взаимосвязанных компаний, поставщиков, сконцентрированных по географическому принципу. Суть кластерного подхода к развитию той или иной отрасли, на первый взгляд, проста. Это такое взаимодействие власти и бизнеса, в результате которого формируются связи между предприятиями, основанные на долгосрочных контрактах, а конкурентные преимущества участников кластера работают в целом на развитие территории. Но с другой стороны, такой подход в

стороны, такой подход в принципе меняет отношения власти и бизнеса. Сейчас в России власть и бизнес преимущественно взаимодействуют по отраслевому признаку: структура, как российского правительства, так и региональных властей строится по отраслевым департаментам. Кластерный же подход – это смещение всех возможных связей между отраслями. К примеру, за углем идет машиностроение, инфраструктура, энергетика и пр. То же строительство ведет за собой стройматериалы, добычу сырья, торговлю, ЖКХ, производство мебели и т.д.

На уровне российского правительства уже предпринята попытка «запустить» кластеры и в нашу страну. Минэкономразвития РФ совместно с «ОПОРОЙ РОССИИ» и Министерством развития промышленности Северных территорий провинции Онтарио (Канада) в рамках программы канадско-российского сотрудничества в области развития северных территорий (NORDEP) начали обучать региональные власти тому, как вести кластерную политику. В нашей обладминистрации не только заинтересовались такой программой и недавно отпра-

Мировой опыт уже показал, что создание кластеров — это не единственный путь для решения проблем. Граммой и недавно отправили чиновников на обучение в Москву, но и уже

шестой проект

15 «почему» в пользу гарантий

Госфонда поддержки предпринимательства Кемеровской области

Областная программа предоставления поручительств Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области, призванная решить основную проблему малого и среднего бизнеса - доступность кредитным ресурсам банков, расширила круг участников. С апреля расчитывать на поручительство Госфонда вправе и тельности, которой областная власть обязалась оказывать финансовую поддержку). Правда, с одним «но»: поручительство Госфонда может быть выдано только тем, кто не ведет торговлю подакцизным товаром, т.е. торговлю винно-водочными изделиями, пивом, табачными изделиями, деликатесами, предметами роскоши, автомобилями.

представители торговли, которые не имеют собственного достаточного залога для получения банковского кредита (напомним: торговля не входит в официально утвержденный перечень приоритетных направлений предпринимательской дея-

Кемеровской области Наталья Наумова.

На текущий момент пять кузбасских предпринимателей уже получили поручительство фонда по кредитам в банках, и столько же заявок сейчас находится на рассмотрении.

Данная программа была запущена в январе этого года, но фактически (пока не завершилось углубление всех договоренностей с банками) она начала работать только в конце мая.

Сегодня в этой программе участвуют семь банков: Сбербанк, Банк УРАЛСИБ, МДМ-Банк, Промсвязьбанк, Росбанк, Альфа-банк и БСТ-Банк. Общая сумма гарантий

ного фонда составляет 95 млн. рублей, а с учётом мультипликатора объём поручительства достигает 143 млн. рублей. Таким образом, используя гарантию Государственного фонда, предприниматели могут получить кредиты до 20 миллионов рублей на срок до 5 лет на общую сумму около 300 млн. рублей. Фонд предоставляет поручительство в объёме до 70% от суммы кредита по стоимости от 1 до 1,75% годовых от размера поручительства.

Наталья Наумова перечислила на совещании 15 «почему» в пользу грантий Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области.

Об этом - в следующем выпуске ОПОРЫ или в самом фонде: г. Кемерово, пр. Советский, 56-222. Тел.: 58-71-98, 36-32-77.

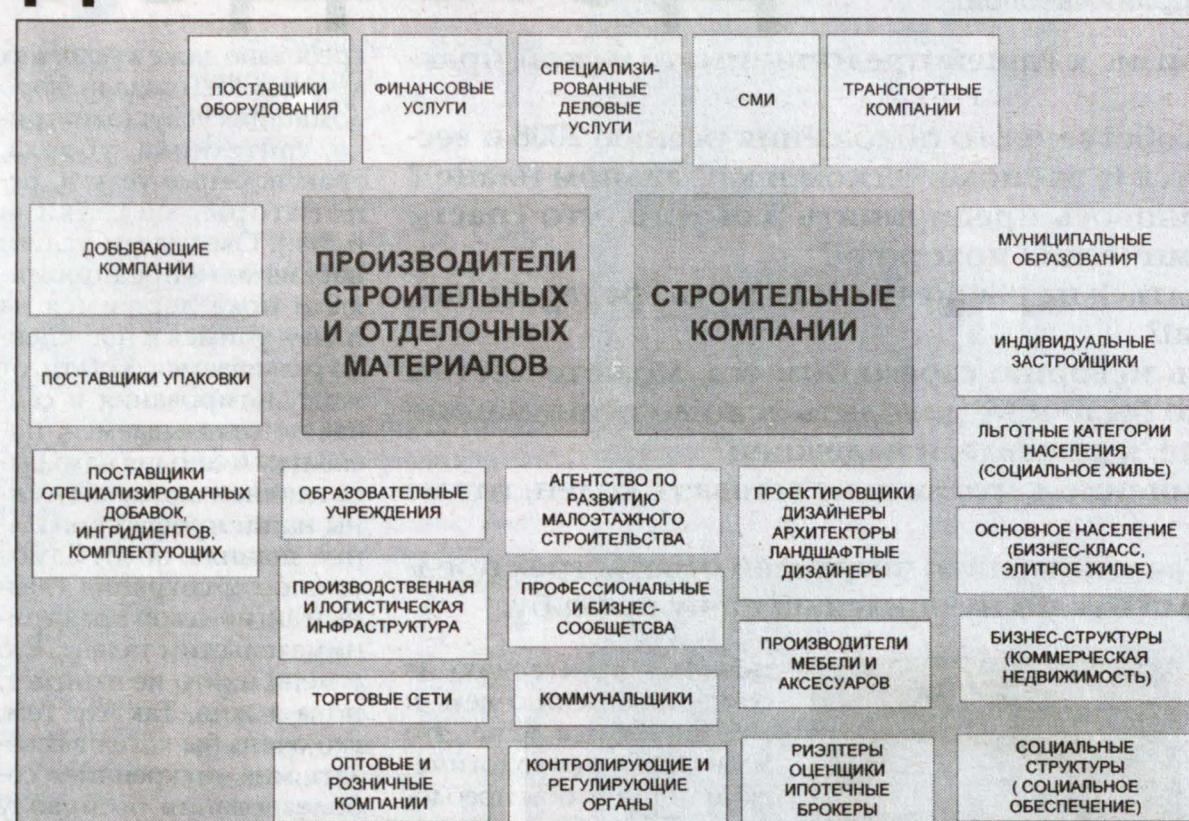
финансы

РосБР ищет партнеров в регионах

ных банками субъектам МСП. Обязательным условием является направление полученных от рефинансирования средств на дальнейшее кредитование субъектов МСП.

Еще одним нововведением программы поддержки МСП стало установление региональных лимитов, то есть предельной величины средств, которые смогут получить субъекты МСП конкрет-

МСП. Особенностью новой программы поддержки МСП является реализация механизма рефинансирования портфелей кредитов, предоставлен-



Ирина Федченко, и приводит конкретный пример.

