

ОПОРА

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

**КУМИ снова
отправляет
арендаторов
в суд
III**

**Как вылечить
«Айболита»?**

IV – V

**Кому
доступны
недоступные
кредиты**

VI

Четыре дня на прошедшей неделе претенденты на получение грантов со всех уголков Кузбасса защищали свои бизнес-проекты перед членами постоянно действующей комиссии областной администрации. Среди претендентов на грант – Людмила Кирсанова, мать двоих маленьких детей из поселка Камешок, что на окраине Междуреченска. Грантовая поддержка власти нужна ей для того, чтобы открыть производство по переработке таежных дикоросов.

Людмила Кирсанова:

**«Угощайтесь
горной черникой!»**

VIII

Фото Людмилы Худик

Мораторий невозможен!

Мораторий на введение в Кузбассе новой кадастровой стоимости земли, о котором столь настойчиво просили областную власть предприниматели, невозможен. Об этом было заявлено на расширенном заседании комиссии по экономическому развитию, предпринимательству, АПК и экологической безопасности Общественной палаты Кемеровской области. Проводила мероприятие заместитель губернатора по поддержке и развитию предпринимательства Елена Мазанько.



налогового бремени в нынешней финансово-экономической ситуации является снижение ставок земельного налога. Этим правом по законодательству как раз и наделены органы местного самоуправления. Именно по этому пути и пошли муниципальные образования. Так, в областном центре депутаты горсовета установили налоговые льготы по земельным платежам для субъектов малого и среднего предпринимательства на уровне 50%, для предприятий промышленности – 20%. При этом принятая в Кемерове ставка земельного налога составляет 1,5% от кадастровой стоимости земли. Таким образом, для малого и среднего бизнеса она сократилась в два раза – до величины 0,75%, для промышленных предприятий – 1,2%. Заметим также, что предприниматели просили администрацию города оставить налоговую нагрузку на уровне 2008 года либо (то есть) снизить ставку земельного налога в зависимости от вида разрешенного использования: 0,64% – для размещения объектов торговли, общественного питания и бытового обслуживания, 0,46% – для административных и офисных зданий, 0,53% – для производственных и административных помещений.

Наконец еще одним вариантом помощи может стать предоставление так называемого «инвестиционного налогового кредита». Платеж по земельному налогу в этом случае может быть отсрочен на период до 5 лет.

Правда, существует и третий способ отстаивания своих интересов. Снижения ставки налога и отмены в целом результатов кадастровой оценки можно добиваться в частном порядке – через суд. В некоторых регионах России такая практика уже нарабатывается. Однако, для того чтобы оспорить результаты кадастровой оценки конкретного участка земли, предпринимателю придется заказать его оценку у независимого оценщика.

– А это вопрос времени, которого у предпринимателей нет, а также вопрос дополнительных затрат предприятий, которые и без того испытывают не лучшие времена, – обратила на этот момент внимание участников встречи вице-президент Кузбасской торгово-промышленной палаты Марина Шавгулидзе. Она также сообщила, что Госдума вынесла на рассмотрение законопроект «О внесении изменений в ФЗ «Об оценочной деятельности в РФ» и другие законодательные акты РФ, который в случае его принятия введет в действие механизм досудебного урегулирования кадастровых споров.

Евгений БЕСЕДИН.

Игорь ЛЫСЕНКО, председатель Совета по поддержке и развитию предпринимательства при главе г. Кемерово:



КОММЕНТАРИЙ ОПОРЫ

– На самом деле то, что предложено, многих предпринимателей не устраивает по целому ряду причин. Во-первых, мы предлагали другие ставки. Во-вторых, для тех, у кого произошло увеличение земельного налога в 5-6, а то и в 10 раз, предоставляемая льгота не сильно улучшает ситуацию. В-третьих, крупные непромышленные предприятия с численностью работников, превышающей 250 человек, и годовым оборотом 1 млрд. рублей под данную льготу не попали. То есть они сталкиваются с ситуацией, когда для них будет рассчитываться земельный налог на основе новой кадастровой оценки с применением ставки 1,5. Но стоит отметить, что для некоторых предпринимателей земельный налог снизился, так как при переоценке кадастровая стоимость земли почему-то вдруг стала

дешевле. При этом они получают еще и льготы. С одной стороны, это, конечно же, хорошо, с другой – экономически необоснованно. На наш взгляд, такой подход не совсем правильный. А корни всего этого находятся в методике определения кадастровой стоимости земли, исходные данные которой остались для нас тайной за семью замками. Так что неудовлетворенность по этому вопросу есть. Я полагаю, что она имеется и у промышленников города. Что мы будем предпринимать дальше? Будем смотреть, как-то выживать. Думаю, что в индивидуальном порядке последуют обращения в суд. Не знаю, какая по данному вопросу сложится практика, но исков предвидится множество. Особенно в нынешней экономической ситуации, когда каждый рубль на счету.

С учетом социальной значимости

Увеличение стоимости земельных участков по некоторым видам разрешенного использования в Междуреченском городском округе в результате проведенной в 2008 году государственной кадастровой оценки земель произошло в 17 раз (предназначенных, в частности, для размещения производственных и административных зданий, строений, сооружений угольной промышленности). По информации заместителя главы Междуреченска по экономике и финансам Ольги Никитиной, в 2–4 раза возросла стоимость участков, где возможно размещение производственных и административных зданий, строений и сооружений промышленности, коммунального хозяйства, материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта и заготовок.

...Земельный – местный налог, единственный, сборы от которого полностью остаются в местном бюджете. Кадастровая стоимость – налоговая база, от ее величины зависит величина земельного налога. Больше кадастровая стоимость – больше налоговых поступлений в местный бюджет, больше возможностей для реализации городских социальных программ. Но как в таком случае выжить малому и среднему бизнесу?

Чтобы не допустить резкого роста земельного налога, городская власть обратилась к предпринимателям с просьбой предоставить собственные расчеты того, как новая кадастровая оценка земель сказалась на величине земельного налога для каждого из них. Специалисты городской администрации сделали анализ налогообложения юридических и физических лиц по видам разрешенного использования земель и просчитали возможные варианты установления

ставок земельного налога.

В результате ставки этого налога были дифференцированы с учетом социальной значимости объектов, находящихся на земельных участках. Так, решением городского Совета месяц назад была установлена ставка земельного налога в размере 0,3% от кадастровой стоимости земель для земельных участков, предназначенных для размещения объектов рекреационного и лечебно-оздоровительного назначения, производственных и административных зданий, строений, сооружений угольной промышленности, для земель, предназначенных для разработки полезных ископаемых. Ставка 0,75% установлена для земельных участков, предназначенных для размещения производственных и административных зданий, строений и сооружений коммунального хозяйства, материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта и заготовок. И ставка 1,5% – для прочих земельных участков.

