

Директор-столяр срубил деньжат по-легкому стр. 4

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



КУРС ВАЛЮТЫ
(ЦЕНТРОБАНК)

\$ 31,54 руб.
€ 45,04 руб.

Интернет-приемная губернатора
www.mediakuzbass.ru

Издается
с 7 января
1922 года.



155 (24875)

26 АВГУСТА 2009 г., СРЕДА

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

КУРЬЕР

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

День шахтера

• Сегодня в Березовском - столице областного Дня шахтера-2009 - ключи от квартир в новом пятиэтажном доме на бульваре Молодежном получили 60 семей.

В числе новоселов медики, педагоги, горняки, работники соцзащиты, милиционеры, переселенцы из аварийных барачных и с подработанных территорий, ветераны, одинокие матери, инвалиды и семьи с детьми-инвалидами, дети-сироты, вдовы и вдовцы, многодетная семья и др. Треть новоселов - молодые семьи.

При этом 39 семей приобрели квартиры с помощью областного льготного жилищного займа и социальных выплат (в размере 35% от расчетной стоимости жилья).

Еще 17 семей получили жилье бесплатно. Заказчиком строительства нового дома выступило ООО «СДС-Строй». На строительство здания направлено 73,4 млн. рублей из всех источников финансирования (федеральный, областной и местный бюджеты, сбережения граждан).

• Современная система подземной радиосвязи и передачи данных Flexcom введена в эксплуатацию на шахтах «Томусинская-5-б» и «Брунаковская-7В» компании «Юж Кузбассуголь» (предприятие «Евраз Групп») для повышения уровня промышленной безопасности и охраны труда.

Новая система представляет собой мобильный комплекс, в который интегрированы функции слежения за перемещением персонала под землей, обнаружения объекта через твердые породы, голосовая связь и оповещение. Принцип действия нового оборудования основан на антенном волновом поле, который проложен в местах ведения горных работ повышенной сложности.

• Вчера в Анжеро-Судженске состоялось торжественное открытие памятника погибшим шахтерам.

Инициатором установки памятника выступил совет ветеранов города при финансовой поддержке Кемеровского областного общественного Фонда «Шахтерская память» им. В.П. Романова. Памятник установили рядом с могилами погибших шахтеров.

власть

Сегодня в Улан-Удэ губернатор А.Г.Тулеев принимает участие в обсуждении межбюджетных отношений 2010 года.

Совещание с участием глав Сибирского федерального округа проводит вице-премьер РФ В.А.Зубков. Его участники представляют свои предложения по проекту бюджетов регионов на следующий год. Встреча сибирских глав проводится согласно распоряжению премьер-министра РФ В.В.Путина. По итогам совещания предложения регионов планируется внести в главный финансовый документ страны.

занятость

С начала года в Таштагольском районе открыто почти полсотни новых предприятий и создано более 200 новых рабочих мест.

За последний месяц количество безработных в районе снизилось почти на 300 человек. На всех территориях района созданы комиссии, которые тщательно изучают проблемы каждого безработного. Эффективно действует программа занятости населения. Сегодня уже 21 бывший безработный получил субсидию на открытие собственного дела. Вчера в районе состоялась защита 17 проектов на грантовую поддержку из областного бюджета. Таштагольцы подали заявки на открытие производства по переработке отходов, мини-птицефабрики, предприятия деревообработки, общественного питания, производства и переработки мяса птицы, мясо-молочной продукции. Эти проекты предусматривают открытие еще 55 новых рабочих мест.

экология

В Кузбассе продолжается акция «Скажи политическому пакету «нет!», призванная ограничить применение экологически вредных упаковочных материалов.

Ученики 84-й кемеровской школы и Центра дополнительного образования детей имени Веры Волошиной устроили шествие по Советскому проспекту в областном центре. Ребята скандировали призывы отказаться от пластиковых пакетов в пользу сумок из натуральных материалов, раздавали прохожим листовки.

климат

Восход 7.09 Заход 21.26 Долгота дня 14.17

Восход 15.41 Заход 22.41 Перв. четв. 27 августа

Переменная облачность, в отдельных районах дожди, грозы, местами туман. Ветер северо-восточный 2-7 м/с, порывы до 12 м/с. Давление и влажность существенно не изменяются. Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается повышенный.

Кемерово	день	ночь
Новокузнецк	+22 - +24	+9 - +11
Белово	+22 - +24	+9 - +11
Юрга	+21 - +23	+7 - +9
Междуреченск	+23 - +25	+10 - +12
Таштагол	+23 - +25	+10 - +12
Марининск	+20 - +22	+8 - +10
Л-Кузнецкий	+22 - +24	+9 - +11

27 августа

Переменная облачность, в отдельных районах дожди, грозы. Ветер восточный 5-10 м/с, порывы до 15 м/с. Температура ночью +7° - +12°С, днем +22° - +27°С.

28 августа

Переменная облачность, в отдельных районах дожди, грозы. Ветер юго-восточный 5-10 м/с, порывы до 15 м/с. Температура ночью +8° - +13°С, днем +22° - +27°С.

Курьер



Фото Игоря Алексина и Евгения Куркова



Комбайны на приколе

В самый разгар уборки слабым становится еще хуже

У фермера Игоря Денисова несколько дней назад прямо с поля забрали два «Кировца», пару посевных комплексов и три комбайна.

Впрочем, ничего особенного в том нет. У ООО «Агромир», хозяйства которого ведут уборочную в Яшкинском районе, на прошлой неделе за долги забрали четыре «Енисея». По зерноуборочному комбайну отобрала у беловских фермеров Николая Тужилкина и Михаила Божнева. Информация получена от генерального директора ОАО «Сельхозтех-

ника» Николая Решетникова. Сейчас на базе в Кемерове у него находится около четырех десятков единиц сельскохозяйственной техники, в том числе три десятка зерноуборочных комбайнов «Енисей». Этого количества предостаточно, чтобы убрать хлеб в небольшом районе.

Что будут делать те, кто в самый разгар работ лишился возможности убрать урожай? Если остались какие-то комбайны - будут выкручиваться, увеличив нагрузку на них, либо встанут в очередь к технике более удачливой и умелого соседа и будут ждать, когда тот уберет свои поля. В итоге все равно станут еще беднее.

ОАО «Сельхозтехника», оператор администрации Кемеровской области по работе с федеральной лизинговой компанией «Росагролизинг», уже

два года не получает новой техники, потому что за нее не рассчитывается. Всего с 2002-го по 2007 год селянам было передано комбайнов, тракторов, посевных комплексов на 900 миллионов рублей, оставшиеся 450 миллионов рублей нужно вернуть до 2014 года. Текущая и просроченная задолженность со стороны селян - 80 миллионов рублей.

Это далеко не все долги...

На празднике первого снопа, который прошел на прошлой неделе в Чебулинском районе, губернатор Аман Тулеев озвучил сумму долга кузбасского села на 1 августа 2009 года перед ППК «Кузбасская агропромышленная компания» и ОАО «Росагролизинг»: 417 миллионов рублей. Среди «лидеров» по задолженно-

сти - Тисульский (41 миллион рублей), Кемеровский (39,3), Юргинский (36,1) районы. Для сравнения: в нынешнем году кузбасскому агропрому оказана финансовая помощь из бюджетов всех уровней в размере 596,5 миллиона рублей (в 2008 году - 687,4 миллиона).

Как правило, основные долги - не у самых крепких хозяйств, у которых, говоря грамотно, возникло несоответствие принятых на себя кредитных обязательств и текущей прибыльности бизнеса.

(Окончание на 2-й стр.)

прямая речь

Губернатор Кузбасса Аман ТУЛЕЕВ:

- Задача № 1 для селян - обеспечить 1,5 миллиона тонн зерна. Это позволит нам заложить в страховой Губернаторский фонд 100 тысяч тонн продовольственного зерна и сформировать семенной фонд под посевную кампанию 2010 года, а также сдержать цены на хлеб. А вы знаете, у нас самая низкая цена на хлеб по всей России.

Задача № 2 - произвести в целом по Кузбассу 444 тысячи тонн молока (в 2008 году - 440 тысяч тонн), 108,8 тысячи тонн мяса (в 2008 году - 106,2 тысячи тонн).

Задача № 3 - собрать 683 тысячи тонн картофеля и овощей (2008 год - 656,8 тысячи тонн).

Как стало известно...

Осуждены авторы-вымогатели

Эти преступления совершались в Кемерове с 1998 года. И хотя многих участников криминальных операций правоохранительные органы знали, привлечь их к ответственности не удавалось, поскольку система хищений и дальнейших действий злоумышленников была тщательно законспирирована.

Как правило, преступники предварительно искали подходящий автомобиль. Когда хозяин покидал его, один из подельников шел за жертвой, чтобы контролировать, когда автоваделец будет возвращаться. В это время другие преступники специальным сканером блокировали сигнализацию. Затем угонщик проникал в машину, взламывал ключ зажигания и уезжал.

Воры имели рацию, настроенную на милиционную волну, чтобы в случае объявления сигнала о перехвате машины успеть скрыться. Похищенные автомобили размещали на «отстой» в разных гаражах. Спустя некоторое время требовали с хозяев десятки тысяч рублей за возврат. При передаче денег использовалась путаная цепочка посредников. Система отъема денег дала сбой в мае 2005 года, когда в качестве очередного мишеней преступники выбрали автомобиль сотрудника правоохранительных органов. Осведомленный о методах криминальных субъектов, он обратил внимание на перебор в работе сигнализации. Обнаружив далее за собой слежку, вызвал подмогу.

Угонщику позволили сесть в автомобиль, после чего задержали. Его подельники тогда скрылись. И вот пришел их черед.

Приговором Центрального районного суда признаны виновными 36-летний экспедитор Дмитрий Иватра (пять с половиной лет лишения свободы) и 34-летний неработающий Олег Анищенко (срок - 5 лет 3 месяца).

Надежда ПАВЛОВА.

Ребенка возвратили матери

С помощью средств массовой информации сотрудникам милиции удалось задержать в областном центре 14-летнего воспитанника детского дома Александру Андрееву, похитившую в поселке Благодатный Кемеровского района пятимесячную девочку.

За время, проведенное вне своего дома, ребенок, по счастью, не пострадал. Почти неделю девушка скиталась с малышкой Аней по знакомым, объясняя, что ей негде жить. Оставив маленького ребенка на попечение совершенно чужих людей, она сразу же уходила по своим делам. Мать одной из подруг, у которой в этот раз остановилась девушка, узнала о пропаже малышки и приметах похитительницы (их передавали по радио, фотография Андреевой была напечатана и в газете «Кузбасс») и позвонила в милицию. По указанному адресу оперативники нашли пропавшую Аню, а в течение часа задержали и ее похитительницу.

Сейчас все материалы по факту похищения ребенка переданы в следственное управление СКП РФ по Кемеровской области, решается вопрос о возбуждении уголовного дела. Среди других вопросов предстоит, например, выяснить: зачем воспитанница детского дома № 102 областного центра, которой самой лишь в середине сентября исполнится 15 лет, забрала чужого грудного ребенка?

Что касается малышки, то, как сообщили вчера в пресс-службе областного ГУВД, ее вернули родной матери, с ней все в порядке. Для обследования маленькая Аня направлена в детскую поликлинику.

Владимир АНДРЕЕВ.

цифра

700

жителей Березовского привлечены к общественным работам с начала года. В ЗАО «Черноковер», например, при содействии центра занятости населения и социального центра молодежи организован трудовой десант по благоустройству территории разреза. 60 безработных заняты здесь озеленением, укладывают тротуарную плитку, помогают в ремонтно-строительных работах. В преддверии Дня города в Березовском прошла первая мини-ярмарка рабочих мест для молодых специалистов.

анонс

В завтрашнем номере «Кузбасса» читайте:

- Первый среди первых: как жил, боролся и погиб знаменитый прокопьевский шахтер Иван Борисов.
- Уроки кризиса. Чем кузбасские угольщики научились в это сложное время? Рассказывают главы угольных компаний.

по существу

Меньше света - себе в убыток?

Авария на Саяно-Шушенской ГЭС страшна даже самыми первыми последствиями - гибелью людей и разрушениями на станции. Но это трагедия «долгоиграющая», предупреждают специалисты. Дешевой энергии от гидроэлектростанции на рынке стало меньше. Соответственно, выросла нагрузка, в частности, на угольную генерацию, чья энергия дороже. Это может стать минусом для всех: от обычных людей до крупных предприятий. В правительстве РФ ожидают более существенного, чем планировалось, увеличения тарифов в следующем году. Высокие тарифы - самый лучший стимул экономить электроэнергию, отвечают на это энергетики. Но, как выяснил «Кузбасс», сегодня предприятиям области может быть невыгодно снижать энергопотребление.

Хотим по счетчику

Кемеровское ОАО «Издательско-полиграфическое предприятие «Кузбасс» - самое крупное полиграфическое предприятие в городе. Печатают газеты, упаковочную и другую продукцию. Руководители предприятия сейчас ищут пути выхода из «странной», по их оценке, ситуации. Рассказывает Вениамин Уманский, технический директор ОАО:

(Окончание на 2-й стр.)

Как стало известно...

Ребенка возвратили матери

С помощью средств массовой информации сотрудникам милиции удалось задержать в областном центре 14-летнего воспитанника детского дома Александру Андрееву, похитившую в поселке Благодатный Кемеровского района пятимесячную девочку.

За время, проведенное вне своего дома, ребенок, по счастью, не пострадал. Почти неделю девушка скиталась с малышкой Аней по знакомым, объясняя, что ей негде жить. Оставив маленького ребенка на попечение совершенно чужих людей, она сразу же уходила по своим делам. Мать одной из подруг, у которой в этот раз остановилась девушка, узнала о пропаже малышки и приметах похитительницы (их передавали по радио, фотография Андреевой была напечатана и в газете «Кузбасс») и позвонила в милицию. По указанному адресу оперативники нашли пропавшую Аню, а в течение часа задержали и ее похитительницу.

Сейчас все материалы по факту похищения ребенка переданы в следственное управление СКП РФ по Кемеровской области, решается вопрос о возбуждении уголовного дела. Среди других вопросов предстоит, например, выяснить: зачем воспитанница детского дома № 102 областного центра, которой самой лишь в середине сентября исполнится 15 лет, забрала чужого грудного ребенка?

Что касается малышки, то, как сообщили вчера в пресс-службе областного ГУВД, ее вернули родной матери, с ней все в порядке. Для обследования маленькая Аня направлена в детскую поликлинику.

Владимир АНДРЕЕВ.

климат

Восход 7.09 Заход 21.26 Долгота дня 14.17

Восход 15.41 Заход 22.41 Перв. четв. 27 августа

Переменная облачность, в отдельных районах дожди, грозы, местами туман. Ветер северо-восточный 2-7 м/с, порывы до 12 м/с. Давление и влажность существенно не изменяются. Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается повышенный.

Кемерово	день	ночь
Новокузнецк	+22 - +24	+9 - +11
Белово	+22 - +24	+9 - +11
Юрга	+21 - +23	+7 - +9
Междуреченск	+23 - +25	+10 - +12
Таштагол	+23 - +25	+10 - +12
Марининск	+20 - +22	+8 - +10
Л-Кузнецкий	+22 - +24	+9 - +11

27 августа

Переменная облачность, в отдельных районах дожди, грозы. Ветер восточный 5-10 м/с, порывы до 15 м/с. Температура ночью +7° - +12°С, днем +22° - +27°С.

28 августа

Переменная облачность, в отдельных районах дожди, грозы. Ветер юго-восточный 5-10 м/с, порывы до 15 м/с. Температура ночью +8° - +13°С, днем +22° - +27°С.

Курьер

Все работы хороши. Но не все доступны

«Раньше было модно указывать на визитке сотовый телефон, теперь – рабочий» – анекдот одновременно смешной и грустный. Потому что – в тему...



В центре занятости Новокузнецка многолюдно, хотя большая ярмарка вакансий здесь будет только в конце августа. «Если в прошлые годы наблюдались сезонные колебания: значительный рост посещений фиксировался в начале года и после сентября, а летом наступало затишье, то сейчас народу всегда очень много», – говорит директор центра Алла Семенова.

Вот молодая женщина, назвавшаяся Ольгой, ищет работу делопроизводителем или юриста. Она получила юридическое образование в техникуме по специальности «Юрист-правовед», но устроиться вот уже больше полугода никак не может. Даже если ей что-то и предлагают, то с зарплатой не выше 4 тысяч рублей. На такие деньги, даже отказываясь себе во всем, прожить сложно. Виктор, мужчине лет сорока пяти, тоже уже полгода без работы, трудился инженером в доменном цехе на НкМК. Домну закрыли. Не раз пытался устроиться на новое место – где-то его зарплата не устраивала, где-то он сам – работодателем. Вот и ходит на биржу труда, как на службу. А вот не очень молодой, но энергичный Владимир Васильевич, внимательно изучающий информационные стенды, в будущем смотрит с оптимизмом: «Я хочу сменить работу, чтобы быть поближе к дому и чтобы зарплата соответствовала моим трудозатратам. От отсутствия вакансий не страдаю, потому что владею несколькими рабочими специальностями. Я в свое время работал мастером механомонтажных работ, мастером взрывничества, электрослесарем, газосварщиком. Сейчас бы устроился слесарем-ремонтником любых агрегатов». Но если за будущее Владимира Васильевича можно не волноваться – на рабочие специальности есть спрос, то вот с Ольгой, Виктором и многими другими юристами, экономистами, инженерами и менеджерами все не так однозначно...

В Новокузнецке, как и везде, наблюдается рост безработицы. По абсолютной численности безработных южная столица занимает первое место среди территорий Кузбасса. В начале текущего года работодатели крупных и средних предприятий планировали уволить около 6 тысяч человек, фактически же к началу августа

численность безработных, состоящих на учете в службе занятости, составила 9,7 тысячи человек. (На начало кризиса эта цифра составляла 3,4 тысячи). Только на новокузнецких предприятиях «Евраз» вместо заявленной в начале года одной тысячи высвобождаемых работников сокращению подлежат более двух с половиной тысяч человек. Летом ситуация на рынке труда обострилась выпуск из профессиональных учебных заведений, сегодня эти молодые специалисты составляют порядка 8% всех безработных. Кроме того, около 18 тысяч новокузнецких заняты неполный рабочий день, а это не что иное, как скрытая безработица.