Канадский кластер малоэтажного строительства и производства стройматериалов вывел эту страну в число мировых лидеров в этой сфере. Опыт и технологии Канады перенимают многие. В проектировании той же «Лесной поляны» участвовали канадские специалисты, при самом строительстве тоже используются канадские технологии. Но это все в рамках одной компании-застройщика. Кластер же, как открытая площадка для всех участников, позволил бы быстрее внедрять перспективные подходы к строительству повсеместно. Власти же, в свою очередь, помимо обычных своих задач по совершенствованию правовой базы, привлечению инвесторов и инвестиций в отрасль, могли бы взять на себя решение кадровых проблем. Ведь при наличии строительных колледжей, техникумов, филиалов институтов с профильными специализациями в регионе до сих пор не готовят специалистов для работы в сфере «малоэтажки», не запущены соответствующие образовательные программы. Наконец, власти могут создать специальное агентство по развитию малоэтажного строительства – структуру, которая будет аккумулировать информацию о технологиях строительства, потребностях компаний, о земельных участках под застройку, приглашать

под застройку, приглашать ведущих российских и иностранных экспертов для консультаций и обучения участников кластера.

Примечательно, что в Минэкономразвития РФ уже обещано, что самые привлекательные проекты региональных кластеров получат софинансирование. Хотя само создание кластера – дело незатратное в финансовом смысле. Основное здесь, по крайней мере, на первом этапе, – готовность изменить подходы к развитию отрасли как бизнеса, так и власти. Кузбасские власти готовятся выступить с кластерной инициативой. Теперь слово за бизнесом?

Татьяна БОРИСОВА.

Полгода назад многие эксперты да и сами предприниматели предрекали смерть малому и среднему бизнесу (именно малый и средний бизнес, по их мнению, больше всех пострадает от мирового финансового кризиса). Что происходит с ним сегодня? «Экономические похороны» отменяются или?.. Чтобы понять это, мы обратились к предпринимателям, о которых в разное время рассказывала ОПОРА, с просьбой ответить на несколько вопросов. Вопросы эти подсказали участники форума на Интернет-сайте Марийского союза предпринимателей:

1. Первый ли это кризис в вашей предпринимательской практике?
2. Ваши ощущения собственного положения осенью 2008 и весной 2009 сильно разнятся (в экономическом и моральном плане)?
3. Какие усилия пришлось предпринять для того, что спасти свой бизнес от «экономических похорон»?
4. Помогла ли удержаться на рынке (и как) власть (федеральная, региональная, местная)?
5. А если вспомнить историю своего бизнеса, можете честно признаться, что можно было и не доводить дело до реанимации: профилактика и проще, и дешевле, и надежней?
6. Согласны ли вы с мнением, что «кто не вставал с колен, тот не бизнесмен»?

Сегодня мы предлагаем вниманию читателей ответы трех предпринимателей, первыми откликнувшихся на нашу просьбу:

Евгений ЛЯМИН,
генеральный директор
ООО «ТЕЛЕэксперт»
(г. Кемерово):

1. За 10 лет в бизнесе мне приходилось проходить через кризисы не менее пяти раз (т.е. в среднем раз в два года).

2. Я не ощущаю большой разницы в экономическом положении между осенью 2008-го и весной 2009 г. Доходы упали в разы, и традиционный бизнес (финансовый консалтинг) пришлось закрыть и уйти в другую нишу. Мы занялись клинингом. Однако с моральной точки зрения сейчас гораздо проще. За полгода мы привыкли и адаптировались к кризису. Любой предприниматель – оптимист по природе (иначе он не занимался бы бизнесом). Главные ценности предпринимательства – свобода и возможность самостоятельно зарабатывать деньги, слава Богу, даже кризис у нас не смог отобрать. Лишь я в очередной раз убедился, что мне и моей семье никто не поможет: ни государство, которое постоянно декларирует заботу о малом предпринимательстве; ни банки, которым сейчас не до нас; ни родственники, которым самим нужно помогать; ни друзья, которые тоже выживают, как могут. Создание любого активного и позитивного человека (а предприниматели – исключительно активные и динамичные люди) устроено так, что он не может постоянно жить с мыслью о чем-то негативном. Мы уже все устали от кризиса,



Алексей БОХАНЦЕВ,
создатель первого
безалкогольного кафе
«Ark pizza»,
г. Березовский:

1. Конечно, это не первое глобальное потрясение, вспомнить хотя бы последний дефолт. Но благодаря тому потрясению многие тогда и поднялись.

2. В конце 2008-го было страшно, боялись все, ждали худшего. К весне то ли бояться устали, то ли экономика улучшилась, дела пошли лучше.

3. В основном подготовиться пришлось морально и работать с большей отдачей. В условиях кризиса никак нельзя расслабляться.

4. Администрация проводила программу по субсидированию коммерческих кредитов, в декабре эти деньги очень помогли. Вообще думаю, что если бы были действительно доступные льготные или

дарство, которое постоянно декларирует заботу о малом предпринимательстве; ни банки, которым сейчас не до нас; ни родственники, которым самим нужно помогать; ни друзья, которые тоже выживают, как могут. Создание любого активного и позитивного человека (а предприниматели – исключительно активные и динамичные люди) устроено так, что он не может постоянно жить с мыслью о чем-то негативном. Мы уже все устали от кризиса,



беспроцентные кредиты, то другой помощи и не надо. Ну, может еще грани на создание новых рабочих мест.

5. Не знаю, мы стабильно работаем, развиваются, строим планы.

6. Согласен, но бизнесменом себя не считаю, предприниматель я. Только становлюсь бизнесменом, а кризис мешает.

НЕ дождется!

требовано даже в условиях кризиса. Мы создали бюро домашних услуг (электрика, сантехника, уборка, транспортные услуги, репетиторы, сиделки и проч.). Оказываем услуги населению и предприятиям и пока держимся на плаву, учимся и постепенно развиваемся. Кстати, от консультирования и сейчас не отказываемся, поскольку и сегодня находятся клиенты, которым нужны профессиональные знания и опыт. Самое важное: я сохранил главный актив – свой предпринимательский талант. Его у меня никто не отнимет, пока я жив. Так что тем, кто очень бы хотел высказать мне «искренние» болезнения по поводу моей «безвременной экономической кончины», я отвечу словами старого еврея: «Не дождется!»

3. Что понимается под «экономическими похоронами»: смерть бизнеса, или смерть предпринимательской идеи, или кончина модели бизнеса? Если говорить о том, что пришлось сделать мне в результате кризиса, то у меня от фирмы осталось на сегодняшний день лишь название и так называемое «юридическое лицо». Мы занимались телерекламой и финансово-кредитным консалтингом. Доходы бизнеса с полгода сократились на 70%. Он стал нерентабельным. Сохранять его дальше не имело никакого смысла, поэтому часть людей уволилась, часть перепрофилировалась, а я открыл новое направление, которое вос-



Андрей ТУТУБАЛИН,
директор по развитию
ООО «Сладкий Дом и К»
(г. Новокузнецк):

1. Да, кризис первый.

