

Станут ли уроки химии платными?

ЛУКОНЕ им. В.Д. Фадорова
Газотно-журнальный фонд

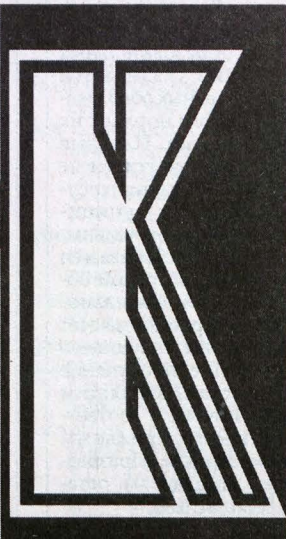
Июль

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

КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)
\$ 30,21 руб.
€ 39,36 руб.

4 612 747 250 011

Интернет-приемная губернатора
www.media.kuzbass.ru



ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

137 (25099) 30 ИЮЛЯ 2010 г., ПЯТНИЦА

КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасс», тел.: 72-67-67, 72-36-45.

новость дня

Производство набирает силу

По итогам первого полугодия 2010 года в Кузбассе индекс промышленного производства составил 115 процентов к соответствующему периоду прошлого года. Это выше, чем в среднем по России (110,2 %).

Объем добычи топливно-энергетических полезных ископаемых увеличился на 13,7 процента. В январе-июне текущего года кузбасскими горняками добыто 88,8 млн. тонн, что больше уровня прошлого года на 8 процентов.

В металлургии индекс физического объема по итогам шести месяцев текущего года составил 120 процентов к уровню соответствующего периода прошлого. Возросли объемы производства чугуна на 38 процентов, стали – на 32 процента, проката черных металлов – на 26 процентов (для сравнения: в целом по стране выпуск данной продукции увеличился за аналогичный период на 23,2 процента, 22,8 процента и 20,6 процента соответственно).

С позитивной динамикой работали и другие отрасли Кузбасса. Прирост объемов производства в химической промышленности составили 4,3 процента, в производстве машин и оборудования – 21 процент, электрооборудования – 13,6 процента, производство транспортных средств увеличилось в 2,7 раза.

Кемеровская область сохраняет лидирующие позиции и занимает второе место в Сибирском федеральном округе по объему отгруженных товаров собственного производства.

Улучшение ситуации в промышленном комплексе обусловило рост валового регионального продукта. По оценке департамента экономического развития администрации Кемеровской области, за январь-июнь 2010 года объем валового регионального продукта (ВРП) увеличился на 8,8 процента по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 292,8 млрд. рублей.

Лариса БОГДАНОВА.

углепром

Сегодня губернатор примет участие в открытии нового разреза – «Караканский - Западный» (Беловский район).

Здесь же, на площадке разреза, состоится подписание Соглашения о социально-экономическом сотрудничестве между администрацией Кемеровской области и ЗАО «Шахта Беловская». Документ подпишет Аман Тулеев и председатель совета директоров ЗАО «Шахта Беловская» Георгий Краснянский.

визит

В администрации области состоялась встреча первого заместителя губернатора Валентина Мазюкина с региональным директором немецкой компании Remondis по России Томасом Шифельбайном.

В мероприятии также участвовали представители областных департаментов, администрации Кемерово, предприятий областного центра и Новокузнецка, занимающихся сбором и переработкой твердых бытовых отходов.

Представители немецкой компании рассказали об опыте работы компании в российских регионах и выразили заинтересованность в сотрудничестве с Кузбассом.

Прозвучало предложение о строительстве завода по переработке твердых бытовых отходов в Киселевске и Прокопьевске.

1 сентября

На подготовку образовательных учреждений к новому учебному году в Беловском районе направлено 14 миллионов рублей.

На эти средства будут открыты две дополнительные группы в Новокараканском детском саду и одна в Сидоренковской школе, капитально отремонтировано дошкольное образовательное учреждение в селе Поморцево.

В Курсе дела

Спрос на жилье растет. Об этом уже совершенно уверенно говорят участники рынка недвижимости. Стоимость квадратного метра на «первичном» рынке Кемеровской области с начала 2010 года возросла в среднем на 10-15%. В дальнейшем нас ожидает лишь рост цен, говорит большинство прогнозистов. По крайней мере, такое будущее предрекают первичному рынку жилья.

Рынок жилья скорее жив, чем мертв



Игры цен
В прошлом году, – констатирует Наталья Корчуанова, член национального совета Российской гильдии риэлторов, член правления НП «Риэлторы Кузбасса», – рынок у риэлтора практически оторвал застройщик, и основные сделки проходили именно на первичном рынке, где условия положения мог поиграть с ценами». Устранялся настоящий демпинг, и мы почувствовали его с конца 2008 года. Тогда впервые была объявлена цена 25 тысяч рублей за квадратный метр – при-

том, что весь 2008 год средняя цена продаж была 40. Такой провокацией рынка на снижение цены не ожидал никто, но акция эта возымела действие и на других застройщиков, цены стали понижаться. В основном «демпинговали» застройщики, которые пользовались кредитными средствами. Они строили на заемные деньги, и соответственно при уменьшении числа продаж сократилась и их прибыль, и возможности выплачивать кредиты. Поэтому они были вынуждены идти на снижение стоимости квадратного метра, чтобы своевременно

газить эти кредиты. Те застройщики, у которых был достаточно большой запас прочности, на снижение цены не пошли. И, несмотря на то, что, максимальное количество квадратных метров застройщик все-таки продал. Вот динамика цен на квартиру по одному конкретному примеру. Если в середине прошлого года в жилом комплексе «Мегалполис» (застройщик «Кемеровопрмстрой») можно было приобрести квартиру по цене 30 тысяч рублей 1 кв. метр, то в конце года цена от застройщика была уже в районе 34-36 ты-

сяч рублей. Сегодня на сайте организации это жилье уже выставлено по цене от 38 до 42 тысяч.
Кстати, первыми, констатируют специалисты, в 2009 году стали повышаться в цене КТ. Если в докризисный период комната гостиничного типа 18 кв. метров стоила 1 млн. 200 тысяч, в кризисное время ее цена снижалась до 850 тысяч, то в конце 2009 года она уже снова стала возрастаться к миллиону рублей.

В общем же, по данным Федеральной службы государственной статистики, средняя цена на первичном рынке жи-

(Окончание на 2-й стр.)

цифра

24231

человек в 2010 году составил выпуск специалистов по всем уровням образования. Планируют трудоустроиться 13380 выпускников, продолжают обучение - 3063, призываются в армию 3337. По предварительным данным, общая занятость составит 85%.

по существу

Учеба: планы и плата

Школ станет меньше...

Большинству нынешних выпускников детсадов не терпится стать класс. В новом учебном году в Кузбассе порог школы впервые переступят 29,5 тысячи первоклашек. Только в областном центре их будет около пяти тысяч. Все для них будет впервые: и школа, и учитель. Но и некоторым «ветеранам» учебы тоже придется удивляться новизне: из-за уменьшения количества школ и связанного с этим сокращения учителей нужно будет осваивать новый маршрут в храм знаний и подстраиваться под «новую метлу».

В Кузбассе будет ликвидировано 26 и реорганизовано 37 общеобразовательных учреждений. Это коснется почти всех районов области

Как стало известно...

Вологодский Нострадамус побывал в Кузбассе

Трое волоселедистов из Вологды, решившие пройти маршрутом известного русского казака и путешественника Семена Дежнева, посетили Мариинск. Свой путь они начали из Новосибирска.

Не первый год возглавляет команду на колесах доцент Вологодского государственного технического университета, известный биогеограф Виктор Брунов. Каждый отпуск вместе с единомышленниками они отправляются покорять широкие русские просторы. И не только ради научного интереса. Виктор Викторович увлекается нетрадиционной медициной, поэтому из каждого путешествия привозит целебные травы и новые рецепты. Никогда вологодская команда не проедет мимо деревушки, не познакомившись с местной знахаркой. Так с каждым путешествием рецептов становится все больше. Может быть, и от атамана маринского казачества, разделившего с путешественниками ночлег, доцент узнал несколько полезных советов.

В следующем году исследователи планируют пойти по течению реки Лены в Якутию, то есть водным путем путешественника Дежнева. Итогом экспедиции станет книга, в которой ученые поделятся своими наблюдениями и впечатлениями.

Недавно Виктор Викторович уже написал одну необычную книгу. В ней он предсказал все катаклизмы, которые произойдут в ближайшие годы в нашей стране. По словам ученого, «катрены» уже передали министру по делам гражданской обороны, ЧС и ликвидации последствий стихийных бедствий Сергею Шойгу.

Алена ФЕДОТОВА.

Разговоры безопасны

По данным областного департамента охраны здоровья, за 6 месяцев этого года в Кузбассе зарегистрирован 81 случай вирусного гепатита В, что почти на 50% меньше, чем за аналогичный период предыдущего года.

Накануне глава Роспотребнадзора Геннадий Онищенко заявил, что в 2010 году заболеваемость острым гепатитом В снизилась в России на 20,2%, в первую очередь за счет вакцинации.

Среди больных гепатитом В более 80% - это люди в возрасте 18-35 лет, у которых отсутствуют прививки против этого заболевания.

С 2006-го по 2009 год уровень «носительства» гепатита В снизился на 41%.

Охват прививками кузбассовцев в возрасте 18-35 лет в 2009 году составил 54%. План вакцинации взрослого населения Кемеровской области на 2010 год - 37,6 тыс. человек.

Специалисты департамента охраны здоровья населения Кемеровской области напоминают жителям Кузбасса, что гепатит В - это системное вирусное заболевание, которое поражает печень, а затем и весь организм.

Заболевание передается не только с кровью, но и с другими биологическими жидкостями, в т.ч. при половых контактах. Кроме того, возможна передача вируса от матери к ребенку во время родов. Вирус гепатита В чрезвычайно устойчив во внешней среде. В засохшем пятне крови, на лезвии бритвы, конце иглы вирус может сохраняться в течение недели.

Однако следует понимать, что через неповрежденные наружные покровы (кожу, слизистые оболочки) вирус не проникает. Это значит, что контактно-бытовым путем гепатит В не передается. Им нельзя заразиться при разговоре или с пищей. Поэтому для окружающих заболевших гепатитом В не опасен.

Вера СКВОРЦОВА.

факт

Сегодня в 14.00 в белом зале ДК «Содружество» ж.р. Кедровка пройдет встреча с членами семей погибших шахтеров.

Всем 127 участникам встречи будет вручена адресная помощь администрации Кемеровской области в размере 5000 рублей, поздравительная открытка губернатора и набор школьных конфет. Те, кто по состоянию здоровья не сможет принять участие в мероприятии, подарки получат дома.

климат

Сегодня

- Восход 5.17 Заход 21.27 Долгота дня 16.10
- Восход 22.05 Заход 10.20 Посл. четв. 3 августа

Днем переменная облачность, без осадков, ветер западный умеренный. Давление будет падать, влажность существенно уменьшится.

Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.

	день	ночь
Кемерово	+18 - +20	+8 - +10
Новокузнецк	+20 - +22	+10 - +12
Белово	+19 - +21	+8 - +10
Юрга	+18 - +20	+10 - +12
Междуреченск	+23 - +25	+9 - +11
Таштагол	+22 - +24	+8 - +10
Мариинск	+16 - +18	+9 - +11
Л.Кузнецкий	+20 - +22	+9 - +11

31 июля
Переменная облачность, ночью без осадков, днем местами небольшие дожди, грозы, ветер северо-восточный 3-8 м/с, местами порывы до 10-15 м/с. Температура ночью +8° - +13°C, днем +21° - +26°C.

1 августа
Переменная облачность, местами небольшие дожди, грозы, ветер северный 3-8 м/с, местами порывы до 10-15 м/с. Температура ночью +8° - +13°C, днем +17° - +22°C.

урьер

Прогноз предоставлен Кемеровским гидрометеоцентром.

Учеба: планы и плата

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

В результате всего этого в области в новом учебном году будут функционировать 775 дневных и 40 вечерних общеобразовательных школ (всего – 815). Новых школ к 1 сентября открыто не будет.

...и учителей тоже

В связи с ликвидацией образовательных учреждений в 2010 году в Кузбассе планируется сокращение 82 учителей. Однако шансы устроиться работать по специальности у них есть. По информации муниципальных органов управления образованием, на середину лета в образовательных учреждениях 27 территорий (в 16 городах и 11 районах) Кемеровской области имеются 540 вакантных ставок, в том числе 221 ставка учителей, 181 ставка других педагогических работников, 138 ставок иных работников образовательных учреждений.

Молодым везде у нас дорога

Ну, а для молодых специалистов любое место будет

новым. В прошлом году в образовательные учреждения области поступили на работу 474 молодых специалиста, это выпускники учреждений высшего и среднего профессионального образования. В областном центре ныне 30 молодых учителей ждут в школах. Они будут получать надбавки за свой статус. В первый свой учебный год – по 800 рублей ежемесячно, на следующий год надбавка составит 600, а в последний, третий, год – 400 рублей. Если же диплом у молодого педагога с отличием, то каждый месяц зарплата будет больше на тысячу рублей. А вот оклады по-прежнему остаются мизерными. Если вы окончили педколледж, то вас вывозут на ставку 7-го разряда ЕТС, что составит 2475 рублей. Если получили высшее образование, то разряд будет восьмой, а оклад – 2719 рублей. Другие доплаты, как для молодежи, так и для опытных учителей, будут зависеть от успеваемости школьников, что ставится во главу угла.

Отдыхай!

А пока детям не хочется думать, что их ждёт 1 сентября. Они отдыхают. За два месяца в Кузбассе оздоровились

96,9 тыс. детей. Из них 65,3 тыс. в 772 так называемых лагерях с дневным пребыванием (за аналогичный период прошлого года – 63,5 тысячи). Для остальных были открыты двери 94 загородных лагерей, пяти детских санаториев и

бенка в день (в 2009 году было 160 рублей); на питание детей в санаторных лагерях запланировано 200 рублей на ребенка в день, на питание детей в лагерях с дневным пребыванием – 90 рублей на ребенка (в 2009 году было 80 рублей).

стала переживать, а ребенок был доволен: мол, теперь за нелюбимую химию он вправе не платить и не ходить на этот предмет!

Но в департаменте образования и науки нас заверили, что, в соответствии с Консти-

пальных образовательных учреждений и негосударственных образовательных организаций указывается перечень платных образовательных услуг и порядок их предоставления. Платные образовательные услуги не могут быть оказаны государственными и муниципальными образовательными учреждениями взамен или в рамках основной образовательной деятельности, финансируемой за счет средств соответствующего бюджета. То есть обучение по предметам, входящим в учебный план и соответствующим федеральным государственным образовательным стандартам, остается бесплатным.

Если же вашему ребенку предложат изучать какой-нибудь предмет типа ритмики или шахмат, то такое обучение будет субсидированным. Из желающих изучать подобные дисциплины будут сформированы специальные группы. За это обучение придется выложить деньги. Причем на счет школы, не более того.

Сергей БРЫЗГАЛОВ.

Платные образовательные услуги не могут быть оказаны государственными и муниципальными образовательными учреждениями взамен или в рамках основной образовательной деятельности, финансируемой за счет средств соответствующего бюджета. То есть обучение по предметам, входящим в учебный план и соответствующим федеральным государственным образовательным стандартам, останется бесплатным.

11 палаточных лагерей. Еще шесть палаточных лагерей начнут работать на следующей неделе в Киселевске, Юрге, Ижморском, Чебулинском, Промышленновском, Тисульском районах.

За пределы области отправлено 3243 ребенка в составе 86 организованных групп, в Греции отдохнули 418 детей.

Большое внимание уделяется организации питания детей в лагерях: в загородных оздоровительных учреждениях запланировано выделить по 180 рублей на ре-

в столице Кузбасса в пришкольных лагерях за два летних месяца успело отдохнуть 12 тыс. детей. До конца кааникулы со школой не расстаются еще 1400 отдыхающих учеников.

Станет ли образование платным?

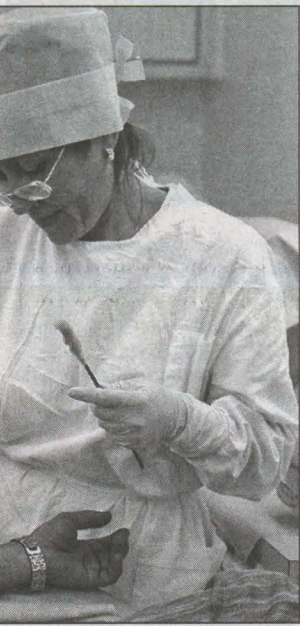
А тем временем родители обеспокоены грядущими переменами в школьном образовании. Моей знакомой прошлой зимой часто объявляли, что предметы у них в школе будут платными. Мамаша

тущей Российской Федерации, на основании пункта 3 статьи 5 Федерального закона «Об образовании», государство продолжает гарантировать гражданам бесплатность дошкольного, начального общего, основного общего, среднего (полного) общего образования. Общеобразовательные учреждения в соответствии с действующим законодательством могут оказывать дополнительные платные услуги при наличии их в лицензиях образовательного учреждения. В уставах государственных и муницип-

инициатива

Серьезный шаг к «спонтанному донорству»

Вчера в Кировском районе Кемерова работал мобильный пункт заготовки крови. За день трансфузиолог Кемеровского областного центра крови и волонтеры кузбасского центра «Инициатива» привлекли к донорству более 70 человек.