По некоторым видам

разрешенного использования земель произошло снижение налога. К примеру, для собственников земельных участков под объектами торговли, общественного питания и бытового обслуживания, которые находятся в черте города (а таких 80% плательщиков), платежи за них уменьшатся в среднем на 20% при установленной максимальной ставке. Местные власти предполагают, что в этом году земельный налог общую фискальную нагрузку на малый и средний бизнес не увеличит.

При выявлении же земельных участков, по которым резко увеличивается размер земельного налога, обещано внести необходимые изменения и дополнение в соответствующее постановление горсовета. По словам заместителя главы Междуреченска по экономике и финансам Ольги Никитиной, остается открытым вопрос по земельным участкам под объектами торговли, которые находятся на окраинах города. Сейчас он тщательно изучается.

Людмила ХУДИК.

От ОПОРЫ:

В конце марта Новокузнецкий горсовет, следом за коллегами из областного центра Кузбасса, также установил льготы по земельному налогу. Но убедить чиновников городской администрации снизить их для субъектов малого и среднего предпринимательства до уровня кемеровских депутатов не удалось. Потому в этом году ставка земельного налога (она составляет 1,5% от кадастровой стоимости земельного участка) для малого и среднего бизнеса в Новокузнецке снизится только на 30%. А для всех остальных, как и в Кемерове, – на 20%.

Как сообщила председатель Проккопьевского городского Совета Галина Миллер, 21 апреля горсовет планирует обсудить на сессии новые ставки земельного налога, разработанные КУМИ. Так, налоговая ставка для участков, предназначенных для размещения объектов торговли, общественного питания и быта, составляет 1,5% от кадастровой стоимости земли. Ее предлагается снизить до 1%. Для участков, где находятся производственные, административные здания, строения, сооружения промышленности, коммунального хозяйства, материально-технического, продовольственного снабжения, сбыта, налоговую ставку предлагается снизить на 0,8%. Однако по некоторым земельным участкам, в част-

ности, для сельскохозяйственного использования, комитет по имуществу предложил на рассмотрение два варианта снижения налоговых ставок – от 0,3 до 1%. Хотя сейчас этот коэффициент составляет 1,5%.

В Топкинском районе вопрос о снижении земельного налога так остро, как в больших городах Кузбасса, не стоит (хотя кадастровая стоимость земель здесь выросла примерно так же, как у всех). «Поскольку наши предприниматели не являются собственниками земли, в большинстве своем, а являются арендаторами, – объяснил Михаил Дудников, заведующий земельным отделом администрации Топкинского района. – Арендная же плата за землю возросла не в 2-5 раз, а всего на 13%».

Но и для небольшого числа собственников земельных участков в этом муниципальном образовании – по рекомендации губернатора – тоже решили снизить налоговую нагрузку. Топкинский горсовет уже принял решение ввести дополнительную льготу для сельхозпроизводителей, предпринимателей и предпринимателей – производителей продуктов питания: уменьшить налогооблагаемую базу на необлагаемую налогом сумму 10 тысяч рублей.

Сейчас его обсуждают депутаты сельских поселковых Советов.

В других муниципальных образованиях местные власти готовы принять жизненно важное для малого и среднего бизнеса решение в течение апреля.

Фонд Павловского

Кемеровские предприниматели наверняка и не заметили, что давно уже «величают» муниципальный фонд поддержки малого предпринимательства именем его президента. И не потому, что так короче. А потому что по большому счету это было одно целое – Александр Павловский и фонд. Девять лет.

Говорю «было», потому что в минувший понедельник Павловский из фонда ушел.

Но «фонд Павловского» остался. Причем, муниципальная структура, которую он выстроил «по кирпичику», только часть того, что можно с полным правом назвать «фондом Павловского». В этом «фонде» – городской совет по поддержке и развитию предпринимательства (первым председателем его был Александр Станиславович); первый в Кузбассе бизнес-инкубатор, созданный при содействии экспертов британского фонда «Ню-хау»; первый в Кузбассе бизнес-центр; первый в Кузбассе «Справочник предпринимателя»; общественно-экспертный совет по малому предпринимательству Кемеровской области (бессменным председателем которого был Александр Станиславович); первая кандидатская диссертация о поддержке малого бизнеса, написанная на основе личного участия в этой самой поддержке.



Это фундамент, на котором выросла инфраструктура поддержки малого бизнеса в нашем регионе.

Но в «фонде Павловского» немало того, что неосознано, но без чего все осязаемое просто не имеет смысла. Прежде всего, это внутренняя убежденность Павловского в необходимости развивать и поддерживать малый бизнес в нашей стране, и в Кузбассе, в частности, потому что в этом – их будущее. Он убеждал в этом с трибуны, со страниц деловых изданий, с вузовской кафедры. Убеждал чиновников, журналистов, молодежь.

Сегодня необходимость в этом отпала. Поддержка малого бизнеса в нашей стране стала узаконенной обязанностью.

Павловскому можно уйти.

Вера КАРЗОВА,
координатор
бизнес-приложения
«ОПОРА».

Рекламодатель требует эффективности

В Кемеровском институте (филиале) РГТЭУ прошла «Неделя факультета коммерции и маркетинга».

Такие «Недели» в РГТЭУ становятся традицией. И не только для студентов. Уже третий год подряд в «Неделях факультета коммерции и маркетинга» принимают участие представители рекламного рынка Кемерово (среди них, кстати, есть бывшие студенты этого вуза).

Из всех мероприятий нынешней «Недели» наибольший интерес вы-

звал «круглый стол», где обсуждалась эффективность рекламы в современных условиях.

Темы для «круглых столов» подсказывает сама ситуация на рынке, – объясняет выбор темы Наталья Дмитриева, декан факультета коммерции и маркетинга института. – Эффективность рекламы – всегда очень актуальный, но сегодня еще и наиболее болезненный вопрос. В

условиях кризиса, когда практически у всех игроков рынка падают объемы продаж, требуется не просто качественная, а эффективная реклама. И это должны понимать не только те, кто работает на рекламном рынке сегодня, но и те, кто придет на него завтра, то есть нынешние студенты.

Юлия МАТЮЩЕНКО.

«Большие возможности маленьких бюджетов»

– тема IV кузбасской конференции «Практический маркетинг».

Бессменный организатор этих конференций маркетинговый центр «АС-маркетинг» ввел традицию представлять ее участникам технологии успешных бизнес-решений в современных экономических условиях.

Но тему нынешней конференции, которая

состоится в Кемерове 14 апреля, сформулировали – об этом свидетельствуют итоги предварительного опроса – сами потенциальные участники этого собрания. И продиктована она нынешним экономическим кризисом: «Большие возможности маленьких бюджетов».