2. Сейчас, по моему мнению, наступила пора бежать в 5 раз быстрее, чем осенью, чтобы остаться на том же самом месте. А мы никогда не снимали с повестки дня развитие дела. Так что бегаем в 10 раз быстрее, чем раньше.

3. Пришлось отказаться от работы с теми заказчиками, кто не смог нормально работать в условиях кризиса. От тех, кто тянет одеяло только на себя в совместной работе.

4. Чиновники никогда не скрывали, что нам будет очень тяжело работать. И это оправдалось. Честность с их стороны была дополнительным стимулом и моральной поддержкой. Также нам удалось выиграть некоторую сумму в конкурсе по ком-

пенсации лизинговых платежей, который устроила областная администрация.

5. О том, что будет кризис в 2008 году, мы знали в 2003 году. И готовились к нему. Был план работы в такой ситуации. Поэтому при падении продаж мы смогли удержать большинство наших покупателей, которые любят нашу продукцию. Так же мы предло-

щего объема новичков-предпринимателей.

5. Отчасти это так. Любого предпринимателя, особенно начинающего, угрозы и риски подстерегают на каждом шагу. Большинство наших мелких бизнесменов «косит» не только и не столько отсутствие денег, сколько слабый уровень управления в компании. Этот кризис не только выяснил общую убогость нашей культуры менеджмента (как на государственном, так и на корпоративном уровне), но и лишил доступа к кредитным средствам, на которые и развились многие бизнесы (например, строительство, торговля, транспорт). Печально и то, что из-за резкого падения доходов населения сузился спрос на целевые группы товаров и услуг. Многие секторы рынка просто «сдулись». Например, та же рекламная индустрия. Потребность в рекламе, конечно, существует, но объективный спрос вряд ли достигает 50% от потребностей в рекламных инструментах в прошлые годы. Вот и подсчитайте – сколько работников рекламных агентств, маркетологов, пиарщиков, журналистов глямурных журналов остались без работы. Аналогичная ситуация в некогда многочисленном стане риэлторов и ипотечных брокеров. Так что нет спроса – нет и бизнеса. Те немногие «героические» представители пострадавших от кризиса отраслей, которые продолжают бороться за выживание, утешая себя мыслью, что «кризис скоро кончится и мы займёмся освободившиеся сегменты рынка», на

жили «бюджетный» вариант – начали выпускать более дешевые по стоимости торты, расширили ассортимент печеня и кексов.

6. Нет, не согласен. Надо смотреть вперед на год – два – десять лет. И смотреть не только на себя и свою отрасль, а также на развитие ситуации в регионе, в стране, мире. А потом менять себя, чтобы соответствовать изменяющимся условиям. А если строить «понты» вокруг себя, то жаловаться на кризис не стоит.

Виктория АГАФОНОВА,
директор фирмы
«Камена»,
г. Кемерово:

1. Это не первый кризис.

2. Ощущения не сильно разнятся.

3. Парадоксально, но особых усилий не пришлось предпринимать.

Совпало с выполнени-

ем госзаказа, который формировался еще раньше.

4. Власти предпринимали попытки оказания помощи (участие в программе общественных работ), но необходимости воспользоваться ею не было.

5. Хотелось бы всегда работать стабильно, но...

6. Согласна на все 100%.



Молодым у нас дорога

Первый областной конкурс «Молодой предприниматель года», итоги которого подвели на прошлой неделе в Кемерове, оправдал ожидания организаторов. Почти все участники защищались достойно и за несколько минут выступления сумели разносторонне представить свой бизнес. Членам жюри было чему удивиться, восхититься и из кого выбрать.

Основные требования к конкурсантам: возраст до 30 лет, проект должен представлять социальную, инновационную значимость, быть направленным на создание рабочих мест.

Среди 16 соискателей наград - владельцы летних кафе, салонов красоты, автозаправок, массажных кабинетов, рекламных агентств, спрачочных служб, пищевых производств и других объектов малого бизнеса из разных уголков Кузбасса.

Особый интерес у членов жюри вызвало выступление кемеровчанина Алексея Поскрякова, который представил на конкурс проект по производству охотничьих лыж.

Поэтому и вопрос, кому же достанется первое место, практически не обсуждался. Премия 300 тысяч рублей однозначно ушла в ООО «Поскряков». Засомневались только в выборе второго и третьего мест. Но после споров определились: второе место и премию в размере 250 тысяч рублей отдали индивидуальному предпринимателю Елене Шитенок из Таштагола. Она – владелица медиа-информационной группы (различного рода реклама и светотехника). На улицах Таштагола становится светлее благодаря ее стараниям. Елена использует энергосберегающие технологии в подсветке домов и деревьев города. Третье место и денежное вознаграждение в 150 тысяч рублей досталось проекту ООО «Фабрика стильной мебели «Левша». Семен Кочубей из Кемерова «взял» комиссию не только интересным производством, но и ораторскими способностями. При обсуждении его персоны в качестве плюсов членами комиссии упоминалась деловая хватка и способность вести агрессивную маркетинговую политику.

Премии лидеры конкурса могут потратить на свое усмотрение: контроль за расходованием этих денег не предусмотрена. Но и так понятно, что такие молодые люди истратят их только по назначению.