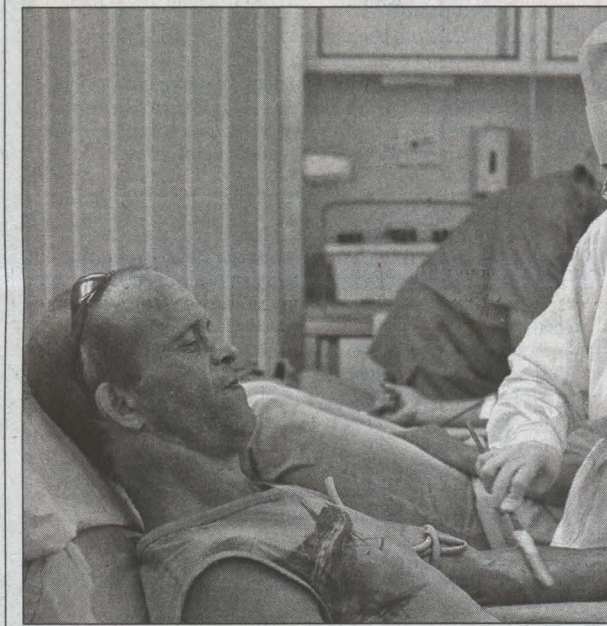
На каждую тысячу жителей Кузбасса сегодня приходится по 21 донору крови. Это один из самых высоких показателей в Сибири. Еще год назад он был равен 18, однако благодаря усилиям областной службы крови, Кемеровского регионального отделения Российской Федерации «Инициатива» за короткий срок вырос. За каждой единицей этого роста – жизни спасенных людей.

Для популяризации донорства Кемеровский областной центр крови, региональное отделение Кемеровской области «Инициатива» используют различные приемы и методы. Несколько лет назад на «вооружении» трансфузиологов появился красочный трейлер, позволяющий специалистам выезжать в различные территории и разворачивать операционную буквально «в

полевых условиях». Прохождение, привлеченные видом необычного авто и рассказами волонтеров, становятся «спонтанными донорами». Впрочем, обследуют их всех перед процедурой кроводачи вполне серьезно. Иногда перед трейлером собирается очередь из 15-20 человек. А всего за выезд удается привлечь до 100 доноров.

Наряду с долгосрочными акциями вроде «Кровь во имя жизни» проводятся и краткосрочные. Например, «Субботы донора» – специально для людей, которые хотели бы, но не успевают сдать кровь в течение рабочей недели. Ближайшая такая «суббота» – 7 августа. С 8.00 до 14.00 сотрудники Кемеровской областной станции переливания крови (пр. Октябрьский, 22) будут ждать всех желающих. Главный трансфузиолог департамента охраны здоровья населения Игорь Вафин надеется, что не за горами время, когда люди поймут: быть донором так же модно, как быть здоровым.

Валентина АКИМОВА.
Фото Дарьи Кузнецовой.



Рынок жилья скорее жив, чем мертв

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Не нужно сомневаться, – говорит Татьяна Пастушенко, начальник департамента жилищного строительства администрации Кемеровской области, – что какой-то из жилищных строек строится за счет бюджетов всех уровней, будет введен не вовремя. Речь идет о том, что у нас в начале года пошел спад по ипотечному кредиту. Резко «провалился» один из источников привлеченных средств граждан и банков. Сейчас это направление восстанавливается, хотя не такими темпами, как хотелось бы. И из плановых 1 млн. 100 кв. метров мы в этом году ожидаем дотянуть до миллиона. Но рынок сегодня скорее жив, чем мертв. Я думаю, что к концу года мы выйдем с очень хорошими показателями.

Сегодня уже на 2 миллиарда рублей подписано соглашение между Федеральным агентством ипотечного кредитования и агентством Кемеровской области. По фонду развития жилищного строительства планируем в этом году из области получить миллиард рублей и привлечь еще 3,5 миллиарда средств граждан. Поэтому говорить, что сегодня рынок стоит на месте, – неправильно. Понятно, что если это касается рыночных отношений, то да, цены на жилье пойдут вверх. Если касается социаль-

ных программ, то цены мы будем держать до конца года неизменно.

Вторичка оживает, но уходит на второй план

Вторичный рынок жилья был практически «мертвым» в прошлом году, говорят риэлторы. Продажа осуществлялась только в тех случаях, где продавец крайне в ней нуждался, и он шел на снижение цены до 30 и даже до 40 процентов от того, что было до кризиса. Там, где не было острой необходимости, люди снимали жилье с продажи, поэтому рынок в экспозиции был очень мало.

Нужно учитывать еще, что цены, которые были на экспозицию, сильно отличались от цен на реализацию. Если проанализировать 2009 год, то по тем ценам, которые рекламировались, может показаться, что глобального снижения цен не произошло: 10-15, максимум 20 процентов. Но если взять реальную цену продажи, то были случаи и до 50 процентов снижения цен. В общем, 2009-й был «годом на выживание».

В 2007 - 2008 годах, – говорит Наталья Корчуганова, – у нас 80 процентов сделок были сделаны с ипотекой. Но представьте, какое количество людей попали в сложную ситуацию. Банки, конечно, не раскрывают полную информацию, сколько у них

дефолтных квартир. Говорят, что есть, но не критического количества. Так что в основном люди платят.

Что же касается выставленных на продажу вторичных квартир, то и сейчас еще в этом сегменте в полном объеме к докризисному уровню не дошли. Если на конец прошлого-начала этого года вторичка несколько оживала (потому что выросло жилье на первичке), то с мая опять наблюдается снижение. Два года назад мы говорили о парадоксе – цена на вторичку была на 30% выше. Сейчас первичка догнала ее и будет перегонять. Пока жилье на первичке не выберется (тем более у многих банков сейчас есть хорошие программы для новостроек), не будет повышения цен на вторичку. Резкого роста я не предвижу. Но и об обвале цен говорить не могу.

Для сравнения. По данным Федеральной службы государственной статистики, во II квартале 2010 г. по сравнению с предыдущим кварталом индексы цен на рынке жилья по Кемеровской области составили: на первичном рынке – 100,9% (с начала года – 99,7%), на вторичном рынке – 99,2% (98,1%).

Приблизительно элитное жилье

Специалисты говорят, что элитное жилье по тем требованиям, которые к нему предъявляются, у нас нет.

Хотя на рынке элитного жилья сегодня не существует единой классификации, к общепринятым критериям недвижимости премиум-класса относятся малоэтажность, наличие подземной парковки, огороженная территория вокруг дома, охрана и консьерж, статусный состав жильцов, кирпич в качестве строительного материала.

Из того жилья, которое есть у нас, – говорит Корчуганова, – самое дорогое – это жилищный комплекс «Каравелла» (Притомская набережная, 17, 19, 21, и еще строятся два дома). Минимальная цена здесь – 50 тысяч за квадратный метр, а максимальная – 60 (хотя цены экспозиции и реальной продажи могут очень сильно отличаться).

Если говорить о стоимости жилья повышенной комфортности, которое отличается и по качеству, и по умению обустроить территорию, выстроить отношения с клиентом и после покупки квартиры, то цены очень разные. «Мегapolis» по качеству ничем не отличается от жилья в «Каравелле», но там были продажи 30 тыс. за 1 кв. метр, это как раз цена эконом-класса. На сегодняшний день продажи идут по средней цене – 36-38, от «Промстрой» – 38-42, и все индивидуально, корректировка цены возможна.

Евгения РАЙНЕШ.

человек и закон

Набралось «квитков» на 15 суток

Административный арест для водителя, не оплачивающего штрафы за нарушение правил дорожного движения, – мера не только строгая, но и вполне реальная, уже действующая. За решетку можно угодить даже из-за сравнительно небольшой суммы, своевременно не оплаченной государству. Если же штрафы не платить принципиально, в камере можно стать «постоянным гостем» – на минувшей неделе в этом убедился один кемеровский водитель.

В прошлом году 54-летний таксист уже подвергался административному аресту за неоднократное совершение административных правонарушений – неуплату наложенных на него взысканий за нарушение в сфере БДД. Но этот факт, похоже, не стал уроком для этого водителя, и с тех пор он не уплатил ни одного штрафа, а нарушение в его «послужном списке» стало еще больше (за 10 лет их набралось более 230). Общая сумма непоплатенных кемеровскими взысканий на сегодняшний день превысила 16 тыс. руб.

Естественно, что у инспекторов ДПС, остановивших его автомобиль на проспекте Советском, возник целый ряд вопросов... Часте всего непоплатенные штрафы автолюбители объясняют нехваткой времени или финансовыми трудностями. Так произошло и в этот раз. Но инспекторы таксисту не поверили. По одной простой причине: необычайно большое количество непоплатенных штрафов. Значит, этот человек

– злостный неплательщик и постоянный нарушитель дорожных правил.

После того как был составлен административный материал, инспекторы доставили нарушителя в отдел милиции, где он находился вплоть до принятия решения по данному факту мировым судьей. На судебном заседании в отношении водителя суд постановил: «...признать виновным в совершении административного правонарушения, предусмотренного частью 1 статьи 20.25 Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях; подвергнуть административному аресту сроком на 15 суток».

Напомним автолюбителям, что при назначении наказания в виде штрафа за допущенное нарушение дается 10 дней для обжалования вынесенного постановления. Спустя этот срок оно вступает в законную силу, и с этого момента в течение 30 дней нарушитель обязан оплатить штраф.

Наталья ГУСЕВА.

благоустройство

Переходный этап

В Новокузнецке на днях приступят к реконструкции Привокзальной площади. Об этом заявил начальник управления дорожно-коммунального хозяйства и благоустройства города Сергей Коначов.

Сегодня в управлении совместно с инспекторами по безопасности дорожного движения решают, где сделать пешеходные дорожки, «островки безопасности», как эффективнее огородить шоссе бордюром камнем. Кроме того, в администрации города совместно с управлением дорожно-коммунального хозяйства рассматривается вопрос и о возведении надземного перехода в районе Сибирского государственного промышленного университета. Переход там необходим для полной безопасности, поскольку напротив вуза через оживленную трассу находится школа.

Татьяна ШПИЛОВА.

услуги

Электронные шаги

В Центральной библиотеке Мисков готовится электронный библиографический указатель «Шаги Сибирги», посвященный разрезу «Сибиргинский».

Разработчики указателя, ведущий методист Центральной библиотеки Лидия Аксенова и главный библиограф Елена Нейкович, в хронологической последовательности объединили информацию о различных публикациях, в которых рассказывалось о предприятии, трудовом коллективе, производственных достижениях, тружениках разреза. В январе 2011 года разрез будет отмечать свое 40-летие, и указатель охватит всю историю угольного предприятия.

Для удобства читателей указатель разбит на шесть тематических разделов. Как пояснили сотрудники библиотеки, указатель – это нечто вроде страницы «содержание» в книге. Самых материалов он не включает, но отсылает к источникам и показывает, где и что можно найти.

Новинка станет хорошим подспорьем и для читателей, и для самих библиотекарей. А непосредственно к юбилею «Сибирги» библиотекари планируют выпустить печатный вариант указателя.

Вера СКВОРЦОВА.

просвещение

Берегитесь малолетних грибников

Поездка за грибами закончилась для пяти кемеровских мальчишек в отделении милиции.

Компания отправилась в лес за грибами на автомобиле «Таврия», за руль сел один из смеячков. Однако на Казачьем тракте «летковшук» без госномеров попала в поле зрения сотрудников ГИБДД. Ребяткам пришлось остановиться. Инспекторы очень удивились, когда увидели, что в машине находились ребята 12 и 14 лет. Естественно, ни о каких документах и речи быть не могло. По словам подростков, автомобиль они купили накануне поездки – всего за 1800 рублей.

Один из автомобильщиков предпринял неудачную попытку бегства от инспекторов. Вот только скрыться ему так и не удалось.

Для разбирательства вся компания грибников-нарушителей была доставлена в отдел милиции. Ответственность за содеянное подростками правонарушение теперь ляжет на плечи их родителей.

Рита ЧЕРНЫХ.

не прошло

Разрешили грязь на колесах?

Прокуратура Гудиничного района Кемерова опротестовала приказ начальника территориального управления жилого района Лесная Поляна администрации города, которым внутри района утверждены правила проживания, не совместимые с современными принципами права, представлениями о частной собственности.

Правила предписывали, как содержать индивидуальный дом и прилегающую к нему территорию. Например, местным жителям запрещалось топить бани и каминные углем, выносить на проезжую часть дороги грязь на колесах. Также их обязали следить за травяным покровом, чтобы высота его не превышала 15 сантиметров. Прежде чем расширять, уменьшать или ликвидировать насаждения на собственном земельном участке, гражданам полагалось подавать заявление в территориальное управление. Однако оказалось, что начальник территориального управления не вправе самостоятельно издавать подобные муниципальные правовые акты, обязательные на муниципальной территории. Его полномочия ограничиваются лишь правом внести главе Кемерова предложения к проектам нормативных актов, которые принимают органы городского самоуправления.

Вера СКВОРЦОВА.

спасение

Ушел из дому – и вернули

Больше десятка километров железнодорожного полотна прошли милиционеры Березовского Кемеровской области в поисках шестилетнего мальчика.

В джурную часть поступил звонок от жительницы посёлка Барзас, которая сообщила, что мальчик ушёл из дома и она не может его найти. Как рассказала женщина, к ней в гости пришла подруга. В то время, когда они общались дома, шестилетний сын хозяйки играл во дворе. Потом исчез.

Поисками были привлечены все силы березовской милиции. Прочесали территорию Барзаса метр за метром, но следов пропавшего мальчика нигде не было. Усугублялось положение тем, что посёлок, откуда пропал мальчик, окружает глухая тайга.

Существенно помогли в розыске ребёнка сотрудники железной дороги. Машинист одного из электропоездов сообщил, что его коллеги видели маленького мальчика, который шёл вдоль железной дороги в сторону города Анжеро-Судженска. Поздним вечером ребёнок был найден. Он был босой и шёл в сторону, противоположную от родного посёлка, за это время преодолел расстояние больше одиннадцати километров. Объяснить толком ничего не смог, поскольку плохо разговаривает.

Ирина ЖУКОВА.

урьер

Извещение о проведении конкурса на право заключения договора о предоставлении рыбопромыслового участка для организации любительского и спортивного рыболовства и заключении такого договора на территории Кемеровской области

Организатор конкурса: Верхнеобское территориальное управление Федерального агентства по рыболовству, 630091, г. Новосибирск-91, ул. Писарева, 1. Руководитель: Султанов Владимир Леонтьевич, телефон, факс: (383) 221-36-69, 221-44-90; председатель комиссии – Михайлов Михаил Витальевич, телефон (383) 221-25-02. Контактное лицо: Абрамова Ольга Юрьевна, телефон: (383) 217-16-26. Адрес электронной почты: AbramovaVT@rambler.ru

Предмет конкурса: право на заключение договора о предоставлении рыбопромыслового участка для организации любительского и спортивного рыболовства на участках, указанных в разделе 10 конкурсной документации.

Место проведения конкурса: 630091, г. Новосибирск, ул. Писарева, 1.

Дата начала приема заявок: с даты опубликования извещения в официальном печатном издании или размещения его на официальном сайте.

Дата окончания приема заявок: по истечении 30 дней с даты опубликования извещения в официальном печатном издании или размещения его на официальном сайте.

Порядок подачи заявок: осуществляется в соответствии с разделом V Правил организации и проведения конкурса на право заключения договора о предоставлении рыбопромыслового участка для организации любительского и спортивного рыболовства, утвержденных Постановлением Правительства Российской Федерации от 30.12.2008 г. № 1078 «О проведении конкурса на право заключения договора о предоставлении рыбопромыслового участка для организации любительского и спортивного рыболовства и заключении такого договора».

Заявки принимаются по адресу: 630091, г. Новосибирск-91, ул. Писарева, 1; с 9.00 до 13.00 и с 14.00 до 17.00 (каб. 105), кроме субботы и воскресенья. Прием заявок прекращается непосредственно перед началом процедуры вскрытия конвертов с заявками.

Срок заключения договора: на 10 лет.

Обязательные требования к заявителям:
1. При проведении конкурса устанавливаются следующие обязательные требования к заявителям:
а) в отношении заявителя не проводятся процедуры банкротства и ликвидации;

б) деятельность заявителя не приостановлена в порядке, предусмотренном Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях, на день вскрытия конвертов с заявками;

в) отсутствие у заявителя задолженности по налогам, сборам и иным обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за последний отчетный период в размере более 25 процентов балансовой стоимости активов заявителя по данным бухгалтерской отчетности за последний отчетный период. При этом заявителем считается соответствующим установленному требованию, если он обжаловал наличие указанной задолженности в соответствии с законодательством Российской Федерации и решение по такой жалобе не вступило в силу на день рассмотрения заявки;

г) отсутствие решения суда о принудительном расторжении с заявителем ранее заключенного договора в связи с нарушением заявителем существенных условий этого договора за последние два года, предшествующие году проведения конкурса.

2. Проверка заявителей на соответствие требованиям, указанным в пункте 1 настоящей конкурсной документации, осуществляется комиссией.

Оформление конвертов производится согласно разделу 2 конкурсной документации.

Критерии оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе:

1) в отношении участников конкурса, которые ранее осуществляли организацию любительского и спортивного рыболовства:
количество выданных гражданам, в установленном порядке, именных разовых лицензий на осуществление любительского и спортивного рыболовства на ранее предоставленном либо выставленном на конкурс рыбопромысловом участке. Значение этого критерия устанавливается в размере 30 процентов;

стоимость объектов инфраструктуры (здания, сооружения, причалы и другие объекты недвижимого имущества, а также плавательные средства), специально созданной для организации любительского и спортивного рыболовства, расположенной на территории соответствующего субъекта Российской Федерации и находящейся на балансе участника конкурса в качестве основных средств. Значение этого критерия устанавливается в размере 45 процентов;

средняя численность работающих у участника конкурса работников в году, предшествующем году проведения конкурса, которые были зарегистрированы в соответствующем субъекте Российской Федерации и которые осуществляли либо будут осуществлять организацию любительского и спортивного рыболовства на выставленном на конкурс рыбопромысловом участке. Значение этого критерия устанавливается в размере 25 процентов;

2) в отношении участников конкурса, которые ранее не обеспечивали организацию любительского и спортивного рыболовства:
предложение участника конкурса о размере платы за предоставление рыбопромыслового участка, перечисляемой в бюджет соответствующего субъекта Российской Федерации. Значение этого критерия устанавливается в размере 30 процентов;

предложения участника конкурса (проект бизнес-плана) по созданию инфраструктуры, которая будет использоваться для осуществления организации любительского и спортивного рыболовства. Значение этого критерия устанавливается в размере 40 процентов;

3) в течение всего срока оценки и сопоставления заявок любой из участников конкурса может направить в комиссию уведомление об отказе от участия в конкурсе по отдельному лоту без объяснения причин.