Большинство докладов IV конференции (а с ними выступают ведущие маркетологи, практикующие специалисты и теоретики Сибири и Москвы) содержат примеры эффективного маркетинга с оптимальным распределением даже самых маленьких бюджетов.

барьеры

Техприсоединение к электросетям станет дешевле

На очередном заседании Президиума коллегии Федеральной антимонопольной службы (ФАС) России, состоявшемся 01 апреля 2009 г., было сообщено, что в ряд постановлений правительства РФ внесены изменения, касающиеся порядка технического присоединения к электросетям.

В частности, установлена цена за подключение до 15 кВт (мощность, необходимая, например, для маленького магазинчика) в размере 550 рублей. Раньше такая цена подключения была доступна только физическим лицам, цена же для юридических лиц колебалась в зависимости от региона. Теперь для подключения от 16 до 100 кВт введена упрощенная схема – аванс в размере 5% и рассрочка остальной суммы равными платежами на 3 года.

Как отметило руководство ФАС этих изменений очень ждал малый бизнес. Также об этом

не раз говорили и представители ОПОРЫ РОССИИ. Однако, несмотря на это большое достижение, проблемы в отрасли остаются. В том числе отмечены случаи удорожания стоимости за подключение через установленные платы за сбор документов и т.п. ФАС указывает на необходимость активно бороться с такой практикой, в том числе путем публичного осуждения, поскольку подобные случаи дискредитируют решения правительства и являются настоящим издевательством над малым бизнесом, что совершенно недопустимо в условиях кризиса.

реплика

Что дозволено Юпитеру?

Местная власть в Кузбассе не оставляет попыток лишить арендатора льготный выкуп арендованного имущества законного права на льготную приватизацию арендуемого имущества. Способы для этого в разных муниципалитетах разные. В Прокопьевске, открыто игнорируют областную закон, установивший один для всех выкуп этого имущества – 5 лет. Там установили свой – 1 год. «А мы это сделали раньше области», – объяснил юрист КУМИ Прокопьевска. И хотя право определено в двух основных параметрах «льготной приватизации» – площадь помещения, подлежащего льготному выкупу, и срок оплаты «льготником» его рыночной стоимости – имел только субъект Федерации в областном законе, в Прокопьевске опередили события и издали свой, местный закон. И он действует до сих пор. На каком основании? – вопрос к органам, контролирующим соответствие местного законодательства региональному и федеральному.

КУМИ г. Новокузнецка, получив на руки ре-

шение арбитражного суда первой инстанции о том, что его отказ в праве на льготный выкуп арендованного имущества 6 арендаторам незаконен, а следом – решение городского Совета народных депутатов о том, что критерий добросовестности арендаторов муниципального имущества следует считать отсутствием решений суда в пользу арендодателя, из которых бы следовало, что арендатор исполняет свои обязательства по внесению арендной платы ненадлежащим образом, не успокоился. Продолжает «кошмарить» малый бизнес, заставляя предпринимателей отстаивать свои законные права в судах. Так, на ООО «Страта» (где 56 работников, из которых 28 – инвалиды), выигравшее дело в арбитражном суде первой инстанции, КУМИ подал в апелляционный суд. Суд отказался удовлетворить иск КУМИ, подтвердив правоту суда первой инстанции, а следовательно, и законность претензий «Страты» на льготную приватизацию арендуемого имущества. Но, похоже, новокузнецкие чиновники не успокоятся, пока не получат

решение Высшего Арбитражного суда или Госдума не примет закон об отмене критерия добросовестности арендаторов. Решение местного Совета народных депутатов им не указ. Ведь никто же их за нарушение местного законодательства к ответственности не призывает... Как говорили древние: «Что дозволено Юпитеру, то не дозволено быку».

В Кемерове по поводу определения критерия добросовестности арендаторов у чиновников и арендаторов не стало разногласий. Но появились по другому поводу. Не так давно ООО «Конвент Плюс» (ресторан «Авиатор») добилось в Арбитражном суде Кемеровской области исключения своего помещения из перечня объектов недвижимости, сформированных местным КУМИ для имущества муниципальной поддержки предпринимательства. Пребывание в этом списке лишило предприятие права на льготную приватизацию этого помещения. Администрация города включила помещение, арендуемое ООО «Конвент Плюс», в этот перечень для того, чтобы обеспечить в этом райо-

не города «потребности населения в товарах и услугах, поскольку помещение используется под ресторан, в котором питаются лица, проживающие в гостинице «Томь». Ведь в случае, если «Конвент Плюс» выкупит это помещение, нет гарантии, что он не продаст помещение, а новый собственник захочет использовать его по другому назначению. ООО «Конвент Плюс» же считает, что эти опасения беспочвенны – в самой гостинице есть кафе, и постояльцы «Томи» голодными не останутся.

Арбитражный суд встал на сторону ООО «Конвент Плюс». Но по причине того, что, говоря обыденным языком, даже судьи не смогли понять, какими все-таки критериями руководствовалась комиссия по поддержке малого и среднего предпринимательства, созданная главой Кемерово, включая тот или иной объект в перечень имущества муниципальной поддержки субъектов малого и среднего бизнеса города.

Что же за законодательные акты принимаются у нас на местах?

Вера КАРЗОВА.

Кредиты до 10 миллионов рублей на срок от 3 до 5 лет в 6 банках кузбасские предприниматели могут получить под поручительство Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области.

Проблема доступа малого и среднего бизнеса к кредитным ресурсам всегда была актуальной, а в рамках финансового кризиса приобрела наиболее острый характер. Сейчас, по данным ОПОРЫ России, 30% предпринимателей практически не имеют доступа к заемному финансированию, а для 44% привлечение кредитов сопряжено со сложными проблемами. Намного жестче стали требования к залоговому обеспечению по кредитам.

Впрочем, ликвидное и достаточное обеспечение по кредиту всегда было главным условием получения предпринимателями банковских займов.

Решением этой важнейшей для развития малого и среднего бизнеса проблемы в Кемеровской области начали заниматься уже в 2006 году. Была разработана специальная кредитно-гарантийная программа, по которой Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области выступал поручителем за предпринимателей и для этого размещал – в качестве гарантии – собственные денежные средства на депозитных счетах банков.

До нынешнего года эта программа не вызвала у банков большого интереса. Денег у них было достаточно, да и загроужать себя дополнительной работой с фондом они не сильно хотели. Из 40 кредитных организаций, расположенных на территории Кемеровской области, согласие на сотрудничество по кредитно-гарантийной программе дали только три банка: ВТБ-24, Сбербанк, УРАЛСИБ. Остальные – по тем или иным причинам – отказались.