Новое имя в бизнесе

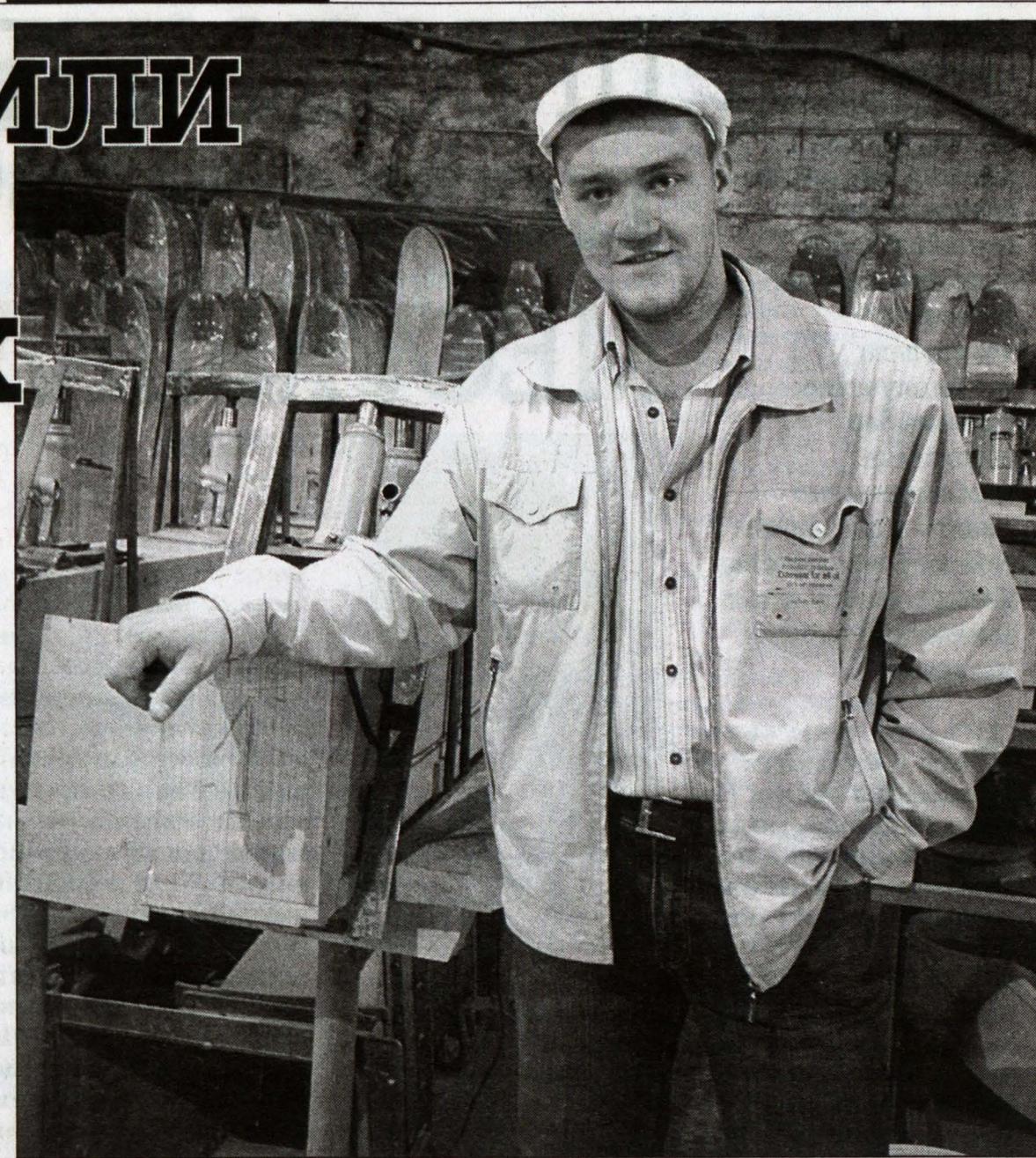
свое дело

Навострили лыжи на успех

«Лыжи из осины»

Это была идея Алексея – поставить кустарное производство на промышленные рельсы.

Развивать лыжный бизнес он начал сразу по окончании школы. Официально лыжный цех работал два года назад, когда юному бизнесмену исполнилось 19 лет. Уже на втором курсе экономического факультета Московского филиала современной гуманитарной академии наравне с учебными программами он решал совсем не студенческие вопросы: вовремя выплатить заработную плату работникам, закупить лес, рассмотреть новые каналы продвижения продукции и прочие. Сейчас он без пяти минут дипломированный специалист. У него удачно состоялась преддипломная защита.



Алексей Поскряков – лыжных дел мастер и победитель конкурса «Молодой предприниматель года».

Семейный бизнес

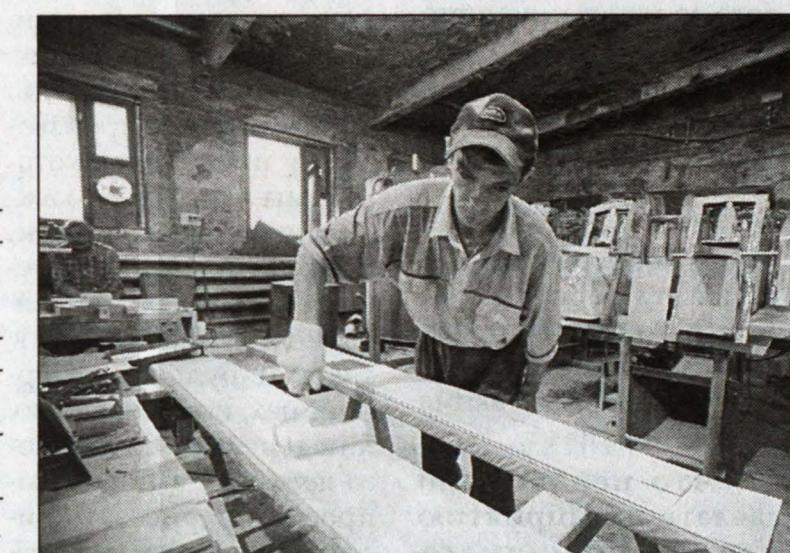
Мастерили их отец и сын, Алексей и Виктор Борисович Поскряковы, поначалу дома и в гараже. Все вручную и чуть ли не на коленях. Сделали первые лыжи себе, родственникам, друзьям. Потом заинтересовались и оценили друзья друзей, и пошло-поехало. Заработало сарафанное радио. Сами заядлые охотники и рыболовы из Междуреченска (в Кемерово переехали только четыре года назад) каждые выходные ходили в горы, как и все, на «кировцах».

– Неудобные они для наших высоких снегов, не эластичные, не гнутся, – поясняет Алексей. – Лыжа врезается в сугроб, и падаешь.

Алексей рассказал, как семилетним мальчишкам начинать учиться ездить на кировских лыжах и все никак не мог на них удержаться.

– Как-то решил опровергнуть батину и понял: надо такие же! С тех пор в горы, на охоту, на рыбалку только на своих, самодельных.

Виктор Борисович, бывший шахтер и кузнец, подсмотрел этот способ еще у стариков-охотников. Они доску кололи топором, строгали рубанком, отпаривали в воде и загибали под лыжу. Конечно, до лакированных охотничьих скороходов, которые сегодня рядами выстроены в лыжном цеху Поскряковых, тем ходулям было еще далеко. Но мысль посетила! Удобных лыж как не было, так и нет, а желающих приобрести такие самоделки у семьи Поскряковых все больше.



В цехе по производству лыж.

Впереди – выпускной, но, как признался Алексей, особо порадоваться и отпраздновать диплом нечего, потому что необходимо максимально подготовиться к сезону. Март-сентябрь – горячая пора по производству лыж, в зимний период начнутся продажи.

Цена вопроса

В прошлом году раскупили более 1000 пар лыж. Вложив миллион, заработали два. На этот год уже набралось более 700 заявок. Тысяча пар, упакованные и готовенькие, ждут своего часа в цехе. Но этого явно недостаточно. Нынче Поскряковы планируют сработать в 3-4 миллиона, чтобы в следующем году расширить производство. По подсчетам «лыжников», чтобы удовлетворить потребности сибиряков-охотников, необходимо выпускать 10 тысяч пар в год.

Но кредиты на развитие банки не дают, потому что у бизнесменов нет залогового имущества (квартира не подходит). Выручает муниципальный фонд поддержки предпринимательства г. Кемерово, где в прошлом году Алексей брал

ли и себестоимость. Стоимость осиновых лыж от 900 до 2400 рублей. Разные эксклюзивные, с мехом и без него – 4000–9000 рублей.

В чём же «фишка»?

Те, кто катается на осиновых лыжах по занесенным просторам Сибири и не только, в первую очередь оценили легкость и особенность загиба лыж. Они длинные и пологие и при ходьбе не загребают снег. За счет этого они словно бы утюжат по снежному полотну. Кожаное крепление втискивает любой ботинок и со временем принимает его форму. Заднего ремешка на креплении нет: нога держится без него. Извечная проблема подножки – к ней всегда липнет снег. Поскряковы использовали микропористую резину, которая не мерзнет и в любые морозы остается мягкой. Неудобство исчезло. Вообще в поскряковских лыжах есть много простых тонкостей, которые делают их прочными и в то же время пластичными.