Вскрытие конвертов с заявками на участие в конкурсе – в рабочий день, следующий за днем окончания приема заявок, в 11.00 по адресу: 630091, г. Новосибирск, ул. Писарева, 1.

Рассмотрение заявок производится через 10 рабочих дней с даты подписания протокола вскрытия конвертов с заявками в 11.00 по адресу: 630091, г. Новосибирск, ул. Писарева, 1.

Оценка и сопоставление заявок, подведение итогов конкурса – через 6 рабочих дней с даты подписания протокола рассмотрения заявок в 11.00 по адресу: 630091, г. Новосибирск, ул. Писарева, 1.

Организатор конкурса вправе отказаться от его проведения не позднее чем за 15 дней до даты окончания срока подачи заявок. Извещение об отказе от проведения конкурса публикуется в официальном печатном издании в течение 5 рабочих дней и размещается на официальном сайте в течение 2 рабочих дней с даты принятия решения об отказе от проведения конкурса.

Конкурсная документация размещается на официальном сайте Организатора конкурса – <http://www.fishnsk.ru>. Конкурсная документация доступна для ознакомления на официальном сайте без взимания платы.

Конкурсная документация будет предоставлена любому заинтересованному лицу по его письменному запросу на имя организатора конкурса, направляемому по адресу: 630091, г. Новосибирск-91, ул. Писарева, 1, телефоны: (383) 221-36-69, 217-16-26, 221-25-02, факс 221-44-90, в течение 2 рабочих дней с даты поступления запроса в отдел организации рыболовства Верхнеобского территориального управления Росрыболовства. Конкурсная документация предоставляется в письменной форме в виде копий или путем направления по электронной почте.

Конкурсная документация предоставляется бесплатно. Реквизиты счета (для заявителей конкурса, которые ранее не осуществляли организацию любительского и спортивного рыболовства), на который заявитель:

а) при подаче заявки вносит задаток (не менее 50% от платы за предоставление рыбопромыслового участка, перечисляемой в бюджет соответствующего субъекта Российской Федерации):

05511873960 – лицевой счет для учёта операций со средствами, поступающими во временное распоряжение учреждения. Банковские реквизиты: ИИН 5406407815 КПИ 540601001

УФК по Новосибирской области (Верхнеобское территориальное управление Росрыболовства)

Сч. № 40302810100001000004
ГРКЦ ГУ Банка России по Новосибирской обл. г. Новосибирск, БИК 045004001;

б) в случае признания его победителем конкурса должен перечислить плату за предоставление рыбопромыслового участка, расположенного на территории Кемеровской области.

Получатель:
УФК по Кемеровской области (департамент по охране объектов животного мира по Кемеровской области)
ИИН 4205143720
КПП 420501001
Счет: 402018109000001000003

Банк: ГРКЦ ГУ Банка России по Кемеровской области г. Кемерово
БИК 043207001
ОКАТО 32401370000
КБК 895 1 17 05020 02 0000 180

Задаток вносится в течение 30 дней с даты опубликования извещения. Документы, подтверждающие внесение задатка, вкладываются во внутренний конверт.

10. Сведения о рыбопромысловых участках:

№ лота	Наименование участка	Наименование водоема, район	Границы участка
	Любительское и спортивное рыболовство		
58	Пруд Чесноковский	Пруд Чесноковский Ленинск-Кузнецкий район	Полностью 83,2 га
22	Пруд на реке Куро-Искитим	Пруд на реке Куро-Искитим Кемеровский район	Полностью 47,7 га
3	Пруд – зимовальник на реке Левый Ускат	Пруд – зимовальник на реке Левый Ускат Беловский район	Полностью 0,7 га
30	Пруд на реке Малая Чесноковка (мичуринские сады)	Пруд на реке Малая Чесноковка (мичуринские сады) Кемеровский район	Полностью 20,0 га
189	Пруд на реке Кия	Пруд на реке Кия Юргинский район	Полностью 1,5 га
116	Пруд Листвянский	Пруд Листвянский Новокузнецкий район	Полностью 225,0 га
194	Оз. Кривое	Оз. Кривое Яйский район	Вся акватория 3,0 га
200	Оз. Безмянное	Оз. Безмянное Яйский район	Вся акватория 2,4 га
193	Курыя Яя-Бориковская	Курыя Яя-Бориковская Яйский район	Залив реки Яя полностью 7,0 га
199	Курыя Марьевская	Курыя Марьевская Яйский район	Залив реки Яя полностью 16,0 га
197	Оз. Облачановское	Оз. Облачановское Яйский район	Вся акватория 5,0 га
205	Курыя Сысоевская	Курыя Сысоевская Яйский район	Залив реки Яя полностью 7,0 га
75	Оз. Танадай	Оз. Танадай Мариинский район	Вся акватория 50,4 га
70	Оз. Огибное	Оз. Огибное Мариинский район	Вся акватория 49,5 га
67	Оз. Аргачак	Оз. Аргачак Мариинский район	Вся акватория 16,0 га
64	Оз. Удай	Оз. Удай Мариинский район	Вся акватория 26,6 га
115	Пруд Угленский	Пруд Угленский Новокузнецкий район	Полностью 200 га
92	Озеро Привалово	Озеро Привалово Мариинский район	Вся акватория 12,0 га
79	Курыя Александровская	Курыя Александровская Мариинский район	Залив реки Кия полностью 2,0 га
84	Озеро Долгое	Озеро Долгое Мариинский район	Вся акватория 12,0 га
80	Озеро Старая Кия	Озеро Старая Кия Мариинский район	Вся акватория 17,5 га
82	Озеро Большой Куштак	Озеро Большой Куштак Мариинский район	Вся акватория 14,0 га
42	Пруд Михайловский	Пруд Михайловский Крапивинский район	Полностью 5,2 га
135	Участок реки Мрас-Су	Река Мрас-Су Междуреченский район	Река Мрас-Су 93 000 – 113 000 м, длина 20 000 м
57	Пруд Ульяновский	Пруд Ульяновский Ленинск-Кузнецкий район	Полностью 250 га
59	Пруд Демьяновский 3	Пруд Демьяновский 3 Ленинск-Кузнецкий район	Полностью 14,2 га
10	Участок реки Иня	Река Иня Ленинск-Кузнецкий район	Река Иня 192 000 – 207 000 м, длина 15 000 м
11	Участок реки Иня	Река Иня Промышленновский район	Река Иня 300 000 – 312 300 м, длина 12 300 м
33	Участок реки Томи	Река Томи Крапивинский район	Река Томи 359-364 км лк (359 000 – 364 000 м), длина 5 000 м
111	Курыя Майтан	Курыя Майтан Новокузнецкий район	Залив реки Томи, Полностью 10 га
191	Варюхинская курыя	Варюхинская курыя Юргинский район	Залив реки Томи, полностью 7798 м
34	Участок реки Томи	Река Томи Крапивинский район	Река Томи 434-448 км лк (434 000 – 448 000 м), длина 14 000 м
53	Противная курыя	Противная курыя Крапивинский район	Залив реки Томи полностью (левый берег), 12 000 м
137	Михайловский пруд	Михайловский пруд Новокузнецкий район	Полностью 5,0 га
138	Калиновский пруд	Калиновский пруд Новокузнецкий район	Полностью 4,0 га
139	Учуский пруд	Учуский пруд Новокузнецкий район	Полностью 4,0 га

* Ограничения, связанные с использованием рыбопромыслового участка для осуществления любительского и спортивного рыболовства, могут устанавливаться в соответствии с действующим законодательством в области рыболовства.

Информационное сообщение

Фонд имущества Кемеровской области (Кузбассфонд) на основании решения КУТИ Кемеровской обл. от 27.07.2010 г. №14-2/3240 выставляет на продажу посредством публичного предложения следующее имущество Кемеровской области: 100% обыкновенных именных акций Открытого акционерного общества «Ижморавтордор» (32847 шт.). Место нахождения общества (почтовый адрес): 652120, Кемеровская обл., пгт. Ижморский, ул. Ленинская, 141. Начальная цена (цена первоначального предложения) имущества: 37000000 руб. Размер задатка для участия в продаже: 3700000 руб. Величина снижения цены первоначального предложения («шаг понижения»): 1850000 руб. Минимальная цена предложения (цена отсечения) имущества: 18500000 руб. Величина повышения цены («шаг аукциона»): 925000 руб.

Вид деятельности ОАО «Ижморавтордор» – производство общероссийских работ по строительству автомобильных дорог, железных дорог и взлетно-посадочных полос аэродромов и др. Состав имущества общества, бухгалтерский баланс и отчет о прибылях и убытках опубликован на сайте: www.kuzbassfond.ru. Уставный капитал общества – 32847000 руб. Общее количество выпущенных акций – 32847 шт. (все обыкновенные). Номинальная стоимость одной акции – 1000 руб. В реестр хозяйствующих субъектов, имеющих долю на рынке определенного товара более чем 35%, общество не включено. Акции правами иных лиц не обременены, ограничений на перепродажу нет. Задаток для участия в продаже перечисляется на р/с Кузбассфонда: 40410810300000000002 в ГРКЦ ГУ Банка России по Кемеровской области, г. Кемерово, БИК 043207001, ИИН 4200000380 и должен поступить не позднее 30.08.2010 г. Средства платежа – рубль. К участию в продаже допускаются физические и юридические лица, признаваемые покупателями в соответствии со ст. 5 ФЗ «О приватизации...», своевременно подавшие заявку, надлежаще оформленные документы и обеспечившие поступление задатка на счет Кузбассфонда.

Документы, представляемые для участия в продаже:
а) заявка установленной формы; б) платежное поручение с отметкой банка об исполнении, подтверждающее внесение задатка в соответствии с договором о задатке, заключенным с Кузбассфондом; в) документ, подтверждающий уведомление антимонопольного органа о намерении приобрести пакет акций в соответствии с законодательством; г) опись представленных документов

в 2 экз.; д) для юридических лиц дополнительно: копии учредительных документов, заверенные в установленном порядке; справка о наличии (или отсутствии) в уставном капитале доли РФ, субъекта РФ, муниципалитета; доверенность на лицо, имеющее право действовать от имени организации; решение органа управления имущества, разрешающее приобретение имущества; документ, удостоверяющий личность. Продажа посредством публичного предложения проводится в соответствии с ФЗ «О приватизации...» от 21.12.2001г. № 178-ФЗ. Порядок проведения продажи посредством публичного предложения опубликован на сайте: www.kuzbassfond.ru. Прием заявок для участия в продаже, ознакомление претендентов с иной информацией об имуществе, условиями договора о задатке и купили-продажи имущества осуществляются по адресу проведения продажи: г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, 3-й этаж (гостиница «Кристалл»), с даты опубликования информационного сообщения до 12 час. 30.08.2010г. по рабочим дням и часам. Дата определения участников аукциона: 31.08.2010 г. в 13.30. Дата, время проведения продажи: 31.08.2010 г. в 14 час. Победителем продажи признается лицо, предложившее в ходе торгов наиболее высокую цену за имущество. Уведомление о признании участника продажи победителем выдается победителю под расписку в день проведения итогов продажи посредством публичного предложения. Не позднее чем через 5 дней с даты выдачи уведомления о признании участника продажи победителем с ним заключается договор купли-продажи. При уклонении или отказе победителя от заключения в установленном срок договора купли-продажи имущества он утрачивает право на заключение указанного договора и задаток ему не возвращается. Условия и срок платежа по договору купли-продажи: в течение 10 рабочих дней, одновременно на счет продавца. Покупатель имущества уплачивает продавцу за осуществление действий по оценке стоимости имущества, организации и проведению приватизации имущества сверх цены продажи имущества денежные средства в размере (с НДС) 1,5 процента от определенной по результатам продажи цены имущества. Иная информация, касающаяся проведения продажи имущества, не нашедшая отражения в информационном сообщении, регулируется законодательством. Контактный телефон: (3842) 35-85-75, 35-83-17. www.kuzbassfond.ru, www.ako.ru.

Комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о предоставлении в аренду земельных участков, расположенных по адресу:

- г. Кемерово, юго-восточнее жилого дома № 19 по ул. Правая гавань, для временного размещения лодочной станции;

- г. Кемерово, Рудничный район, северо-восточнее здания № 54 по просп. Шахтеров, для организации строительства торгового рыночного комплекса;

- г. Кемерово, северо-восточнее здания ОАО АКБ «Сбергательный банк РФ», для временного размещения предприятия общественного питания до 50 человек;

- г. Кемерово, северо-западнее жилого дома № 1а по пер. Нартова, для временного размещения металлических гаражей потребительского гаражного кооператива «Горноспасатель».

УКАЗ

ПРЕЗИДЕНТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

О награждении государственных наградами Российской Федерации

За заслуги в области культуры и многолетнюю плодотворную работу присвоить почетное звание «ЗАСЛУЖЕННЫЙ РАБОТНИК КУЛЬТУРЫ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

КИРШИНУ Борису Александровичу – заведующему радиоуправляемым центром государственного учреждения культуры «Прокопьевский драматический театр имени Ленинского комсомола», Кемеровская область.

Президент Российской Федерации Д. МЕДВЕДЕВ.

Москва, Кремль
16 июля 2010 года. №909

Извещение о проведении собрания о согласовании местоположения границы земельного участка

Кадастровым инженером ООО «ГеоКом», ОГРН 1044205076981, тел. (факс): 34-88-33, 650000, г. Кемерово, ул. Шестакова, 6, оф.112, geokom_42@mail.ru, в отношении земельных участков под а/д «Подъезд к д. Чахлово» с кадастровым номером 42:17:0101044:163, расположенных в Кемеровской области, Юргинском районе, Проскоковской сельской территории и д. Чахлово, выполняются кадастровые работы по уточнению местоположения границы земельных участков.

Заказчиком кадастровых работ является ГУКО «Дирекция автомобильных дорог Кузбасса», 650991, г. Кемерово, ГСП-1, ул. Кузбасская, 20, тел. (384-2) 36-60-29.

Собрание смежных землепользователей и заинтересованных лиц по поводу согласования местоположения границ состоится по адресу: Кемеровская обл., Юргинский район, с. Проскоково, ул. Школьная, д. 8, здание администрации Проскоковской сельской территории - 4 сентября 2010г., в 14 00.

Ознакомиться и высказать возражения по проекту межевого плана и требованиям о проведении согласования местоположения границ земельных участков на местности можно по адресу: ООО «ГеоКом», г. Кемерово, ул. Шестакова, 6, оф. 112, тел. (8-3842)-34-88-33, г.г. геодезист Войцехович Юлия Викентьевна, сот. 8-905-067-62-97.

Присутствовать при сборе необходимо иметь документ, удостоверяющий личность, а также документы о правах на земельный участок.

Управление Федеральной службы судебных приставов по Кемеровской области объявляет конкурс

на замещение вакантных должностей государственных гражданских служащих:

- начальник отдела – старший судебный пристав отдела судебных приставов по г. Березовский. Квалификационные требования: высшее юридическое образование, не менее 2 лет стажа государственной гражданской службы (государственной службы иных видов) или не менее 4 лет стажа работы по специальности;

- начальник отдела организации исполнительного производства. Квалификационные требования: высшее юридическое образование, не менее 2 лет стажа государственной гражданской службы (государственной службы иных видов) или не менее 4 лет стажа работы по специальности.

Место и начало приема документов для участия в конкурсе: 650993, г. Кемерово, пр. Советский, 30, кабинет 401, отдел государственной службы и кадров, в течение 30 дней с даты опубликования объявления, ежедневно с 14.00 до 16.30.

Для участия в конкурсе представляются: личное заявление; собственноручно заполненная анкета; копия паспорта; документы, подтверждающие необходимое профессиональное образование, стаж работы и квалификацию; документ об отсутствии у гражданина заболевания, препятствующего поступлению на гражданскую службу или ее прохождению; четыре фотографии 3,5х4,5 см, без уголка.

Для получения подробной информации обращаться по телефону 36-66-21, электронный адрес der6@fssp42.ru. Более полная информация об Управлении Федеральной службы судебных приставов по Кемеровской области находится на сайте: www.kemfssp.ru.

Информационное сообщение

о приеме заявлений о предоставлении в аренду земельных участков для индивидуального жилищного строительства

Согласно ст. 30.1 Земельного кодекса РФ комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о приеме заявлений о предоставлении в аренду земельных участков для индивидуального жилищного строительства:

- площадью до 1000 кв. м, расположенных в г. Кемерово по адресу: Заводский район: ул. Дорожная, 30/2.

Граждане, имеющие документ, подтверждающий выделение (предоставление) одного из вышеперечисленных земельных участков, просим обратиться с соответствующими документами.

Заявления и возражения принимаются в течение месяца со дня опубликования сообщения по адресу: г. Кемерово, пр. Советский, 58 (пункт приема в холле 1-го этажа здания), телефоны для справок: 36-27-19, 58-65-51, 58-78-14.