Одновременно с ростом числа неработающих в последнее время резко сократилось и количество вакансий, предоставляемых работодателями в службу занятости. По данным первого заместителя главы города Сергея Зыкова, озвученным им на недавнем областном антикризисном штабе, в августе в центр занятости работодателями заявлено чуть более 8 тысяч вакансий. А рабочих мест постоянно-го характера среди них всего только 26%. Для сравнения: в

прошлом году в это же время на рынке труда предлагалось более 9 тысяч вакансий и в 4,5 раза больше постоянных рабочих мест. Некоторые предприятия предлагают рабочие места с зарплатой ниже минимального размера оплаты труда. Например, в июне в центр занятости населения поступило 40 вакансий для приема на работу по квоте от ООО «Новокузнецкобуксорт» с заработной платой 3900 руб. Центр занятости, естественно, от них отказался.

Для контроля социально-экономической ситуации и положения на рынке труда в городе действует антикризисный штаб, организован еженедельный мониторинг финансово-хозяйственной деятельности ряда основных промышленных предприятий. Администрацией города совместно с центром занятости еженедельно контролируется положение на рынке труда, процессы высвобождения трудящихся, перевода работников на неполное рабочее время, ведется мониторинг банка вакансий для трудоустройства.

Проведенный анализ приема работников на предприятия города показал, что часть

работодателей не исполняет требований действующего законодательства и не сообщает о наличии имеющихся вакансий в центр занятости населения. Так, за первое полугодие 2009 года на крупные и средние предприятия города «со стороны» было принято 16 тысяч человек, а в службу занятости от этих предприятий поступило информация только на 2,7 тысячи рабочих мест. В настоящее время проверку по этим нарушениям проводят органы прокуратуры.

Поскольку Новокузнецк был отнесен к городам с самой сложной ситуацией на рынке труда, из федерального бюджета он получил в этом году самые крупные вливания – порядка 180 миллионов рублей, из них 138 миллионов – на организацию временных работ. На сегодняшний день организовано 9860 рабочих мест на различных видах общественных работ: это озеленение, благоустройство и очистка территорий города и предприятий, ремонт и реконструкция жилищной и объектов социально-культурного назначения, охрана общественного порядка, обеспечение безопасности на воде и противопожарной безопасно-

сти. С начала года 7,5 тысячи горожан стали участниками общественных работ.

Снижает остроту ситуации на рынке труда и стажировка молодых специалистов, когда выпускники временно трудоустраиваются на предприятия, а служба занятости из федеральных средств оплачивает их работу. «В городе из вузов, техникумов и профессиональных училищ ежегодно выпускается около восьми тысяч человек», – говорит директор центра занятости населения Алла Семенова. – Мы заключили договоры с «Евразом», «Русалом», ферросплавным заводом, другими предприятиями о стажировке порядка 300 выпускников. Средний период временной занятости составляет 3 месяца, а в некоторых случаях даже до полугода. Для предприятий это форма отбора персонала, а для выпускников – возможность приобрести профессиональный опыт, получить трудовую книжку, и, если они хорошо себя зарекомендуют, – шанс закрепиться на постоянную работу».

Еще одна программа центра занятости представляет собой опережающее обучение для лиц, находящихся на

неполном рабочем дне и под риском увольнения. До высвобождения работникам предлагается пройти обучение, а основным условием финансирования программы из федерального бюджета является стопроцентное трудоустройство. По словам Аллы Семеновой, программа опережающего обучения пока реализуется непростой. Люди до последнего надеются, что им не придется менять свой социальный статус, профессию. Кроме того, в условиях кризиса и резкого сокращения предложения рабочих мест на рынке труда требование стопроцентного трудоустройства выполнить не всегда представляется возможным...

Оказывает центр занятости также адресную поддержку тем, кто хочет переехать в другие регионы на временную работу, финансируя проезд, оплату жилья, командировочные. Люди этой программой все более активно интересуются. Около двух десятков новокузнецких уже направлены на временные работы на остров Шикотан, в Санкт-Петербург, Алтайский край, на Дальний Восток.

Уделяется внимание в городе и развитию малого и среднего предпринимательства. В 2009 году уже зарегистрировано более 1000 «новых» индивидуальных предпринимателей. В конце июля в Новокузнецке начал работу центр содействия малому и среднему бизнесу, где бизнесменам помогают в режиме «единого окна». Центр занятости поддерживает желающих открыть собственное дело, выплачивая безвозмездные субсидии в размере 58 тысяч рублей, оплачивая разработку бизнес-планов и покрывая финансовые расходы, связанные с регистрацией предприятий. На сегодня уже более 30 горожан воспользовались такой помощью.

Программа по созданию новых рабочих мест в городе также реализуется, но, как было отмечено на областном антикризисном штабе, недостаточно активно. «Форсировать» ее позволит, в частности, запланированный на конец августа в Новокузнецке запуск новой обогатительной фабрики, что даст 200 новых рабочих мест.

Елена КОБЕЛЕВА.

Фото
Ярослава Беляева.

КУРЬЕР

ярмарки

В пятницу, 28 августа, в преддверии Дня шахтеров, праздничные ярмарки пройдут в Кемерове, Новокузнецке, Прокопьевске, Киселевске и Белово.

Самое активное участие в них примут организации потребительской. Например, в столице торжеств – Березовском – потребительскую кооперацию области уже представили восемь красочно оформленных павильонов рынка «Губернский», которые торговали кондитерскими и хлебобулочными изделиями, фруктами, свежим охлажденным мясом, закупленным с частных подворий селян. Цены покупателей приятно удивили – они ниже рыночных на 20%.

подготовка к зиме

В городах и районах области завершается подготовка к отопительному сезону.

В областном центре близится к завершению работы по капитальному ремонту сетей. На сегодняшний день отремонтировано 1958 погонных метров магистральных теплосетей – это 87% от плана, а также 8500 погонных метров внутриквартальных сетей (63% от намеченного). Срок готовности магистральных сетей к циркуляции – 10 сентября. Полностью готовыми к работе в зимний период теплоисточники и инженерные коммуникации должны быть не позднее 15 сентября.

А в Беловском районе котельные на 95% готовы к новому отопительному сезону. На семи теплоисточниках уже заменили дымовые трубы. В котельной села Мохово установили два современных энергоэффективных котла. Здесь же проложили около километра новых водопроводных труб из полиэтилена. Также в поселке Щезавод заканчивается реконструкция теплотрассы. Уже заменили 800 метров ветхих труб. По ним тепло пойдет в школу, детский сад и жилые дома. В районе полностью завершена ревизия запорной арматуры на тепловых сетях.

страхование

С 1 сентября страховая компания «Сибирь» объявляет месячный льготный добровольный медицинский страховой полис для кузбасских семей.

При коллективном страховании на предприятиях и в организациях области их сотрудники получают право приобрести полисы ДМС для себя и членов своих семей по льготному тарифу (ниже обычного на 20%). Родители и их дети в течение года могут бесплатно получить медицинскую помощь на 50 тысяч рублей в лечебно-профилактических учреждениях области. Акция объявлена в честь очередной годовщины губернской программы ДМС.

машиностроение

На заводе угольного машиностроения ОАО «Объединенные машиностроительные технологии» в Киселевске завершено строительство второй очереди и введена в эксплуатацию машина холодной пружины.

Строительство завода в Киселевске началось в 2004 году. Первая очередь стоимостью около 1 млрд. рублей сдана в эксплуатацию в мае 2006 года.

В строительстве второй очереди в 2008-м инвестировано около 200 млн. рублей средств акционеров. Введенная в строй сейчас листопрямляющая машина предназначена для предварительной подготовки листовой стали – материала для производства крепей и корпусов комбайнов.

акции

В городах и районах области продолжается социальная акция по оказанию материальной помощи в размере 10 тысяч рублей детям-инвалидам с детским церебральным параличом.

С инициативой ее проведения вышел губернатор А.Г. Тулеев. Внера помощь вручили в Осинниках, Березовском, Прокопьевском и Кемеровском районах. Помощь получат более 100 детей.

Благотворительный марафон «Помоги собраться в школу» продолжается.

Так, все дети работников кемеровского ОАО «Азот», идущие в этом году в первый класс, получили в подарок от компании СИБУР красочные школьные наборы. В августе такие наборы, укомплектованные всем необходимым для учебы, получили 354 ребенка, чьи родители работают в ОАО «Азот», а также на дочерних предприятиях компании.

спорт

Кузбасские атлеты стали победителями чемпионата и Кубка России по пауэрлифтингу в городе Орле.

В весовой категории до 60 кг победила мастер спорта международного класса из Ленинска-Кузнецкого Ирина Подлетаяева (тренер И.М. Кротов). Первое место в весовой категории свыше 90 кг заняла заслуженный мастер спорта из Березовского Галина Карпова (тренер А.С. Загрудный). «Золото» в категории до 90 кг у мужчин завоевал кемеровчанин Виталий Киреев (тренер И.Б. Валетский). В весе до 125 кг не было равных мастеру спорта международного класса Игорю Гагину, а среди «супертяжей» – свыше 125 кг – мастеру спорта международного класса Олегу Гагину. Обоих кемеровчан тренирует В.И. Журавлев.

криминал

В Рудничном районе Кемерова сотрудники управления наркоконтроля ликвидировали притон.

Информация о нем поступила на телефон доверия. Один из домов на ул. 2-й Канской постоянно посещали наркозависимые. Организатором и содержателем притона был 33-летний мужчина, получивший за предоставление своего жилья часть наркотиков для личного употребления. Уставшие от бесконечного потока наркоманов соседи обратились в наркоконтроль. В отношении владельца дома возбуждено уголовное дело по факту организации и содержания наркопритона. Ведется следствие.

В Кемерове вынесен приговор мужчине, который пытался продать систему шпионского видеонаблюдения.

Как уже сообщалось, некоторое время назад на одном из кемеровских интернет-сайтов появилось предложение о продаже системы шпионского оборудования, там же указывался контактный телефон. Сотрудники отдела «К» областного ГУВД «вышли» на продавца, и тот за 11 тысяч рублей продал им микрокамеру, смонтированную в шариковую ручку. На следствии мужчина признался, что подобные шпионские штучки он намеревался через интернет закупать в столице и перепродавать с наценкой своим кемеровским клиентам. Как сообщили вчера в пресс-службе следственного управления СКП РФ по Кемеровской области, незадачливый продавец шпионской техники приговорен к году лишения свободы условно.

Курьер

по существу

(Окончание. Начало на 1-й стр.).

– Мы имеем договор электроснабжения с ООО «СКЭК-Сбыт» (ныне ООО «Энергосбытовая компания Кузбасса», ЭКК). Датированный 1 января 2008 года, он был пролонгирован и на текущий год. Перед оформлением наших отношений на 2009 год мы подавали заявку на расчетный объем потребления. Это обычная процедура, и расчеты делались, как и раньше, исходя из объема потребления предыдущего года. На 2009 год мы заявили от 130 до 160 тыс. кВт.ч в месяц.

Выдержать заявку у предприятия не получилось. С января по факту оно стало «энергосберегающим». «Помог» кризис. Началось падение тиражей газет, часть клиентов отказалась от заказов, сократились заявки на выпуск упаковки. Меньше объемы печати – меньше и счет за энергию. Но оказалось, что за такое «сбережение» пришлось платить штрафы. Таковы условия договора. В документе предусмотрены санкции за непотребление заявленного объема энергии.

– В договоре электроснабжения сказано, – продолжает Вениамин Уманский, – что мы можем корректировать нашу заявку на электропотребление на следующий месяц. Строго до 25-го числа текущего месяца. И мы это нормально воспринимали. Но нынешние условия диктуют свои правила. Специфика нашей деятельности такова, что ситуация развивается очень динамично. Расчетные объемы заявок на печать могут меняться в течение одного-двух дней. И можно просто не успеть скорректировать объемы электропотребления к 25-му. Что у нас и произошло до июня.

Размер штрафов колебался от 1236 рублей до 27,7 тыс. рублей в месяц. В июне, когда нам все же удалось вовремя скорректировать объемы, избежать штрафа все равно не удалось. Мы ошиблись в расчетах, смешно сказать, только на 1 час загрузки. Это нам стоило 204 рубля.

Наши попытки как-то отрегулировать договорные отношения пока ничем не закончились. Они отвечают: «Читайте договор. А если не нравится, обращайтесь к другим поставщикам». Но вот что меня удивляет. В про-

Меньше света – себе в убыток?

шлом году, когда договор был фактически тот же, штрафы с нас не брали. В январе этого года – тоже. Да и сама постановка вопроса мне непонятна. За превышение заявки, я согласен, надо платить. Энергетики понесли большие затраты. А когда мы платим фактически за то, что не потребовали, я этого понять не могу. Подход примерно такой. Сегодня взяли бухку хлеба, завтра вам полбулки будет достаточно. А вам говорят: «Платите за целую».

Платить «не по счетчику» приходится и агрофирме «Окунево» в Промышленнов-

ривать, считает предприниматель: «Да, энергетики в той или иной мере монополисты. Они диктуют условия, на которых заключается договор. Но бизнес должен за себя бороться. Нужно ставить ультиматум энергетикам при подписании договора учитывать нынешнюю ситуацию».

А штрафов-то нет?

Виктор Шигин, заместитель генерального директора ООО «Кузбасская электросбытовая компания» (ЭКК) обслуживает население,

купили дорожку», – говорит он. В ОАО «Кузбассэнерго-сбыт» (кузбасские сбытовые компании, в том числе ЭКК, являются агентами «Кузбасс-энергосбыта») утверждают, что в договорах потребителей с самим «Кузбасс-энергосбытом» штрафные санкции отсутствуют. Но что касается условий в договорах электроснабжения других компаний, то «они согласовываются между потребителем и энергосбытовой организацией, которая свободна в заключении договоров электроснабжения».

Сберечь по плану

В «Энергосбытовой компании Кузбасса» объясняют, что «штрафной» вопрос «не зависит от нашей компании... Это по всей России». Ответить на «локальный» вопрос в договорах обещали позже. Но вот что ответит, выгодно ли при существующей системе сознательно экономить энергию? В полиграфическом предприятии после штрафов – не уверены. А соседи «Кузбасса» из областной клинической больницы – наоборот (кстати, они тоже имеют договор с ЭКК). «Экономия электроэнергии реально выгодна. Правила оплаты включают в себя регулирующую и нерегулируемую цену. Также в договоре оговорена возможность изменения договорных величин на основании письменной заявки абонента. И чем меньше расход электроэнергии, тем ниже цена за каждый кВт», – говорит Светлана Петрова, ответственный специалист электросети ГУЗ КОКБ. Экономика электроэнергетики, больница, в частности, получила возможность установки нового оборудования в счет существующих договорных величин энергопотребления. Наибольший эффект дали применение энергосберегающих ламп, установка датчиков присутствия, фотосенсоров. Расход электроэнергии сократился практически в два раза.

Правда, чтобы этого добиться, в больнице сначала все просчитали, а потом «выключили лишние лампочки». И для нее эффект есть. А вот для тех, кто «по факту», другие правила?

Татьяна БОРИСОВА.



Рис. Андрей Горшков.

ском районе. Соучредитель фирмы предприниматель Сергей Тушков говорит, что за «перебор» электроэнергии оплата по повышенному тарифу, за «недобор» – штрафы. «С одной стороны, энергетикам понять можно. Они производят, продают либо покупают энергию. Они тоже по плану работают. Мы, как потребители, не можем определить до киловатта потребление, которое будет через полгода. Энергетики могут понести убытки», – рассуждает он. Но бизнес должен уметь договариваться.

бюджетную сферу, малый бизнес в 21 территории области), утверждает, что за «недобор» договорных величин энергопотребления никаких санкций по закону не предусмотрено. «Вообще подобные штрафы противоречат самой рыночной логике, в которой сейчас действует энергетика. Вы можете купить электроэнергию столько, сколько вы хотите. Весь вопрос только в цене. Если вы заявили одно количество энергии, но возьмете другое, вы можете его купить по другой цене. Причем не факт, что вы ее

в курсе дела

Комбайны на приколе

(Окончание. Начало на 1-й стр.).

Набрали техники под большие площади; хотели рассчитаться овсом или ячменем, оказавшимися неустраивающими; получили низкие урожаи; в ситуации «включенного счетчика» продали зерно по дешевке перекупщикам и не справились с дальними платежами... Вариантов много. Итог – хозяйства оказываются на грани вымирания.

Как пример – ООО «СП Сербяжково» и ИП «Орлов» Тисульского района. Из общего районного долга на них приходится больше 26 миллионов рублей. В прошлом году «Кузбасская агропромышленная компания» во время уборки поменяла условия игры и отказалась принимать в губернаторский фонд за долги подешевевшие ячмень и овес. Продовольственной пшеницы у хозяйств не оказалось, вот тебе и «несоответствие принятых обязательств»... Добавим, что у первого хозяйства 3500 гектаров зерновых, у второго – 5000 гектаров, они входят в число крупнейших по району. Но, в отличие от сильных хозяйств, им нередко приходится соглашаться на любые, даже заведомо невыполнимые условия, получая далеко не самую новую технику. Иначе убирать хлеб будет просто нечем...

В Чебулинском районе губернатор озвучил цену, по которой долги, которые – Аман Тулеев подчеркнул – прощать никто не будет, можно вернуть не только деньгами, но и зерном через резервный губернаторский фонд.

Пшеница продовольственная будет приниматься по цене 6,7 тысячи рублей за тонну (в среднем по России – 6), пшеница 4-го класса – 5,6 тысячи рублей (по России – 4,8), пшеница 5-го класса – 4 тысячи, рожь продовольственная – 4 тысячи, ячмень – 4 тысячи, овес – 3 тысячи рублей за тонну. Цены будут действовать четыре месяца – с

августа по ноябрь 2009 года, а затем, в зависимости от того, как будут складываться дела на рынке зерна, администрация вновь вернется к ценовому вопросу.

На уровне области сейчас устанавливаются квоты для районов-должников и составляется мероприятия по погашению долгов. Правда, начальные сельхозуправления Беловского района Валерий Тимошенко, которому «Кузбасс» задал вопрос, решит ли квотирование проблему задолженности, особого оптимизма не выразил.

– Мы подсчитали, что нам нужно сдать в губернаторский фонд 2380 тонн пшеницы третьего класса по объявленной цене, тогда все одинадцать наших хозяйств-должников со своими долгами рассчитаются. Но это в идеальном случае. Потому что квота на район ни разу не превышала одной тысячи тонн...