На собственном опыте лыжные мастера протестировали и разработали свою технологию. Бизнесмены уловили и исправили недостатки заводских лыж и шагнули далеко вперед, при этом удивляясь, как до этого недодумались известные в стране лыжные предприятия? Раскрывать все «фишки» лыжного цеха не станем – производство пока не запатентовано. Нет у него и бренда, а у лыж нет бирской красочной раскраски, как у других. Зато есть народное признание, которое работает за рекламу.

В ичигах за новыми победами

Совсем скоро предпринимчивый Поскряков-младший планирует участвовать в конкурсе на получение грантов, но уже не с лыжами. Два месяца назад он открыл новое производство. На сей раз это не менее продвинутая обувь – ичиги. Выговариваются с первого раза сложно, но в использовании ничего сложного нет. Ичиги – усовершенствованный аналог унтов. Меховой сапог, внутри войлочный чулок, толстая непромерзающая подошва. Кто еще может придумать что-то подобное для сибиряков, как не сами сибиряки? Как люди узнают о том, что такая обувь появилась, – непонятно. Но идут, покупают, носят. В основном полюбилась новинка снегоходчикам, оценили люди, которые живут в частных домах.

– Даже мои однокурсницы носят, которым добираются до университета далеко, – сказал Алексей.

Приемную комиссию конкурса «Молодой предприниматель года» Алексей покорил оригинальностью своей бизнес-идеи, нестандартным и неожиданным подходом, порядочностью и скромностью, которые все же можно было уловить за какие-то 10-15 минут выступления. Возможно, нечто подобное произойдет и в следующий раз. Ведь стоящее дело и талантливые люди не остаются незамеченными.

Наталья КУДРЯВЦЕВА.

Фото Евгения Курскова.

Объявив пиар-кампанию «Покупай кузбасское!» именно сейчас, в разгар финансово-экономической нестабильности, областная власть объяснила, что сделала это не случайно. Такой выбор обусловлен необходимостью защиты и поддержки товаропроизводителей Кемеровской области административными методами.

-Какие результаты ожидаются от проведения акции? На сколько сильно может вырасти спрос на продукцию, производимую в Кузбассе? – поинтересовались мы у Ирины ФЕДЧЕНКО, начальника управления стратегического планирования администрации Кемеровской области, в недрах которой зародился этот проект.

- Считаю, что важным результатом может стать активизация маркетинговых кампаний самих производителей с акцентом на новые способы коммуникаций с потребителями. «Покупай кузбасское» - инструмент для малобюджетного маркетинга, построенного на вовлечении конечного потребителя, на использовании фактора местного патриотизма.

А ваш вопрос о конкретных результатах – это примерно как у продавца удочек спросить, сколько рыбы можно этой удочкой поймать. Вот, например, кто-то уже использует лозунг для продвижения магазинов «Кузбасские продукты», «Товаропроизводители Кузбасса», хотя сами магазины задумывались и готовились к открытию задолго до начала акции. А другие по-прежнему спрашивают, а что нам с этим делать?

Мы задумывали акцию отнюдь не как про-



покупай кузбасское!



ПРЕОДОЛЕТЬ КРИЗИС ПОМОЖЕТ МЕСТНЫЙ ПАТРИОТИЗМ

текционизм, а как чисто маркетинговый, экономический инструмент для стимулирования спроса. В сегодняшних условиях изменения структуры межстранового и межрегионального торговогобаланса усиливается региональная идентичность, и местный патриотизм может стать мощным стимулом для экономического и социального развития. Тем более что в Кузбассе давно и успешно продвигаются другие лозунги социальной рекламы, типа «Служу Кузбассу», «Кузбассом мы привыкли гордиться» и т.д. В нашем регионе это экспертами компании ФБК. И за счет этого появилось множество ссылок на акцию задолго до того, как мы ее запустили. Я видела уже несколько ссылок у московских экспертов с разных рынков – от продовольственного до инновационного. Хотя, по большому счету, активных действий еще и не предпринималось, поскольку шли длительные консультации по вписыванию в законодательство о конкуренции. Сегодня эта работа закончена, летом будем проводить активные действия с тем, чтобы осенью акция дала свой эффект.

- Что необходимо сделать предприятию или предпринимателю для участия в этой акции?

- Хочу обратить ваше внимание на то, что не мы рекламируем и продвигаем продукцию производителей, а самим производителям рекомендуется интегрировать лозунг в свои маркетинговые программы для усиления эффекта. Кроме того, мы предлагаем использовать различные малозатратные способы повышения уровня узнаваемости продукции до

яльности к производителям. Если вы специалист по коммуникационному маркетингу в сфере потребительского рынка, то понимаете, какой колоссальный эффект можно получить на организации конкурсов с массовым вовлечением потенциальной целевой аудитории, организации посещения предприятий с возможностью дегустации, подарками в виде образцов продукции, с раздачей ярких наклеек и футболок. Мы предлагаем муниципальным администрациям массово организовывать такие мероприятия совместно со школами, средними специальными учебными заведениями.

Конкурс детских рисунков нужен, чтобы дети младших классов вместе с родителями задумались, а кто где и как производит ту продукцию, которую мы используем каждый день. Дети, кстати, прекрасно ориентируются в брендах. И если бы моего сына свозили в какой-нибудь кондитерский цех, или в пекарню, или в редакцию детского журнала, а потом попросили нарисовать рисунки, то я, как мама, уверена, что в следующие 2-3 месяца мой ребенок настойчиво просил бы покупать ему понравившиеся виды продукции. И задал бы двадцать пять вопросов о том, как что производится.

Дальше, относительно предлагаемых нами проектов по решению студентами вузов конкретных кейсов для продвижения местных брендов. Во-первых, для предприятий это отличный способ присмотреть будущих специалистов.

дущих сотрудников. Вторых, это способ провести мозговой штурм среди молодых мозгов, рассматривающих проблему со стороны, непредвзято. В-третьих, возможность провести бесплатное исследование восприятия вашей продукции. В-четвертых, это отличный информационный повод для пиара, если вы подключите к конкурсу СМИ и общественность. Я не вижу какой-либо большой проблемы в организации и самого конкурса, для которого предприятиям города Белово, например, достаточно договориться с беловским филиалом КемГУ о ре-

когда мы собирали молодых ученых и представителей бизнеса в рамках так называемого молодежного антикризисного штаба. Тогда экономический кризис еще только начал оказывать свое влияние на деятельность компаний, требовалось подготовить некие инструменты для помощи местным товаропроизводителям по преодолению его эффектов. Прогноз влияния кризиса на экономику у нас уже был. Из нескольких серьезных идей, которые родились во время обсуждения, «Покупай кузбасское» была одобрена и поддержана руководством области.

шении 10 практических кейсов студентами экономического факультета. В конкурсную комиссию можно пригласить кого угодно - чем более статусные люди приедут, тем больший резонанс получит конкурс. Защиту проектов решений, прошедших предварительный отбор, можно проводить в актовом зале, совмещая с дегустацией, демонстрацией образцов, презентациями самих предприятий и т.д.