Отбор наилучших предложений

ОАО «СУЭК-Кузбасс» проводит отбор наилучших предложений среди претендентов на выполнение следующих видов работ в 2010 г.:

- проектирование и строительство ЛЭП-6 кВТ на ш. им. Кирова, ш. «Подмесаевская»;

- строительство здания вентиляционной установки и монтаж оборудования на ш. им. Кирова;

- строительство теплотрассы к зданию ОАО «СУЭК», ул. Васильева, 1.

Срок подачи заявки на участие в отборе – до 5 августа 2010 г. по адресу: г. Ленинск-Кузнецкий, ул. Васильева, 1, левое крыло, каб. 329 – отдел закупок услуг дирекции по управлению сервисными предприятиями и внешними услугами.

Контактный телефон (38456) 3-38-04. E-mail : PoleykoTA@suek.ru

Извещение

В соответствии с Федеральным законом № 101-ФЗ от 24.07.02 года «Об обороте земель сельскохозяйственного назначения», дополнениями к нему я, Кураков Юрий Федорович, участник долевой собственности бывшего совхоза «Заря», сообщаю о своем намерении выделить земельные участки общей площадью 11,2 га в счет земельной доли, принадлежавшей мне на праве собственности в земельном массиве, расположенном в границах: левобережье реки Каменки – железнодорожное полотно Ленинск-Кузнецкий – Топки – Ушаковские леса.

Свои возражения прошу выслать по адресу: 652383, Кемеровская область, Промышленновский район, п. Плотиново, ул. Школьная, 5, не позднее одного месяца со дня опубликования данного извещения.



ПРИЕМ РЕКЛАМЫ, ЧАСТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ
В ГАЗЕТУ «КУЗБАСС».

Тел./факс:

72-25-23, 72-12-10, 72-55-47, 72-22-03



- Из букваря для взрослых
- Музыка в рост
- За гранью воображения

СЕМЕЙНЫЙ АРХИВ

Свидетельство о «трех книгах»

Весьма интересный документ принесла в школьный музей его директор Ксения Латынцева. А именно – свидетельство об окончании школы для малограмотных, выданное Артемию Антоновичу Горшкову. Это папа Ксении Артемьевны.

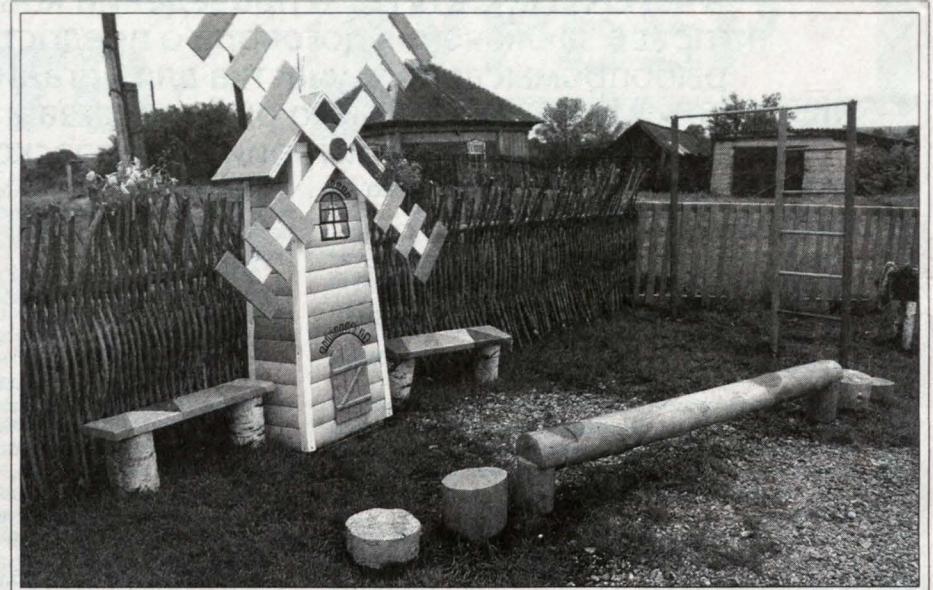
Она рассказывает, что отец очень дорожил свидетельством. Прямо как своими фронтowymi наградами. Но школу для малограмотных он окончил еще до войны, когда главное предприятие их поселка Мундыбаш – агрофабрика – только построят. Как строители, так и рабочие были неграмотными. Встречались и такие, кто вместо подписи ставил лишь крестик. А к этому времени уже был принят Декрет о ликвидации безграмотности.

Она рассказывает, что отец очень дорожил свидетельством. Прямо как своими фронтowymi наградами. Но школу для малограмотных он окончил еще до войны, когда главное предприятие их поселка Мундыбаш – агрофабрика – только построят. Как строители, так и рабочие были неграмотными. Встречались и такие, кто вместо подписи ставил лишь крестик. А к этому времени уже был принят Декрет о ликвидации безграмотности.

Впрочем, на этих трех «книгах» все обучение и заканчивалось. Вот и в свидетельстве Артемия Антоновича тоже значатся эти предметы. Опираясь же в школе №15 продолжают готовить кадры для агрофабрики. На базе школы – филиал профессионального училища. 223 молодых специалиста уже подготовлено за несколько лет. Кстати, в школе для малограмотных обучались до 7 месяцев. По 6-8 часов еженедельно. Судя по оценкам в свидетельстве, взрослый ученик Артемий Антонович Горшков был старательным. Вот и дочь его Ксения Артемьевна вспоминает, что отец все выполнял добросовестно. Не мог иначе. Так работал, так воевал и так потом трудился, вернувшись с фронта с наградами.

Галина БАБАНАКОВА. Мундыбаш, Таштагольский район.

БЛАГОУСТРОЙСТВО



Строение гусениц и иной

В селе Горскино Гурьевского района родители сделали своими руками из подручного и природного материала детскую игровую площадку и теперь делятся «технологиями» строительства с земляками. Три семьи, живущие по соседству, решили сделать для своих маленьких детей игровое место. Детская площадка в селе есть, вот только далеко, а хочется, чтобы малыши всегда были под присмотром. Тогда молодые придумщики и создали во дворе настоящую сказку: здесь и ветряные мельницы, и волшебные пни, и разноцветные гусеницы. Оказалось, чтобы сказку сделать былой, нужны самые обычные строительные материалы, бревна. Дерево обрабатывали на личных станках, пригодился и сварочный аппарат. Однако без чего при строительстве нельзя было обойтись, так это без фантазии. На радость родителям, площадка сразу полюбилась детям. Играть сюда приходят не только свои, но и соседские ребята. Они сами того не ожидая, заботливые родители попали в центр внимания и стали примером подражания для своих земляков. На следующее лето у них новые планы, которые они пока не раскрывают. А вот желание участвовать в районном конкурсе на лучшую дворовую площадку – это не секрет. Эмма АНДРЕЕВА.

Эмма АНДРЕЕВА.

СОСТЯЗАНИЯ

Клешки объединили

С 23 по 27 июля в Кемеровском городском шахматном клубе им. М. И. Найдова состоялся открытый чемпионат Кузбасса по шахкам, посвященный 65-летию Великой Победы.

В нем приняли участие 26 сильнейших шахматистов из Новосибирска, Томска, Красноярского края, Новокузнецка, Прокопьевска, Березовского, Топки, Кемерово и Кемеровского района.

Среди ветеранов больше всех очков – по 5 – набрали сразу три участника. По дополнителю показателем первенствовал новосибирский мастер Сергей Кочергин, второе и третье места соответственно у кемеровчан Александра Фомина и Вячеслава Петрова.

Соревнования начались с темпострайки по русским шахкам по швейцарской системе в 7 туров по 10 минут на партию. Победу здесь праздновали международный мастер Игорь Павлов из Красноярского края и новокузнецкий мастер Владимир Шипалин, набравшие по 5,5 очка из 7. Третьим стал прокопьевский мастер Виталий Дахук, отставший на очко от победителей.

Среди ветеранов первенствовал Николай Песняк, второе место у новокузнецчанина Фасиха Шаймиева, а на третьем оказалась томица Виктор Пищулин.

С 24 июля участники вступили в борьбу по международным (стоклеточным) шахкам. И здесь снова блеснул своим высоким мастерством Игорь Павлов, показавший абсолютный результат – 9 очков из 9. На втором месте Владимир Шипалин – 7 очков, на третьем – кемеровчанин Никита Агафонов (6,5 очка).

Победители и призеры открытого чемпионата Кузбасса отмечены дипломами департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области, а также кубками и медалями кемеровского отдела спорта.

Соревнования прошли в интересной, острой спортивной борьбе, но в дружеской обстановке. Николай ПЕСНЯК, председатель федерации шахек Кузбасса.

ФЕСТИВАЛЬ

Гармоничные люди



С победой вернулась делегация Кемеровской области с I Международного фестиваля «Играй, гармонь!» имени Геннадия Заволокина, проходившего в Новосибирской области. Среди полутора тысяч участников со всей России и зарубежья (Казахстан, Украина, Белоруссия, Израиль, Германия и др.) кубасовцы не потерялись: кемеровский народный коллектив клуб «Играй, гармонь!» под управлением Геннадия Лопатина и преподаватель детской музыкальной школы №43 областного центра Юлия Солобуева стали дипломантами фестиваля.

Геннадий Лопатин – магистр самобытный музыкант, он входит в десятку лучших гармонистов России. Его народный коллектив, объединяющий сегодня мастеров игры на баяне и гармоньке, а также любителей фольклорной песни, уже отметил свое 20-летие. На фестивале с Геннадием Исосифовичем ездили его сыновья Алексей и Евгений и внучки Настя и Ярослав. Лопатины были лично знакомы с народным артистом, лауреатом многочисленных премий Геннадием Заволокиным и до сих пор поддерживают связь с семьей погيبшего артиста, чтят его память.

Программа фестиваля была насыщенной. Каждый день – концерты в Новосибирске, Бердске. Также гости посетили могилу Заволокина, поучаствовали в открытии музея имени народного артиста и других мероприятий. Ярким было выступление и Юлии Солобуевой. Она поразила (особенно зарубежных гостей) оригинальным музыкальным жанром – варьете. Играла на аккордеоне и одновременно исполняла танцы в латиноамериканском стиле. Подобных сложных номеров не представил больше никто: ни россияне, ни иностранцы. Педагог и психолог Юлия считает, что такая музыкальная терапия полезна для здоровья и жизненного тона: сионалов, не только любители, – рассказал Геннадий Лопатин.

Играю на аккордеоне уже 30 лет (с 10 лет начала заниматься), а оригинальным жанром занялась с 2003 года. Это только кажется, что с аккордеоном так легко танцевать, – смеется Юлия, – даже просто играть на аккордеоне не каждой женщине под силу. Но я такой положительный заряд эмоций и сама получаю, и дарю публике, что на устах просто не обращая внимания. Не отстает от старших и подрастающее поколение кузбасских музыкантов. Так, 15-летний гармонист Сергей Останин тоже отличился на фестивале и стал дипломантом. Молодой человек ничуть не жалеет, что когда-то выбрал для себя гармонь, а не такой, к примеру, модный инструмент, как гитара. Говорит, что ему ближе родное, русское. Кстати, после одного из его выступлений на школьном вечере два Сереевских друга тоже пошли осваивать музыкальные премудрости гармонии. Наши дипломанты дружно отметили, что атмосфера фестиваля, который стал для всех большим праздником, была очень теплой, не было соперничества, все вместе радовались и дарили позитивное настроение окружающим. «Мы просто ходили по улицам Новосибирска и пели песни. Даже банковские работники выбежали на улицу нас послушать, улыбались и аплодировали», – поделились впечатлениями кемеровчане. В планах наших гармонистов – участие в Международном фестивале им. Ивана Малайгина в январе 2011 г. и, возможно, уже этой осенью – поездка в Италию, куда они после фестиваля получили приглашение. Кроме того, в Новосибирске проходили съемки телепрограммы «Играй, гармонь!» Первого телевизионного канала. Увидеть наших земляков можно будет в одной из августовских передач. Юлия СЕРГЕЕВА.

МОШЕННИЧЕСТВО

Бывший преподаватель новокузнецкого филиала – института Кемеровского государственного университета предстанет перед судом.

В отношении обвиняемого возбуждено уголовное дело по факту совершения мошеничества с использованием служебного положения (ст. 159 ч. 3 УК РФ).

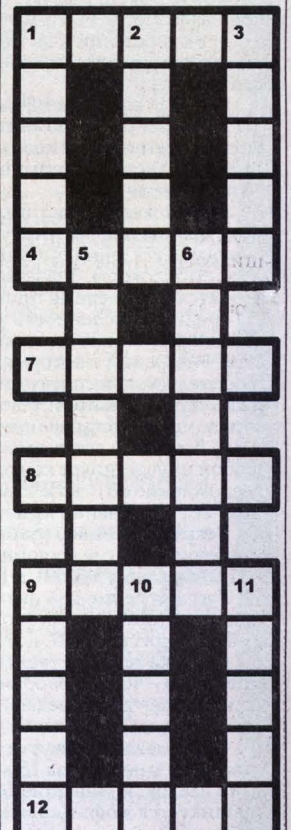
Следствие установлено, что в 2009 году обвиняемый предложил студентам из НФКИ КемГУ и других новокузнецких вузов пройти стажировку в Испании. Как сообщили в пресс-службе УВД по Новокузнецку, он занимал еще и должность генерального директора одной из туристических фирм. Словом, никаких проблем с оформлением документов не ожидалось, и ребята согласились – когда еще представится такая возможность? Да и преподавателю своему они доверяли.

Однако преподаватель собрал деньги (в общей сумме чуть больше 500 тыс. руб.), а для убедительности выдал «липовые» квитанции. Вот только когда пришло время отправляться в путь, поездку внезапно отменили. И деньги преподаватель не вернул – успел потратить. Уголовное дело передано в суд. Рита ЧЕРНЫХ.

КРОССВОРД

ПО ГОРИЗОНТАЛИ: 1. Нефтяной продукт. 4. Африканское парнокопытное животное семейства жирафа. 7. Выход одного или нескольких исполнителей в балете. 8. Предмет для ручной переноски чего-либо. 9. Аквариумная рыбка. 12. Государство в Азии.

ПО ВЕРТИКАЛИ: 1. Плод тропического дерева. 2. Трагедия Вольтера. 3. Вид транспорта. 5. Животное, изображаемое на государственных символах Австралии. 6. Роман О. Гончара. 9. Инертный газ. 10. Плавучее сооружение для перевозки транспортных средств, грузов и пассажиров. 11. Один из строителей Парфенона в Афинах.



1. Маури. 4. Оксип. 7. Ан-илен. 8. Сума. 9. Гуппи. 12. лия. 10. Паром. 11. Ликлос. 5. Кенгур. 6. Перкар. 2. Дакис. ПО ВЕРТИКАЛИ: 1. Мана. 2. Дарп. 3. Дакис. 4. Кенгур. 5. Перкар. 6. Дакис. 7. Ан-илен. 8. Сума. 9. Гуппи. 12. лия. 10. Паром. 11. Ликлос.

СОБЫТИЯ

- 1956. Утверждение решением Конгресса США девиза страны «На Бога уповаем».
- 1980. Объявление Иерусалима столицей Израиля.
- В этот день родились: 1863. Генри Форд, американский изобретатель и автопродумшленник. 1886. Георгий Верейский, художник. 1889. Владимир Зворыкин, инженер и изобретатель, основоположник телевидения. 1898. Генри Мур, английский скульптор. 1909. Сирил Паркинсон, английский историк, писатель, автор «Законов Паркинсона». 1947. Арнольд Шварценеггер, американский актер.

КАЛЕНДАРЬ

КАК В ЖИЗНИ

До слез красивая



Когда смотрю на полотна великих мастеров, воображение обретает материальную форму, и отчетливо вижу на одном из таких полотен себя саму. Нет, в этом нет ни малейшего намека на ярмарку тщеславия, только восторженное преклонение перед творческими художественное чудо мастеров. Всегда хотела, чтобы вот так, запросто, написали и мой портрет. А потом, лет так через сто, фантом в картине превратился в оберег семейного очага правнучков. Такие размышления... А тут вдруг подруга рассказала, что есть у нее знакомый художник – блеск, талант. Вот я и клоуна, как говорится, на удачку. А она утомониться не может: мало того что талант, так еще по знакомству мой портрет бесплатно напишет. Ну, думаю, повезло так повезло. Мечты сбываются.

На днях с этим чудо-художником созвонилась. Он мне назначил встречу в студии, определились с датой и со временем. Раз пять повторил, чтобы не опаздывала. ...Стояла перед зеркалом часа два. Выбирала подходящее выражение лица. Ну, так чтобы красочней получилась, философия жизни одного человека. Мысль, что на картинах люди лучше получаются, меня радовала.

«Мастерской» художника все в лучших традициях: холсты, картин много. Работы в разных стилях – тут и выплеск эмоций в стиле Сальвадора Дали, и карнавальные стилия красок Коровина... Короче, дар речи потеряла. А сердце так и колотилось. Все мне казалось фантастическим. За гранью моего воображения. Долго художник всматривался в мое лицо. Наверное, придумывает образ. И же представляла себя как минимум знатной гостьей. Через пару минут мне наскучило сидеть – стала потираливать художника. Наконец, он приступил к работе. Прошло еще некоторое время, и я захотела есть и признаться, очень обрадовалась, когда заметила, что мастер взял в руки... фломастер.