А пока на кузбасских полях уборочная страда, осложненная поздним началом работ. На счету каждый комбайн. И, сколько бы совершенно правильных слов ни говорили об умелом/неумелом ведении хозяйства, странно, когда комбайны ставят на прикол...

Игорь АЛЕХИН.

Р.С. На снимке, сделанном на прошлой неделе во время праздника первого снога в Чебулинском районе, – зерноуборочный комбайн «Тукан». Таких по области раздала и обещала, многие сельхозхозяйства уже получили. Стоимость – около восьми миллионов рублей. Как правило, подобную технику могут позволить себе лишь сильные хозяйства, лизинг предпочтительнее, чем изъять, более корректные формы расчетов. Так, до последнего года банковские кредиты при всех недостатках были более дешевыми, более длинными и, в отличие от лизинга, не ограничивали выбор техники.

Ну а слабым шансом, порой вполне эфемерным, давал лизинг...

Фора на старте

В Тяжинском районе открывается бизнес-центр, который будет решать проблему самозанятости безработных. Здесь намерены предложить энергичным, предприимчивым людям, готовым стать предпринимателями, три «форы» на старте: производственное помещение, квалифицированные аутсорсинговые услуги и от Центра занятости населения – субсидию на организацию собственного дела.



Идея создания такого бизнес-центра у нас возникла давно, – рассказывает заместитель главы Тяжинского района по экономике Нина Шилова, – так сказать, витала в воздухе и никак не могла материализоваться. Первоначально думали организовать бизнес-инкубатор для начинающих предпринимателей, но у нас в районе не нашлось для этого свободных муниципальных площадей, которые мы могли бы предоставить для какой-то отрасли производства или сферы услуг. А необходимость в этом была.

Начиная свое дело, люди чаще всего сталкиваются именно с проблемой «размещения» – где оборудовать цех, мастерскую или офис. Даже для маленького швейного ателье наша предпринимательница Елена Щербакова с трудом подыскала в райцентре помещение. И это только один из множества подобных примеров. Помочь решить эту проблему и должен бизнес-центр, который мог бы на первых порах предоставлять предпринимателю необходимую производственную площадь.

Мы обсуждали все возможные варианты, но, прежде всего, рассчитывали на своих, местных инвесторов, с помощью которых и планировали создать бизнес-центр. Расчет оправдался. Здесь большую инициативу проявили муниципальный фонд поддержки предпринимательства и его исполнительный директор Андрей Анатольевич Сметанин. Они вышли с предложением использовать появившиеся в сфере малого бизнеса свободные площади – пока 300 квадратных метров, где вполне можно открыть новые производственные цехи и деловые офисы. Предложение пришло очень кстати, площади объединили в бизнес-центр, а ставку решили сделать на организацию комплекса бытовых услуг. Это та отрасль, которая в нашем районе нуждается в своем дальнейшем развитии. Например, у нас нет химчистки, прачечной, можно открыть салон красоты, ателье индивидуального пошива и ремонта одежды, бюро добрых услуг – по ремонту квартир, уборке территорий и так далее. Поле деятельности большое. А главное, у нас есть энергич-

ные, предприимчивые люди, которые сегодня оказались безработными, но могут сами организовать свое дело. Центр занятости готов предоставить им на эти цели первоначальный капитал – субсидию в размере 58,8 тысячи рублей. На них уже можно будет при-

в местном бюджете заложены средства на возмещение начинающим предпринимателям (это касается приоритетных видов деятельности в сфере производства и услуг) части затрат на приобретение оборудования, строительство производственных зданий. В 2008

году на эти цели направлено уже 240 тысяч рублей. А теперь бизнес-центр сможет предложить им и помещение в аренду на приемлемых условиях. Бизнес-центр берет на себя организацию еще одного, очень важного вида услуг – бухгалтер-

ский аутсорсинг. Ведь для многих начинающих предпринимателей самое трудное – работа с документацией, их путает будущая отчетность, они не знают, как открываться, как работать с Пенсионным фондом и другими государственными органами. Поэтому в бизнес-центре создается специальное бюро, где профессионально выполнят все эти функции, помогут освоить программу 1С, подготовить и сдать любую

Ставку решили сделать на организацию комплекса бытовых услуг. У нас нет химчистки, прачечной, можно открыть салон красоты, ателье индивидуального пошива и ремонта одежды, бюро добрых услуг – по ремонту квартир, уборке территорий и так далее. Поле деятельности большое.

отбери тот же компьютер, швейную машину, оборудование для мини-прачечной или мини-химчистки. В этом году такие субсидии получили 13 безработных, которые решили открыть свое дело, на очереди еще четверо. Кроме того,

отчетность, любой документ, окажут квалифицированную консультативную помощь. Мы уже подобрали сюда кандидатуру специалиста с большим опытом бухгалтерской работы. Кстати, тоже из числа безработных. Это будет еще один

предприниматель, который получает, в числе других, от Центра занятости субсидию на организацию своего дела. В ближайшее время бюро аутсорсинговых услуг должно начать работу.

Валентина МЖЕЛЬСКАЯ. Фото автора.

Р.С. О других новостях и проблемах кузбасского бизнес-сообщества читайте сегодня в специальном бизнес-приложении «ОПОРА».

Через несколько дней гостеприимно распахнут свои двери школа-интернат №100 г. Кемерово для обучающихся, воспитанников с ограниченными возможностями здоровья. Коллектив сотрудников создаст все условия для организации воспитательно-образовательного процесса, охраны здоровья и развития творческих способностей детей. Выпускники 2009 года успешно сдали экзамены и поступили в колледжи и высшие учебные заведения. А на смену им придут первокурсники, для которых, мы надеемся, школа станет вторым домом.

Взывает время к доброте...

Ученики, родители и сотрудники благодарят коллектив ОАО «СКЭК» (генеральный директор Волков Д.И.), ООО «РСУ СКЭК» (генеральный директор Терехов А.А.), ООО «Берёзовские коммунальные системы» (генеральный директор Комин И.В.), ОАО «Кемвод» (генеральный директор Васёв А.А.), ОАО «Горэлектросеть» (генеральный директор Лялков П.В.), которые, несмотря на сложную экономическую ситуацию, помогли учреждению приобрести строительные материалы, мебель, сантехническое оборудование.

Также мы благодарим коллектив ООО «РСУ СКЭК» и ООО «Берёзовские электрические сети» (генеральный директор Ремесник А.Г.) за организацию подписки на периодические издания, что позволяет нам быть в курсе педагогических инноваций и помогает внедрять их в свою практику.

Десятиклассник Демлер Павел уже побывал накануне занятий в школе и поделился своими впечатлениями: «Я очень рад, что мне повезло учиться в такой великолепной школе, и мне здесь очень нравится. Ребята, я вам желаю, чтобы те дни, которые вы провели в школе, запомнились на всю жизнь. Не забывайте о взрослых, которые тоже прошли с нами нелегкий путь и помогли нам добиться успеха. Ведь очень здорово, что нас окружают добрые, отзывчивые люди, которые дарят нам тепло своего сердца!»

Коллектив школы-интерната №100 г. Кемерово.

В контрольно-счетной палате Кемеровской области объявляется конкурс-испытание на замещение имеющихся вакантных государственных должностей государственной гражданской службы Кемеровской области

Ведущей государственной должности категории «специалисты» государственной службы Кемеровской области – ревизора.

Право на участие в конкурсе на замещение вакантной государственной должности государственной службы Кемеровской области имеют граждане РФ не моложе 18 лет, владеющие государственным языком, имеющие высшее профессиональное образование, опыт профессиональной экономической деятельности не менее 3 лет, знание бухгалтерского учета в бюджетных и коммерческих организациях.

Старшей государственной должности категории «специалисты» государственной службы Кемеровской области – главного специалиста аналитического отдела.

Право на участие в конкурсе на замещение вакантной государственной должности государственной службы Кемеровской области имеют граждане РФ не моложе 18 лет, владеющие государственным языком, имеющие высшее профессиональное образование, опыт аналитической работы в сфере экономического анализа не менее трех лет.

Перечень документов, представляемых в конкурсную комиссию:

1. Личное заявление на имя руководителя (с указанием о согласии претендента с условиями конкурса).

2. Анкета, листок по учету кадров.
 3. Две фотографии.
 4. Копия трудовой книжки.
 5. Копии документов об образовании, присвоении ученого звания, ученой степени, о повышении квалификации по профилю вакантной государственной должности, список печатных научных работ, если таковые имеются.
 6. Медицинское заключение о состоянии здоровья, выданное медицинским учреждением по месту обслуживания (справка формы 86-У).
 7. Справка из органов государственной налоговой службы о предоставлении сведений об имущественном положении.
 8. Свидетельство ИНН.
 9. Страховое свидетельство обязательного пенсионного страхования.
 10. Документ, удостоверяющий личность (по прибытии на конкурс).
- Также гражданин, желающий участвовать в конкурсе, вправе предъявить рекомендательные письма с предыдущего места работы.
- Срок приема документов один месяц со дня опубликования.
- Контактный телефон 36-09-56.

ПРОДАМ действующее производственное помещение общей площадью 5800 кв. м в г. Ленинск-Кузнецкий. Телефон 8-923-602-0599.

Выражаем огромную благодарность ГИБДД ГУВД КО за поддержку и помощь в организации похорон любимого сына, отца, брата и мужа Бусовикова Алексея Владимировича.

В соответствии с требованиями Постановления Правительства РФ от 16.07.2009 г. № 584 «Об уведомительном порядке начала осуществления отдельных видов предпринимательской деятельности» Управление государственного автодорожного надзора по Кемеровской области, расположенное по адресу: г. Кемерово, ул. Красноармейская, 41, приступило к приему и регистрации уведомлений от субъектов автодорожного комплекса области о начале предпринимательской деятельности по:

1. предоставлению услуг по перевозкам пассажиров и багажа по заказам автомобильным транспортом (за исключением осуществления таких перевозок по маршрутам регулярных перевозок, а также для обеспечения собственных нужд юридических

- лиц, индивидуальных предпринимателей);
 2. предоставлению услуг по перевозке грузов автомобильным транспортом, грузоподъемность которого составляет свыше двух тонн пятисот килограммов (за исключением таких перевозок, осуществляемых для обеспечения собственных нужд юридических лиц, индивидуальных предпринимателей).
- Телефоны для справок: г. Кемерово – 36-45-98; 36-79-64 г. Анжеро-Судженск – 6-18-05 г. Белово – 2-4347 г. Ленинск-Кузнецкий – 3-72-22 г. Мариинск – 5-23-93 г. Междуреченск – 2-40-47 г. Прохладный – 61-72-52 г. Новокузнецк – 77-96-14 г. Юрга – 5-60-01

Руководство и коллектив ОАО «Суховский» выражают искренние соболезнования заместителю директора по безопасности Шерину Виктору Николаевичу и главному бухгалтеру Котляковой Надежде Викторовне по поводу безвременной кончины их сына и брата ШЕРИНА Виктора Викторовича. Глубоко скорбим и разделяем горечь утраты.

Коллектив Кемеровского государственного сельскохозяйственного института и фонд дополнительного образования молодых фермеров Серби выражают искренние соболезнования родным и близким **МАРЧЕНКО Арсена Дмитриевича**, генерального директора Торгового дома Кемерово в Белграде, в связи с его безвременной кончиной.

ОАО «Российские железные дороги» в лице филиала Западно-Сибирской железной дороги проводит открытый аукцион № 454 а/РКЗ по определению покупателей объектов недвижимого имущества.

ОАО «Российские железные дороги» в лице филиала Западно-Сибирской железной дороги (далее – Заказчик) проводит открытый аукцион № 454 а/РКЗ по определению покупателей объектов недвижимого имущества:

ЛОТ № 1 – здание конторы площадью 712 кв.м с кадастровым номером 22:65:013903:01:01:413:001:002321192, расположенное по адресу: Алтайский край, г. Бийск, ул. В.Максимовой, д. 98.

ЛОТ № 2 – здание фруктохранилища площадью 1055,2 кв.м с кадастровым номером 42:21:0000000:0040:32:407:001:00589 9610, расположенное по адресу: Кемеровская обл., г. Белово, ул. Треугольная.

ЛОТ № 3 – здание магазина № 15 площадью 77,1 кв.м с кадастровым номером 54:18:050501:0029:50:238:001:003543190: 0001, расположенное по адресу: Новосибирская область, Мошковский район, станция Мошково.

ЛОТ № 4 – здание помещения физиокабинета, общей площадью 254,6 кв.м (кадастровый номер – 42:30:0207051: 0046:32:431:001:005896260) с относящимся к нему земельным участком общей площадью 794 кв.м (кадастровый номер – 42:30:0207051:0046), расположенное по адресу: Кемеровская область, г. Новокузнецк, Куйбышевский район, ул. Бокзальная, д.53.

ЛОТ № 5 – здание телефонно-телеграфной станции (кадастровый номер 54:37:000000:0000:50:418:001:003541630:0002) общей площадью 492 кв.м, расположенное по адресу: Новосибирская область, станция Татарская, и относящийся к нему земельный участок (кадастровый номер 54:37:010215:0022) общей площадью 741,3 кв.м, расположенный по адресу: установлено относительно ориентира телефонно-телеграфная станция, расположенная в границах участка, адрес ориентира: Новосибирская область, г. Татарск, ул. Некрасова, 36.

ЛОТ № 6 – нежилое здание (здание механических мастерских дистанции пути с пристройкой) (условный номер 70:4:15:05) общей площадью 326,1 кв.м, расположенное по адресу: Томская область, Верхнекетский район, р.п. Белый Яр, Промзона ПЧ, строение 10.

ЛОТ № 7 – нежилое здание (здание пункта технического обслуживания вагонов) (условный номер 70:4:15:01) общей площадью 428,9 кв.м, расположенное по адресу: Томская область, Верхнекетский район, р.п. Белый Яр, Промзона ПЧ, строение 2.

ЛОТ № 8 – нежилое здание (здание гаража на шесть автомашин) (условный номер 70:4:15:04) общей площадью 281,4 кв.м, расположенное по адресу: Томская область, Верхнекетский район, р.п. Белый Яр, Промзона ПЧ, строение 9.

ЛОТ № 9 – здание столовой № 14 площадью 225,9 кв.м с кадастровым номером 42:11:0116015:0013:32:225:001:00000 0020 и кафе площадью 158,4 кв.м с кадастровым номером 42:11:0116015:0013:32:225:001:000000030 с относящимся к ним земельным участком площадью 2033,27 кв.м с кадастровым номером 42:11:0116015:0013, расположенное по адресу: Кемеровская обл., Промышленновский район, пгт. Промышленная, ул. Коммунистическая, № 22.

ЛОТ № 10 – незавершенный строительством объект с условным номером 54-54-01/212/2008-701 площадью застройки 4913,7 кв.м и степенью готовности 79%, расположенный по адресу: г. Новосибирск, улица 2-я Складская, д. 2.

ЛОТ № 11 – земельный участок площадью 1 570 кв.м с кадастровым номером 22:70:021102:0007, расположенный по адресу: Алтайский край, г. Рубцовск, ул. Локомотивная, д. 23.

ЛОТ № 12 – земельный участок площадью 325 кв.м с кадастровым номером 54:03:011101:0014, расположенный по адресу: Новосибирская область, Болотинский район, г. Болотное, ул. Толстого, д. 2.

Аукцион состоится 8 октября 2009г. в 14.10 часов местного времени (11.10 московского времени) по адресу: г. Новосибирск, ул. Вокзальная магистраль, д. 12, каб. 320.

Предложения принимаются до 12.00 часов местного времени (9.00 московского времени) 1 октября 2009 г. по адресу: г. Новосибирск, ул. Вокзальная магистраль, д. 12, каб. 253.

Аукцион является открытым по составу участников и открытым по форме подачи предложений по цене и предусматривает продажу указанных объектов недвижимого имущества, далее – недвижимое имущество.

Подробное описание недвижимого имущества, подлежащего продаже, а также детальная информация, касающаяся порядка проведения аукциона, а также порядка оформления и внесения обеспечения заявки на участие в аукционе, содержится в документации.

Начальная (минимальная) цена продажи составляет: ЛОТ № 1 – 3 650 000 (три миллиона шестьсот пятьдесят тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 2 – 2 060 000 (два миллиона шестьдесят тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 3 – 620 000 (шестьсот двадцать тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 4 – 2 833 600 (два миллиона восемьсот тридцать три тысячи шестьсот) рублей с учетом НДС, в том числе земельного участка 2 794 400 (два миллиона семисот девяносто четыре тысячи четыреста) рублей без учета НДС.

ЛОТ № 5 – 1 840 000 (один миллион восемьсот сорок тысяч) рублей с учетом НДС, в том числе земельного участка в размере 840 000 (восемьсот сорок тысяч) рублей без учета НДС.

ЛОТ № 6 – 1 200 000 (один миллион двести тысяч) рублей с учетом НДС; ЛОТ № 7 – 1 680 000 (один миллион шестьсот восемьдесят тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 8 – 2 160 000 (два миллиона сто шестьдесят тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 9 – 6 500 000 (шесть миллионов пятьсот тысяч) с учетом НДС, в том числе цена земельного участка 3 560 000 (три

миллиона пятьсот шестьдесят тысяч) рублей без учета НДС. ЛОТ № 10 – 16 066 000 (шестнадцать миллионов шестьдесят шесть тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 11 – 584 000 (пятьсот восемьдесят четыре тысячи) рублей без учета НДС.

ЛОТ № 12 – 341 000 (триста сорок одна тысяча) рублей без учета НДС.

Величина повышения начальной цены продажи недвижимого имущества («шаг аукциона») составляет:

ЛОТ № 1 – 182 500 (сто восемьдесят две тысячи пятисот) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 2 – 103 000 (сто три тысячи) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 3 – 31 000 (тридцать одна тысяча) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 4 – 140 000 (сто сорок тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 5 – 90 000 (девяносто тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 6 – 100 000 (сто тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 7 – 100 000 (сто тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 8 – 100 000 (сто тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 9 – 300 000 (триста тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 10 – 800 000 (восемьсот тысяч) рублей с учетом НДС.

ЛОТ № 11 – 29 200 (двадцать девять тысяч двести) рублей без учета НДС.

ЛОТ № 12 – 10 300 (десять тысяч триста) рублей без учета НДС.

Обеспечение заявки на участие в аукционе осуществляется путем внесения денежных средств (задатка) по реквизитам, указанным ниже, и составляет:

ЛОТ № 1 – 365 000 (триста шестьдесят пять тысяч) рублей.