Когда же на фоне кризиса резко уменьшились кредитные портфели банков и увеличилась степень рисков по возврату заемных средств, поручительство фонда для банков стало выгодно: во-первых, это привлечение дополнительных денежных средств на депозиты, во-вторых, это распределение рисков с фондом в случае невозврата кредита. Уже 17 марта нынешнего года в программу включились сразу три банка: МДМ-Банк, Промсвязьбанк, Альфабанк. А 1 апреля подал заявку на вступление в программу Россельхозбанк.

Интерес банков к кредитно-гарантийной программе обусловлен еще и тем, что в этом году на формирование гарантийного фонда в Кузбассе впервые выделены целевые бюджетные средства (в рамках региональной программы развития малого и среднего предпринимательства) в размере 30 миллионов рублей. Такая сум-



Наталья Наумова.

ма позволит выдать поручительства фонда на 66 миллионов рублей. Это значит, что предприниматели смогут получить кредиты в вышеперечисленных банках на 132 миллиона рублей.

Подробнее о механизме предоставления поручительства Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области мы попросили рассказать его президента Наталью Наумову.

– Скажите, Наталья Юрьевна, 30 миллионов рублей, выделенных из областного бюджета на формирование гарантийного фонда, это конечная сумма или планируются дополнительные поступления?

– Благодаря победе в конкурсе, который проводило Министерство экономического развития РФ, в Кемеровскую область на поддержку малого бизнеса в апреле поступят 111 миллионов рублей. 55 из них – на пополнение гарантийного фонда. Кроме этого, в течение года на пополнение гарантийного фонда будут направлены еще 10 миллионов целевых средств. Это уже позволит выдать поручительства на сумму 209 миллионов рублей, то есть в итоге – 418 миллионов рублей кредитных средств, которые смогут получить предприниматели в банках-партнерах нашего фонда.

– А все ли банки могут стать участниками программы предоставления поручительства фонда?

– Вступление в программу носит заявительный характер. Заявка подается в фонд. Фонд выносит заявку на рассмотрение правления – высшего органа управления фондом. К участию в отборе приглашаются банки, соответствующие следующим критериям:

- имеющие генеральную лицензию Банка России на осуществление банковских операций;
- участвующие в системе страхования вкладов;
- имеющие положительный финансовый результат деятельности

Кому доступны недоступные кредиты?

(прибыль) за предыдущий финансовый год и за прошедший отчетный период года даты объявления отбора;

– имеющие положительное аудиторское заключение по итогам работы банка за предыдущий финансовый год (если дата объявления отбора приходится на дату после 01 июля) или позапрошлый год (если дата объявления отбора приходится на дату ранее 01 июля);

– имеющие низкий процент отношения ссудной задолженности к суммарным активам банка и к общей ссудной задолженности;

– отсутствие на дату подачи заявления об участии в отборе ограничений или запрета на проведение отдельных банковских операций;

– выразившие согласие условиями, изложенными в порядке предоставления поручительства Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области по обязательствам (кредитам), получаемым субъектами малого и среднего предпринимательства и организациями, образующими инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в коммерческих банках, расположенных на территории Кемеровской области.

– А каким требованиям должны отвечать предприниматели, претендующие на получение поручительства фонда?

– Поручительство фонда предоставляется субъектам малого и среднего предпринимательства, зарегистрированным в установленном законом порядке на территории

Кемеровской области;

– осуществляющим хозяйственную деятельность на дату обращения за получением поручительства фонда сроком не менее 6 (шести) месяцев;

– по кредитным договорам, заключенным на срок не менее 3 (трех) месяцев и не более 5 (пяти) лет;

– предоставившим обеспечение кредита в размере не менее 50% от суммы своих обязательств в части возврата фактически полученной суммы кредита;

– обладающим устойчивым финансовым состоянием, но не располагающим достаточным объемом имущества либо возможностью получения гарантий от других организаций для предоставления банку полноценного, по установленным банком требованиям, обеспечения возврата кредита;

– осуществляющим приоритетные виды деятельности;

– уплатившим фонду, в установленном договором поручительства порядке, вознаграждение за поручительство фонда.

– Есть ли какие-то ограничения по использованию предпринимателем кредитных средств, полученных под поручительство фонда?

– Никаких ограничений в этом плане нет. Поручительство предоставляется при условии, что кредиты банков используются как для реализации инвестиционных проектов (приобретение основных фондов, строительство, капитальный ремонт или реконструкция нежилых помещений, используемых для предпринимательской деятельности), так и на пополнение оборотных средств.

– А можно «пошагово» расписать действия предпринимателя, решившего получить поручительство фонда? С чего ему начать?

– Самостоятельно обратиться в банк-партнер фонда с заявкой на предоставление кредита. Это первый шаг. Шаг второй: банк рассматривает заявку, анализирует представленные документы, финансовое состояние предпринимателя и принимает решение о возможности кредитования (с определением необходимого обеспечения исполнения заемщиком обязательств по кредитному договору) или об отказе в предоставлении кредита. Шаг третий: если предоставляемого предпринимателем и (или) третьими лицами обеспечения за него недостаточно для принятия

решения об отказе в таковом.

– А размеры поручительства фонда ограничены?

– Размер одного поручительства фонда не может превышать 50% от суммы обязательств заемщика в части возврата фактически полученной суммы кредита и уплаты процентов за первый год пользования кредитом, по которому предоставляется поручительство фонда.

Одно поручительство фонда не может превышать 10000000 (десять миллионов) рублей.

– Не менее важный вопрос: какова стоимость такой услуги фонда?

– В момент заключения договора это 2% годовых от суммы поручительства. Как только предприниматель предоставит платежные документы, что использовал кредит на те цели, на какие планировал, 50% от стоимости затрат за оплату вознаграждения ему может быть субсидировано (возмещено за счет средств областного бюджета).

С математической точки зрения это выглядит следующим образом: под кредит в 1 млн. рублей на

За более подробной информацией по поручительству фонда нужно обратиться по адресу: г. Кемерово, пр. Советский, 56-222. Тел.: 58-71-98, 36-32-77.