«Готово!» – сказал художник через четверть часа. Он развернул творение, и у меня на глаза навернулись слезы – так мне стало обидно: на меня смотрела синяя кикимора, злобно скалясь и досадуя, что укусила нарисованными зубами никак не подучится. Ее легкое косоглазие действительно придавало чертовщину, но от этого «другая я» казалась еще страшнее. Как порядочный человек, поблагодарила за работу и поспешила, так сказать, удалиться. Пока шла домой, мысленно прокручивала, что скажу доброй подружке. Потом мне стало смешно, потому что вдруг вспомнила, что непрозойденный Ильянский тоже любил изображать на капустниках разных знакомых. Каждый смеялся над другим героем от души: «Похож. Удивительно, как похож». Пока не доходила очередь до него самого. И потом, портрет-то я действительно получила. Что поделаться, так меня запечатлел современный мастер. Зато какой эксклюзив! Алена ФЕДОТОВА.

ОПОРА

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

30.07.2010г. №137

«Мы искали хотя бы один изъян – не нашли», – признались новоселы дома, который сдала на днях в эксплуатацию компания «Монолит». «Монолит» – семейный бизнес беловчан Курносовых. Алексей Курносов – ее генеральный директор.

**ЕНВД
или патент?**

III стр.

**По ком звонит
колокол**

IV стр.

**Маркетинг –
причина выхода
из кризиса**

VII стр.

**«Дом,
который строят
Курносовы»**

VIII

Фото Федора Баранова.



В фирменной торговой сети «Крестьянского хозяйства А. П. Волкова» это уже 22-я торговая точка, седьмой магазин и второй мини-маркет самообслуживания.

Открытия его ждали не только покупатели.

Место это привлекло: микрорайон новый, строящийся. Долго «крутили» планировку – как из двух квартир на первом этаже жилого дома сделать торговый зал с подсобными помещениями. Но когда ударил кризис – стройка встала, соседние дома расти перестали, и мы растерялись: делать, не делать здесь магазин? Хотя очень хотелось – запуск фирменного мини-маркета самообслуживания в Рудничном районе показал эффективность этого формата, – вспоминает исполнительный директор крестьянского хозяйства Владислав Жаркой. – Ну, а в итоге здесь магазин получился еще лучше – по внешнему виду и по организации. Сейчас только остается ждать хорошей выручки, хорошей рентабельности. Точнее, не ждать, а над этим активно работать...

Узкая специализация, свежесть продукта, цена от производителя позволяют нам чувствовать себя хорошо и развиваться, – поддерживает Жаркого коммерческий директор «Крестьянского хозяйства А.П.Волкова» Артур Максимов.

Но надо заметить, что, развиваясь само, крестьянское хозяйство Волкова помогает развиваться и своим партнерам по «Кузбасскому мясо-молочному союзу». В новом мини-маркете, как и во всех фирменных магазинах хозяйства, представлена не только его собственная продукция (колбасы, мясные деликатесы и полуфабрикаты) и продукция волковской же компании «Кузбасский бройлер» (мясо кур и полуфабрикаты из него). Здесь же – и это уже традиция – реализуют плоды своего труда и другие

Новый фирменный от Волкова

появился в микрорайоне «Южный» г. Кемерово, на улице Двужильного, 32/1.



участники некоммерческого партнерства: «Деревенский молочный завод», «Суховский», «Астронотус», пекарня «Пышка». Причем по ассортименту фирменных магазинов можно легко определить, как растет партнерство. Если в открытых ранее можно было сделать набор из продуктов шести местных производителей, то в новом – уже из семи. Новинка – продукция от СДС-АЛКО.

Мы благодарны Анатолию Павловичу за то, что он пригласил нас для участия в этом проекте, выделил нам торговую площадь. Мы выставимся со своей алкогольной продукцией. Пока в тестовом режиме, – уточнил Виктор Баздырев, руководитель розничного направления «Торгового дома СДС – АЛКО». – Магазин очень хороший – само помещение красивое, чистое, прекрасное оборудование, температурный режим отлажен. В общем, все сделано грамотно. Уверен: покупатели, которые придут в этот магазин, будут уходить с хорошим настроением и

с хорошими покупками. И возвращаться сюда не раз.

У нас такой договор: участник партнерства, открывая свой фирменный магазин, приглашает выставить в нем свою продукцию прежде всего коллег из мясо-молочного союза, – объясняет такой расклад директор этого объединения кузбасских производителей продуктов питания Юрий Романенко. И замечает: – Этот магазин – эталон, к которому должна стремиться торговая сеть «Кузбасские продукты».

Крестьянское хозяйство Волкова для всех нас – эталон отношения к делу, – добавил к сказанному выше Анатолий Трубочанинов, генеральный директор компании «ККМ-сервис» – седьмого участника «Кузбасского мясо-молочного союза», оснастившего фирменный магазин своего партнера торговым оборудованием.

Как оценят новый фирменный магазин от Волкова покупатели – покажет... торговый чек.

Вера КАРЗОВА.

Об арендной плате, пене и задолженности

шел разговор за «круглым столом», где по инициативе администрации Междуреченска предприниматели встретились с председателем комитета по управлению муниципальным имуществом Андреем Башкатовым.

Большое количество вопросов от предпринимателей касалось несвоевременного информирования о наличии задолженности перед КУМИ. Предприниматели высказывали претензии, что их не информируют вовремя о повышении ставок арендной платы за землю, о необходимости заключения дополнительных соглашений к договору аренды, и, как следствие, образуется задолженность по платежам, начисляется пеня за просрочку платежей.

Участники «круглого стола» высказали предложения по внедрению в комитете по управлению имуществом автоматизированной системы рассылки писем, аналогичной той, которая существует в налоговой инспекции, установке современных программных продуктов, распространению сведений о задолженности путем опубликования в специальном печатном издании, к примеру, в бюллетене.

Также было рассмотрено обращение члена совета предпринимателей, генерального директора ООО «Жилсервис» Михаила Булаха, касающееся величины пени по договорам аренды муниципального имущества. Суть обращения в следующем. Согласно п. 5.6. постановления Междуреченского городского Совета народных депутатов №234 от 31.05.2001 г. при просрочке платежа за аренду муниципального

имущества предпринимателю начисляется пеня в размере 0,4% от просроченной суммы в день. В отличие от договора аренды ответственность за просрочку оплаты выполненных работ, оказанных услуг по муниципальным контрактам составляет 0,02% ставки рефинансирования ЦБ РФ. Нередко складывается ситуация, когда предприниматели не имеют финансовой возможности оплатить задолженность в связи с просрочкой платежей по муниципальным контрактам. К тому же из-за высокой ставки пеня в короткий срок превышает размер суммы основного долга и существенно осложняет работу предприятия.

Предприниматель предложил в сложившейся ситуации уменьшать или полностью списывать задолженность по пене предпринимателям, не имеющим просроченной задолженности по арендной плате или заключившим дополнительные соглашения о сроках погашения такой задолженности. Но действующее Положение «О порядке списания безнадежной задолженности по арендной плате и пене перед бюджетом города Междуреченска», утвержденное решением городского Совета народных депутатов мае прошлого года, содержит узкий круг оснований списания задолженности и не позволяет этого сделать.

В ходе обсуждения обращения Михаила Бу-

лаха члены совета предпринимателей единодушно сошлись во мнении о необходимости внесения изменений в Положение «Об аренде и субаренде муниципального имущества» с целью уменьшения пени до 0,03% ставки рефинансирования ЦБ РФ. Также, по их мнению, требует доработки Положение «О порядке списания безнадежной задолженности по арендной плате и пене перед бюджетом города Междуреченска» на предмет приостановления начисления пени в период действия дополнительного соглашения о сроках погашения задолженности.

Совет предпринимателей обратился с письмом к главе города Сергею Щербякову с просьбой вынести на рассмотрение Междуреченского городского Совета народных депутатов вопрос о внесении изменений в действующие положения. А также рассмотреть вопрос по совершенствованию системы информирования предпринимателей. Все это, по их мнению, будет только способствовать развитию предпринимательства в городе и пополнению местного бюджета.

Глава города, ознакомившись с этими предложениями, поручил своим заместителям детально их изучить, чтобы потом провести рабочие встречи с депутатами и до конца нынешнего года обсудить на заседании горсовета.

Людмила ХУДИК.

И снова – грантовый конкурс

29 июля департамент потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области начал прием заявок от начинающих предпринимателей на получение грантовой поддержки для создания собственного бизнеса.

Напомним: грантовая поддержка предоставляется в денежной форме в виде субсидий в размере 90 процентов от суммы фактически произведенных и документально подтвержденных затрат, произведенных субъектом малого или среднего предпринимательства за период со дня государственной

регистрации до даты подачи заявления, но не более 300 тысяч рублей на одного субъекта малого, среднего предпринимательства в течение одного календарного года.

При определении победителей конкурсного отбора приоритет отдается реализующим инвестиционные проекты; инвалидам; индивидуальным предпринимателям; тем, кто непосредственно перед государственной регистрацией был зарегистрирован как безработный или находится под угрозой массового увольнения (установление неполного рабочего времени, времен-

ная приостановка работ, предоставление отпуска без сохранения заработной платы, мероприятия по высвобождению работников); работникам градообразующих предприятий и военнослужащим, уволенным в запас в связи с сокращением Вооруженных сил.

Продлится прием конкурсной документации до 27 августа 2010 года.

Заявки на участие в конкурсе принимаются в департаменте потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области (пр. Советский, 63, каб. 435, 427, тел. 34-96-59, 58-65-31).

Заплатил налоги – работай спокойно

В прошлом выпуске «ОПОРЫ» мы сообщали о намерении Министерства финансов представить на рассмотрение правительства РФ законопроект, предлагающий реформировать специальные налоговые режимы, применяемые малым и средним бизнесом. Речь идет о поправках в Налоговый кодекс, предусматривающих постепенное внедрение патентной системы налогообложения вместо действующего сегодня единого налога на вмененный доход (ЕНВД). Напомним, что реформирование ЕНВД Минфин предполагает провести в три этапа.

С 1 января 2011 г. планируется сократить среднесписочную численность работников организации (индивидуального предпринимателя) со 100 человек, разрешенных сейчас, до 15. В 2012 году сократить перечень видов предпринимательской деятельности, работающих по системе ЕНВД. А с начала 2014 г. и вовсе отказаться от такой системы налогообложения. Есть предложение уже со следующего года передать доходы от сборов патентов муниципальным образованиям, так как местным властям, считают в Минфине, проще определить, под какой конкретно вид деятельности попадает предприятие малого бизнеса. А также расширить список видов предпринимательской деятельности, попадающих под действие патентной системы до 92 пунктов (в действующем Налоговом кодексе их 69).

Прокомментировать такую попытку реформирования налоговых спецрежимов мы попросили Павла БАРАНОВА, кандидата экономических наук, директора Института экономики и менеджмента Сибирского государственного индустриального университета (г. Новокузнецк):

- Вести какой-то предметный разговор сейчас не представляется возможным. Как только в законе будет прописан четкий механизм расчета стоимости патента, того, как будет определяться его цена, тогда можно будет подсчитать и сравнить, что для предпринимателя выгоднее – работать по ЕНВД или приобрести патент.

Надо заметить, что это уже не первая попытка у нас в России внедрить патентную систему налогообложения. Она применялась в 20-е годы прошлого века, во времена НЭПа. В середине 90-х годов была такая практика. И сейчас возможность использования патента, как формы уплаты налога, закреплена в Налоговом кодексе, но в жизни редко где применяется. С момента введения в практику ЕНВД и упрощенной системы налогообложения (УСН) эта форма налогообложения практически не развивалась. С 2008 года вновь заговорили о возможности применения патента при осуществлении предпринимательской деятельности.

Почему государство идет на это? На мой взгляд, тем самым оно надеется увеличить собираемость налога от деятельности предпринимателей, занимающихся малым и средним бизнесом.

Сейчас при применении и ЕНВД, и УСН налог платится, так сказать, постфактум: прошел период (квартал, год), пред-

приниматель рассчитался с государством за отчетный период. При введении патентной системы налогообложения он сначала должен будет оплатить возможность заниматься предпринимательской деятельностью (купить патент), а уж только потом приступать к работе. В противном случае человека могут привлечь к различным видам наказания за незаконную предпринимательскую деятельность. Вместо принципа «заплатил налоги – спи спокойно» начнет действовать другой: «заплатил налоги – работай спокойно».

Плюсы для предпринимателя есть. Будет увеличен почти на треть перечень видов деятельности, при которых можно использовать патентную систему, – это расширит возможности предпринимателя в выборе направления работы. Выкуп патента авансом может привести и к снижению административных барьеров на пути развития малого бизнеса. Но только при условии, что после окончания срока действия патента, выкупленного за определенную сумму, для предпринимателя не последует никаких перерасчетов, связанных с реально полученным за этот период доходом. То есть, если не будет никаких дополнительных проверок его деятельности (кассовых, ведения отчетности, на предприятии), тогда эта схема налогообложения для предпринимателя будет весьма привлекательна.



Но еще раз хочу подчеркнуть: многое будет зависеть от того, сколько патент будет стоить. Насколько я знаю, сегодня механизм расчета цены патента не прописан в законопроекте. Это существенный минус нововведений.

Считаю также, что приобретение патента будет выгодно не начинающим предпринимателям (как это предполагают инициаторы измене-

ний), а тем, которые работают уже не первый год, имеют устойчивый рынок сбыта, достаточно точно могут просчитать свой годовой доход и прикинуть, выгодно ли им покупать патент за ту сумму, которую будет предлагать государство.

В чем еще вижу отрицательные стороны? Минфин предполагает функции по выдачам патентов передать на муниципальный уровень, то есть на

усмотрение местных властей. Есть опасение, что размер каких-то корректирующих коэффициентов во многом будет определяться в первую очередь нуждами того или иного муниципального образования и при этом не всегда увязываться с законом о господдержке малого предпринимательства.

Уверен, что если патентная система налогообложения и будет введена в России, она должна использоваться наряду с другими, уже относительно отработанными формами сбора налогов, такими как ЕНВД и УСН.

Несмотря на трудности, которые возникли в момент начала правоприменительной практики по использованию ЕНВД, – напомню, было много споров относительно уточнения параметров начисления налога с учетом каких-то нюансов, например, условия размещения частного предприятия в том или ином месте города, выяснений, что такое торговая площадь, складское помещение и так далее, – сейчас эта форма налогообложения относительно отработана и повсеместно применяется.

Сегодня, на мой взгляд,

достаточно близка к идеальной упрощенная система налогообложения. Причем в каком бы виде мы ее не брали: будь то выплата шести процентов от дохода или 15 – от разницы между доходами и расходами. Единственный минус УСН – вопрос контроля за кассовой дисциплиной предприятия. Он сегодня не решен. К сожалению, в этой плоскости встречается большое количество самых разных нарушений.

Надо помнить, что в ходе введения любой новой системы налоговых сборов неизбежно возникают коллизии. Что-то не учли, где-то просчитались. Всегда необходимо время на «обкатку» закона. А в приказном порядке распорядиться, что с завтрашнего дня все переходим на патент, неправильно. У предпринимателя должен оставаться выбор: работать ли ему по патенту, упрощенной системе налогообложения или платить единый налог на вмененный доход.

Подготовила
Алёна НЕЗВАНОВА.

«Представленный законопроект не в полной мере отражает интересы и потребности малого и среднего предпринимательства. Документом предложен ряд изменений, с которыми ОПОРА РОССИИ не может согласиться», – говорится в экспертном заключении ОПОРЫ РОССИИ, которое было представлено этой организацией на совещании с представителями Минфина, Минэкономразвития, объединения предпринимателей, регионов 28 июня с.г.

В первую очередь, ОПОРА РОССИИ не поддерживает предложения Минфина по постепенной отмене к 2014 г. единого налога на вмененный доход (ЕНВД). Так, согласно планам министерства, с 2011 года возможность применения ЕНВД останется лишь у компаний, численность работников которой составляет не более 15 человек. «Никаких статистических показателей, а также реального обоснования этого положения в законопроекте не приведено. Между тем, по данным статистики ФНС России за 2009 год, режим налогообложения в виде ЕНВД применяли более половины субъектов МСП», – отмечает экспертами ОПОРЫ.

В первую очередь, считают они, особого внимания представителей финансового ведомства заслуживает ситуация с применением ЕНВД в разных муниципалитетах. По данным ОПОРЫ, «примерно в половине регионов и муниципалитетов, где власти уделяют значительное внимание развитию малого и среднего бизнеса, предприниматели не испытывают никаких проблем с применением ЕНВД. В остальных же муниципальных образованиях устанавливаются максимальные коэффициенты К2, что делает применение данного режима по отдельным видам деятельности для малого бизнеса обременительным». Решить эту и остальные проблемы с применением ЕНВД, по мнению экспертов ОПОРЫ РОССИИ, способна норма о добровольности применения ЕНВД, так как это «позволит предпринимателям самим выбирать наиболее удобную систему налогообложения».

Важное значение, по мнению экспертов ОПОРЫ РОССИИ, при проведении реформы налоговых спецрежимов имеет обстоятельство неравнозначности мер по отмене ЕНВД и недостаточному развитию системы УСН на патенте. В соответствии с Налоговым кодексом в данный момент только 69 видов деятельности «падают» под нормы о применении патента, а предлагаемые изменения направлены на увеличение данного перечня только до 92. Это не сможет кардинальным образом изменить ситуацию с применением патента, поскольку в этот перечень не попали наиболее распространенные виды предпринимательской деятельности, в отношении которых сегодня введено применение ЕНВД (к примеру, розничная торговля, общественное питание). «Это приведет к тому, что значительная часть субъектов малого и среднего предпринимательства будет вынуждена переходить на общую систему налогообложения, что в итоге увеличит их налоговую нагрузку», – считают эксперты ОПОРЫ РОССИИ.

Отдельное внимание в заключении отведено нормам об определении размера потенциально возможного к получению годового дохода.

Подчеркнув невозможность поддержать законопроект в указанных положениях, эксперты ОПОРЫ РОССИИ предупреждают: «В условиях сложной экономической ситуации это может привести к снижению количества субъектов малого и среднего предпринимательства и, как следствие, снижению уровня налоговых поступлений в государственный бюджет».