ЛОТ № 2 – 206 000 (двести шесть тысяч) рублей.

ЛОТ № 3 – 62 000 (шестьдесят две тысячи) рублей.

ЛОТ № 4 – 283 360 (дваста восемьдесят три тысячи триста шестьдесят) рублей.

ЛОТ № 5 – 184 000 (сто восемьдесят четыре тысячи) рублей.

ЛОТ № 6 – 120 000 (сто двадцать тысяч) рублей.

ЛОТ № 7 – 168 000 (сто шестьдесят восемь тысяч) рублей.

ЛОТ № 8 – 216 000 (двести шестнадцать тысяч) рублей.

ЛОТ № 9 – 650 000 (шестьсот пятьдесят тысяч) рублей.

ЛОТ № 10 – 1 606 600 (один миллион шестьсот шесть тысяч шестьсот) рублей.

ЛОТ № 11 – 58 400 (пятьдесят восемь тысяч четыреста) рублей.

ЛОТ № 12 – 34 100 (тридцать четыре тысячи сто) рублей.

Задаток вносится на основании договора, заключенного до подачи заявки на участие в аукционе, в соответствии с законодательством Российской Федерации по форме согласно приложению № 5 к документации участникам аукциона.

Реквизиты для внесения задатка:

Получатель – Западно-Сибирская железная дорога – филиал ОАО «РЖД».

ИНН 7708503727, КПП 540702001

Р/с 40702810917016123433

БИК 0450005787

к/с 301018105000000000787

в филиале ОАО «ТрансКредитБанка», г. Новосибирск.

Организатором аукциона является Новосибирский региональное отделение Центра организации конкурсных закупок – структурное подразделение ОАО «РЖД» (далее – Организатор).

К участию в аукционе допускаются физические лица, юридические лица и индивидуальные предприниматели без образования юридического лица, подавшие в установленные сроки надлежащим образом оформленные предложения, после принятия Организатором решения о признании участниками, которые оформляются соответствующим протоколом в день окончания приема и регистрации предложений.

Документация размещена на сайтах www.rzd.ru, www.zszd.ru, (рубрика «Открытые конкурсы»), сайте www.property.rzd.ru и может быть получена по адресу: г. Новосибирск, ул. Вокзальная магистраль, д. 12, каб. 253, в рабочие дни с 8.00 до 17.00 (в пятницу до 16.00), перерыв с 12.00 до 13.00 (время указано местное).

За получение документации плата не взимается.

Для получения документации представителю Претендента необходимо иметь при себе:

- паспорт;
- доверенность на право получения документации (на сотрудника) или копию протокола о назначении на должность (для генерального директора / директора);
- сведения о Претенденте: наименование организации, юридический адрес, Ф.И.О. руководителя, контактные телефоны/факсы, e-mail, контактное лицо, банковские реквизиты.

Дополнительную информацию о проведении аукциона можно получить по телефону: (383) 229-93-51, факс (383) 229-92-61. Контактные лица: Быкадорова Наталья Владиславовна.

В любое время, но не позднее чем за 3 (три) рабочих дня до окончания срока подачи предложений Заказчик, как по своей инициативе, так и по запросу участника, может внести изменения и изменения в документацию.

Заказчик оставляет за собой право прекратить процедуру аукциона и отказать от всех предложений в любое время до проведения аукциона без объяснения причин.

Победителем аукциона признается Участник, предложение которого отвечает всем требованиям, содержащимся в документации, и предложивший максимальную цену недвижимого имущества.

Победитель аукциона и Заказчик подписывают в день проведения аукциона протокол о результатах аукциона, который имеет силу договора.

Трудящиеся на ниве безработицы

В Кемерове и Крапивинском районе схемы были примерно одинаковыми. Собственники предприятий сначала увольняли своих работников, и те получали на бирже труда статус безработных. А затем принимали их к себе вновь на прежние рабочие места, но уже через службы занятости, как будто на общественные работы, и получали на оплату их труда бюджетные деньги. С одной стороны, таким образом экономился фонд заработной платы, с другой — отсутствовали необходимые с него налоговые отчисления в бюджет.

В Крапивинском районе, как уже сообщалось, ущерб для областного бюджета от махинаций составил порядка трех миллионов рублей.

В Кемерове среди десятка фирм, работавших по такой схеме, значилось и ООО «Кузбасский скарабей». Муду на такую причастность к общественным работам подержало даже руководство предприятия: по информации пресс-службы областной администрации, генеральный и исполнительный директора, например, числились столарями, а главный бухгалтер — маларом. Сколько всего было перечислено этим фирмам на такие «общественные работы», сейчас устанавливается. Но только в уже упоминавшийся «Кузбасский скарабей» было направлено порядка подмиллиона рублей.

Впрочем, в данном случае ловкие руководители фирмы не изобрели ничего принципиально нового: желание погреть руки на фиктивном статусе безработного всегда было, есть и наверняка будет — для получения пособия достаточно лишь предоставить в центр занятости соответствующие справки. Поэтому они лишь несколько модифицировали с учетом реалий времени эту схему, которую, как говорят, сейчас применяют немало кузбасских бизнесменов и предпринимателей.

Порой модой на безработицу грешат даже ответственные руководители на местах. В том же Крапивинском районе директор местного центра занятости Александр Казаков зарегистрировал в качестве безработной свою дочь, и она в течение двух лет получала пособие по безработице. Кроме того, девушка за счет средств областного бюджета незаконно прошла обучение в местном подразделении РОСТО на получение водительского удостоверения. Числились безработными и дети главы

портрет явления

Судя по всему, непростая финансовая ситуация породила для не совсем чистых на руку людей новую моду по извлечению личной выгоды за чужой счет — моду приbedнаться. Лишнее тому подтверждение — недавние скандалы в центрах занятости Кемерова и Крапивинского района и рост числа уголовных дел, связанных с преднамеренными банкротствами предприятий и фирм.

Мода приbedнаться

Зеленогорского городского поселения Валерия Дрямина и его зама, хотя на самом деле они являлись студентами очных отделений кемеровских вузов.

После того как разразился скандал, директор центра занятости населения Крапивинского района и руководитель Зеленогорского были освобождены от занимаемых должностей. В настоящее время проводится расследование и других подобных случаев.

Не исключено, что подобные факты могут вскрыться в ходе проводимых сейчас проверок и в других территориях Кузбасса. А поэтому череда отставок должностных лиц и число уголовных дел, связанных с фиктивной безработицей, в ближайшем будущем может возрасти. Радует лишь то, что бюджетные миллионы, предназначенные на создание дополнительных временных рабочих мест, в этом случае смогут найти более достойное применение и помочь действительно нуждающимся в них людям.

У последней черты

Классическая схема преднамеренного банкротства довольно проста и, по большому счету, представляет собой обычный передел собственности. Берется предприятие, хорошо работающее и с ликвидными активами. У него искусственно создаются значительные задолженности перед

внешними кредиторами, после чего его активы (недвижимость, оборудование, земля и т. д.) отчуждаются или продаются по бросовым ценам в пользу подконтрольных коммерческих структур. Потом разоренное предприятие, у которого нет ничего, кроме долгов, объявляется банкротом и на нем вводится процедура конкурсного управления. А номинальному собственнику можно начинать свою финансовую историю с чистого листа. По существу, объявление предприятия банкротом — это та черта, после которой оно уже не будет существовать в своем прежнем виде.

По мнению некоторых аналитиков, наше законодательство о банкротстве имеет немало лазеек, создающих почву для различных махинаций по личному обогащению тех, кто управляет попавшим под бремя долгов предприятием. Например, оставшее там имущество можно оценить гораздо ниже его реальной стоимости, а реализовать по гораздо более высокой цене. Разница, которая может исчисляться десятками, сотнями тысяч или даже миллионами рублей, при этом кладется в собственный карман или делится между заинтересованными сторонами. Долги по зарплате работникам и недоимки в бюджеты при этом нередко гасятся далеко не в первую очередь. Так что кое для кого банкротство предприятий может представлять довольно выгодную сферу деятельности.

Как говорит заместитель начальника ГУВД по Кемеровской области, генерал-майор милиции Алексей Иванов, за семь месяцев этого года по признакам преднамеренных и фиктивных банкротств в Кузбассе было возбуждено 11 уголовных дел — почти втрое больше, чем за тот же период прошлого года. В частности, такое дело расследуется по печально знаменитому ЗАО «Кузбассселемент» в Ленинске-Кузнецком, где кузбасские власти для снятия социальной напряженности, возникшей из-за нелегального менеджмента, вынуждены были из областного бюджета погасить работникам ежемесячные долги по зарплате. Только цена злоупотребления служебными полномочиями прежнего руководства — 2,6 миллиона рублей...

Что касается арбитражных управляющих, которые приходят на предприятия-банкроты, то в отношении них возбуждены два уголовных дела. Так, арбитражный управляющий одной из золотодобывающих компаний подозревается в хищении с помощью мошенничества имущества предприятия при проведении процедуры банкротства, а также в неправомерных действиях при отчуждении имущества и неправомерном удовлетворении требований одних кредиторов в ущерб другим.

И, вероятно, число таких уголовных дел в будущем может возрасти.

Дмитрий ТОЛКОВЦЕВ.



Рис. Андрей Горшков.

Календарь

В этот день родились 1451. Христофор КОЛУМБ, мореплаватель. Морскую карьеру начал в 1469. В 1492 открыл Америку. По некоторым данным Колумб располагал картой такой точности, что ее можно было создать, лишь сфотографировав Землю из космоса.

1925. Петр ТОДОРОВСКИЙ, режиссер и кинооператор, народный артист

РСФСР. В качестве оператора снял фильмы «Весна на Заречной улице», «Два Федора», поставил картины «Городской романс», «Верность», «Своя земля», «Последняя жертва», «Любимая женщина механика Гаврилова», «Военно-полевой роман», «Интердевочка», «Анкор, еще анкор!». Его фильм «Военно-полевой роман» был номинантом на «Оскар» в 1984.

безопасность

Жаркий турнир

Областные соревнования между пожарными организовываются ежегодно, но каждый раз меняется место их проведения. В этом году состязания состоялись в столице Кузбасса. Гостей со всей области принимали в пожарной части № 19, расположенной неподалеку от производственного объединения «Азот».

«Кузбасские спасатели сильнее стихии!» — гласит плакат, расправленный на въезде в пожарную часть. Доказывать свое преимущество над огнем и дымом будут 24 команды.

После построения начальник ЦУС полковник внутренней службы Владимир Беляев приветствует всех участников, говорит о том, что подобные мероприятия позволяют повысить уровень подготовки пожарных. «Соревнования должны пройти без травм» — главное условие, поставленное командиром. После торжественного поднятия флага команды расходятся на задания — соревнования делятся на теоретическую и практическую части. За неправильные ответы в теории добавляется штрафное время к результату команды в практическом задании.

Самым сложным является прохождение теплодымокамеры — это темное, наполненное дымом поме-

щение, внутри которого располагается лабиринт. «Там — кромешная тьма, настоящий ад!» — поясняет пожарный среди зрительской толпы. В подтверждение его слов уже вторая по счету команда заблудилась внутри и вынуждена сойти с дистанции. Чтобы завершить свое выступление, участники попадают струей воды из пожарного рукава в специальную мишень, наполняют сосуд, находящийся под ней, и, как только это происходит, загорается «мигалка», свидетельствующая о том, что команда выполнила поставленную задачу.

Парни выходят из дымокамеры, сбившие дыхание доносится из противогаза — дышать в нем крайне трудно, да еще и форма очень тяжелая, сложно даже представить, как в ней можно бегать. Но пожарные отшучиваются, говорят, что на настоящем пожаре тяжесть эту не замечаешь.

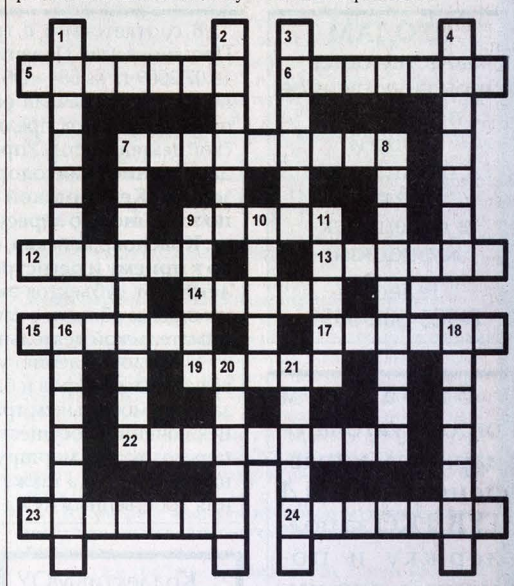
По итогам соревнований в прошлом году лучшим был отряд города Белово, но в этот раз с почетного места их потеснил первый отряд Кемерова. Как подчеркивают организаторы мероприятия, призовые места в турнире не главное, гораздо важнее будут спасенные человеческие жизни в реальном противоборстве с огнем.

Елена БОЛТИНОВА, студентка КемГУ.

Кроссворд

По горизонтали: 5. Певческий женский голос. 6. Порода кроликов. 7. В греческой мифологии богиня морей, жена Посейдона. 9. Город на Волге, где расположен «Дворец царевича Димитрия». 12. Сценарист, вместе с С.Маршаким придумавший мультфильм «Двенадцать месяцев». 13. Возможность возникновения неприятных действий, событий. 14. Высшая цель деятельности, стремлений. 15. Тонкая прочная нить из пеньковой пряжи. 17. Самонезлучающее космическое тело. 19. Город и порт в Японии. 22. Собрание почтовых марок. 23. Гидроокис натрия. 24. Пахучий подкустарник.

По вертикали: 1. Американский писатель, лауреат Нобелевской премии по литературе. 2. Американский ученый, лауреат Нобелевской премии по химии. 3. Веревочки у лаптей. 4. Болезненный процесс отторжения, уплотнения различных органов. 7. Самопишущий прибор для измерения и записи скорости ветра. 8. Кажущееся смещение небесных светил, вызываемое вращением Земли вокруг своей оси. 9. Итальянская коммунистическая газета. 10. Артист балета, народный артист СССР. 11. Предмет одежды. 16. Титул монарха в некоторых странах. 18. Тропический фрукт. 20. Райцентр в Ашхабадской области. 21. Сельскохозяйственное растение.



16. Платишх. 18. Авомо. 20. Какаш. 21. Свекла. 19. Азот. 22. Каска. 23. Гидроокис натрия. 24. Пахучий подкустарник.

ГУБЕРТЕН-СПОРТ



Фото Ярослава Беляева.

И пала «Империя»

На кону этого матча в Новокузнецке для обоих соперников стояло все. Проигравшая сторона практически прекращала борьбу за выход в плей-офф. Правда, для достижения этой заветной цели победителю впоследствии необходимо еще обыграть столичную «Славу»...

Важность результата, довлеющая над командами, заметно сковала регистров: даже в элементарных ситуациях они откровенно «плыли». В подобном параде ошибок быстрее пришли в себя хозяева поля. Причем решающую роль в их первой победе в рамках суперлиги сыграли трехчетвертные защитники. Особенно красивыми получились у новокузнецчан третья и четвертая попытки. Настоящие, трудовые, проведенные в

лучших традициях мастеров овалного мяча. Так, к примеру, Антон Басманов просочился в «город» гостей после развирнутого «веера», а Никита Трофимов совершил красивый прорыв после вклинившего партнерами «коридора».

Следующий матч наша команда проведет на своем поле 30 августа (начало матча в 17.00). Соперник более чем серьезный — «Красный Яр». Но отступать некуда. Сергей ИВАНОВ.

Табло

РК «Новокузнецк» — «Империя» (Пенза) — 32:22 (20:10). 24 августа. Новокузнецк, стадион «Регби». 800 зрителей. Результаты тура: «Енисей-СТМ» — «Слава» — 47:3; «Красный Яр» — «ВВА-Подмосковье» — 20:48. Положение команд: 1. «Енисей-СТМ» — 24 очка (после 6 матчей); 2. «ВВА-Подмосковье» — 21 (6); 3. «Красный Яр» — 15 (6); 4. «Слава» — 12 (6); 5. РК «Новокузнецк» и «Империя» — 9 (6).

Успех на всех «фронтах»

Отлично выступают на соревнованиях боксеры Кемеровской области.

Боксер из Новокузнецка Виктор Берещагин стал победителем II Международного турнира, посвященного памяти первого президента Республики Чечни, Героя России Ахмата-Хаджи Кадырова, который проходил в городе Грозный. Воспитанник тренера Ю. Емельянова стал сильнейшим в весовой категории до 48 кг. В это же время в

станции Суворовская (Ставропольский край) на первенстве России по боксу среди девушек успешно выступила еще одна кузбасская спортсменка, кандидат в мастера спорта Вера Студенкова из Новокузнецка. Она заняла первое место в весовой категории до 60 кг, тем самым добыв себе путевку на чемпионат Европы в Португалию в составе сборной команды России. Готовил спортсменку к национальному первенству А. Сомов.

легкая атлетика

Бегущие часы

На легкоатлетическом стадионе Кемерова прошли XIII традиционные соревнования по бегу памяти мастера спорта международного класса Юрия Поротова, посвященные Дню шахтера.

В общей сложности в часовом и получасовом беге приняло участие около ста спортсменов и любителей оздоровительного бега из Кемерова, Томска, Новокузнецка, Белова, Анжеро-Судженска, Киселевска, Междуреченска, Юрги и Кемеровского района. Самыми юными участниками забегов стали десятилетние Александр Семенович и Юлия Зайцева, а самому взрослому

бегуну, Анатолию Старикову, было 75 лет. Соревнования проходили по пяти возрастным группам — как среди мужчин, так и среди женщин. Абсолютными победителями в часовом беге стали кемеровчане Владимир Подолькин (18.200 метров) и Лилия Козлова (15.500 метров). Заметим, что оба чемпиона тренируются у одного наставника, заслуженного тренера СССР Виктора Петровича Фомина, первого и единственного тренера Юрия Поротова. В 30-минутном беге сильнейшими стали Дмитрий Духин из Юрги (7.634 метра) и Александр Новиков из Анжеро-Судженска (7.545 метров).

Главный редактор Ю. И. КУХМАРЬ. Kuhmar@knews.polenet.ru. Газета «Кузбасс» учреждена администрацией Кемеровской области и журналистским коллективом редакции. Зарегистрирована Омской региональной инспекцией по защите свободы печати и массовой информации 27.01.94 г., свидетельство о регистрации №54. Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов. АДРЕС РЕДАКЦИИ: 650991, ГСП, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28.