решения о выдаче кредита, банк информирует заемщика о возможности привлечения поручительства фонда. Шаг четвертый: при согласии получить поручительство фонда (заключить договор поручительства) банк в срок не позднее 3 рабочих дней направляет в фонд подписанную заемщиком и согласованную с банком заявку на получение поручительства фонда. Шаг пятый: фонд в срок не позднее 3 дней обязан подтвердить предоставление поручительства фонда или сообщ-

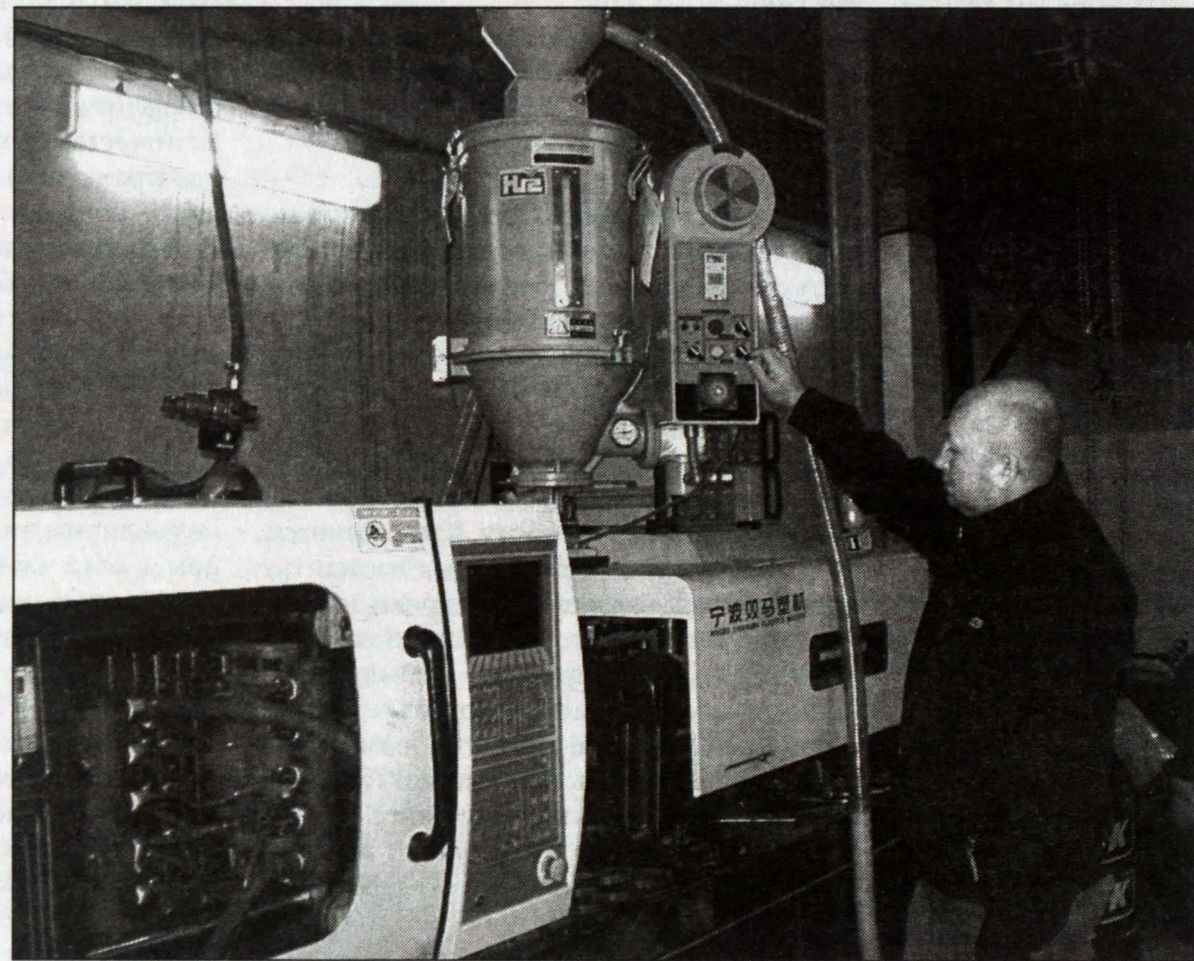
1 год выдается поручительство фонда 500 тыс. рублей. Оплата 2% годовых – это 10 тыс. рублей. Субсидия областного бюджета 50%, это 5 тыс. рублей. И получается – стоимость поручительства на 1 млн. рублей на 1 год составит 5 тыс. руб. (!).

– Можете привести пример из практики, когда малое или среднее предприятие воспользовалось в комплексе всеми вышеперечисленными услугами?

– Конечно. Например, ОАО «Новокузнецкий завод пластмасс» в 2008 году получило кредит в банке ОАО «УРАЛСИБ» под поручительство фонда. В том же году субсидировало затраты за оплату вознаграждения. А в марте 2009 года стало победителем конкурса на субсидирование процентной ставки по кредитам банков.

– Что фонд еще может предложить предпринимателю, чтобы минимизировать его затраты?

– Всех предпринимателей, которым выдали поручительство, мы уведомляем о проведении у нас в области различных мероприятий по поддержке бизнеса. Для них, например, очень интересна информация о субсидировании процентной ставки по кредитам банков. Происходит это на конкурсной основе из средств областного бюджета. В этом году по решению губернатора предпринимателям будут компенсировать 2/3 ставки рефинансирования Центробанка.



ОАО «Новокузнецкий завод пластмасс» развивается на банковский кредит, полученный под поручительство Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области.

Щит с пробойной

Мужской голос в телефонной трубке был даже сердит:

— Вот вы рассказываете о предприятиях в Кузбассе. В этом году центру исполнилось десять лет. Ему требуется помощь...

В здании бывшего КузНИУИ давно и прочно расположился торговый центр. В бывших лабораториях на месте приборов и испытательных стендов разместились магазинчики, парикмахерские и страховые фирмы. Большинство рядовых прокопчан уверены, что научно-исследовательский угольный институт, как и многие другие предприятия города, работавшие на шахты, приказал долго жить еще в конце девяностых. И лишь специалисты знают, что часть исследовательской базы удалось сохранить, хотя было это непросто. Тогда ученые мужи остались почти без дела. Ведь до экономических реформ институт финансировался из средств господдержки, а теперь ему приходилось рассчитывать на собственные силы, а вернее, на заказы угольщиков. Однако шахты, которые не имеют права использовать механизмы, оборудование и техническую документацию без специальной экспертизы, из соображений экономии искали возможность обойтись без помощи КузНИУИ.

В годы повальной приватизации институт приобрел статус акционерного общества. У совладельцев собственности была куча активов на приличные суммы и ни копейки наличности. А ведь почти у каждого — семья, дети, которых надо было одевать, обувать и кормить желательнее три раза в день. Короче, тут же появились люди, готовые прийти на помощь. Неудивительно, что часть акций сразу перекочевала в карманы «денежных мешков». Областная газета попыталась обратить внимание угольщиков на ситуацию в институте. Тогда я и познакомилась с ведущим ученым института. Руководитель отдела, кандидат технических наук Ростислав Журавлев тоже находился в стесненном материальном положении, однако он и несколько его коллег на все предложения новокузнецких «самаритян» продать свои акции за весьма приличные деньги ответили отказом. Правда, контрольный пакет все равно оказался у новых русских из Новокузнецка. Здание института сменило научную вывеску на торговую. А Ростислав Петрович вместе со своими едино-

мышленниками, собрав незначительные остатки оборудования, которое удалось уберечь от новых собственников, создали ЗАО «НИИЦ КузНИУИ». Бывшим сотрудникам не нашлось места на родной территории: владельцы сдавали помещения в аренду по таким ценам, которые были не по карману исследовательскому центру. Но коллектив из десяти специалистов верил, что их знания и опыт будут востребованы: самодеятельность и анархия при вводе в эксплуатацию техники долго продолжаться не могут. В этом случае речь шла о безопасности людей.