Также не следует забывать о том, что патентом могут пользоваться только индивидуальные предприниматели, а организации не смогут применять патент в своей деятельности. Соответственно, им придется переходить либо на общую систему налогообложения, либо на УСН.

По материалам информационного портала ОПОРЫ РОССИИ.

СТАТИ

В начале мирового финансового кризиса – в октябре 2008 года – ОПОРА обратилась к нескольким известным в Кузбассе предпринимателям с вопросами: как они оценивают сегодняшнюю экономическую ситуацию в стране? Что происходит с Россией и с нами? Кризис или ожидание кризиса? А главное, какие уроки они извлекают из этой ситуации? Среди отвечающих на вопросы ОПОРЫ была и Софья Мороз, генеральный директор «Сибирской лизинговой компании».

Потом мы – с периодичностью в полгода – возвращались к этим кризисным ожиданиям предпринимателей и просили участников этого экспресс-опроса рассказать о том, что произошло с их бизнесом за прошедшее время. Вот, в сокращении, ответы Софьи Ароновны Мороз:

Отмерить не семь, а семьдесят семь раз
(ОПОРА за 15.10.08)

«Самым болезненным проявлением кризиса уже сегодня является сокращение вовлеченных в оборот денежных ресурсов: уменьшается количество выдаваемых банками кредитов, увеличиваются проценты по ним, сокращаются сроки кредитования... Продолжать работать так, как делали это в условиях благополучных, «розовых», нельзя... Режим жесткой экономики, четкой финансовой и организационной дисциплины – это совершенно необходимые подходы к бизнесу сегодня... Стоит уже не семь, а семьдесят семь раз отмерить, прежде чем начинать новое направление, открывать свое дело... Легкой жизни в ближайшие год – два ждать не стоит, это точно».

Не дождетесь!
(ОПОРА за 29.07.09)

«Пришлось провести жесткий анализ затрат, сократить все те, без которых обойтись с учетом реальной ситуации возможно. Сокращение численности персонала, перевод сотрудников на неполную рабочую неделю, работа по реструктуризации как кредиторской, так и дебиторской задолженности, более жесткая политика в работе с должниками – это основной арсенал предпринимаемых мер по выживанию... Однако гораздо больший урон составляют финансовые потери, которые мы несем уже второй год в сфере лизинга большегрузного транспорта».

«Экономические похороны» отменяются?
(ОПОРА за 20.01.10)

«Мы решили сдать своих финансовых проблем: с рядом банков достигли соглашения о реструктуризации задолженности, с рядом своих должников тоже подписали различные соглашения о реструктуризации долгов. Часть застарелых долгов удалось вернуть. Кстати, рассчитаться с долгами перед нами предпринимателям помогают субсидии из областного бюджета (им возмещают 50% затрат, уплаченных сверх стоимости предмета лизинга). Это, соответственно, помогает нам рассчитаться с банками. Такая поддержка предпринимателей важна, безусловно, имеет положительное влияние. Но всю глубину проблем решить не позволяет».

По состоянию на 1 января 2010 мы никому ничего не должны. Но нам пришлось сократить все свои затраты: сократить часть сотрудников, снизить зарплату (прежде всего руководству компании)... А тех, кто остался, перевели на полную рабочую неделю. И основное, чем мы сегодня занимаемся, это работы с дебиторской задолженностью и расчета с нашими кредиторами, бюджетом, то есть решаем финансовые проблемы и не занимаемся собственно лизингом... Прогнозы независимых экспертов насчет судьбы именно рыночных лизинговых компаний очень грустные. Я тоже думаю, что выживут немногие компании из тех, которые сами искали инвестиции (кредитовались в банках, у частных лиц, где-то еще), сами заключали договора с разными изготовителями (в зависимости от того, какую технику просили купить их клиенты). Потому что сегодня банки лизинг не кредитуют, лизинг попал в число запрещенных для кредитования, наиболее рискованных видов предпринимательской деятельности».

Софья Ароновна согласилась поговорить подробно, заметив:

«История, как известно, не терпит сослагательного наклонения. Поэтому рассуждать в стиле «что бы было, если бы не было...» – дело неблагодарное. И все же без такого рассуждения я на этот вопрос ответить не смогу. И так, был кризис 1998 года. Тогда тоже враз прекратились все кредиты. Сибирская страховая компания, которая за прошедший год к кризису – первый год жизни лизинговой – финансировала нас, тоже не могла ничего инвестировать. Она работала только на выдачу денег страхователям – физическим лицам. Поэтому около полугода лизинговая не заключала новых договоров, а поступавшие лизинговые платежи возвращала инвестору – страховой компании, которая, в свою очередь, рассчитывалась с населением. И тогда лизинг подтвердил свою надежность. Думаю, что, если бы накануне общего кризиса образца 2008-2009 года у нас в области не появилось бы широко известное постановление по большегрузному транспорту, наша компания вышла бы из этого последнего кризиса нормально. Мы бы просто уменьшили объем новых сделок, спокойно и планомерно рассчитывались бы с банками, другими своими кредиторами. А потом снова начали работать в рост. Вот что бы было».

Мы никогда не закупали какие-то виды техники впрок и не предлагали их своим клиентам. Наоборот, они приходили в нашу компанию и просили купить ту или иную технику у выбранного ими продавца. Какова была ситуация с этими большегрузными автомобилями китайского, американского производства до мая 2008 года? Они были сертифицированы в нашей стране, их спокойно регистрировала ГИБДД без каких-либо ограничений по использованию, на них продавались пропуска при использовании дорог общего пользования. Они эксплуатировались по всей стране на дорогах общего пользования.

Многие простые люди, водители вступили на путь предпринимательства, за-

«Экономические похороны» продолжают ли...?

– лизингополучателей. А вот что касается кредиторов «внутренних», то есть учредителей и тех наших же компаний, которые в лизинг средства вкладывали, то они остаются в больших убытках. По-иному быть не может. Какими бы ни были причины экономических кризисов – хоть глобального, хоть местного масштаба, – кто-то за них всегда платит».

Нас такой ответ не удовлетворил. Потому что мы не могли позволить себе ограничиться простой констатацией факта: кризис вынудил уйти с кузбасского рынка компанию, которая в свое время открыла нам лизинг. Это на самом деле так. До кризиса не было ни одного совещания, ни одной встречи с предпринимателями, где бы на трибуне не появлялся генеральный директор «Сибирской лизинговой компании» Софья Мороз, чтобы рассказать что-то новое о лизинге или о проблемах его продвижения в регионе. Мы помним, как она сама ездила по городам и весям как популярный лизинг и пиарщик своей компании; как «Сибирская лизинговая компания» чутко реагировала на потребности малого бизнеса (возникли у него проблемы с льготной приватизацией – компания предложила лизинг недвижимости)... И если такая компания вынуждена уйти с рынка, то невольно возникает вопрос: это болезненный, но закономерный процесс для финансового рынка вообще или это его «российский характер»?



Тогда еще ничего не предвещало кризиса...

Я нятия самостоятельно грузоперевозками, а мы помогли им в приобретении выбранных ими автомобилей. Казалось бы, ничто не предвещало того, что случилось».

– Но вы не сидели сложа руки, что-то же предпринимали?

– Да многое предпринимали. Организовывали бригады под руководством своих клиентов, которые рекомендовали себя должным образом, и направляли машины в другие регионы, прежде всего на Север, где была в них большая потребность, даже в условиях уже общего кризиса, который разгорался все ярче. Занимались реструктуризацией и кредиторской, и дебиторской задолженности, сокращали затраты, сотрудников и т.д.

– Что окончательно стубило ваш бизнес? Только ли отсутствие банковских кредитов всему виной?

– Не в отсутствии кредитов дело. На Севере просто деньги заказчики перевозок не платили. Пришлось возвращать машины по очень плохим дорогам. В итоге и техника изнасилась, и вложенные в организацию этих бригад средства не возвратились. Все это усугубило финансовые проблемы наших клиентов, а значит, и наши. И у нас в регионе платежная дисциплина упала очень сильно. Причем кому-то реально не позволяла вовремя рассчитаться кризис, а кто-то под него «косил» (извините за вульгарность).

– При каких условиях мог продолжаться ваш бизнес?

– При условии действительно ответственного отношения ко всем происходящим в экономике процессам и бизнеса, и власти. Знаете, это как в семье. Никогда в ее разрушении не бывает виноват кто-то один. Всегда оба – и мужчина, и женщина».

– И с чем, когда ваша компания уйдет с рынка, останется малый и средний бизнес Кузбасса?

– Говорят, что свято место не бывает пусто. – Но насколько кузбасский рынок лизинговых услуг сегодня доступен для «малышей»?

– Не берусь говорить о таких глобальных вещах. Но и оставшиеся лизинговые компании, и банки работают. Конечно, свои требования к заемщикам все кредиторы ужесточили, кредиты стали значительно дороже, начинающим получать средства гораздо труднее, чем это было раньше. А тем предпринимателям, кто «попал под раздачу», теперь вновь решиться на развитие своего собственного дела очень непросто. Многие бывшие наши клиенты просто потеряли всякий оптимизм и надежду. Но есть и те, кто как-то пытается выживать».

– А чем будет заниматься сама Софья Ароновна, когда «Сибирской лизинговой компании» не будет? Отдыхать? Что-то плохо в это верится... – Отвечу шуткой. Еще в школе мои подруги говорили мне: «Ты в гроб ляжешь – ногой дрыгнешь». Пока есть мысли и силы, лежать на печи не настроена».

Подготовила Вера КАРЗОВА.

«Айболиту» десятый год. Его ниша – мелкий ремонт одежды, а в семилетнем возрасте он начал гордо именоваться «сетью по ремонту одежды», открыв третью точку приема. Именно тогда к стране «подкрался» кризис... По мнению Сергея Зальцмана, директора сети «Айболит», снижение доходности бизнеса повлекло снижение зарплаток, тогда часть сотрудников попыталась компенсировать потери, работая «мимо кассы», в итоге возник конфликт интересов. «Семейная атмосфера», которой раньше так гордился Сергей, начала рушиться на глазах... «Опора» опубликовала рассказ предпринимателя «Десять в лодке, не считая директора», 7.04.2009, бизнес-консультанты надавали «Айболиту» советов, а через полгода Сергей Зальцман рассказал со страниц газеты о попытках преодоления внутреннего и внешнего кризисов «Десять в лодке, не считая директора. Полгода спустя», 7.10.2009.

Сегодня «Опора» опять предоставила слово Сергею ЗАЛЬЦМАНУ:

– Если смотреть отсюда, из «Айболита», то кризиса как бы и не было на самом деле. Если бы некоторые сотрудники не воровали, я бы его вообще не почувствовал. Ну, было бы 10-15 процентов падения, максимум. Но никак не 30-40, как у меня тогда произошло. Очевидно, воровать начали со страха: как будто бы кризис, что же будет?! Сейчас все выровня-

«Десять в лодке, не считая директора» – 3



лось, «Айболит» вернулся к докризисным объемам. Единственно, много развелось конкуренции, причем такой best-lookовой, когда открываются, что попали делают, потом закрываются... С одной стороны, здесь блага идея вечности безработных в бизнесе, с другой – открываются мелкие точки, которые оттягивают на себя какие-то деньги. Подобное было и раньше, но в незначительных количествах, а сейчас это уже явление. Люди получают стартовый капитал в 58 тысяч рублей, этого достаточно, чтобы купить кое-какое оборудование, оплатить аренду и налоги, несколько раз выплатить зарплату. Вопрос: что дальше? Да, в людей накачали насоском дух предпринимательства, многие вдохновились, что могут, но я понял, что, ежели ты встал на этот путь, нужно пройти его до конца. Это не год, не три. Это как

«родину не выбирают». На этом пути бывают не только взлеты, но и падения, после которых надо подниматься. А когда падаешь ниже нуля, нужно где-то брать деньги и силы... И это все отражается на семье, и... Это все очень сложно – предпринимательство. Впрочем, для клиента выходит хорошо: конкуренция, цены снижаются, есть из чего выбирать. В нашей системе сейчас три точки, четвертую откроем в сентябре в «Шалготарьяне». Первое – сын пришел из армии, немного помогает, у меня стало побольше времени для решения перспективных задач. Во-вторых, клиенты давно просят расширения. Со временем, считая, мы представим себя в каждом районе. В прошлом году не стали этого делать, так как пришлось очень серьезно заниматься решением внутренних, в том числе кадровых, проблем.

За время кризиса никому не понизил зарплату, не уволил ни одного человека, не закрыл ни одной точки, хотя эксперты ОПОРЫ это активно советовали. После очередного обострения ситуации собрал коллектив и сказал: вот такие у нас долги по налогам, вот наши проблемы, столько мы зарабатываем, и теперь с нового года, зарплата будет больше зависеть от качества и конечного результата. В итоге, считаю, за счет сокращения воровства получил некоторое увеличение денежной массы, которое позволяет потихоньку рассчитываться по старым долгам. В коллективе пока по-прежнему десять работников, шесть-семь из них – костяк. В кризисные времена мы много сделали для упорядочения отношений работодателя и работников. Наученные горьким опытом, ушли от устных договоренностей, сейчас в очередной раз обновляем должностные инструкции, приближаем их к жизни, проводим обучение. Уроком стало, что отношения на работе должны быть официальными. Да, во время разговоров в нерабочее время дистанция может сокращаться, но если человек допускает брак, он обязан ответить по полной. Не в игрушки играем. По объемам, повторюсь, мы вернулись к докризисным. Любопытно, что в

последнее время, очевидно, за счет того, что мы давно работаем на рынке подобных услуг, уменьшились сезонные колебания. Спады стали не такими жесткими, как бывало раньше. Постоянно думаю над повышением спектра предоставляемых услуг. Начал реставрировать чемоданы – этого больше никто не делает. Недавно отремонтировал четыре штуки, достаточно непростое дело, часто приходится принимать практически инженерные решения. Начали заниматься ремонтом кожаных сумок. У нас появилась хорошая триколотажная машинка, которая дает прекрасный шов, и теперь есть возможность шить новые вещи из трикотажа и кожи. Это будут индивидуальные заказы, спрос на подобные услуги чувствую постоянно... Сын после армии повзрослел; он, конечно, пока не предприниматель, но я хочу, чтобы он попробовал. Чтобы испытал, что благодаря его предпринимательским усилиям не только что-то изменилось, но что еще и получил деньги. И когда он почувствует прибыль, которую сам создал, почувствует, что сам чего-то достиг, – все и произойдет... Подготовил Игорь АЛЕХИН. Фото Федора Баранова.

бизнес и право

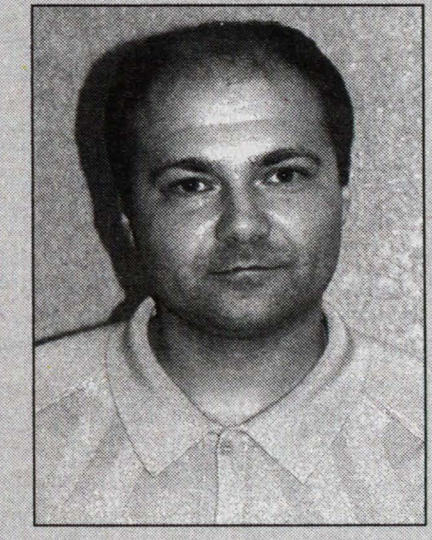
блему решить? Вот вы несколько лет возглавляли Третейский суд при Кузбасской торгово-промышленной палате, который пользовался большой популярностью среди предпринимателей. И без работы не сидели. Может, проще было развивать систему третейских судов? – Медиация принципиально отличается от судебного процедуры – любой. И в государственном, и в третейском суде выносится решение в пользу одной стороны. И в этом смысле третейский суд от государственного ничем не отличается. Другое дело, что в третейском суде у сторон есть возможность выбирать судей – в государственном суде такой возможности нет. – И процедура рассмотрения спора в третейском суде не столь официальна, судебные заседания проходят в более непринужденной обстановке, что, по моему, больше располагает спорящих к соглашению. – Но даже если стороны заключают какое-то соглашение, третейский суд его утверждает. То есть это третье лицо – суд – как бы возвышается над участниками спора: либо сам выносит решение, либо утверждает мировое соглашение. А в процедуре медиации медиатор как бы незаметен, потому что в результате его деятельности получается медиативное соглашение, которое заключает одна сторона

Медиация: выгодно всем

Президент России Дмитрий Медведев 26 июля подписал федеральный закон «Об альтернативной процедуре урегулирования споров с участием посредника (процедуре медиации)». Закон вступает в силу с 1 января 2011 г. С этого дня в России вводится процедура медиации. Что это такое, медиация, и что она может изменить в жизни спорящих россиян? – об этом мы попросили рассказать Владислава СЫРБОВА, доцента кафедры гражданского права юридического факультета КемГУ:

– Владислав Анатольевич, а что, раньше такого института – медиации в России никогда не было? – Юридически его не существовало. Хотя в ряде процессуальных законов, например, в Гражданском и Арбитражном процессуальных кодексах, предусматривалась возможность обращения к посреднику за урегулированием спора. Причем судьи обязаны были разъяснять сторонам, что у них есть такое право. Но кто такой посредник, в каком порядке урегулировать этот спор с участием посредника – ничем не регламентировалось. Кстати, и за рубежом, в странах так называемой англо-саксонской правовой системы (Великобритания, США, Австралия) такая практика зародилась отно-

сительно недавно – в середине прошлого, XX века. – По мнению некоторых экспертов, закон о процедуре медиации призван снизить нагрузку на судебную систему России. – Это вполне понятно с точки зрения государственного интереса – снизить бюджетные издержки на содержание судебной системы. Но скорей всего глубинная причина интереса государства к процедуре медиации – это все-таки повышение уровня правовой сознательности, правовой культуры граждан. Зачем биться в суде за то, что третья сторона (суд) вынес решение, которое в любом случае для одной из сторон окажется нежелательным? Если суд удовлетворит иск заявителя, значит, в накладе окажется



ответчик. Откажет в удовлетворении иска, значит, неудовлен истец. В любом случае, одна из сторон является недовольной. Это повод объявлять решение суда и дальше спорить и спорить... – А разве третейский суд не помогал эту про-

атору наличие высшего профессионального, но не обязательного юридического образования. – То есть если спор возник между двумя хозяйствующими субъектами, то они могут обратиться к авторитетному специалисту в своей отрасли... – Можно предположить, что это будет так. Никаких границ здесь не существует. Выбор – за участниками спора. Но это еще вопрос – юристом ли в большей степени должен быть посредник, либо психологом, либо узким специалистом как раз в той сфере, в которой возник конфликт... Потому что сфера, в которой планируется осуществление посреднической деятельности, это не только хозяйственная и экономическая сфера. Это любые гражданские споры: семейные, трудовые (за исключением коллективных трудовых споров). И надо сказать, что сам по себе институт медиации за рубежом – это процесс урегулирования семейных конфликтов. Конечно, хорошо, когда коммуникабельный, приятный, сведущий, толковый человек еще имеет и юридическую подготовку – знает, как предложить и как оформить мирное соглашение. Это – идеал. Но в ряде случаев это может быть и не первоначально. Распространила Вера КАРЗОВА. (Продолжение в следующем выпуске ОПОРЫ).