Электронный адрес: official@kuzbass85.ru, official@knews.polenet.ru, news@kuzbass85.ru, news@knews.polenet.ru. Справки: 72-25-23, 72-22-03; по письмам — 72-50-45; по рекламе — 72-32-74. Тел./факс 72-12-10. СОБСТВЕННЫЕ КОРРЕСПОНДЕНТЫ: в Новокузнецке — 46-41-59, Междуреченске — 4-23-48, Прокопьевске — 6-02-58, Тяжинском — 2-17-94, Крапивинском — 25-156.

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

Тиражи во вторник, среду, пятницу — 11638; четверг — 30710; субботу — 11627; «Свежий ветер» — 714. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газеты «Кузбасс». По вопросам качества печати звонить по тел. 45-49-19. ОАО ИПП «Кузбасс» 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 155.



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

**Минфин:
КУМИ, ты не прав!**

II

**«Нерентабельное»
детство**

IV–V

**Кто главнее: торговля
или поставщик?**

VII

Считается, что угольщики, больше всех пострадавшие от мирового кризиса, потянули за собой в долговую яму и обслуживавший их малый и средний бизнес.

А вот ООО «Монтажник «Распадской» и сегодня работает с прибылью. Как это ему удается?

Об этом – разговор с создателем и руководителем предприятия Александром Кулигиным.

**«Кризис
как стимул
роста»**

III



Прокуратура отказала в проверках 60% контролеров

Внеплановые проверки предприятий малого и среднего бизнеса с 1 мая этого года – в соответствии с законом № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного и (или) муниципального контроля» – должны согласовываться с органами прокуратуры.

На 10 августа с.г. в органы прокуратуры Кемеровской области поступило 184 заявления от контролирующей организации о согласовании проведения внеплановой выездной проверки.

По 111 заявлениям (что составило 60% от общего числа заявлений) принято решение об отказе в проведении внеплановой выездной проверки. По 73 заявлениям (40% от общего числа заявлений) приняты решения о разрешении проведения внеплановой выездной проверки. Такие разрешения получили в основном управления Роспотребнадзора и ГУ МЧС России по Кемеровской области.

КОММЕНТАРИЙ



Станислав ЧЕРДАНЦЕВ, управляющий Кемеровским представительством Бюро по надзору за соблюдением прав предпринимателей при «ОПОРЕ РОССИИ»:

– Основными причинами отказа прокуратуры в проведении внеплановых проверок могут быть нарушение контролирующим органом требований к оформлению распоряжения

(приказа) о проведении внеплановой проверки; непредставление всех необходимых документов, сведений, послуживших основанием для проведения проверки; отсутствие сведений, подтверждающих отнесение проверяемого лица к субъектам малого и среднего предпринимательства; отсутствие предусмотренных законом оснований для проведения внеплановой выездной проверки.

Причиной же этих нарушений сегодня является не только непродолжительный период действия закона и – как следствие – отсутствие устоявшейся правоприменительной практики (судебной в том числе). До сих пор не решен вопрос о реестре субъектов малого и среднего предпринимательства; не

разработаны административные регламенты по проведению проверочных мероприятий контрольно-надзорными органами; не отработан механизм реализации отдельных положений закона; сотрудники контролирующих органов в полной мере не овладели методикой проведения проверок.

Но при всем при этом сегодня можно констатировать: преобразования, которые вызвал к жизни вступивший в действие с 1 мая «закон о проверках», как называют в обиходе федеральный закон № 294-ФЗ, уже дали заметные результаты.

За период его действия в Кемеровское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» не поступило ни одной жалобы. Это обстоятельство не говорит о том, что проверки прекратились, а лишь указывает на изменение характера таких обращений – они в основном связаны с разъяснением реализации норм закона на практике. Но есть опасения, что количество проверок увеличится в связи с технико-юридической неувязкой отдельных положений 294-ФЗ при его применении и толковании, а также со вступлением в силу с 1 января 2010 г. положений этого закона о проведении контролирующими органами плановых мероприятий.

Поэтому «ОПОРА РОССИИ» считает, что необходимо строить конструктивный диалог между представителями бизнес-сообщества и контрольно-надзорными органами при обязательном соблюдении и сохранении баланса интересов, с учетом социально-экономической ситуации в регионе.

построим малоэтажный Кузбасс

Богатым на награды стал дебют некоммерческого партнерства «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» на выставке-ярмарке «Современные технологии малоэтажного строительства», прошедшей в начале августа в Новокузнецке.

В конкурсе на лучший экспонат выставки в номинации «Современные технологии малоэтажного строительства» Гран-при за строительство малоэтажных домов в поселке Тальжино удо-

Главные награды – наши!

стоено ООО «ЭКОПАН-Кузбасс» (г. Новокузнецк). Золотой медалью награждено ООО «МЖКпроектстрой» (г. Кемерово) за технологию сборно-каркасного домостроения жилых малоэтажных домов, с поставкой домокомплектов (12-24-36 квартир).

Дипломами выставки отмечены фасадные краски ООО «ЛиК» (г. Кемерово) и эффективные теплоизоляционные материалы на основе вспененного

каучука ООО «ФинТрейд» (г. Кемерово).

Благодарственные письма организатора выставки – ЗАО «Кузбасская ярмарка» – получили не только участники (кемеровские ООО «Теплостен» и «Эталон», беловское «ЗЭФСС»), но и само некоммерческое партнерство «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» – за интеграцию малого бизнеса в малоэтажное строительство.

деловой дневник

«Кузбасские продукты» – к Дню шахтера

Завтра в Березовском – столице областных торжеств, посвященных Дню шахтера, состоится торжественное открытие фирменного магазина «Кузбасские продукты».

Таким образом, «Кузбасские продукты» – проект одноименного некоммерческого партнерства, объединяющего местных производителей продуктов питания, вышел за границы Кемерово, где сегодня работают уже три фирменных магазина с одной торговой маркой.

Магазин «Кузбасские продукты» в Березовском расположился в самом его центре – напротив здания городской администрации. Жители и гости смогут приобрести здесь свежую продукцию по ценам производителя, точнее, четырех кузбасских производителей: «Крестьянского хозяйства А.П. Волкова», ОАО «Суховский», ООО «Астронотус» и Кемеровского мелькомбината.

конкурсы

Кризис начинающим не помеха

А как иначе оценить тот факт, что конкурсы на получение грантов – субсидий

для начинающих свой бизнес,

которые проводит

в нынешнем году

департамент

потребительского

рынка

и предпринимательства

Кемеровской области,

бьют рекорды

по численности

участующих в них?

Если весной получить грантовую поддержку власти хотели 278 начинающих предпринимателей, то сейчас – 349. И это несмотря на то, что размер гранта уменьшился – с 500 до 300 тысяч рублей (второй конкурс проводится на средства федерального бюджета, и, естественно, условия его диктуются сверху).

В обоих конкурсах заметна одна тенденция: «городских» конкурсантов больше всего из Кемерово (69), «сельских» – из Мариинского района (31).

Одна из особенностей нынешнего конкурса в том, что среди его участников немало безработных, начавших свой бизнес на субсидии, полученные в центрах занятости населения. К примеру, из 10 безработных Крапивинского района, претендующих на получение гранта, 9 открыли свое дело благодаря субсидиям местного ЦЗН. Для них гранты – возможность сделать еще один шаг по бизнес-стеже.

Сегодня комиссия завершит рассмотрение конкурсных заявок, поступивших к ней с 22 июня по 22 июля с.г., и мы надеемся к следующему выпуску ОПОРЫ получить более подробную информацию о том, кто же в это кризисное время идет в бизнес.

возвращаясь к напечатанному

КУМИ не прав!

Минфин ответил на запрос ОПОРЫ РОССИИ о взимании НДС при льготном выкупе помещений.

«В данной статье описана моя ситуация, я тоже купила муниципальное помещение по 159 ФЗ. Ни в договоре, ни устно не было озвучено, что НДС не включен в стоимость помещения. По закону нам должны продавать помещения по рыночной стоимости. А в итоге получается, что цена намного выше рыночной стоимости. И изначально я бы не согласилась на такую оценку помещения. Закон должен читаться буквально: «исчислить расчетным методом, удержать из выплачиваемых доходов и уплатить в бюджет ...», а в данной ситуации надо перевернуть всю арбитражную практику, изучить все письма Минфина, чтобы понять, как же надо исчислить и уплатить НДС, – это полный абсурд.

Купив помещение таким образом, мы попали в финансовый плен. Это не помощь предприни-

мателям, это издевательство над предпринимателями» – такой отклик на публикацию «Самолечение ни к чему хорошему не приводит», оставила на сайте нашей газеты читатель ОПОРЫ, назвавшаяся просто Мариной.

Речь в этой публикации шла об уплате НДС при льготном выкупе муниципальных помещений.

Снова привлечь своих экспертов к комментарию ситуации, описанной Мариной, нам не пришлось. 17 августа ОПОРА РОССИИ получила ответ из Минфина за подписью Сергея Шаталова, статс-секретаря, зам. министра финансов, на направленный в июне запрос президента организации Сергея Борисова об исчислении налога на добавленную стоимость (НДС) при льготном выкупе помещений.

Есть в нем и ответ на вопрос, волнующий не только Марину, но и всех арендаторов муниципальных помещений, получивших право на их льготный выкуп. Коротко суть разъяснений Минфина можно сформулировать так: НДС исчисляется и платится из рыночной стоимости имущества, а «не сверху» этой стоимости.

– Таким образом, распро-

страненная практика муниципалитетов по начислению НДС «сверху» рыночной цены имущества незаконна, – считает эксперт ОПОРЫ РОССИИ Екатерина Реут.

Юристы советуют в договоре с КУМИ прописать НДС от стоимости имущества, чтобы была прозрачность в правоотношениях по исполнению договора и уплаты налога. А в случае необходимости – доказывать свою правоту в суде. Заручившись письмом Минфина (письмо Минфина есть на сайте ОПОРЫ РОССИИ www.opora.ru).

«Маркетинг – причина кризиса»

Публикация под этим заголовком исповеди кемеровского маркетолога Ольги Шубиной в предыдущем выпуске ОПОРЫ («Кузбасс» за 5 августа с.г.) 20 дней была самой обсуждаемой на нашем сайте.

В дискуссии приняли участие более 20 человек (не считая автора). Большинство из них – маркетологи. Но высказали свое мнение в основном о соотношении сил в связке «собственник/директор – маркетолог» и роли маркетинга в развитии бизнеса собственников и главных менеджеров предприятий. И не только из Кемерово, но и из Новокузнецка, Москвы и Новосибирска.

Завершила (мы так думаем) дискуссию ее инициатор. При чем вот как: «Написав эту статью, я преследовала только одну цель: узнать мнение маркетологов и директоров предприятий относительно маркетинга в Кемерово, – призналась Ольга Шубина в ответе одному из своих оппонентов. – Эта цель достигнута. Данная подача материала была спланирована сознательно для того, чтобы вызвать интерес. Для этого был использован известный прием «Взрыв в болоте».

Обидит ли это коллег Ольги Шубиной, не знаем. Но так или иначе, среди затронутых в ее монологе проблем есть те, которые, на наш взгляд, стоит обсудить детальнее. Что мы и планируем сделать в ближайшем выпуске ОПОРЫ.

Александр Кулигину завидуют многие предприниматели: дескать, живет, как при коммунизме, ведь при таком мощном покровителе, как «Распадская угольная компания» (ей принадлежит контрольный пакет предприятия, которым он руководит), даже в самые тяжелые времена можно заработать на кусок хлеба. Наверное, в этом есть доля истины. Политика руководства угольной компании, направленная на дальнейшую перспективу (кризис кризисом, а очистной фронт готовить надо, иначе не будет развития), делает продукцию «Монтажника «Распадской» востребованной всегда, потому что она как раз и используется на подготовке горных выработок. Предприятие изготавливает анкерную крепь и обеспечивает потребность предприятий компании в металлической решетчатой затяжке. Но Кулигин считает, что делать, как все, — значит топтаться на месте. Поэтому его принцип такой: стараться сделать продукт лучше, чем конкуренты. И поэтому история его бизнеса — это процесс постоянных усовершенствований.

ВТК — путь к коммунизму

А началось все с ВТК — временного трудового коллектива, созданного в 90-х годах в составе шахты, для того, чтобы в рекордные сроки подтянуть большой объем монтажно-демонтижных работ и тем самым отказаться от услуг монополиста — Новокузнецкого управления монтажа горношахтного оборудования, обдиравшего шахту, как липку. Но сразу же встал вопрос: из кого создавать коллектив? Предлагать шахтерам поработать в выходные? Возглавивший движение ВТК Александр Кулигин предложил привлечь для этих целей отпускников: желающие подработать за хорошую зарплату по договорам всегда найдутся. Так и случилось: шахтеры на работу в ВТК стали записываться за три-пять месяцев вперед. В сутки на выходе было до 180 человек. Задачи, поставленные перед временным коллективом, удалось успешно выполнить. Монтажные работы перестали быть тормозом для шахты.

Постепенно круг задач для ВТК расширился, помимо монтажно-демонтижных в шахте стали делать ремонты на поверхности: ремонтировали ленты, секции, комбайны, монтировали трубопроводы, рельсовые пути... Но уже в 1999 году объемы монтажно-демонтижных работ значительно сократились, и необходимость в услугах временного трудового коллектива отпала. Но ВТК дал толчок к созданию дочернего предприятия — ООО «Монтажник «Распадской».

Наука поможет

Начало было неудачным, вспоминает Александр Тимофеевич. При ведении подземных монтажных работ произошел несчастный случай, в результате которого один шахтер погиб, а другой был травмирован. Инспекция остановила работы на длительное время, и новорожденное предприятие осталось без денег, без



Александр Кулигин.

объемов и без лицензии на подземные работы. Казалось бы, наступил крах. Руководство шахты, поддерживавшее морально, дало понять: вы теперь самостоятельные, учитесь выживать сами. Надо было как-то подниматься с колен. Кулигин решил сделать ставку на изготовление сетки, которую в шахте используют для крепления горных выработок при проходке, ею же закрепляют борта выработки, чтобы не допустить кливажа. Эту металлическую решетчатую затяжку издавна делали из толстой проволоки, так называемой катанки, диаметром 6,5 мм, и сетка получалась тяжелая, работать с ней было неудобно, от малейшего усилия она рассыпалась. И размер у нее был только один, что было очень неэкономично.

На одном из участков шахты нашлась сварочная машина, которую уже лет семь таскали по каптеркам и изрядно разграбили. «Монтажнику «Распадской» этот мертвый капитал отдали бесплатно. Да и заплатить все равно было нечем: все деньги, которые были, ушли на похороны погибшего и помощь его семье, а также на лечение травмированного шахтера.

Приложив усилия, машину доукомплектовали. Кое-что изменили, примерив к шахтовым условиям, с расчетом, чтобы было попрочнее, помощнее, потому что дело касается безопасности шахтеров. Смонтировали автоматическую линию по изготовлению сетки и запустили машину. В процессе работы усовершенствовали схему управления, поменяв реле на микросхемы. На все затратили около 700 тысяч рублей, в то время

история бизнеса Кризис как стимул РОСТА

как аналоги таких машин сегодня стоят миллионы рублей.

Начали с той же катанки, уменьшив ячейку сетки. По заказу делали сетку разных размеров, но потом предложили более унифицированный вариант, который подходил всем участкам. Генеральный директор «Распадской» Геннадий Козовой, побывав на зарубежных шахтах, подал идею попробовать изготавливать сетку из более тонкой проволоки: металлоемкость в разы меньше. Применили «гвоздильную» проволоку, а испытав в КузНИИУ, поразилась: «пятерка» показала очень хорошие результаты. При этом металлоемкость значительно уменьшилась, а прочностные параметры не изменились. За опытом к Кулигину поехали с других шахт Кузбасса. И с подачи «Монтажника «Распадской» все кузбасские шахты тоже стали использовать сетку из проволоки меньшего диаметра.

С годами «Распадская угольная компания» разрасталась, и у предприятия добавлялись заказы. Сама обстановка подсказала, что в коллективе нужны инженеры-разработчики, внедренцы нового. Ведь если делать то, что делают все, не выживешь. Необходимо повышать конкурентоспособность. И Кулигин решает организовать у себя научно-внедренческую группу, поставив перед ней задачу отслеживать все, что есть нового, и стараться внедрить у себя. Причем группа должна себя окупать, благодаря ее стараниям у предприятия должны появляться прибыли. В группу вошли ведущий инженер, инженер по информации и инженер-механик.

Дальнейшая жизнь показала, что расчет оказался верным. На вооружение стали брать самые современные разработки. Например, освоили изготовление полимерного винтового анкера с несущими способностями 16 тонн, что на несколько тонн больше, чем у анкерных, использовавшихся на шахтах. У него и срок службы был гораздо выше. И, главное, он был гораздо дешевле. А соотношение цены и каче-

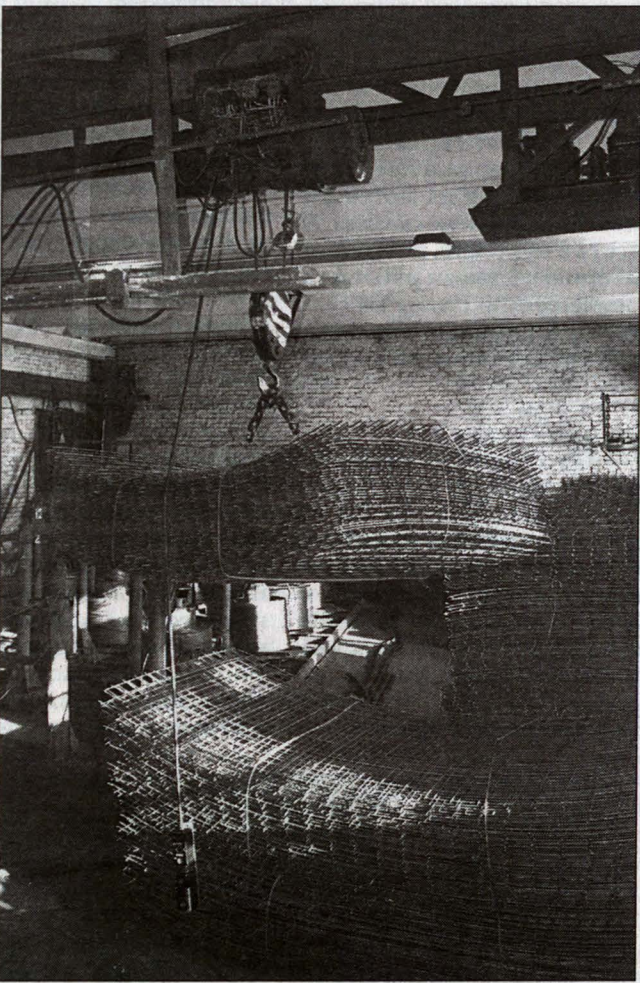
ства — параметры, о которых всегда в первую очередь задумываются на предприятии.