Дальше, предприятия могут использовать логотип акции на своей упаковке, в образцах рекламной продукции, в щитовой рекламе, в масовых пиар-акциях, как аргумент в переговорах с торговыми предприятиями, с корпоративными заказчиками и т.д. Акция публична, и при этом никак не ограничивает конкуренцию. Более того, никто не мешает использовать лозунг для продвижения в других регионах.

- Разработкой пиар-

В декабре мы привлекли небольшую рабочую группу для отработки идеи и разработки логотипа. В нее вошли преподаватель экономических дисциплин, журналист, специалист по маркетингу и рекламе, дизайнер и специалисты из управления стратегического развития. К концу января все было готово, мы начали процесс согласований. В апреле распоряжение коллегии администрации Кемеровской области было подписано. Сроки реализации акции объективно сдвигаются на второе полугодие, это издержки того, что объем поручений, отчетности, совещаний и т.д. в органах власти в последние полгода увеличился в несколько раз. Действовать нам только предстоит, на сайте администрации мы будем размещать конкретные новости, связанные с акцией, а ближе к зиме я с удовольствием расскажу о том, что получилось.

- Разработкой пиар-

«Золотой Меркурий» снова в Кузбассе

**Обладателями национальной премии
Торгово-промышленной палаты РФ
в области предпринимательской деятельности
«Золотой Меркурий – 2008» стали два кузбасских
предприятия.**

За право обладать статуэткой «Золотого Меркурия-2008» боролись 12 предприятий из Кемеровской области. В числе 34 лидеров федерального этапа конкурса оказались два кузбасских.

В номинации «Лучшее малое предприятие в сфере строительства» победителем конкурса стало ООО «Экономный дом» (г. Ленинск-Кузнецкий, руководитель Вячеслав Телегин). В номинации «Лучшее предприятие-экспортер в области международного инновационного сотрудничества» лидировало ЗАО «Научно-производственное предприятие «Сибэкотехника» (г. Но-

вокузнецк, генеральный директор Владимир Федяев) Напомним: Виктор Федяев недавно был признан лучшим предпринимателем Кемеровской области в сфере инноваций.

Торжественная церемония вручения Национальной премии «Золотой Меркурий» состоится 25 июня в Москве.

«Это не первая победа кузбасских предприятий в конкурсе, проводимом ТПП РФ – комментирует новость президент Кузбасской ТПП Татьяна Алексеева. – Я считаю «Золотой Меркурий» одним из самых престижных в Рос-

ции, потому что участие в нём не покупается за деньги, ТПП РФ проводит его на безвозмездной основе. И хотя победитель не получает денежной премии, он получает большее – укрепляется его репутация. Общественное признание на уровне страны очень многое значит для предприятий, особенно в сегодняшние непростые времена, когда так важно улучшить конкурентоспособность, упрочить своё положение на рынке. Надеюсь, что эта победа укрепит позиции наших предприятий-победителей как внутри региона, так и за его пределами».

актуальное интервью

Кузбасский технопарк и Кузбасский ГТУ на днях заключили соглашение о стратегическом партнерстве. Одна из новостей документа – межотраслевой студенческий бизнес-инкубатор.

Подобного в Кузбассе еще не было. Разобраться с прошлым, настоящим и будущим студенческого бизнес-инкубатора «ОПОРЫ» помог профессор Валерий Блюменштейн, доктор технических наук, проректор по научной работе КузГТУ.

Инновация как побочный продукт воспроизведения себе подобных

– Валерий Юрьевич, не считаете ли вы пародоксом тот факт, что высшая школа – «кузница» не только научных кадров, но и инновационных проектов, самой последней присоединяется к процессу коммерциализации своих же проектов?

– Я преподаю в вузе почти 35 лет. Мы готовим кадры, параллельно проводим научные исследования в рамках грантов и хоздоговорных тем, получаем новый научный результат и используем его опять для подготовки кадров. Такой круговорот знаний внутри вуза. Мы – самовоспроизводящаяся система. Мы – единственная система, которая порождает себе подобных.

В прежнее время были академическая наука и фундаментальные знания; высшая школа использовала эти базисные знания и развивала их до уровня результатов прикладных исследований; отраслевые институты, в свою очередь, использовали эти прикладные результаты, разрабатывали проекты и доводили их, как сегодня говорят, до уровня коммерческого продукта. Когда сеть отраслевых институтов рухнула, получился определенный разрыв. Нам, сотрудникам высшей школы, нормативными документами последних лет предписано заниматься коммерциализацией научных знаний. В том числе и потому, что нарушена эта логичная, десятилетиями выстраиваемая цепочка, из которой «выпала» отраслевая наука. Но в большей степени потому, что руководство нашего государства считает, что у России сегодня нет иного пути развития, кроме как путь инновационный, основанный на коммерциализации научных идей, их активном внедрении в промышленность, получении скорейшего результата.

– А корифеи вузовской науки-прежнему считают, что ее роль, как вы образно выражались, воспроизводить себе подобных – научные кадры для себя, для той же Академии наук, для промышленности...

– Понимаете, то, чем силен вузовский сотрудник, – скрупулезные научные исследования, это

методичность, дотошность, кропотливость при их проведении. Я называю себя «вузовский червяк», нам свойственно копаться, доискаваться до истины, получать новые знания. А предпринимателя сегодня не интересуют эти новые научные результаты, графики и зависимости. Он говорит: да, это здорово, но вы мне дайте это в виде коммерческого продукта, я его использую и завтра получу прибыль.

И возникают некие инфраструктурные посредники, которые должны содействовать продвижению научных знаний до уровня коммерческого продукта. К числу таких, безусловно, относится Кузбасский технопарк, с которым мы активно сотрудничаем; трое сотрудников КузГТУ состоят в экспертном совете технопарка. Я в том числе, возглавляя рабочую группу по машиностроению.

В рамках технопарка рассматриваются различные инновационные проекты. При одобрении их экспертым советом предполагается, что малое предприятие, их представляющее, становится резидентом технопарка с правом пользования различными преференциями, которые прописаны областным законом. Но между вузом и технопарком должна существовать структура, позволяющая развить научные знания, вырастить научные результаты до уровня бизнес-идеи, далее получить первый вариант коммерческого продукта, опытный образец, полезную модель – некий прообраз, который, будучи апробирован, уже будет заявлен в технопарк.

Такой структурой как раз и является планируемый к созданию бизнес-инкубатор. Есть различные толкования его назначения, но для меня наиболее важным является одно – инкубировать. То есть создать тепличные инкубационные условия, которые позволят в благоприятном инновационном климате довести идею до уровня коммерческого продукта.

– Но в некоторых регионах России студенческие бизнес-инкубаторы действуют уже не один год...

– Да, в России в течение последних лет созда-



на сеть таких бизнес-инкубаторов, есть регионы, которые в этом вопросе ушли вперед. Наши соседи, томичи, здесь лидеры, пожалуй, российского масштаба.