За год, минувший после прошлого Дня строителя, некоммерческое партнерство «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» выросло более чем в два раза и сегодня насчитывает в своих рядах без малого 150 участников.

Недавно в рядах строителей появились и проектировщики. Причем сразу 78 юридических лиц и три индивидуальных предпринимателя - именно таков состав СРО некоммерческого партнерства «Ассоциация проектировщиков Кузбасса», ставшего коллективным членом некоммерческого партнерства «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса».

Что побудило проектировщиков объединиться со строителями?

Татьяна КВАШНИНА, директор СРО некоммерческого партнерства «Ассоциация проектировщиков Кузбасса» (СРО НП «АП Куз»):

- Проблемы переходного периода от лицензирования к саморегулированию в строительной отрасли сегодня общие для всей России, а не только для Кузбасса.

Изменения в законодательстве и нормативных актах, регулирующих деятельность СРО, происходят чаще, чем хотелось бы для стабильности и спокойной, плодотворной работы. Так, только что выданные организациям свидетельства о допусках к работам должны быть заменены на новые уже до 1 января 2011 года.

Крупные проектные институты в Кузбассе, ко-



торые выжили после перестройки экономики страны в 90-е, можно пересчитать по пальцам. На рынке проектных работ с тех пор сформировалось и успешно работает довольно много организаций, которые

Проектировщики Кузбасса объединились со строителями

подпадают под категорию субъектов малого и среднего бизнеса. Они жизнеспособны, мобильны, имеют в своем составе квалифицированных специалистов. Это подтверждается тем, что все они до начала формирования института саморегулирования имели действующие лицензии. Хотя объемы проектных работ в кризисный период заметно упали, как крупные институты, так и малые и средние проектные организации имеют своего заказчика, инвестора и свою сферу деятельности. Каждая из структур имеет право на жизнь, каждая выполняет ту задачу, которая ей под силу. Нельзя, да и невозможно, заменить одно другим.

К тому же нельзя забывать, что малый и средний бизнес в строительном про-

ектировании - это рабочие места для профессионалов высокого класса, творческой интеллектуальной элиты страны. Только в нашем СРО их более тысячи. Рынок определит тех, кто переживет все трудности и выстоит, подтверждая свой профессионализм.

В Национальном объединении проектировщиков, членом которого мы являемся, сформирован специальный комитет по малому и среднему бизнесу, представляющий его интересы в органах власти.

Но, как это водится в сложные времена (а для отрасли они действительно сложные), выжить можно только сообща, поддерживая друг друга.

Поэтому СРО НП «АП Куз», объединяющая в ос-

новном предприятия малого и среднего бизнеса, стала коллективным членом НП «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса». Проблемы у нас одинаковые. Идея была моя. На сегодня конкретных совместных проектов со строителями еще нет. Следующий шаг - собраться правлениями партнерств после летних отпусков и обсудить рабочие моменты. Составить план работы.

Любой объект строительства является плодом труда не только строителей, но и проектировщиков. И только их альянс, совместная работа с пониманием проблем друг друга дадут желаемый результат, а это качество и еще раз качество. И красота.

Подготовила
Юлия МАТЮЩЕНКО.

СПРАВКА

НП «АП Куз» образовалось в июле 2009 г. по инициативе Кемеровской региональной организации Союза архитекторов России. НП «АП Куз» получило статус саморегулируемой организации с марта 2010 г. Сегодня в реестре партнерства - 81 организация: 78 юридических лиц и три индивидуальных предпринимателя из Кемерово, Новокузнецка, Юрги, Анжеро-Судженска, Гурьевска, Белова, Ленинска-Кузнецкого, Томска.

Среди членов СРО НП «АП Куз» - ведущие архитекторы г. Кемерово Олег Ражев, Анатолий Попов, Тахир Курдыев и др. Плоды их трудов - здание Пенсионного фонда, ТЦ «Спутник», «Парус», строящийся волейбольный дворец спорта и т.д.

въездной туризм

Выход из точки

НОЛЬ

Оказалось, хороший пример заразителен. Ряды предпринимателей-пионеров в сфере въездного туризма (о них ОПОРА рассказывала 26 мая в материале «Завтра туризма») пополнились. Их коллега Игорь Киреев планирует организовать отдых в самом уникальном природном уголке Мариинского района - Кабедате. Идея появилась не случайно. На Кабедате песчаные скалы, пещеры, душистое разнотравье, старица, многочисленные родники - мариинцы из года в год приезжают полюбоваться этой природной красотой. В начале лета Киреев арендовал земельный участок, отсыпал дорогу гравием, убрал горы мусора, накопившиеся за многие годы от «диких» туристов, облагородил родник и установил беседку. В будущем появятся домики для отдыха и палатки. В планах предпринимателя сделать отдых круглогодичным, а на зимнее время для доставки туристов приобрести снегоход. Правда, громко заявлять о своем начинании Игорь Киреев не желает, уточняя, что многое еще не продумано. Но факт остается фактом - в сфере въездного туризма появилась конкуренция.

Сергей БУЛГАКОВ (организация отдыха в

Создавая бизнес в сфере въездного туризма, мариинские предприниматели надеялись, что завоевать рынок будет просто. Они первые, кто рискнул занять пустующую нишу. Однако сегодня новаторам уже «наступают на пятки».

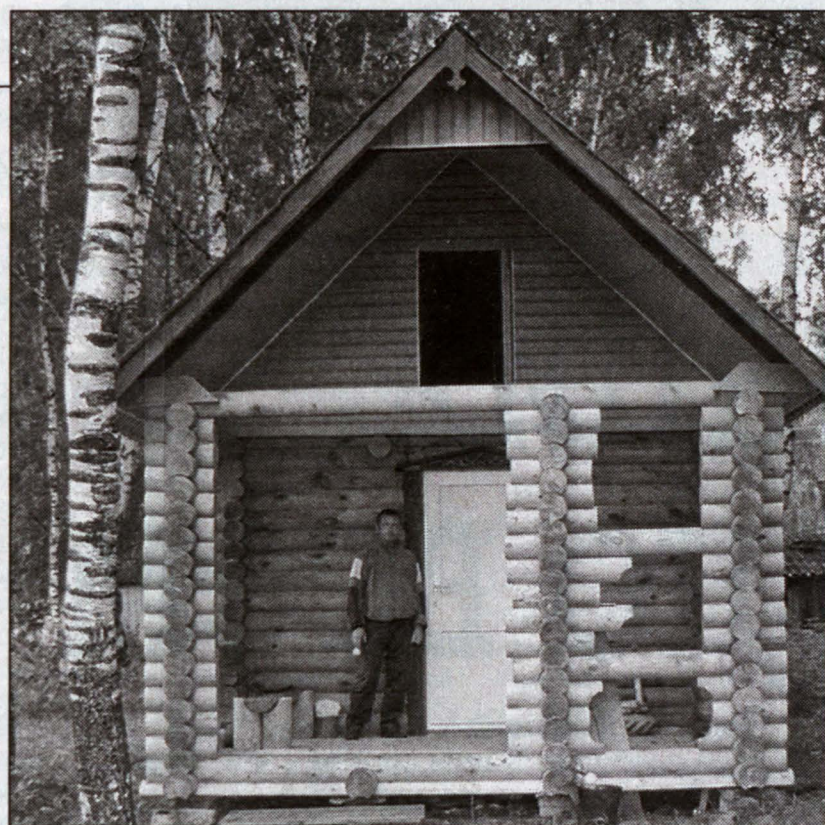
загородной зоне «Арчакас»: гостевой домик и конные маршруты):

- Положение у нас предстартовое. В гостевой домик мебель привезли, провели свет и воду, рядом беседку установили. На этой неделе будем принимать первых гостей. Мастера, которые мебель нам изготавливали, сделали заказ на выходные. Рекламу, конечно, дадим. Аренда домика - 1500 рублей на четверых в сутки. Проехать по конному маршруту - от 100 рублей, если с экскурсоводом, то дороже. Пока строились, катали по Мариинску в пролетке горожан. Раньше в выходные, теперь только по праздникам. И к зиме уже все готово. Будут катание на снегоходе, конные прогулки, прокат аргамака, лыж. Трудности финансовые? Мы уже вообще ничего не испытываем - у нас весь год в убы-

ток. Придут все равно лучшие времена.

Алексей ДОЛМАТОВ (прокат квадроциклов и багги):

- Начал с того, что разместил уличную рекламу, баннер, на площади в центре города, где вечерами собирается молодежь, а днем родители с детьми. Звонков очень много, интересуются, для многих все это необычно, в Мариинске таких услуг не было. В неделю примерно три заявки выполняем. Выезжали на трек, катали на берегу Кии, по городу, ездили по заявке и на пикник: люди отдыхали и заказывали технику на три часа. У нас есть озеро в районе, по этому маршруту возили клиентов. Услугами пользуются и молодежь, и родители с детьми, и люди зрелого возраста. Все зависит от погоды: хорошая - звонков и заказов много. Планируем на праздник города



выехать. Доходы сегодня не велики, но я не переживаю, их хватает, чтобы платить по кредиту закрыть. Сегодня для меня этого достаточно. Дальше, думаю, будет лучше.

Кристина ВОЛКОВА (кафе быстрого питания - блинная «Русь купеческая»):

- Оформляем документы на льготный заем областного фонда поддержки предпринимательства. Будет конкурс, но условия очень выгодные - 5% годовых, а сумма до 1 миллиона рублей. Как только деньги получим, приступим к строительству кафе. Сегодня мы арендуем помещение в торговом центре, но закрывать эту точку не собираемся. Она в центре города, а строить будем в районе вокзала. Посетителей значительно прибавилось, правда, в жаркие дни было немного. Сегодня у нас десять посадочных

мест, а в новом кафе будет более двадцати. Документы на землю уже готовы. Есть еще одна задумка, но пока все тайны раскрывать не стану.

Татьяна ГУБАЛЬ, начальник отдела содействия развитию малого и среднего бизнеса администрации Мариинского района:

- Сфера въездного туризма очень перспективная, и наши предприниматели достаточно успешно в ней развиваются. К примеру, Кристина Волкова планирует открыть еще не одну, а две точки, согласитесь, это уже о многом говорит. Кафе, которое она построит в виде терема на привокзальной площади, позволит ей принимать иногородних туристов, приезжающих группами.

Сергей Булгаков - человек, который не только добросовестно вложил все, что он получил от государ-

ства, но и более того - своих средств немало. Старается, и этот бизнес ему самому очень нравится. Мы приезжали буквально на той неделе, посмотрели, что сделано, он рассказал, что еще планирует. Там перспектива огромная. Желательно построить три домика, какое-то кафе, тогда и туристов будет больше, и доходов.

Они молодцы, но им еще предстоит большая работа. Гранта в 300 тысяч рублей для реализации всех планов предпринимателю, конечно, недостаточно. Но для развития бизнеса никто не мешает им взять льготный заем или микрозаем. На грант они приобретают основные средства, которые могут предоставить в залог. Им есть от чего оттолкнуться. Мы подсказываем, советуем, что может быть, как лучше, а они уже принимают решение самостоятельно.

Такие решительные, как Волкова, Булгаков, Долматов, оценили возможности господдержки сразу. Но все люди разные, есть и сомневающиеся. Киреев Игорь обратился к нам за консультацией. Предложили ему займы. Думаю, если решится - у него все получится.

Наталья СВИРИДОВА.

НА СНИМКЕ: гостевой домик на Арчакасе скоро примет первых постояльцев.

Фото автора.

В период дискуссии на сайте газеты «Кузбасс» ко мне обратилась Инна Петунина, директор кемеровского ателье «Галант». Она, как и многие собственники и руководители малых предприятий, считала, что маркетинг им не по карману, но при этом решила поговорить со мной на тему раскрутки услуг ателье в это кризисное для многих предпринимателей время.

С малыми предприятиями я никогда раньше не работала и сначала, честно говоря, даже немного испугалась, но любопытство взяло верх. Я объяснила Инне, что на первом этапе всегда разрабатываю стратегию, предварительно проанализировав рынок аналогичных услуг, изучив потребителя и т.д., и мы договорились поработать на особых условиях. Я предложила директору «Галанта» свои идеи по продвижению бизнеса. Идеи были предварительными, и были необходимы для того, чтобы руководители компании поняли, с тем ли человеком они решили заключить договор, так ли этот человек понимает задачи, которые перед ним поставлены. Но мои идеи заказчику понравились, и мы заключили договор.

Для начала я провела внутренний и внешний анализ бизнеса ООО «Галант» с целью выявления или, в крайнем случае, создания конкурентных преимуществ. Но мне крупно повезло: создавать конкурентные преимущества, как показал анализ, не нужно. Необходимо было только помочь предприятию раскрыть свою индивидуальность: ателье «Галант» является единственным производителем высококачественных трикотажных изделий машинной вязки по индивидуальному заказу в Кемерове; отличительной особенностью этого предприятия является также высокое качество обслуживания клиентов: наличие специальной зоны и менеджера по работе с клиентами. Анализ выявил также, что у услуг, оказываемых ООО «Галант», есть потенциал роста как в качественном, так и в количественном направлении.

Далее необходимо было подтвердить мою гипотезу относительно того, кто является наиболее перспективной целевой аудиторией (ЦА, как ее принято обозначать в маркетинговых исследованиях) этого предприятия.

Мы для себя определили: женщины среднего возраста, представительницы среднего класса. Это офисные служащие со средним уровнем дохода. Было проведено этнографическое исследование, по результатам которого

Маркетинг – причина выхода из кризиса,

– утверждает кемеровский маркетолог Ольга ШУБИНА. Год назад ее статья в ОПОРЕ вызвала бурную дискуссию, несколько месяцев продолжавшуюся на нашем редакционном сайте. Та статья называлась «Маркетинг – причина кризиса». Ольга утверждала и утверждает, что, став причиной кризиса, маркетинг должен послужить и причиной выхода из него. Иными словами: клин клином вышибают! Убеждает в этом и проект, разработанный Шубиной для группы малых предприятий Кемерова.

составлен портрет данной ЦА. Далее предстояло главное и самое сложное в процессе разработки стратегии позиционирования: выявление глубинной внутренней потребности, способствующей заключению сделки представителями данной ЦА с ООО «Галант». Гипотеза, которую я выдвинула в самом начале нашего сотрудничества с данным предприятием, подтвердилась (это желание женщин иметь недорогое, но эксклюзивное трикотажное изделие высокого качества).

Следующим этапом стала разработка плана продвижения ООО «Галант». И вот здесь дело застопорилось. Во-первых, не было ни одной приличной фотографии изделий ателье. Клиент мог только догадываться о том, какого качества вещь он получит. Но на проведение фотосессии денег у «Галанта» не было. А на продвижение услуг ателье тем более...

За 10 лет работы в области маркетинга я привыкла к различным критическим ситуациям, но здесь, конечно, все было сложнее. И тогда я предложила объединить бюджеты нескольких маленьких компаний, причем не конкурирующих, а, наоборот, дополняющих друг друга. Идея, конечно, не новая, но в реализации непростая. Тут мне пригодились навыки ведения переговоров, приобретенные благодаря глубокому убеждению, что маркетолог должен сам уметь продавать, а иначе как он может научить продавать кого-то.

Результатом такого объединения стало создание «Клуба красивых женщин», в основу которого была положена идея «Красивой быть просто, просто быть красивой!». О первом заседании нашего клуба, на котором его создатели продемонстрировали свои товары и услуги потенциаль-

ным клиентам (и те, и другие – женщины), рассказала ОПОРА, издание, на мой взгляд, чутко реагирующее не только на проблемы малого и среднего бизнеса Кузбасса, но и на попытки предпринимателей решить их самостоятельно. После этой публикации число заинтересовавшихся нашим объединением значительно возросло.

Лично для меня главным результатом проделанной работы стало создание уникальной творческой команды, в состав которой вошли дизайнер Марина Власова, коллектив АРТ-студии «Так точно», сотрудники ателье «Галант», салона красоты «Студия «Стиль», прокопьевской компании «Виола». А со-

трудниками ателье оформляет приемную и примерочную зону.