«Анкер дал нам возможность на 100 процентов увеличить доход. Но, правда, при этом увеличилась и переработка металла. Если на сетку уходило примерно 120 тонн проволоки, то на анкер стало уходить по 140-150 тонн», — рассказывает Александр Тимофеевич.

Так «Монтажник «Распадской» стал обеспечивать угольную компанию и

С чем выйдем из кризиса?

Коллектив «Монтажника» сегодня невелик — 42 человека вместе с ИТР. Но объемы выполняет очень большие. Ежемесячная прибыль предприятия составляет миллион рублей и более. Но директор признался, что с февраля работают в авральном режиме, людей не хватает, поэтому принимают на работу и по договорам. Коллектив за эти годы сложился очень хороший, а это уже залог успеха. В связи с тем, что объемы работ большие, зарплата у людей приличная, и за рабочие места все держится крепко. В коллективе, например, нет инженеров с узкой специализацией. Люди работают и за конструктора, и за



анкерами. До этого же на шахте был специальный цех, где изготавливали анкера для проходческих забоев. Они были далеки от совершенства и доставляли проблем. Кулигин своей продукцией сумел доказать, что его анкера покупать выгоднее, что они легче, у них меньше металлоемкость. Но главным аргументом стали цена и качество. Ведь, как утверждают теоретики науки управления, цель маркетинга — сделать усилия по сбыту ненужными. Надо только хорошо познать и понять, что именно нужно клиенту.

технолога, приносят идеи, продумывают охрану труда, вопросы экологии. На других предприятиях эти вопросы занимают специализированные отделы, а здесь каждый человек — универсал.

В ноябре, в самый тяжелый для угольщиков месяц, у монтажников объемы упали до 40 процентов. Это побудило пересмотреть цены в сторону уменьшения. «Снижали рентабельность, доходили всего до 2 процентов, лишь бы выжить. Но руководством компании была поставлена задача: очистной фронт готовить, несмотря ни на что, иначе выходить

из кризиса будет не с чем. На шахтах проходку держали, и мы были с заказами», — рассказывает Александр Тимофеевич.

До кризиса сетки делали 37-40 тысяч кв. метров в месяц, анкерных до 44 тысяч штук разной длины и диаметра. Но понимали, что это далеко не предел. Как ни парадоксально, но именно кризис подтолкнул к дальнейшему развитию. Если до этого за рамки угольной компании «Монтажник «Распадской» не выходил, выполнял заказы в основном для предприятий компании и понемногу увеличивая объемы и номенклатуру, то кризис заставил искать новые рынки сбыта за пределами угольной компании. Сегодня уже постоянным партнером стало новоконское предприятие «ЭКОС-С». Продукция «Монтажника «Распадской» пошла на шахты Якутии. Кулигин вместе с главным инженером побывали там, сходили в шахты, посмотрели, как работают, дали рекомендации, на чем сэкономить. Свою продукцию (анкера и сетки) не навязывали, а просто на деле доказали, что она лучше и дешевле. Разговор вели такой: вы могли бы это сами сделать, но посчитайте, не выгодней ли будет сотрудничать с нами?

А внедренческая группа между тем предложила еще одну новинку: подхват, используемый при креплении выработок, совершенно новой формы. Научные исследования и испытания в шахте доказали, что за счет изменения формы снижается металлоемкость, а несущая нагрузка повышается. Новый подхват ПР-200 позволит использовать его как динамометр нагрузки на крепь. По степени его деформации можно делать прогноз возможного обрушения участка длительно поддерживаемой выработки. Продукцией уже заинтересовались в СУЭКе.

Пока кто-то жалуется на кризис, в «Монтажнике «Распадской» усиленно наращивают объемы. Если раньше перерабатывали 200-240 тонн металла, то сейчас уже и 500 не предел. Из этого количества примерно 55 процентов составляют заказы «Распадской угольной компании», остальные — сторонние.

По словам Александра Кулигина, выход на внешний рынок — это масло, а на хлеб дает заработать «Распадская угольная компания». «Теперь мы ставим задачу, чтобы наши производственные мощности были на 150-200 процентов выше, чем это требуется для «РУК».

Людмила ХУДИК.

Междуреченск.

В третьем областном конкурсе желающих получить грант на открытие собственного дела из 349 заявок только 11 так или иначе связаны с организацией бизнеса для детей (семейного или детского кафе, детского развлекательно-игрового клуба, центра или парка). Почему так мало? Ответить на этот вопрос наши собственные корреспонденты попытались с помощью опытных предпринимателей.

ТАШТАГОЛ

Первое детское кафе, да ещё с игровым центром, открылось в Таштаголе в конце ноября 2008 года. Для города это было настоящим событием. На открытии присутствовали его первые лица. Глава района Владимир Макута торжественно напутствовал предпринимателя Олега Овечкина – первопроходца на стезе нового для города бизнеса.

1 апреля 2009 года кафе «Лимпопо» закрылось. «Детский» бизнес в городе оказался нерентабельным. Почему?

В отделе поддержки малого и среднего предпринимательства администрации района ответили: «Что-то у них там не заладилось». И посоветовали обратиться в торговый отдел, специалистам которого глава района вроде бы поручал разобраться в ситуации. В торговом отделе ответили, что о причинах закрытия частного кафе лучше бы спросить у самого хозяина; по их же мнению, это случилось в связи с тяжелым финансовым положением. Негативно сказался экономический кризис: платежеспособность населения упала, а цены остались достаточно высокими. В экономическом отделе сообщили: «Лимпопо» получили возмездную помощь муниципального фонда поддержки предпринимательства, а также безвозмездную – из местного бюджета. Правда, об объеме этой помощи не сказали. А одна из мам, успешная отметить в кафе день рождения сына, привела свою «бухгалтерию»: 5 тысяч рублей за два часа, включая аренду помещения, столы со стульями и развлекательную программу, – чересчур разорительно для кошелька среднестатистической семьи.

ИСТОРИЯ ПЕРВАЯ, С ПЛОХИМ КОНЦОМ

С Олегом Овечкиным встретиться удалось с третьей попытки – торговый бизнес требует неосторожного и деятельного его участия. Приходится буквально с утра и до ночи работать, чтобы вернуть долги (а это более 400 тысяч рублей), которые принесло детское кафе. А вложил он в него более полумиллиона собственных средств, не считая тех, что выдал город.

О чем же он думал, открывая «детский» бизнес?

– Сам вырос в многодетной семье, где нас у мамы с папой было четверо. До сих пор удивляюсь, как родители, занятые люди, оба по профессии журналисты, умудрялись выкраивать время, устраивая для нас какие-то праздники, конкурсы, капустники... У нас с женой тоже трое детей подрастают, но мы на такие подвиги не способны. А праздник порой им устроить хочется. И вообще в городе рождеством растёт, а детям пойти-податься некуда. Посчитал, что идея интересная, начали её развивать, открыли кафе, но... Всё пришло в упадок.

Связано это, наверное, с особенностями нашего города. Во-первых, он малочисленный. Во-вторых, у нас просто не существует культуры походов в кафе. А если маленькая посещаемость и нет оборотки, кафе умирает. Расходы – это аренда, зарплата, налоги, элек-



Таким многообещающим было открытие первого детского кафе в Таштаголе...

«Нерентабельное» ДЕТСТВО?

трознергия и так далее – существенные, посещаемость же низкая. Идут в кафе в основном мамы с детишками после детского сада. Они же приходят и в выходные. А всё остальное время, то есть с 10 утра до 6 вечера, кафе простаивает. То есть весь основной поток – с шести до семи вечера, после 7 – опять никого. Подрастающее поколение, тинейджеры наши, они на квартирах дружат, в парке на лавочках, в подъездах. Мальчики не приглашают девочек поехать в кафе, поесть мороженое, как это было в любом другом городе – Новокузнецке, Кемерове. Там, смотришь, приходят парочки, не взрослые, а именно молодежь, заказывают коктейли, пирожные, беседуют. У нас такого нет. Хотя у нас и кафе-то никогда не было, где же им было навыки культурного времяпровождения приобрести? Это годами прививается. Вот и получается: подростки не идут, а малолеток в возрасте от трёх до восьми не так много, к тому же, что естественно, они финансово несамостоятельны и напрямую зависят от наличия у родителей свободного времени и денег. Где тут наберёшь посетителей...

Выходит, что работало кафе только два часа в день, и этих часов, даже если они заняты плотно, явно не хватало. Для рентабельности нужно, чтобы кафе работало с утра и до вечера, хотя бы понемножку давало выручку.

Пытались что-то предпринять. Ходили по школам, предлагали педагогам проводить у нас классные часы, тематические мероприятия. Совершенно без всякой арендной платы, лишь бы дети днём приходили. Учителя сказали, что это сложно: за питание не могут выдать с родителей деньги, не то что купить по полтиннику на «платный» классный час.

Лично обратился в Дом творчества, чтоб совместную каникулярную программу разработать на базе кафе. Одни каникулы прошли, другие – никакого отклика.

А платежи растут, деньги за аренду вынуждены платить, налоги, зарплату отдай в срок.

В итоге отработали четыре месяца и каждый месяц зарабатывали тысяч 50 минус, которые покрывали за счёт другого бизнеса. Я уже не говорю о том, что мы вложились в ремонт помещения, что было куплено оборудование, которое сейчас по номиналу уже не продашь, и вопрос, продашь ли вообще. Плюс были сделаны санпидзаклучения всякие в нашем СЭС, что тоже вылилось в приличную сумму, закуплена рекламная продукция. В итоге всё легко мёртвым грузом.

Если нас кто-то упрекнёт, что мы задирали цены и поэтому люди к нам не шли, то это не так. Против Новокузнецка цены у нас были в три раза ниже, на то же мороженое, например, снижать уже было некуда. Торговая рентабельность общепита процентов 150. На этих процентах работает любое кафе, иначе оно будет просто нерентабельным, даже в центре города Новокузнецка. Мы, учитывая, что у нас городок маленький, доходы у жителей небольшие, закладывая минимальную рентабельность – 50 процентов, и то не на весь ассортимент. На штучный

товар у нас была обычная магазинная наценка – 15 процентов, иначе бы не брали. То есть мы и так работали ниже порога рентабельности, ещё ниже означало бы работать просто даром. Собственник на снижение аренды (мы платили порядка 65 тысяч в месяц, это съедало ровно половину дохода) тоже не пошел, хотя мы обращались неоднократно.

Вобщем, пришлось свернуться. Была идея переехать в торговый центр «Мария-Ра» и возобновить работу, но там предлагают в аренду просто голые площади. Чтобы выполнить необходимые санитарные нормы, придётся строить отдельные цеха, укладывать кафель, подводить воду. Это потребует около миллиона дополнительных затрат, но мы не имеем такой возможности.

Грустно, конечно, и мои ребяташки переживают, что некуда пойти. Хорошо, хоть муниципальный городской парк открылся, где есть аттракционы. Кстати, я обращался к администрации этого парка, чтобы открыть там кафе в летнем варианте. Просил выделить место под палатку, но нам отказали – всё мол, занято газонами.

Вижу ли я, проанализировав все пройденное, возможность другого, успешного развития событий? В нашем городе, чтобы такое кафе выжило, надо действовать только совместно с городской властью. На первом этапе город хорошо помог: при открытии кафе выделили нам 100 тысяч рублей субсидии (теперь, правда, укоряют, что не оправдали надежд). И муниципальный фонд поддержки предпринимательства ссудил 150 тысяч на два года (до сих пор отдаём). Я имею в виду, что, действуя сообща с муниципальными и общественными организациями, можно было бы увеличить проходимость и спасти кафе. Кстати, мы, когда работали, приглашали ребятшек из школы-интерната, чтобы они пришли бесплатно поиграть в игротке, попить чаю, кофе. И город мог бы проводить в кафе какие-то детские благотворительные мероприятия. То есть речь идёт о своего рода муниципальном заказе, который мы могли бы профессионально выполнять, поскольку у нас в штате был специалист по проведению массовых мероприятий, праздников.

Если бы была заинтересованность... К сожалению, к детскому кафе было примерно такое отношение: оно частное, пусть частник сам на себя и работает, крутится как может. Но... не получилось!

ИСТОРИЯ ВТОРАЯ, С КОНЦОМ ХОРОШИМ

Недавно в Таштаголе открылся новый современный торговый центр, принадлежащий крупной торговой сети магазинов «Мария-Ра» (г. Барнаул), а при нём – семейный центр развлечений «Маруся».

«А Насоновы его открыли! Правильно! Кому же ещё это надо в Таштаголе?!» – примерно так приветствовали хозяев «Маруси» первые посетители.

Елену Насонову и её дружное семейство хорошо знают в городе все молодые мамы и их малыши. Заниматься детским развлекательным бизнесом Насоновы начали три года назад. И далеко не всегда всё шло гладко. Впрочем, дадим слово самой Елене:

– Назвали центр «Маруся», потому что так зовут нашу младшую дочь. Она родилась со сложным врождённым пороком. За первый год пережили три операции, медики не давали никаких гарантий. И затаили-то мы свой детский бизнес с одной только мыслью: сколько бы доченьке не было отпущено, мы сделаем всё, чтобы её детство прошло в радости.

Сейчас Машеньке 4 года, а когда у нас возникла идея развлекательного центра, ей был всего годик. За это время, благодаря совместным усилиям нашим и врачей, здоровье дочери улучшилось, мы уже настроены на положительную динамику.

Как всё начиналось? Задумка моя очень понравилась главе города Владимиру Николаевичу Макуте (тогда ещё у нас не было городского парка с аттракционами), он сразу загорелся: «Здорово! Давай сделаем вот это и это...». Мы с ним так хорошо поговорили! Он вызвал к себе руководителей отделов, чтобы подыскали подходящее помещение. Такое нашлось в здании Дворца творчества, бывшего детского сада. Место идеальное: в центре города, при детском



Семья Насоновых в полном составе.

Фото автора.

учреждению; помещение муниципальное, потому и арендная плата небольшая – на тот момент около 70 рублей за квадратный метр, когда частники брали 450! Но буквально на следующий день приходит распоряжение губернатора восстановить детский сад...

Потом у нас ушло два месяца на поиски подходящего помещения. Остановились на «сорокалетке» – девятиэтажном общежитии, ничего другого не нашли. 70 квадратных метров, два приличных помещения, где можно было разместить игровую комнату и творческую мастерскую, куда бы дети могли прийти отдохнуть и что-то сделать своими руками. Но один большой минус: там не было отдельного входа, и чтобы попасть в игровую комнату, нужно было пройти практически через весь первый этаж, где грязь, а контингент проживающих напу публику просто отпугивал.

Вроде бы старались всячески, но постепенно всё стало гнохнуть. Мы даже на уплату аренды не нарабатывали, хотя здесь она тоже была муниципальной. Кроме того, было лето, дети – кто в лагере, кто у бабушки. В довершение всего узнали, что буквально через три месяца это помещение выставится на торги. Выкупить его нам не по силам, а если купит кто-то другой, то нет гарантии, что мы здесь останемся. Свернулись и съехали.

А тут осенью объявляют областной конкурс бизнес-проектов на получение гранта для создания собственного дела. Мы воспряли духом, навели справки. Оказалось, что мы не можем быть участниками конкурса – наше предприятие существует больше года. Как вариант нам предложили зарегистрировать центр на меня как мать, имеющую детей до 14 лет. Так в недельный срок я сама стала предпринимателем (до этого им официально считался мой муж), сама написала бизнес-план и поехала в область. На защите проекта меня буквально завалили вопросами, Елена Ивановна Мазанько – первая. Им, например, было важно, в каком помещении я буду работать, а помещения не было. Понятно, деньги бюджетные, вложить их надо, точно зная, что они окупятся.

Поэтому очень удивилась, когда через две недели мне позвонили: «Вы выиграли грант». Радость наша несколько поубавилась, когда оказалось, что грант разрешается потратить только на основные средства; ни на аренду помещения, ни на оплату долгов по кредитам его нельзя использовать. Потратили 300 тысяч на основные – не проблема! Докупили вторую половину лабиринта, приобрели аэрохоккей, музыкальный центр. До этого была уже комната для малышей – мягкие модули, сухой бассейн, часть лабиринта, то есть на тот момент у нас уже было вложено 250 тысяч своих средств. «Своих» – это кредит на

неотложные нужды, который мы до сих пор возвращаем, а на тот момент это составляло 15 тысяч в месяц. Если учесть, что муж в шахте получал 14 тысяч, а бизнес простаивал, то понятно, почему мы так сожалели, что нельзя грантом погасить кредит, взятый на развитие того же бизнеса.

Следующее место, где мы обосновались, – городской скрытый рынок: комната в 40 квадратных метров, аренда – 20 тысяч в месяц (в «сорокалетке» было 14 тысяч). Дали рекламу, изготовили визитные карточки. Поначалу здесь к нам ходили лучше. По крайней мере, на аренду натягивали – без возможности оплачивать кредиты и получать зарплату. Месяц на месяц не приходило, но с февраля по апрель работали всё-таки с минимальной прибылью, то есть выжили, держась до последнего. В мае посещаемость опять резко упала. В мае-июне не натянули даже на аренду и опять закрылись. И всё лето и осень не работали. А у нас ведь трое детей. Старшей, Алёне, скоро 15, средней, Кате, – 12 лет, и Машенька. Что греха таить, очень тяжело жили, но пытались обеспечить ребятшкам самое необходимое...

Открыться в третий раз попытались в помещении бывшего ресторана «Таёжный», где предприниматель Олег Овечкин планировал разместить детское кафе, а мы бы рядом – свой игровой центр. Однако обстоятельства сложились так, что мне срочно потребовались деньги (Машу надо было везти на дорогостоящее обследование), а взять их было негде – мы уже лето не работали, выплачивали кредит, и ещё один нам бы никто не дал. Единственным выходом казалось тогда – продать оборудование. Предложила Олегу его купить. Оборудование – на полмиллиона! Этим я бы нарушила условия выдачи гранта – отработав после его получения как минимум год. Но, оказавшись в безвыходной ситуации, я была готова пойти даже на это: похоронить своё дело, вернуть госфонду грант, погасить кредит и успокоиться. Поверьте, когда твой ребёнок болен, а ты не можешь ему помочь, ни о каком бизнесе думать не хочется.