Мы дружим с томским политехом, у них создана мощная инновационная инфраструктура внутри технического университета, а также в городе и области. Есть бизнес-инкубатор, есть, как они называют, инновационно-технологический пояс, то есть вуз, вокруг него сеть малых инновационных предприятий, технологические инновационные центры, которые выполняют различные посреднические – в хорошем смысле – функции, приводя все это до уровня создания мощных малых предприятий с самостоятельным выходом на рынок.

– Почему же у нас не было создано ничего подобного раньше? Наши студенты глупее, или профессора более заняты?

– Анализировать не буду, я проректор всего лишь с первого января этого года. Попытки прийти к созданию бизнес-инкубатора были. Что-то не удалось, хоть я и не уверен, удастся ли у нас. По крайней мере, пытаемся.

Мы пытаемся продвинуться в создании бизнес-инкубатора по трем направлениям.

Первое. Сотрудничаем с Кузбасским технопарком. У нас есть до-

вор о взаимодействии, понимание того, каким должен быть этот бизнес-инкубатор. Мы его называем студенческий межвузовский политехнический бизнес-инкубатор. Студенческий – это молодежный. Межвузовский – да, поскольку большинство вузов Кузбасса готовят специалистов по техническим специальностям. Технопарк планирует создать свой бизнес-инкубатор на основе нового строительства, у него есть свое видение, пока сложно сказать, как это будет выглядеть.

Второе. У нас есть двухэтажный корпус на бывшей шахте «Центральная», в котором в свое время было общежитие, потом там был лабораторный корпус. Сейчас он вчерне отремонтирован и при вложении определенных ресурсов готов

стать полноценным бизнес-инкубатором. Но мы бюджетная организация. Чтобы организовать что-то коммерческое, требуется разрешение Рособрзования. Тогда мы создаемся, заявляемся, участвуем в различных конкурсах, пытаясь выиграть гранты на реконструкцию этого здания. Есть федеральная программа для оснащения бизнес-инкубаторов, и если все состоится, то до конца года все будет за-

щущено.

И третий путь. Мы со-

трудничаем с департаментом предпринимательства и потребительского рынка, который

имеет возможность активно использовать федеральные ресурсы согласно приказу Минэкономразвития для создания бизнес-инкубаторов в научно-технической сфере. Там прописано: денежки дадим, но найдите здание, выполните такие условия, решите вопрос софинансирования. Месяца три назад мы обменялись письмами, ответили на ряд поставленных департаментом вопросов, сейчас ждем рекомендаций по дальнейшим шагам.

Такие три пути. Сказать, что сегодня вот он стоит, вот он работает, я не могу, имея в виду бизнес-инкубатор как дерево созданную структуру. Но по факту элементы этой инфраструктуры у нас уже состоялись.

Что имею в виду... Сотрудники КузГТУ в предыдущие годы выиграли семь грантов в рамках программы «Старт», так называемого фонда Бортника. Семь малых инновационных предприятий было создано учеными вместе с молодыми коллегами. Шесть из них в силу ряда причин, главная из которых – отсутствие инкубирования, льготных условий выполнения проектов (помещения, возможности не платить за аренду и свет), увы, не выжили.

– Как вы оцениваете инновационный потенциал вашего вуза?

– Могу назвать два-три десятка проектов, достойных попасть в эти тепличные условия. А вообще проектов – мы ведем учет – несколько сотен. Но я имею в виду те, у которых есть реальные перспективы в ближайшее время выйти на рынок.

– Что все-таки главное: довести проект до реализации или дать алгоритм «доведения»?

– И то, и другое. Это очевидные и банальные вещи: человек должен прийти в бизнес-инкубатор с идеей и выйти с готовым проектом и даже, может, готовым малым предприятием. Ему помогают. Эти шаги прописаны, есть фонды, которые в отличие от бизнес-инкубатора даже дают деньги. А у нас – возможность разместиться и выполнять работу. Это бесплатные консультации, тренинги и так далее, вплоть до приглашения специалистов из Томска, Новосибирска и других городов.

Во всей этой цепочке, может, сложнее всего получить ресурсы на стадии создания действующего производства. Правда, это всегда было сложным.

– Как долго ваш инкубатор будет инкубировать проекты?

– Сложно судить, если будет избран путь по линии Рособрзования. Там будут свои правила. Но, скорее всего, это близко двум другим вариантам, то есть тот же трехлетний цикл. Первый год не платишь, и тебе оказывают всевозможные консультации. Второй год – оплата 20 процентов. Третий – пятьдесят. А потом ты либо состоялся, либо твоя идея была идеей фикса, и ты ничего не смог. Три года – большой срок. Важно, как ты используешь эти возможности.

– Сравните себя молодого и молодых нынешних...

– Я окончил институт в 1975 году. Сегодняшнее время намного интереснее с точки зрения выбора. Такие возможности колоссальные! Теперь нет очень многих идеологических ограничений, теперь есть возможность выбора. Я говорю студентам: идеальный вариант – когда после окончания вуза вы создадите малое инновационное предприятие. Это будет означать, что вы попали в точку, что вас научили владеть методикой, что у вас светлая голова, что вы еще и организатор, инноватор и на этом зарабатываете деньги. Это идеальный вариант... Я вижу, что каждое новое поколение умнее, подвижнее, интереснее.

– И последнее. Всегда когда можно будет сказать, что студенческий бизнес-инкубатор действует?

– Подчеркиваю: бизнес-инкубатор еще не создан. Это идея, которая созрела и находится в стадии практической реализации.

Можно сказать: этот кабинет – центр бизнес-инкубатора, который уже во всю действует. Но важны не приказ, не вывеска, а процессы коммерциализации, создания инновационных продуктов. Пока имеются лишь некоторые элементы создаваемой в Кузбассе и в КузГТУ научно-инновационной инфраструктуры. Хочу верить, что собственно процессы стартуют в начале следующего года.

Расспрашивал
Игорь АЛЕХИН.

-Анна Викторовна, не секрет, что желающих получить льготный заем больше, чем тех, кто попадает в число счастливчиков. Как вы отнеслись к сообщению, что ваш бизнес-план выдержал конкурс?

- Льготный заем даст нам возможность решить самую главную проблему – оснастить производство станками. А это решит целый комплекс задач – повысит производительность, увеличит объем производства, облегчит труд людей и, конечно, повысит зарплату. И что очень удобно, нам не пришлось искать залог, им будут станки.

Пока мы работаем вручную, вся наца механизации – это паяльник и kleевой пистолет. Так что говорить о хорошем заработке не приходится. А я считаю, что люди должны получать достойную заработную плату. Пока семерым по силам делать по 80 тысяч цветов в месяц. Продукция эта дешевая, поэтому многое не наработаешь. И хотя спрос на эти аксессуары хороший, я не могу увеличить численность сотрудников. Ручной труд требует соответственно более высоких расценок. Получается замкнутый круг. Когда же мы установим станки, то сможем принять еще человек десять. Понятно, как мы благодарны областному фонду поддержки предпринимательства. Без него наши планы еще долго бы оставались только мечтами.

- Много было бюрократических заморочек, прежде чем вы оказались в числе претендентов на льготный кредит?

- В том-то и дело – никаких! Прежде, конечно, разработала бизнес-план...