Сейчас мы готовим второе заседание «Клуба красивых женщин». Оно станет более масштабным, красочным и продуманным. В процессе подготовки к этому событию наша команда предложила ателье «Галант» изготовить коллекцию дизайнерских свадебных платьев с использованием цветов от прокопьевской компании «Виола» и эксклюзивного декора от АРТ-студии «Так точно». Кстати, эскизы платьев разработала та же Марина Власова. Мы были от них в восторге! Одно из свадебных платьев будет... трикотажным, что для г. Кемерово – новинка (ее можно

Начните и вы свой бизнес с правильной маркетинговой стратегией, и ваши деньги будут инвестироваться в развитие, а не в «тушение пожаров». Для тех, кто еще не преодолел кризис, это особенно важно.

всем недавно к нам присоединились Влад Петров и Оксана Пожарская – издатель в Кемерове организаторы и ведущие праздников любого масштаба.

А результатом работы нашей команды стал прирост продаж у всех создателей клуба.

Ателье «Галант» пришлось даже на какое-то время остановить прием заявок. Увеличение продаж повлекло за собой реструктуризацию предприятия, перераспределение функциональных обязанностей между сотрудниками, и даже замену некоторых из них более квалифицированными.

Дизайнер Марина Власова разработала для ателье «Галант» малобюджетный и очень красивый трикотажный интерьер – такого нет ни у одного из конкурентов «Галанта». Сегодня Марина вместе с со-

будет увидеть на ведущей второго заседания клуба Оксане Пожарской – платье ей так понравилось, что она решила его купить). Понравились нам платья и своей стоимостью. Но это – общая концепция клуба: красивой быть просто и недорого, т.е. товары и услуги должны быть доступными для любой женщины, вне зависимости от ее социального статуса.

У АРТ-студии «Так точно» увеличилось количество заказов не только на эксклюзивную бижутерию, но и на работу фотографа Ольги Никудиной – одной из создательниц компании (ее фото, кстати, стали появляться и в ОПОРЕ).

Салон красоты «Студия «Стиль» стал чрезвычайно популярным среди членов клуба. Увеличилось количество посетительниц салона. При этом большой популярностью



пользуется «лечение волос», эффективность которого была показана на первом заседании клуба. Цены салона приятно удивляли и удивляют всех посетителей. Есть также особое условие работы с членами клуба: отсрочка платежа (это, кстати, общая концепция «Клуба красивых женщин»).

Сбылась мечта директора прокопьевской компании «Виола» Анны Лукиной – ее продукция (банты, цветы и прочие красивые изделия) вышла, наконец, на кемеровский рынок. Сегодня продукцией «Виолы» заинтересовались несколько крупных торговых сетей г. Кемерово. Были произведены первые поставки. Анна Лукина считает свое участие в клубе в сотни раз более эффективным, чем участие в выставке «Экспо-Сибирь». Недавно мы привлекли специалиста компании «Виола» к необычному для них формату рекламы своей продукции.

нию цветочных поделок для детей.

Дизайнер Марина Власова придумала и воплотила в реальность оригинальное оформление витрины с молочными продуктами с Алтая в одном из кемеровских универсамов. Этот проект мы шуточно назвали «шаманским». Для оформления витрины Марина использовала шаманских тряпичных кукол, изготовленных собственными руками. Получилось очень ярко! Мне стало казаться, что порой и не нужно привлекательной упаковки или этикеток. Достаточно вот такого необычного оформления места продажи продукции – покупатель обязательно обратит на нее внимание. Кроме того, при оформлении витрины мы сделали акцент на то, что это – фермерские продукты «Алтая», что также привлекло покупателей и увеличило продажи этих продуктов.

Наши маленькие успехи не остались незамеченными и у коллег. Уже сейчас количество желающих вступить в клуб превышает наши возможности по размещению участников в одно время и в одном месте. Согласитесь: это не может не радовать.

Не секрет: большинство собственников и директоров кемеровских компаний к маркетингу относятся в лучшем случае холодно, а в худшем – негативно. Многие предприятия малого и среднего бизнеса считают, что маркетинг – это, в первую очередь, большой бюджет и заниматься этой «сложной наукой» им не по карману.

Заметьте: проект по раскрутке ателье «Галант» был реализован без денег! Просто в его основе была маркетинговая стратегия. Начните и вы свой бизнес с правильной маркетинговой стратегией, и ваши деньги будут инвестироваться в развитие, а не в «тушение пожаров». Для тех, кто еще не преодолел кризис, это особенно важно.

Ольга ШУБИНА.

- А вторую очередь в сентябре, возможно, сдадим, - Алексей кивнул в сторону второй половины дома, отгороженной от двух украшенных разноцветными шарами подъездов большим забором. - Мы весь дом хотели сдать ко Дню шахтера. Но недофинансирование - 60 миллионов рублей. ГУРШ должен, Фонд развития жилищного строительства, как ни странно, должен... Хотя мы уже отделочные работы ведем.

- А когда вы сами начали жилье строить?

- Первое предложение о строительстве жилого дома к нам поступило в конце 2007 года. Отец, помню, пришел после совещания в администрации города и говорит: строить будем дом!.. Самым большим противником этого был я.

- Почему?

- Считал, что начало строительства таких «монстров» - это начало конца компании. Но потом я в итоге первый дом и строил!.. (смеется). Отец настоял на своем: дома строить будем, стоять на месте нельзя, надо развиваться...

Первый - 75-й - дом в городе Белово мы начали строить в августе 2008-го. Ничего не знали, не умели. И ко всему этому на нас свалилось самое тяжелое наследие разрухи 90-х - отсутствие квалифицированных кадров. Мы не могли найти ни одной бригады монтажников! Еле собрали свою - 6 монтажников. До конца строительства доработали только 2 человека. Все остальные, к сожалению... (Алексей красноречиво бьет тыльной стороной ладони себе по горлу - и без слов понятно - спилили) до конца не доработали...

- И как вышли из положения?

- А свои-то плотники и сварщики были ребята квалифицированные. Взяли молодых, самых грамотных - 4-5-го разряда, обучили их на монтажников, приставили к опытным. И в итоге к концу строительства дома мы имели 20 (!) своих квалифицированных монтажников, которые спустя год вышли на уровень монтажника 1860 кубов в месяц. В области не очень много компаний, которые так монтируют. Мы за 3 недели собираем 5-этажную 2-подъездную коробку. Вот эта была собрана за 4 месяца...

- А как вам в кризис на бюджетные деньги работало?

- Тяжело. И сейчас еще не легче. Потому что зима - период безденежья. Как правило, в конце декабря получаем все долги - рассчитываются бюджеты всех уровней. А потом январь, февраль, март, а бывает, и апрель-май мы ждем, пока придут целевые средства на новый объект, пока документы будут подписаны (Москва спис-

ДОМ, КОТОРЫЙ СТРОЯТ Курносовы

«Все замечательно! Ходили, искали, искали хотя бы один изъян - не нашли!» - призналась Елена Дмитриевна Самоделкина, чья семья, прожившая 30 лет в поселке Инском, получила двухкомнатную квартиру в новом 10-этажном доме №86 в третьем микрорайоне города Белово.

«В этот раз более качественный линолеум постелили. На объектах, сданных до этого, на этот счет нарекания были, - пояснил жильцам и журналистам Алексей Курносов, генеральный директор компании «Монолит» - генподрядчика этого объекта. - Мы должны уложиться в стоимость жилья, а кризис пришел и уронил ее вниз. Но мы вынуждены, невзирая на стоимость, отказаться от более дешевых материалов. Фурнитуру более качественную здесь использовали, пластиковые плинтуса. Он уже лучше, этот дом».

Об особом, трепетном, можно сказать, отношении компании «Монолит» к отделке я догадалась позже. Оказалось, что авторитет на строительном рынке Беловского района, а потом и Белова эта компания, учредила которую семья Курносовых, заработала на отделке и ремонте объектов соцкультбыта.

На это дело семью подвиг ее глава - Виктор Валентинович в 1996 году. И трое дипломированных маркшейдеров - мама Альбина Ивановна (она была главным маркшейдером на разрезе «Шестаки») и два сына - Алексей и Александр с тех пор живут стройкой.

Но в торжественной церемонии сдачи в эксплуатацию первой очереди этого дома из четырех Курносовых принимал участие только старший из сыновей - Алексей. «Отец с мамой на юге, брат - на Алтае. Отдыхать-то все равно когда-то надо», - объяснил он их отсутствие.

Времени у генерального директора в обрез, поэтому поговорить Алексей предложил прямо в машине, из салона которой было хорошо видно, как заселяют первую очередь нового дома переселенцы с ветхого и аварийного жилья...

ки утвердит, потом в юстицию их сдадут - только после юстиции казначейство и администрация могут отдать деньги). В этом году все шло маленько побыстрее - мы в апреле деньги получили.

А в прошлом году полгодом было без денег.

- Сидели?

- Что вы! Если бы мы ждали бюджетные деньги сложными руками, этого новоселья сегодня бы не было. Нас кредитовали. Партне-



ры наши - спасибо им огромное! Самый крупный партнер - Томусинский завод железобетонных изделий, где Прус Андрей Васильевич директор. Земной поклон ему! До 48 миллионов доходило кредитование нашей компании его деталями - это полдома. Считаю, половину этого дома он грузил нам бесплатно. Естественно, огромное участие в решении наших проблем принимает МАУ «УКС г. Белово». Мы вместе с его директором Виктором Трофимовичем Шибаевым уговариваем наших поставщиков, УКС выступает гарантом и поручается за нас перед тем же Томусинским ЗЖБИ. Беловский - сельский - завод железобетонных изделий (директор Козлов Виктор Николаевич) кредитует нас и сваями, и бетоном.

Наши подрядчики тоже постоянно нас кредитуют. У нас сформирован сейчас коллектив подрядчиков - партнеров, с которыми мы постоянно рабо-

таем. Это те, кто может ждать и в то же время, когда нужно, может быстро и качественно сделать свою работу. Электрику на наших домах делает компания «НиКа», сантехнику - компания «Свет», лифты ставит компания «Миола», окна ставит Вячеслав Михайлович Соловьев - представитель новосибирской компании «Ваши окна». Работают все быстро и качественно. Вот это, конечно, очень сильно помогает нам - поэтапная слаженная команда, в которой каждому доверяешь. Потерять бы ее не хотелось.

- Есть такая угроза?

- Конечно. На будущий год никто не видит перспективы...

- Почему?

- А будущий год пустой. 86-й дом заканчиваем - сентябрь, 65-й дом заканчиваем - ноябрь, 67-й дом, если все нормально, - декабрь... 5-й дом в Прокопьевске заканчиваем в этом году. 34-й дом в Кемерове - окончание в этом году. И ни одного переходящего объекта - что страшнее для строительной компании?

- А отказаться от «бюджетной иглы» невозможно?

- Сметная стоимость вот такого дома - порядка 190 миллионов рублей. Где ж мы возьмем такие деньги? Банки кредитовать строительство отказываются. Строительство рискованным сектором экономики у них считается. Да и под такие проценты, под которые Сбербанк, к примеру, кредиты дает, мы должны будем квартиры продавать по цене, по которой их никто не купит. В таких маленьких городах, как Белово, покупательная способность населения очень низкая. Самая дешевая ипотека в АИЖК - 9-11%. Но АИЖК кредитует людей только в уже построенном доме. Сбербанк тоже кредитует людей только в построенном доме - у него ипотека под 13 или 14% годовых.

Мы сами можем позволить себе 2 или 3 квартиры

вытянуть на оборотных средствах, потом реализовать (здесь вот несколько квартир мы забирали под себя - продали). Но такую машину мы никогда не вытянем!

- Но что-то же вы будете предпринимать? Безвыходных ситуаций, говорят, не бывает.

- Безвыходных ситуаций, действительно, не бывает. Мы сейчас хотим попробовать строительство небольшого дома - пятиэтажного двухподъездного - в поселке Бачатский. В этом поселке за последние 15 лет не было построено ни одной однокомнатной квартиры. В 2005-07 годах там строил сам «Кузбассразрезуголь», но только «элитки» - по 80, 100, 120 «квадратов». Молодым-то людям требуется жилье другого класса. Вот этот дом проектировался в 2008 году. Соответственно здесь квартиры - «трешки» по 83-84 «квадрата». Такая квартира 2 миллиона 400 тысяч стоит. Откуда у молодой семьи такие деньги? Нужно проектировать квартиры под молодые семьи - пусть это 33 квадратных метра, но у человека свой угол будет. Хотим проектировать совместно с МАУ УКСом, с Виктором Трофимовичем Шибаевым, такой домик и попробовать реализовывать квартиры уже на стадии строительства дома. Как это делается в Кемерове. Ну, и подключать банки будем - договариваться с банками о кредитовании будущих жильцов, учиться работать уже с финансовыми институтами. Мы пока эту науку только осваиваем.

- А малоэтажное строительство в этом смысле не перспективней?

- Я «малоэтажку» приветствую. Она для строителей чем удобна? Во-первых, мы не делаем экспертизу - это удешевляет проект. Во-вторых, нас не трогает строительная инспекция: до 3 этажей строй - с вводом проблем нет. Но там есть другая проблема - сети. Сети что сюда вести, что туда, цена одинаковая, только здесь жильцов будет в 148 раз больше...

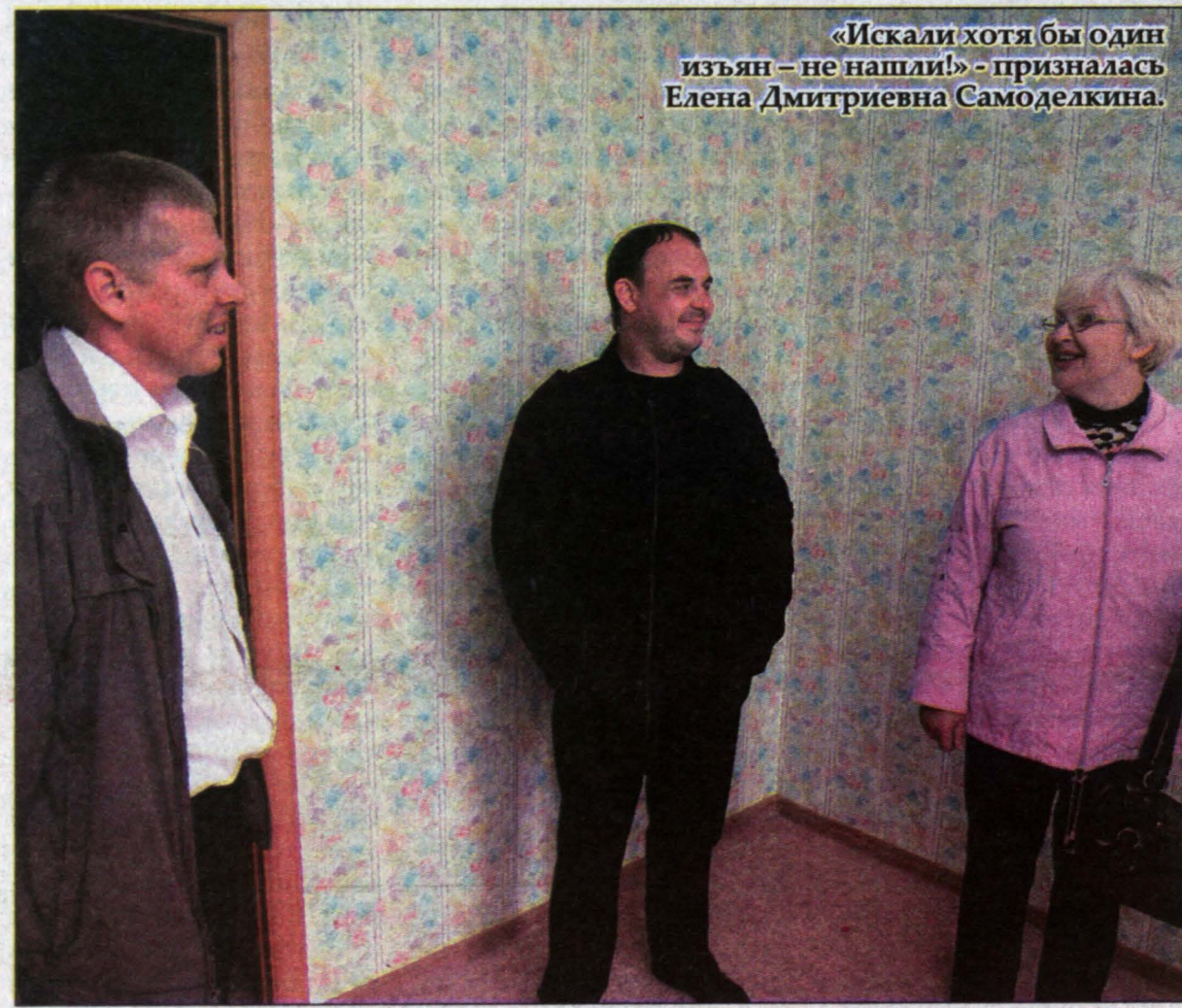
- То есть перспектива у молодежи одна: 33 «квадрата» в современной «хрущевке»?

- А для начала это совсем неплохо. Первая квартира, которую я себе купил, была в старой «хрущевке». На 33 квадратных метрах мы жили с женой и ребенком. Так это был свой угол - радость-то какая была!

33 квадратных метра в новом современном доме с моей первой квартирой не сравнить. И мы даже не по 30 тысяч рублей «квадрат» будем молодым семьям продавать. По 26,5 отдадим, чтобы они ипотеку в АИЖК могли взять. Для них квартира 800 тысяч рублей будет стоить - это на уровне «вторички». Люди ждут такое жилье!

Расспрашивала Вера КАРЗОВА.

Фото Федора Баранова.



«Искали хотя бы один изъян - не нашли!» - призналась Елена Дмитриевна Самоделкина.