Олег согласился, и у меня появилась небольшая часть средств, которых как раз хватило обследовать и подлечить ребёнка. Но фортуна всё-таки была на моей стороне. Грант мне не пришлось возвращать, так как предприятие своё я не закрыла, мы просто перешли на чисто праздничные услуги – по договорённости с владельцем кафе проводили здесь массовые развлекательные мероприятия. Наш игровой центр (но теперь как бы уже и не наш) работал, покрывая частично убытки самого кафе. И всё равно оно не смогло выйти на рентабельность. В результате Олег не смог со мной рассчитаться, я забрала оборудование назад, а он закрыл кафе. Была устная договорённость с ним, что снова откроется рядом в тогда уже строящемся ТЦ «Мария-Ра» – здесь место в самом центре города, проходимость больше – но Олег в конце концов отказался от этой идеи. А я рискнула. И не жалею об этом. Здесь барнаульские менеджеры предложили мне выгодные условия аренды – 30 тысяч в месяц за 100 квадратных метров. Кроме игровой комнаты, планирую здесь выделить зал для праздников и помещение для творческой мастерской.

Открытие на новом месте требует вложений. Обратились как заместители главы района по вопросам экономики и предпринимательства Михаилу Николаевичу Шульмину, обрисовала все проблемы. Через некоторое время мне звонят: глава подписал разрешение на получение 100 тысяч рублей муниципальной субсидии. Сначала не поверила, спрашиваю: «Когда я должна её вернуть?» – «Елена Петровна, это не ссуда, деньги невозвратные. Но только чтобы ты работала!»

Нас эта поддержка реально окрылила. Никто раньше моим бизнесом не интересовался, не спрашивал, почему мы в очередной раз закрылись, и казалось, что никому в городе мы не нужны, – крутитесь, как хотите. Но всё-таки ведь помогли! Поняли, видимо, что не зря мы работаем!

Планов у нас сейчас – громадье. Мечтаем: вот сейчас чуть-чуть заработаем, купим ещё аттракцион, и ещё. Поэтому что для дошкольников у нас сделано уже многое, а нам хочется привлечь сюда подростков. Для них нужны другие игры, которые были бы им интересны.

У нас цены невысокие, один аттракцион – максимум 30 рублей. Для детей, которых родители оставляют, пока ходят за покупками, ввели услугу комплексного пребывания.

В среднем на одно посещение семья тратит 50-60 рублей. Если все аттракционы по разу обойти, это будет в пределах 100 рублей за час пребывания.

А работаем мы здесь всей семьёй! Хорошо помогает старшая, Алёна; муж Сергей выполняет все работы по монтажу и ремонту оборудования; Катя пока работает нянкой – с Машей, которая всегда почти здесь, тоже вроде работает, мы ей даже бейджик сделали: «Мария, старший менеджер». Ей исполнилось 4 года в июле, и она нам объявила: «Я уже взрослая». Приходит, одевает бейджик, берёт за руку ребёнка, который впервые пришёл к нам и не знает, что ему делать, и включает его в игру. Наша Маруся – это компания, которая всегда рядом!

Считаю, что наш бизнес очень актуален. Посмотрите, сколько беременных. Значит, потребность в таких центрах будет расти. Я уже начинаю подумывать, как бы мне филиалчик открыть в Шерегеше!

Таштагольских предпринимателей выслушала
Ольга ЩУКИНА.

НОВОКУЗНЕЦК

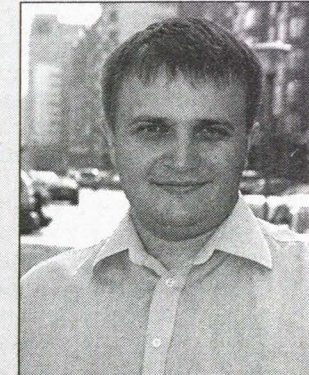


Летом юные новокузнечане отдадут предпочтение не семейному развлекательному центру «Карусель» в ТРЦ «Глобус», а каруселям в парке имени Гагарина.

В Новокузнецке с детскими кафе и развлекательными центрами, прямо скажем, негусто. «Калинка» на площади общественных мероприятий и «Осыкин дом» в универсаме на улице Дружбы закрылись ещё до кризиса, но ничего нового им на смену так и не пришло. Единственным игроком на рынке в данном сегменте (если не считать городской парк аттракционов имени Гагарина) остаётся управляющая компания «Веста», предоставляющая комплекс услуг в сфере развлечений и общественного питания в крупнейших торговых центрах города.

Сергей ГАЕВОЙ, заместитель генерального директора управляющей компании «Веста»:

– Эта ниша не очень привлекательна для бизнеса с точки зрения доходов и представляет собой скорее социальный проект, направленный на то, чтобы как-то организовать досуг детей, облегчить родителям посещение торговых площадок. Только в так



Сергей Гаево.

называемых трафикобразующих местах, таких как торговые центры, через которые проходит большое количество людей, детские кафе и развлекательные центры сегодня могут быть востребованы. Как самостоятельные предприятия они не выживут, тем более в кризис. Бедь уровень потребления повышается тогда, когда растут доходы населения. А сейчас доходы населения скорее падают. Самый крупный семейный развлекательный центр управляющей компании «Веста» «Карусель» расположен в ТРЦ «Глобус», который находится рядом с администрацией города. Здесь есть детское кафе, самая настоящая французская карусель, весёлый паровозик, всевоз-

можные игровые автоматы, аттракционы, лабиринт, тир, автодром с машинками и аэрохоккей. В торговых центрах «Парус» (Полево-Войковский район), «Поле» (Орджоникидзевский район), «Комета», «Ника» (Центральный район) тоже предусмотрены детские площадки, но они гораздо меньше по своему объёму и без детского кафе. Что касается развития данного бизнеса, то в ближайшем будущем вряд ли что-то будет открываться. Хотя, конечно, того количества детских кафе и развлекательных центров, имеющихся в крупнейшем городе Кузбасса, сегодня явно недостаточно.

Елена КОБЕЛЕВА.
Фото Ярослава Беляева.



Карусель в ТРЦ «Карусель».

ОВОЩ

— друг кризисных времен?

Новокузнецчанин Алексей Бондаренко, директор «Томак и С», металлург и программист, в последнее время занимавшийся бизнесом, связанным с развлечениями, два года назад «переключился» на картофель. Уверяет, что решение было правильным: овощеводство, несмотря на всякие проблемы, хороший бизнес. Бондаренковский оптимизм «ОПОРА» проверила, встретившись с более опытными овощеводами и задав им стандартный набор вопросов: кризис; развитие/стагнация; конкуренты; власть; сеть фирменных магазинов «Кузбасские продукты»...

Михаил НИКИТЮК, председатель колхоза «Вишневский», Беловский район:

— Это сейчас называют «кризис», а раньше называли «сложные времена». То негде сбыть продукцию, то засуха, то еще что-то. Нас это не касается. Мы идем своим путем, мы многоотраслевое хозяйство и кризис не ощущаем. Есть такие, которые не имеют своего полного цикла жизни, сугубо зерноводческие или животноводческие. На зерно или молоко спроса нет — и все, они испытывают трудности. А мы — многоотраслевые. У нас есть посадочный плодово-ягодный материал, рассада цветочных культур. Мы занимаемся всеми овощными культурами и рассадой. И так постоянно, это друг друга дополняет. 120 человек, 7 тысяч тонн овощей, полторы тысячи тонн картофеля, 3,5 тысячи тонн зерна, десятки тысяч и даже, может, сотни тысяч штук посадочного материала. В совокупности это и дает устойчивость экономике хозяйства. Нынче цены на овощную продукцию даже немного выше, чем в прошлом году.

Перепроизводства картофеля пока не вижу, но ценовая нестабильность есть. Цена сегодня 7-8 рублей, в том году была 10 рублей, но потом скатилась до 5. Для повышения качества продукции у нас пару лет есть мытье, фасовка, есть и планы по переработке, про которые пока не скажу: сначала сделаем. Нарботана реализация, пока продукцию отдаем посреднику, незначительную часть — через сети и в свой магазин.

Конкуренты? Я не понимаю слова «конкурент». Надуманное слово. Говорят про колхоз имени Ильича: растет твой конкурент. Но нашего уровня производства овощей он за год-два не достигнет. Это надо несколько лет — научить людей работать, самому все познать. Но и мы на месте стоять не будем. А какие-нибудь китайцы — проблема государственная. Если не будем принимать меры по контролю — мы далеко найдем и потравим свой народ. Мы не знаем, как их продукция выросла, что она содержит. А мы, овощеводы, и без них сегодня способны, если понадобится, на условиях госзаказа увеличить производство продукции в 1,3-1,4 раза.

Власть, я всегда говорю, если бы не помогла, было бы трудно. Компенсации на процентах, удобрениях, химзащите, ГСМ — и что не жить?

«Кузбасские продукты» — нужное дело. Там работают наши люди, мы туда частично вошли. Нужно развивать свой, кузбасский рынок, даже, если нужно, кое-где поступиться ценами.

Михаил ФРОЛОВ — младший, коммерческий директор ООО «КХ Фролов», Топкинский район:

— В истории хозяйства это первый кризис. В 1998 году были небольшими, жили на свои средства, так что тот кризис нас особенно не коснулся.

Сейчас главные беды — отсутствие оборотных средств и сокращение платежеспособности населения. Большая закредитованность: развивались в основном на заемные средства, и когда не стало денег платить по долгам, возникли проблемы. По новым кредитам федеральные власти говорят, что деньги у Россельхозбанка есть, а банк в феврале-марте вообще их не выдавал. В конце 2008 года, когда кризис пошел, все трейдеры, поумному перекупщики, раньше сразу отдававшие хозяйствам деньги, остались без средств. Сельское хозяйство сильно закредитовано, и когда пришло время платить по кредитам, начали продавать продукцию по любой цене, лишь бы продать. Рынок обрушился. В итоге даже в марте мы продавали картофель по 6 рублей при цене в 2007 году 15-20 рублей.

Главное, что нам удалось сделать, чтобы выстоять в кризис, это произвести реструктуризацию долгов и перенести основную их массу на 2010-2011 годы. Разговор шел о 30 миллионах, но тогда даже посеяно ничего не было. Это сейчас

население, то там всего пара совхозов занимается картофелем, один — второе меньше, чем «Вишневский», а второй вообще на уровне фермеров.

Мы 5% продукции возим на оптовые, социальные и губернские рынки, до 50% — в розничные сети, 15% — социальная сфера, остальное — всякая мелочь и столовые. Участвуем в тендерах — только вернулся, пять миллионов для внутренних войск выиграл...

Власть... Не могу сказать, что есть помощь в организации торговли. Мы поднимали вопрос о перекупщиках, участвующих в тендерах, об ограничении участия производителями или квотировании, об ограничении ввоза китайской продукции. Результата не вижу.

Геннадий ЛЕВИН, директор ОАО «Суховский», Кемеровский район:

— Для нас это второй кризис, первый был в 1998 году. Но тот как-то даже не запомнился. Мы были государственные, у нас все равно была реализация, было твердое задание: сколько вырастить, куда отвезти, куда сдать. Наше дело было только производство, все остальное было записано, прописано и выполнялось. А этот кризис какой-то больше пока моральный — живем и боимся: вдруг упадет занятость еще больше?! Вдруг будет хуже!

Сейчас пусть цены снижаются, пусть



банкиры приезжают в поле, видят: есть что продавать. А на тот момент непонятна была конъюнктура рынка.

Какие усилия пришлось предпринять? Административные. Искать общий язык с банками. И круглосуточно работать.

Темпы роста не снижаются. Мы даже прирастили по гектарам, соответственно вырастет и валовка. Нам весной предлагали продать часть техники и рассчитаться. Но я обосновывал по бизнес-плану, что тогда уменьшатся объемы и их не хватит для выполнения обязательств по кредитам.

Конкуренты? Конечно, есть, но о перенасыщенности рынка говорить нельзя. А если брать Сибирский федеральный округ, то такая высокая плотность по производителям овощей вообще только в Кемеровской области. Если в Новосибирской области близкое по количеству

падают, но люди пока берут нашу продукцию. Единственно — даже возмущает — мы живем в кризисной ситуации, принимаются меры, заседают антикризисные штабы, есть четкая линия губернатора: покупайте, кузбассовцы, кузбасское. Но неужели нет мер, чтобы как-то ограничить доступ продукции из-за пределов области — из Хакасии, Китая, Средней Азии? Из Испании даже сюда огурцы везут! Причем совершенно нет ясности, что же это за продукция и чего от нее будет больше — пользы или вреда.

Снижения производства у нас пока нет. В прошлом году даже ввели полтора гектара теплиц, сейчас 18 гектаров работают. Увеличилась валовка, и даже при снижении цены на продукцию на 10-15% сумма реализации выросла процентов на 8.

Конкурентов у нас в Кузбассе нет.

60 процентов продукции продаем в области, остальное возим за пределы.

Кризис выразился в том, что сложнее стало с кредитами. Без них нам никак: у нас сезонность производства, а зарплату, налоги, газ и электроэнергию надо платить круглый год. И когда нет реализации, спасаемся только кредитами. Есть программа модернизации, которую одобрил губернатор, пытаемся ее выполнять, но для нее тоже нужны деньги — гектар теплиц стоит около 100 миллионов рублей.

Пытаемся заниматься бюджетированием, делаем БДДС — бюджет движения денежных средств. Каждый руководитель производственного участка делает заявку на месяц, разбивает ее по декадам, чтобы видно было, на что в первую очередь нужно потратить деньги. Надо повышать зарплату, а фонд не растет. Поэтому если кто-то уходит на пенсию — стараемся не принимать новых людей. Больше совмещений, замещений — при сохранении фонда зарплат.

Виктор ЛОБАНОВ, председатель колхоза имени Ильича, Беловский район:

— Для сельчан это не кризис, а очередной толчок для... У нас экономические проблемы сгладило внедрение новых технологий, резкое уменьшение доли ручного труда.

Для того чтобы чувствовать себя увереннее, мы сделали шаги к сохранению продукции круглый год. Проблемны май, июнь, июль, когда старый урожай сгнил, а новый не вырос. А у нас построены холодильные камеры на 3 тысячи тонн, строим дополнительную камеру на тысячу тонн, это способствует долговому и качественному хранению и круглогодичной реализации. Плюс современные фасовка и упаковка.

Мы вкладывали и вкладываем в производство, без этого просто нельзя. Без этого производство останавливается. Да, нынче вложения сократились. Последние четыре года вкладывали по 50-60 миллионов, в этом году — 30. Но сегодня не можем так широко шагать. Сегодня берем лишь столько кредитов, сколько можем отработать.

Рынок Кемеровской области овощами насыщен, по картофелю перенасыщен в два раза, поэтому проблема с реализацией — один из главных тормозов при наращивании объемов производства. Возим в Новосибирск, Алтай, Томск, даже Москву. У соседей хорошо с зерном, но овощеводство там не так развито.

Есть конкуренты разовые, которым лишь бы продать сегодня за копейку. Это мелкие фермеры, у которых нет ни складов, ни техники — выкопали, продали, они сбивают цену. Конечно, это сильно влияет на экономику. Еще проблема — электронные торги, в которых может участвовать любой ИП, ЧП, любой металлург, и это не противоречит закону, даже если кто-то продает продукцию, которой у него нет. Он просто тупо снижает цену, даже не зная себестоимости продукции. Недавно были торги — кто-то картошку пообещал поставить по 4 рубля, и бюджетники схватились за эту цену. Но стопроцентная гарантия, что ничего не поставят.

В прошлом году сильно подпортили нам реализацию капусты китайцы. У них задача — вытеснить нашего производителя с рынка. Отдавали просто по бросовой цене — капусту по рублю, по 50 копеек. Огурцы — 5 рублей за мешок, лишь бы задавить нас. Но не получилось.

Власть помогает, в том числе добрым словом. В связи с кризисом поддержка, конечно, намного меньше, но спасибо и за это. Мы уже привыкли, это не за рубежом, где 1000 евро помощи на гектар.

Про «Кузбасские продукты» — интересно. И вообще, хотел бы, чтобы власть направляла торговлю в сторону местного производителя. Есть у нее рычаги для этого.

Подготовил
Игорь АЛЕХИН.

Фото автора.

Про кризис

– Сергей Александрович, начнем с главного. Понятно, что кризис ведет к снижению потребления любых товаров. Кругом повторяют: «Кризис кризисом, а кушать хочется всегда!». И такие компании, как ваша, ориентированная в основном на низкий ценовой сегмент, должна была выигрывать в этой ситуации. Как на самом деле?

– Сегодня еще не дно кризиса в целом, и в ритейле в частности. Мы ожидаем, что снижение покупательской способности и потребления продолжится. Как минимум до конца года. И даже если экономика в целом потом начнет восстанавливаться, структура потребления быстро не изменится. И на прежний уровень запросов и потребления мы еще долго не вернемся. Сегодня запросы снижаются. Люди сейчас покупают больше автомобилей с меньшим объемом двигателя. Так и с продуктами. Теперь человек покупает меньше мяса, больше макарон. То есть кризис ударил по всем покупателям, в том числе и нашим.

Я считаю, что кризис вообще случился из-за завышенных запросов, завышенного, иногда безудержного потребления. Такова суть человека. Ему хочется больше, вкуснее, лучше, быстрее. Но речь не только о человеке, о бизнесе тоже. Кризис в России, по-моему, имеет отличительную черту. В большей части у нас кризис управленческий. Дорогая нефть, уголь, вообще ресурсы позволяли хорошо жить. А системы управления, менеджмента не были правильно построены. Люди перестали обращать внимание на экономические законы, на законы управленческие. Возьмем недвижимость. Все же на ней погорели. Приобретали все больше и больше, не получая отдачи экономической, не просчитанной до конца правильно. И сейчас все убытки с недвижимости. А до кризиса у всех были завышенные желания и амбиции. Сейчас некая развязка, наказание.

– И у вас тоже были ошибки?