Самостоятельно?

- Самостоятельно. Когда есть специальная литература, а я по одному диплому экономист, а по другому – юрист, то особых трудностей для обоснования проекта нет. В январе ездила в Китай, друзья помогли найти фирму по производству станков, поэтому снимки и описание технологического процесса приложила к бизнес-плану. Затем сложила в коробку образцы нашей продукции и показала ее членам комиссии. Судя по всему, наши доводы показались им убедительными. В конце мая нам сообщили, что мы выиграли конкурс.

- А как вы пришли в бизнес?

- Мой случай – типичный для предпринимателей среднего звена. Еще недавно работала бухгалтером на автопредприятии. Потом оно распалось, и я решила открыть собственное дело. Правда, хотелось, чтобы оно было связано с машинами. Ав-

сколько раз, разговаривая с «аксакалами» местного бизнеса, слышала одно и то же: «Сегодня я вряд ли рискнул (риска) бы начать собственное дело. Во-первых, все ниши уже заняты, во-вторых, если захочешь взять кредит, то обойдется это тебе в копеечку». В словах ветеранов предпринимательства, несомненно, есть доля истины, тем не менее в ряды бизнесменов малого и среднего звена то и дело вливаются новые силы. Новички, как ни странно, находят новые ниши. И хотя кредиты в банках действительно недоступны для них, тем не менее начинающие не остаются без финансовой помощи. В Кузбассе ее взял на себя Государственный фонд

поддержки предпринимательства Кемеровской области. Получить миллионный заем на три года под минимальную ставку в пять процентов да при этом выплачивать ссуду предприниматель начинает только на второй год, а в первый вносит проценты – почти то же самое, что выиграть в лотерею. Правда, прежде чем получить льготный заем, юниорам от бизнеса надо было пройти отборочный конкурс, то есть доказать, что их проекты жизнеспособны во всех отношениях. Таких оказалось 27 человек, и в их числе директор ООО «Виола» Анна Лукина из Прокопьевска. Она возглавляет фирму по производству искусственных цветов.

альную литературу. Тем более, что в настоящее время каких только пособий нет! Так что технологию изготовления цветов из ткани на пластмассовой основе совершенствовали по ходу дела. И не поверили, у одной из работниц – Виктории Скворцовой – обнаружился настоящий талант дизайнера. Вика теперь официально наша дизайнер. Сама придумывает цветы и разрабатывает технологию их изготовления. Остальные у нее учатся. А когда приобретем станки, сможем расширить ассортимент.

- Вы тоже делаете цветы?

- Конечно. Ничего сложного здесь нет (на моих глазах Анна Викторовна узеньку атласную ленту складывает в крохотную розочку). Кстати, иногда иду по улице и вдруг замечаю в волосах ребенка, девушки нашу продукцию. Очень приятное чувство!

- И все же у вас серьезный конкурент в виде китайского импорта.

- У нас есть веские аргументы, чтобы убедить торгующие предприятия брать цветы «Виолы». На первом месте у нас качество. Моя дочь – первоклассница носила целый год нашу продукцию – резинку для волос, украшенную искусственной розой. И цветок не потерял форму. Для этого мы используем дорогую организацию, которая, в отличие от китайской дешевой ткани, хорошо держит форму. При этом розничная цена наших аксессуаров в два и даже в три раза ниже, чем у конкурентов.

- Анна Викторовна, что вы имели в виду, говоря, что с появлением оборудования увеличится ассортимент? Будете делать искусственные орхидеи?

- Орхидеи мы и так делаем. Сейчас в моде «зелень» для офисов. Так, искусственный цветок из Европы стоит триста рублей, из Китая – 150 руб. Наша «зелень» будет дешевле привозных. Но все равно это доходная услуга. Есть и другие идеи.

- А цех уже готов для установки оборудования?

- Есть предварительная договоренность с администрацией Прокопьевского района по поводу покупки полуразрушенного здания бывшей больницы на Ясной Поле. Причем расплачиваться мы начнем через полгода. В городе квадратный метр стоит 400 рублей, а нам нужно не менее двухсот квадратов. Понятно, что ежемесячно отдавать 20 тысяч рублей в виде аренды – это отнимать деньги, которые могут идти на развитие производства и зарплату. Так что будем искать что-нибудь подешевле.

Дина КАЛИТИНА.
Фото автора.

Цветочный дебют Анны Лукиной



В какую продукцию обернется идея, которую предприниматель Анна Лукина (вторая слева) и дизайнер Виктория Скворцова (в центре) обсуждают с коллективом «Виолы»?

томобили – моя страсть. На шоссе чувствую себя очень уютно. Шутка, что женщина за рулем – тоже самое, что мартышка с гранатой, – не про меня. Но автобизнес – дорогостоящее дело, без кредита не обойтись, получить его трудно, а возвращать очень затратно. Поэтому я стала искать свою нишу. И нашла.

- По мнению многих предпринимателей, сегодня уже трудно найти пустующую нишу. Как вам удалось это сделать?

- Нечаянно. Однажды пошла в магазин, чтобы купить дочери банты. Хотелось что-нибудь красивое и не китайское. Но в том-то и дело, все банты и цветы на резинках для волос были только китайского производства, при этом довольно дорогими

для кусочка ткани, вырезанного с помощью машины. Понятно, что себестоимость продукции основательно подскакивала вследствие расходов, связанных с таможенной пошлиной, доставкой и прочее. К тому же ребята из Поднебесной здесь оказались монополистами. Я удивилась: неужели российские производители не в состоянии сами делать такие вещи? Почему покупатель вынужден переплачивать перекупщикам? А после того как выяснила, насколько эта продукция будет востребована на рынке, решила: вот моя предпринимательская ниша, которую так долго искала. Было это летом прошлого года.

- И вас не остановили разговоры о кризисе? Ведь в это время эконо-

мисты уже вещали о наступлении нелегких для малого и среднего бизнеса временах.

- Мы зарегистрировали свое предприятие в сентябре, тогда разговоры о кризисе только начинались. Но в любом случае они не остановили бы меня. Продукция «Виолы» – солнечная, веселая и... недорогая. А люди даже в тяжелые времена стараются внести в свою жизнь и жизнь близких маленькие праздники. Например, вот этот мак, прикрепленный к резинке для волос, сделал изящным обычный «конский хвост» школьницы. Или этот крошечный цветок для заколки (Анна Викторовна показывает крошечную розочку на шпильке для волос) придаст нежности прическе невесты. А эти розы, георгины, ромашки, подсолну-

хи можно использовать и для украшения платья, в и интерьере комнаты. Неудивительно, что в сентябре мы начали работать, а с ноября Новокузнецкая оптовая база закупает у нас цветы.

- Вы пока делаете цветы вручную, но даже при этом требуется своя технология. А чтобы приобрести образцы, нужны средства. Обращались в банки или воспользовались своими накоплениями?

- Даже не думала обращаться в банк, потому что я отлично знала: нам это не по карману. Честно говоря, купили в магазине китайскую розу, разобрали ее по лепестку и поняли, что ничего сложного нет в том, чтобы вырезать лепестки, листочки и сорвать их в цветок. И, конечно же, искали специ-