И не ошиблись. Сейчас центр насчитывает 50 человек, три года назад он переехал в собственное помещение. Благодаря его деятельности в городской бюджет ежегодно поступает не менее 500 тысяч рублей в виде налогов. Журавлев назван «Человеком года - 2008». Разговор с генеральным директором начался с вопроса:

— Ростислав Петрович, какими были для коллектива минувшие годы?

— Если сказать одним словом, то созидательными. Центр вложил немало средств в то, чтобы сделать себе имя. Причем это понятие следует рассматривать широко — мы не отказывались ни от каких заказов, даже если при-

А главная мечта — на базе центра вернуть к жизни КузНИУИ. Но боюсь, что осуществление наших планов придется отложить. Более того, возможно, будем сокращать штат.

— Причина в экономическом кризисе? Нет заказов?

— В том-то и дело, что и работа есть, и заказы. Но клиенты не спешат оплачивать услуги специалистов центра. Дебиторская задолженность за полгода достигла 5 миллионов 640 тысяч рублей. В цивилизованном обществе договор — это документ. Но наши клиенты, заключив договор, проплатят 30 процентов от стоимости заказа, об остальной же сумме «забывают». Эти долги копятся с августа прошлого года, как только началось разговоро по мировому финансовому кризису.

— Что же в таком случае мешает обратиться в арбитражный суд? Тем более, акт проверки подписан, никаких претензий со стороны заказчика нет.

— Можно, но у нас нет денег, чтобы оплатить госпошлину. А это десять процентов от суммы долга. Долг за экспертизу промышленной безопасности ролика ленточных конвейеров на НПО «ПШПЗ» 140 тысяч рублей. Значит, мы должны выложить 14 тысяч. Порой ситуация доходит до аб-



Ростислав Журавлев.

нужно от трех до пяти миллионов рублей на зарплату и прочие расходы. Прежде, если у предприятия не было денег, оплатить госпошлину можно было после решения суда. Сейчас нет. Как говорится, деньги вперед. Впрочем, даже после решения арбитражного суда, прежде чем получить заработанные деньги, придется подождать не один месяц. И самое удивительное, что должник остается безнаказанным.

— Наше законодательство охраняет интересы

половину. Но дело не только в сокращении штата. Специалисты такой квалификации, как наши, легко найдут работу в качестве руководителей подразделений шахты, наладчиков, преподавателей и т.д. У нас работают универсалы. Главное в том, что все это ведет к снижению безопасности труда горняков. Кроме того, что мы выполняем работу, направленную на повышение безопасности, центр еще и страхует результаты экспертизы через госстрах. То есть за свою ошибку, помимо морального аспекта, мы расплачиваемся еще и в материальном плане. Наша работа — это своего рода щит безопасности.

— Приходилось платить?

— Не дай бог! В таком случае мы давно бы вылетели в трубу. Стоимость экскаватора 600-800 миллионов рублей. Центр не получал ни одной рекламации.

— Что-то подобное уже было в 90-х годах. Тогда шахты, если требовалось провести экспертизу технической документации, обращались к услугам фирм, которые набирали специалистов на разовые работы.

— Такие фирмы и сейчас существуют. В Москве, например. Все испытания, все проверки выполняются на стендах. Не выходя

из дома. Очень удобные фирмы для тех, кто экономит за счет чужих жизней. Если специалисты нашего центра ходят в шахту, как настоящие горняки, то московские все расчеты, связанные с работой оборудования под землей, делают, не спускаясь в шахту. Что уж говорить о проверке всей технологической цепочки! Ответственность и плата за услуги такой фирмы. У нас стоимость работ — сто тысяч рублей, у них пятнадцать тысяч. Но я не могу оценить работу дешевле. У меня один прибор по проверке ультразвуком стоит 300 тысяч рублей, тепловизор — от 500 тысяч до 1,5 миллиона рублей. Дорого. Однако без них не может быть высокого качества экспертизы. Но к кому обратиться собственник, озабоченный экономией средств? Конечно, не к нам. Правда, потом удивляются, почему произошла авария, унесшая человеческие жизни. После трагедии на «Ульяновской» мы проводили экспертизу, и выяснилось, что крепь не прошла испытания в технологическом процессе.

— Получается, что эти фирмы своего рода гаранты безопасности?

— Может быть, слишком образно, но верно.

— А как обстоит дело с портфелем заказов?

— Сейчас выполняем интересный заказ для Красноярска. Крепь производства Польши стоимостью в полтора миллиарда рублей оказалась с заводским браком. Но до сих пор нет ни одного заказа на испытание оборудования.

— А может быть, этого оборудования нет?

— Есть. На разрез «Бачатский» поступил экскаватор. Принципиально новая техника. Кстати, умный предприниматель всегда себя подстрахует и даже получит выгоду. Так, в Междуреченске предприятие приобрело оборудование. Мы дали заключение, что узлы не отвечают требованиям безопасности. Фирма компенсировала стоимость узлов, и в результате механизм год работал без останков.

Дина КАЛИТИНА.
Фото автора.

Сейчас центр насчитывает 50 человек, три года назад он переехал в собственное помещение. Благодаря его деятельности в городской бюджет ежегодно поступает не менее 500 тысяч рублей в виде налогов. Журавлев назван «Человеком года - 2008».

ходило отправляться в длительные командировки за пределы Кузбасса, на Север и т.д. Основательно расширили сеть услуг: если начинали с десяти, то теперь их пятьдесят. У нас предприятие специфичное, далеко не каждый инженер годится для работы здесь. Ведь он должен владеть всеми методиками проверок. Поэтому молодые люди проходят тщательный отбор. Но зато это настоящие профессионалы. На всю область единственный специалист по проверке металлоконструкций зданий и сооружений работает у нас. Средний возраст сотрудников — сорок лет. За счет фирмы получили образование трое специалистов. При необходимости специалисты повышают квалификацию в Москве. Только на обучение ушло два миллиона рублей. Наш центр получил сертификат качества. Это очень высокая оценка. В дальнейшем планировали расширить производственные площади, приобрести новое станковое оборудование, уже чертежи подготовили для разрывной машины и даже купили помещение. Осталось отвести участок в районе шахты «Зиминка».