– У нас были подобные ошибки. Но, я думаю, нам с прошлого августа удалось сделать очень много правильных шагов, которые позволяют компании расти. За полгода рост выручки почти 23%. Очень важный показатель – выручка с площадей, существующих больше года. Если у тебя есть новые магазины, рост в целом можно получить. Но когда «старые» магазины «проваливаются» – это плохо. Так вот, этот показатель у нас положительный. По году рост

Сергей Колесник:

«МЫ ЖИВЫ, И ЭТО – ХОРОШО!»

Она ведет бизнес с убеждением, что торговля главная в цепочке «поставщик-магазин». Чем за последний год вызвала немало претензий от кузбасских переработчиков. Эта компания, усилив свои акции по снижению цен на товары, фактически развязала войну за покупателя в кризис. И, судя по своим последним финансовым показателям, не проиграла. Хотя ее владельцы-руководители уверены, что все еще впереди. О том, что изменил кризис для розничной торговли и как крупнейшая кузбасская торговая сеть ООО «Система РегионМарт» сегодня выстраивает взаимоотношения с поставщиками и покупателями, ОПОРЕ рассказал ее директор Сергей КОЛЕСНИК.



должен составить 15%. Сегодня торговых компаний, которые показали рост по отношению к прошлому году, очень мало. Тех, кто добился роста выручки со «старых» площадей, вообще по пальцам пересчитать.

Про компанию

– Ваш рост выручки говорит о том, что по торговле кризис все же не так больно ударил, как по любой производящей отрасли...

– Сегодня все говорят, что кризис – это время возможностей, надо их использовать... Но использовать эту возможность может один из сотни. Для остальных – это сказка. Для торговли последний год был очень тяжелый. В прошлом сентябре в банках раздали циркуляр – ритейлу и девелопменту денег не давать. Это сегодня циркуляр убрал, деньги появились, хотя и дорогие.

Что значит отсутствие денег для отрасли, которая развивалась, прежде всего, на заемные средства? Были месяцы, когда мы больше отдавали банкам, чем получали. Отсюда возникли проблемы с оплатой товара поставщикам. Это почувствовали и покупатели – на полках стало меньше товара. И не забывайте, что в торговле сегодня занято очень много людей. Всем им надо было платить зар-

плату. И в этом смысле положение в отрасли было непростое. И сегодня уже есть примеры банкротства торговых компаний. Словом, то, что наша компания сегодня жива, это хорошо.

– А что, собственно, вы делали, чтобы остаться «в живых»?

– Компания переживает не первый кризис. Был 1998 год. Но людей, которые прошли с нами 1998 год, остались единицы. К тому же там больше работали чисто предпринимательские вещи. Дух предпринимательский спасал. Сейчас этого мало. Кризис заставил нас посмотреть на технологию, ужесточить подходы к ведению бизнеса, к управлению, к сотрудникам. Привлекать новых людей, задействовать новые мотивации для сотрудников. Например, направление «Гипермаркеты» в компании в этом году возглавил поляк Марчин Токаж. До этого он был управляющим директором одной из крупнейших в России сети гипермаркетов «Карусель». За несколько месяцев его работы гипермаркеты у нас сильно прибавили в оборотах. Часть менеджеров переставили, поменяли людей в региональных компаниях. Так мы сформировали настоящую команду людей, отдающих, поверьте, все своей работе.

Повторю, сегодняшний кризис – управленческий, кризис менеджерских компетенций.

Люди получали деньги, не до конца правильно управляя. Сегодня мы это все поправляем. Вот в США основной показатель, на который реагирует рынок, – производительность труда. Она у нас улучшилась. Меньшим количеством людей выполняем больший объем работ.

Замечу, что мы не стали «трогать» персонал в магазинах: не пошли на сокращения, не снижали зарплату. Но значительно

снизили затраты, объединив управленческую структуру четырех наших компаний в Иркутске, Томске, Красноярске и Кемерове. Удалось снизить затраты на аренду площадей процентов на 20. Цена на ГСМ в последний год падала. Удалось урезать амбиции поставщиков услуг, подрядчиков, поставщиков стройматериалов.

Кризис заставил нас отказаться от нового строительства, покупки дорогой системы учета, нового транспорта, сократить корпоративные мероприятия. Что нам это даст? 2009 год планируем закончить с выручкой 15-16 млрд. рублей и попасть в топ-15 российского ритейла. А вообще, наша задача – подготовить компанию, ее менеджмент к любому виду развития с позиции консолидатора в отрасли. Наш менеджмент в будущем должен быть готов управлять большим объемом бизнеса, чем сегодня. Ведь кризис кризисом, а глобализацию никто не отменял.

Про поставщиков

– Между банками и поставщиками в тяжелые месяцы выбирали первых. Это ваш ответ на извечный вопрос: «Кто главнее, торговля или производитель?» не только в кризис?

– Поставщики, конечно, важны. Но все равно я уверен, что ритейл главнее. Потому что производить проще, чем прода-

Кемерово и Новокузнецка до поселков Каз, Мундыбаш, Ижморки, Чебулы. Потому что везде живут люди, которые хотят покупать продукты.

А поставщик вести далеко продукцию не хочет. Это дорого и невыгодно. Зачем мне такой поставщик? Некоторые, не соглашаясь на наши условия, говорят, что мы проиграем от того, что не будем у них брать продукцию, которая популярна в том или ином городе или районе. А кто-то проверял, пойдет к нам народ или нет, если мы откажемся от конкретного товара? В наши магазины сегодня приходят 220 тыс. человек в день, в том числе в Кузбассе – 150 тысяч. Но почему-то все поставщики хотят везти продукцию преимущественно в кемеровский «Спутник». Понятно, что так у них меньше проблем: везти недалеко, не нужно тратиться на рекламу, на маркетинг. Но нам-то нужна продукция во все магазины.

Вообще, мы готовы помогать поставщикам, совместно с ними работать. Как профессионалы в торговле, мы можем многое подсказать. Сфера наша, я повторю, довольно сложная. Это, кстати, не мешает помнить тем, в том числе нашим, поставщикам, которые сейчас пытаются создавать свои торговые сети.

– Проект федерального закона «О торговле» больше всего обсуждается с точки зрения взаимоотношений торговли и поставщиков.

ООО «Система РегионМарт» было создано в прошлом году в результате слияния компаний «Система Чибис» (известна, прежде всего, магазинами «Чибис») и «РегионМарт» (гипермаркеты «Поляна»). Контрольным пакетом акций – 90% владеет семья Колесник, 10% принадлежат УРСА Банку. В настоящее время компания является одной из крупнейших торговых сетей за Уралом. По итогам 1-го полугодия текущего года в сети было 165 магазинов в семи регионах Сибирского федерального округа.

вать. Все пытаются представить торговлю как врага производителю. Но посмотрите, что мы имеем. В ритейле в Кузбассе работает более 80 тыс. человек. В пищевой и перерабатывающей отрасли – чуть более 20 тысяч. И торговля, в отличие от переработки, везде. В Кузбассе «Чибиса» пока нет только в Тисуле. Мы – от

Все обычно сводится к бонусам и срокам оплаты. Как вы считаете, кто при принятии закона получит больше плюсов?

– В целом для нас важно, во-первых, чтобы были четкие правила. Во-вторых, чтобы эти правила соблюдали все участники рынка. В-третьих, чтобы закон не ограничивал

развитие сети. Пока нас устраивает то, что в законопроекте заложено в этом смысле.

Что касается бонусов и сроков оплаты. Мы и сегодня работаем фактически по предлагаемым правилам. Вопрос с бонусами всегда крутился вокруг оборота, объема продаж. Если хочешь продаваться в Казе – тебе столько, только в «Спутнике» – столько, везде – будь любезен, заплати. Сроки расчета хотят регламентировать. Сегодня это все в договорах. У нас и сейчас по продуктам стоит срок 10-12 дней. Если мы не платим, у поставщика есть все основания подать на нас в суд.

Про покупателя

– А где место мне, покупателю, в ваших отношениях с поставщиками? Вы не захотите иметь дело с одним, с другим. Я-то где буду покупать то, за чем иду в ваши магазины?

– Кризис разворачивает россиян от брендов к частной торговой марке ритейла. У нас всплеск продаж товаров собственной торговой марки. Здесь работают цены. Если анжерская «Докторская» колбаса будет на 7-8 рублей дороже «Докторской» частной марки, ее брать не будут. Это опять к производителю. Снижайте себестоимость!

Что до ассортимента, во всех «Чибисах» есть ГОСТовская колбаса. 10 видов от разных производителей «Докторской», конечно, не будет. Да и не нужно это никому. Но другие виды, чтобы покупателю было из чего выбрать, – обязательно. Мы, можем, конечно, и больше выставить товара, но тогда от производителя потребуются дополнительные затраты на продвижение своего товара в наших магазинах.

– А что торговля может нам предложить, кроме «желтых ценников» на отдельные товары?

– Мы первыми развязали ценовую войну в Кузбассе. Теперь в ней все участвуют. Согласен, что товаров по сниженным ценам мало. В Германии, например, на все «желтые» ценники. Но война требует ресурсов. Надо идти к этому. Мы серьезно работаем с федеральными контрактами, местными поставщиками. Сами выходим на рынки сахара, подсолнечного масла, муки. По улучшению условий контрактов. Ведем переговоры по увеличению собственной торговой марки, о снижении себестоимости. Чтобы цены были ниже. Весь вопрос, у кого из сетей больше ресурсов. Ну и какая в целом будет ситуация в экономике.

Беседовала
Татьяна ДУМЕНКО.

«ЭДЕЛЬВЕЙС» прикоснулся к прекрасному

бизнес и общество



Фотосессией в великолепных шляпах из щепы кедра, изготовленных мастерами театра моды «Любавушка», завершилась встреча воспитанниц реабилитационно-трудового лагеря «Эдельвейс» с Виктором Кошкаревым – главой талантливой семьи тайгинцев, создавших «Любавушку», покорившую не только Россию, но и зарубежные страны эксклюзивной одеждой из кедровой щепы.

Виктор Кошкарев рассказал девочкам о своем семейном творчестве и непосредственно о «Любавушке», продемонстрировав при этом некоторые работы, записи показов театра моды. Потом Виктор Никифорович раздал гостям материал и показал, как делаются некоторые детали одежды. Воспитанницы «Эдельвейса» сами пробовали делать деревянные цветы, плести косички из бересты.

Эта встреча состоялась в ходе реализации социального проекта «Возрождение», победившего на X Областном конкурсе социальных проектов на консолидированный бюджет, посвященный Году молодежи в России.

Целью проекта «Возрождение», получившего финансовую поддержку бизнеса – ООО «ИНТ», ООО «Компания ЛАД-ДВА» и ООО «Губернская страховая компания Кузбасса», является профилактика безнадзорности несовершеннолетних путем обеспечения летнего досуга, способствующего продуктивной социализации и устойчивой мотивации к ведению здорового образа жизни.

X Областной конкурс социальных проектов на консолидированный бюджет, посвященный Году молодежи в России, организован Кузбасским центром «Инициатива» и Советом общественности Кузбасса.

Я буквально присла к натюрмортам кемеровского мастера Вячеслава Карина. Сюжеты традиционны для этого жанра – букеты цветов. Но колорит! Они так нетипичны для художника-сибиряка. В его палитре преобладают по-южному яркие и при этом теплые краски. А техника живописи в сочетании с цветом создает ощущение простора и уюта в душе... Впрочем, стоп. Такое начало, наверное, вызвало недоумение у предпринимателей, которым и адресована ОПОРА. Но в том-то и дело, что эта выставка и есть бизнес АНО «Искусство и игра».

нестандартный бизнес

«СИНИЙ БАШМАК» приведет к успеху

Правда, когда кемеровчанин Андрей Зыков и прокопчанин Дмитрий Василискин, связанные с искусством, задались целью помочь начинающим художникам, не шло никакой речи о коммерции. Андрей преподавал музеологию в КемГУКИ, он уже десять лет занимается музейным делом. Дмитрий, хотя по образованию экономист, сделал успешную карьеру в торговле, при этом остался творческой личностью. В детстве учился живописи, увлекался фотоискусством.

Задача нашей организации, – рассказывает президент автономного некоммерческого партнерства (АОН) Андрей Зыков, – продвигать профессиональные и самодельные таланты. Сложно создать произведение, но не менее трудно найти для него покупателя. Мало того, что художникам, скульпторам, дизайнерам требуются зрители, еще приходится брать во внимание такие прозаические моменты, как окупаемость расходов. Ведь холст, краски, бумага стоят денег.

К сожалению, частных галерей в Кузбассе раз, два и обчелся. Да и размещение там работ – дорогое удовольствие для начинающего художника. Так что молодежи трудно вписаться в жесткие условия современности. Вот тогда энтузиастам и пришла идея превратить в выставочные залы торговоразвлекательные центры. Тем более, руководство ТРЦ с удовольствием откликнулось на это предложение. Первая выставка разместилась в центре «Лапландия». Причем за «аренду» помещения платить не надо было. По мнению руководства ТРЦ, выставка выгодна обеим сторонам. Для художника это возможность пропиарить себя, для торгующих предприятий – дополнительные покупатели. Пришел человек за обувкой, бродит по магазинчикам, вдруг – ба! Глаза упираются в натюрморт. Имен-

но такой он хотел видеть в своей гостиной! Уходит, держа в руке коробку с бутылками, под мышкой – понравившееся полотно. Но это, как говорится, идеальный вариант. Вполне может статься, что приобретение картины ему сегодня не по карману. Ничего страшного! Зато он познакомился с современным искусством. Когда бы еще смог заглянуть на выставку?

Первоначально планировалось, что все организационные моменты, связанные с оформлением и размещением выставок, знакомством с творчеством



Андрей Зыков.



Дмитрий Василискин.



мастеров, АНО (автономная некоммерческая организация) будет выполнять безвозмездно. Расчет был на меценатов. Например, дебют в «Лапландии» профинансировала выставочная компания «Экспосибирь». Однако кризис внес свои коррективы в планы пропагандистов изобразительного творчества. Основные спонсоры – банки – или совсем отказались от поддержки, или сократили ее до минимума. Но, как говорится, труд не пропадает даром, более того, их заметили. АНО «Искусство и игра» выиграла – по конкурсу – грант областной администрации на открытие своего бизнеса. Правда, на

какое-то время пришлось приостановить выставочную деятельность. До июля нынешнего года. С июля начался второй этап в жизни «Искусства и игры». Его можно назвать прокопьевским, потому что экспериментальной площадкой стал шахтерский город. На базе культурно-выставочного центра «Вернисаж» открылся Арт-салон «Синий башмак».

Ограниченность средств заставила нас изменить финансовую стратегию, – говорит исполнительный директор АНО Дмитрий Василискин, – но не изменила нашего отношения к самой идее – помогать профессиональным

и самодельным художникам реализовать свои работы. Правда, теперь мы не стали ограничиваться молодежью. Тем более, что в Кузбассе не сформирован арт-рынок. Талантливые люди обычно не приспособлены к обывательской жизни, они могут годами работать «в стол». Но одним творчеством сыт не будешь. Поэтому возникла идея создать сеть арт-залов под названием «Синий башмак». Действует он по принципу комиссионной торговли. 25 процентов от стоимости работы составляет комиссионный сбор. Если она не реализуется в течение двух месяцев, то цена ее будет снижена всего на пять про-

центов. Прибыль от деятельности салона должна пойти на создание новых выставочных площадок. В дальнейшем речь пойдет о развитии частных галерей.

Приглашенные на презентацию арт-салона в прокопьевском «Вернисаже», а это были профессиональные и самодельные мастера в разных областях творчества, первым делом спросили о названии. «Башмак» – так называется одно из полотен Ван Гога. Правда, художник изобразил два разных цвета потертанных ботинок. Организаторы использовали в качестве бренда один, синий. Это, по их мнению, олицетворяет преодоление обыденности. Кстати, придумала этот бренд арт-директор «Искусства и игры» Ольга Калугина – третий партнер Андрея и Дмитрия в проекте. Конечно, у каждого при взгляде на полотно свои ассоциации, но «Синий башмак» первыми одобрили художники. Мастер прикладного творчества Валентина Журавлева заметила:

– Кроме того, что «Башмак» поможет нам продавать работы, появилась возможность знакомиться с работами художников Сибири. Ведь без общения с коллегами, с их творчеством невозможен рост. Сегодня я узнала нового для себя живописца, хотя и кемеровчанина, Вячеслава Карина. Слово окунаюсь в другой цветовой мир. Неудивительно, что выставка названа «Мелодия цвета».

Но задачи арт-салона не ограничиваются посредническими функциями. Цель «Синего башмака» еще и формирование культурной среды. Уже само по себе желание приобрести настоящее произведение искусства – показатель культурного развития человека. Не ограничиваются стенами комнаты в 20 квадратных метров и рамки арт-салона. У АНО «Искусство и игра» есть собственный сайт kem-art.ru, где любой может познакомиться с выставленными на продажу работами. В арт-салоне помещается не больше сорока полотен, остальные – в Интернете. Посмотрел, выбрал, а работу доставят из любого города.

Дина КАЛИТИНА.
Фото автора
и Александра Патрина.
Проккопьевск.

другая жизнь

Чиновники проиграли...

В Мысках на стадионе «Энергетик» состоялся матч по мини-футболу среди сборных команд представителей власти города и предпринимателей. Это уже не первое совместное мероприятие чиновников и представителей бизнеса. ОПОРА сообщала, как обновление команды местной администрации повлекло за собой многостороннее плодотворное сотрудничество с предпринимательством, от которого выиграл в целом город.

Дружеский матч проводился впервые, и по этому случаю специально был изготовлен кубок. Открытие соревнований прошло торжественно – с гимном, караваем. Целью данного мероприятия, по словам начальника отдела потребительского рынка и развития предпринимательства Татьяны Гвоздевой, было сплочение чиновников администрации города и предпринимателей, налаживание дружеских связей.

Против команды представителей власти, в которую входили первый заместитель главы города Андрей Бельничский, заместитель главы по экономическим вопросам Андрей Дорофеев и депутаты городского Совета Евгений Тимофеев, Евгений Хилус, Денис Костенков, Олег Долгов и Владислав Таннагашев, выступили предприниматели Александр Кемеров, Сергей Сафонов, Валерий Куприн, Евгений Мамонтов, Сергей Рамазанов, Виталий Фаронов и Александр Гордиенко.

В результате захватывающих баталий и активной поддержки болельщиков победу одержала команда предпринимателей, ей и достался кубок. Но команда представителей власти не сдается и намерена уже в следующей встрече взять реванш.

Людмила ХУДИК.