суда. «Тырганская», где проводились испытания физико-механических свойств строительного гипса, должна 1694 рубля. Тем не менее, долг не погашает. На «Распадской» наши специалисты проводили экспертизу промышленной безопасности вентиляционной установки. Долг 22 тысячи рублей. Для такого крупного предприятия это — копейки! Но для нас это вовсе не мелочь. Из нее складываются наши доходы. На содержание центра ежемесячно

необязательных предпринимателей?

— Но если бы только была проблема в госпошлине. По налоговому законодательству налог на добавленную стоимость взимается еще до получения денег за работу. Есть акт — гони денежки. В результате центр ежеквартально выплачивает 500-600 тысяч рублей НДС.

— Если ситуация не изменится, на сколько придется сократить штат специалистов?

— Придется оставить

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



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

— ЗАО «Научно-исследовательский центр КузНИУИ» не относится к категории субъектов, имеющих право на льготы при обращении в арбитражные суды. Однако даже отсутствие у предприятия необходимых денежных средств на уплату госпошлины не лишает его возможности привлечь своих должников к ответственности за неисполнение или ненадлежащее исполнение договорных обязательств, в том числе в арбитражном суде.

Как указано в п. 2 ст. 126 АПК РФ, при обращении в арбитражный суд к искомому заявлению — в

случае отсутствия уплаты — прилагается ходатайство о предоставлении отсрочки, рассрочки, об уменьшении размера госпошлины.

Решение об отсрочке или рассрочке принимается судом, исходя из имущественного положения должника. Ходатайство может быть изложено непосредственно в искомом заявлении. В то же время ходатайство об отсрочке или рассрочке уплаты госпошлины, поданное до обращения с искомым заявлением, возвращается арбитражным судом без рассмотрения.

В ходатайстве должны быть приведены соответ-

ствующие обоснования с приложением документов, свидетельствующих о том, что имущественное положение заинтересованной стороны не позволяет ей уплатить госпошлину в установленном размере. Отсутствие таких документов может послужить поводом для принятия судом решения об отказе в удовлетворении ходатайства.

Если у вас возникнут дополнительные вопросы, обращайтесь к нам в Кемеровское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ».

Тел. (384-2) 75-58-07, сот. 8-908-956-03-28. opora_kemerovo@mail.ru

ГРАНТ – путевка в бизнес

В 2007 году пятеро начинающих сельских предпринимателей выиграли областные гранты по 300-500 тысяч рублей на создание собственного бизнеса. Деньги не ушли в песок, весомая финансовая поддержка помогла бывшим безработным открыть свое дело, которое успешно развивается. Идет организация лесопильного комплекса у Марины Головешкиной, налажено производство пиломатериалов у Алексея Исачикова, работает автомойка Степана Харчева, пользуются спросом изделия из камня Юрия Баркова, наращивает объемы крестьянско-фермерское хозяйство Виктории Гutowой. Грант действительно стал для них путевкой в бизнес, помог найти свою точку опоры.

Сегодня еще девять человек из Тяжинского района участвуют в областном конкурсе на получение гранта на открытие бизнеса. Половина из них в возрасте до 30 лет.

В бизнес приходят молодые силы, и это нас радует, – говорит заместитель главы Тяжинского района по экономике, руководитель Центра поддержки малого и среднего предпринимательства Нина Алексеевна Шилова. Среди представленных на конкурс проектов есть такие, которые нас особенно заинтересовали. Например, организация деятельности по выращиванию скота для производства мясомолочной продукции. Этот проект представила начинающий



Зам. главы Тяжинского района по экономике Нина Шилова.



Начинающий предприниматель Евгений Жаркин.

предприниматель Светлана Анатольевна Карчевская из поселка Итатский. В семье двое детей-школьников. Так получилось, что Светлана Анатольевна, воспитатель коррекционной школы, попала под сокращение, но руки не опустила, решили с мужем заняться разведением скота. На грант Карчевские хотят купить трактор и приобрести молодняк КРС, а в будущем мечтают создать крестьянско-фермерское хозяйство. Они уже сейчас заключают договоры на

сдачу продукции в колбасный цех. Такое стремление людей достойно всяческой поддержки.

Интересны проекты Андрея Сташкова и Татьяны Густовой по открытию в райцентре и поселке Итатский образовательных компьютерных центров с обучением по программе 1-С, курсов по подготовке к ЕГЭ, обслуживанию и ремонту компьютерной техники. Заслуживают внимания бизнес-планы по модернизации хлебопекарного производства в отдален-

Так считают тяжинские предприниматели, с большим оптимизмом и надеждой представляющие свои проекты на областной конкурс. И у них есть на это все основания. Участвовать в подобных состязаниях тяжинцам не впервые.

Мы у себя в районе тоже будем проводить подобные конкурсы – проекты и вручать гранты предпринимателям на открытие или развитие собственного дела. На эти цели в местном бюджете заложено 330 тысяч рублей. Это тоже неплохая поддержка.

Даже если не выиграю грант, с дороги не сверну, – в этом убежден начинающий предприниматель из поселка Тяжинский Евгений Жаркин. Его проект, представленный на областной конкурс – производство готовых металлических изделий. Евгению 30 лет, по профессии тракторист широкого профиля, с женой Натальей растят семилетнего сына Алексея. Мечтают построить свой дом и родить еще одного ребенка.

– Но сначала надо раскрутить свое дело, – твердо говорит Евгений. – Я никакой работы не боюсь, после профлиция работал трактористом, автоэлектриком, водителем, а потом понял, что пора придумать что-то свое, работать на себя. Подумал, поискал, изучил внутрен-

ний рынок и решил освоить производство готовых металлических изделий с элементами художественнойковки. Кованые ворота, калитки, оконные и балконные решетки, сливы, кованая бытовая мебель, уличные беседки, скамейки, ритуальные изделия, различные металлические уголки и многое другое – продукция самая разнообразная и востребованная. Уже переговорил со многими потенциальными партнерами и потребителями – ритуальной службой, производителями окон, столярных изделий, мебели, поставщиками сырья. Пока взял в аренду помещение 80 квадратных метров, приобрел необходимые инструменты, материалы, грузовичок есть. Но нужно хорошее оборудование, современные станки, особенно универсальный станок, который позволит производить изделия художественной холоднойковки. Надеюсь получить грант и купить эти станки. Даже если не получу, с этой дороги уже не сверну. Буду делать изделия попроще, вручную, без художественнойковки. Хотя грант – это реальный шанс по-настоящему наладить производство. Не получится в этот раз – значит, получится в другой. Будем работать.

Валентина МЖЕЛЬСКАЯ. Фото автора.

В конкурсе на областной грант приняли участие пять междуреченских предпринимателей. Татьяна Попова мечтает выиграть грант, чтобы развивать свое швейное ателье, специализирующееся на пошиве мужских костюмов и форменной одежды для государственных служащих. Валентине Ермаченко нужны деньги, чтобы расширить возможности существующего мехового ателье, в котором она работает вместе с дочерью. Начинающий предприниматель Ирина Васильева задумала открыть в Междуреченске психологический антикризисный центр с клубом общения. Денису Колесникову не помешали бы средства гранта для развития оздоровительного центра, который уже успешно заявил о себе в городе. А Людмила Кирсанова из поселка Камешок давно уже стремится открыть бизнес, основанный на сборе и переработке дикоросов, которыми так богаты леса Горной Шории.

С Людмой Кирсановой я познакомилась в Москве в 2005 году. Стоило ехать в столицу, чтобы, оказавшись в соседних комнатах гостиницы, «открыть» для себя свою же землячку. Людмила тогда приехала в составе кузбасской делегации начинающих предпринимателей на II Меж-

Людмила Кирсанова: «Угощайтесь горной черникой!»

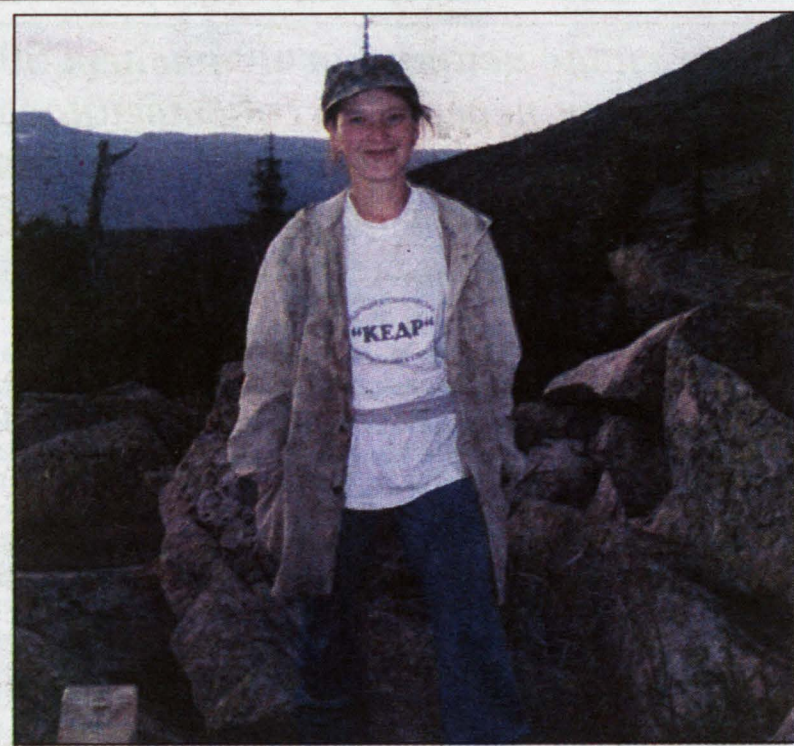
дународную выставку-форум «Дары леса: культура пользования». Выставка была организована Представительством МСОП – Всемирным Союзом охраны природы для России и стран СНГ, совместно с Федеральным агентством лесного хозяйства России и рядом коммерческих и общественных организаций при поддержке программы малых грантов посольства Королевства Нидерландов, Русской православной церкви, Фонда ДООЕН (Нидерланды) и Центра недревесных ресурсов «Клюковка». Целью выставки – продемонстрировать, какие реальные возможности есть у местного населения по использованию дикоросов.

Многие предприниматели и частные лица ехали на выставку посмотреть, чего достигли другие в области использования недревесных ресурсов леса. А поучиться было у кого. В малом бизнесе других регионов уже накопили

богатый опыт использования лесных даров, их заготовки и переработки.

В ту пору еще 23-летняя Людмила Кирсанова привезла на выставку шесть огромных неподъемных сумок с черничным вареньем, икрой из черемши, корнями бадана, золотым и маральим, чагой. И что удивительно, все это лесное добро ушло влет в первые же дни выставки. Особенно понравилось московичам варенье из черники, собранной на Поднебесных Зубьях. Не торгуясь, они покупали полудюжину банку варенья за сто пятьдесят рублей.

Людмила рассказывала, что в то лето они с мужем принесли с Зубьев пятнадцать ведер черники. Ее муж Александр, таежник и охотник, постоянно заготавливает бадан, золотой и маральим корень, кедровые орехи, пихтовое масло. Предприимчивость молодой семьи Кирсановых была отмечена на той московской выставке грантом Представи-



тельства МСОП и фонда ДООЕН (Нидерланды) в сумме три тысячи евро.

Проект «Дары лесов Горной Шории» вскоре из-за прекращения финансирования заглох, и интересная и нужная идея оборвалась, едва только зародившись. Людмиле Кирсановой тех грантовых денег хватило на приобретение специальной чугунной электросковороды на 35 литров для приготовления икры из черемши, соковарки и необходимой оргтехники. Организовывать свой бизнес самостоятельно, без обещанной помощи московских инициаторов, у которых уже был отлаженный механизм в налаживании рынков сбыта и продвижения подобного бизнеса на Камчатке, у нее

тогда не хватило решимости и средств. Да и рождение второй дочери отодвинуло мечту о предпринимательстве до лучших времен.

Но недаром говорят, что в бизнесе ни один шанс не теряется: если вы его загубили, его отыщет ваш конкурент. Однажды найдя свою нишу в предпринимательстве, Людмила не хотела бы ее потерять. И она с новой настойчивостью принялась осуществлять свою мечту. Зарегистрировалась как индивидуальный предприниматель. Нашла в своем поселке пустующее полуразрушенное здание, которое осталось еще от геологической партии, стоявшей в советские времена в Камешке, и начала добиваться, чтобы его при-

знали бесхозным и передали ей на правах аренды. В этом помещении, после основательного ремонта, Люда хочет открыть свой цех по переработке дикоросов.

– Сегодня у нас в Кузбассе нет ни одного предприятия, которое производило бы варенье из черники и икру из черемши, – говорит Людмила. – А это ведь не только вкусные, но и полезные для здоровья продукты. Черемша, например, – природный антибиотик, она помогает нам справляться с любой инфекцией, борется с простудой, ревматизмом, атеросклерозом. У черники же целебными являются и плоды, и листья.

Люда мечтает, если она выиграет областной грант, то организует наряду с переработкой дикоросов национальную шорскую кухню. Пока шорские вареники и пельмени, в которые добавляется черемша, кедровые орешки можно попробовать только на фестивалях коренных малочисленных народов да на национальных праздниках.

В проекте Людмилы Кирсановой предусмотрено создание шести основных рабочих мест. Но, что очень ценно, она, как предприниматель, сможет дать сезонную работу жителям отдаленных шорских поселков Ортона и Майзаса, которые сегодня страдают от вынужденной безработицы.

Людмила ХУДИК. Фото автора.