



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

**В Минэкономразвития –
с бизнес – идеями
студентов РГТЭУ**

II стр.

**Кому нужен
Центр
промышленной
субконтрактации?**

IV – V стр.

**Чего не увидел
вице – премьер
в Кузбассе**

VIII стр.

Банковские кредиты: лом или рычаг?

Успех бизнеса зависит от правильного выбора стратегии управления финансами, считает директор маринской транспортной компании «Логистика Транс», кандидат экономических наук Наталья Алексеева. Ее компания получает прибыль, минуя риски.

VI стр.

В Кузбассе запустят новый механизм поддержки «мальшей». В реальном секторе экономики

Губернатор Кузбасса Аман Тулеев, выступая в минувшую среду на 30-й сессии Совета народных депутатов Кемеровской области с бюджетным посланием, сообщил, что в 2011 году будет оказываться максимальная поддержка тем предприятиям малого бизнеса, которые работают в промышленности, на транспорте, в жилищно-коммунальной сфере, а также в области инноваций. В частности, будет запущен новый механизм помощи предпринимателям: предоставляться суперльготные кредиты на развитие производства под 5% годовых на сумму от 5 до 10 млн. рублей.

Также в 2011 году на базе Кузбасского технопарка откроется бизнес-инкубатор – один из самых крупных в России. На этой экспериментальной площадке в 10 тыс. кв. метров будут располагаться и офисные помещения, и производственно-лабораторные площади. Одновременно в бизнес-инкубаторе смогут воплощать свои идеи в жизнь сразу 100 малых предприятий. Всего в 2011 году в малом бизнесе будет создано дополнительно 3 тысячи новых рабочих мест.

В Минэкономразвития – с бизнес-идеями студентов РГТЭУ

Сегодня в Минэкономразвития РФ главы 14 муниципальных образований Кузбасса будут защищать комплексные инвестиционные планы развития своих моногородов. В разработке двух из них – Топок и Краснобродского городского округа – активное участие принимали преподаватели и старшестуденты Кемеровского института (филиала) РГТЭУ.

В конце октября в институте состоялось публичное обсуждение студенческих идей по инновационному развитию Краснобродского городского округа.

Будущие менеджеры Виктор Деев, Александр Замятин, Екатерина Инглет и Лилия Малюга под руководством преподавателей кафедры менеджмента – к.э.н., профессора зав. кафедрой Ирины Николаевны Биктагировой и к.э.н., доцента Ольги Львовны Табашниковой – исследовали направления диверсификации монопрофильной структуры Краснобродского городского округа на основе инновационных подходов. А будущие маркетологи Татьяна Макарова и Ольга Курнакова под руководством преподавателей кафедры маркетинга и рекламы – к.т.н., доцента, зав. кафедрой Ирины Витальевны Караваевой и к.т.н., доцента Светланы Владимировны Гутовой исследовали состояние и перспективные направления развития рынка услуг в этом округе.

Свои комплексные курсовые работы молодые исследователи защищали перед широкой публикой – представителями законодательной и исполнительной власти Красного Брода, департамента экономики областной администрации, Кузбасского технопарка, преподавателями и студентами своего института.

Заказчики исследования, высоко оценив работу студентов и их научных руководителей, пригласили их выступить со своими докладами в Красном Броде – на депутатских слушаниях, на которые депутаты местного Совета хотят пригласить и молодых жителей поселка. Ведь, по существу, студенты в своих работах указали перспективные направления развития предпринимательства в округе, которые могут вылиться в конкретные бизнес-планы.

Минфин и Минэкономразвития солидарны с бизнесом

Минфин и Минэкономразвития призывают Правительство РФ пересмотреть решение о повышении размера страховых взносов с 2011 года, сообщила 15 ноября газета «Ведомости».

Напомним, с начала 2010 года единый социальный налог был заменен в России уплатой страховых взносов во внебюджетные фонды: Пенсионный фонд РФ, а также в Фонд социального страхования и Фонд обязательного медицинского страхования. С января 2011 года реформа ЕСН вступает в следующую фазу – повышение размера страховых платежей в общей сложности с 26 до 34%.

С помощью такого увеличения финансовой нагрузки на работодателей планируется снизить дефицит внебюджетных фондов, в первую очередь Пенсионного фонда РФ.

Между тем, по сообщению газеты, представители экономического блока Правительства РФ – Минфина и Минэкономразвития – считают необходимым скорректировать налоговую реформу.

Так, на прошлой неделе статсекретарь – заместитель министра финансов РФ Сергей Шаталов сообщил, что повышение взносов станет серьезной нагрузкой на бизнес, но не решит проблемы внебюджетных фондов, сославшись при этом на результаты исследования Института Гайдара. По данным «Ведомостей», расчеты Минэкономразвития привели к тем же выводам. Однако, как сообщили изданию в самом аппарате кабинета министров, Правительство РФ просчитывает разные варианты, но решений об отказе от повышения взносов или о компенсации бизнесу не принято.

78% предпринимателей считают уровень налогов высоким – таковы итоги опроса предприятий малого и среднего бизнеса Кемеровской области, который Кузбасская ТПП завершила 26 октября 2010 года.

22% опрошенных считают, что антикризисные изменения законодательства 2009-2010 гг. достигли поставленной цели. С ними не согласились 56% респондентов. По мнению 22% предпринимателей уровень налоговой нагрузки на бизнес в 2010 году является оптимальным. Однако большинство – 78% респондентов – считает уровень налогообложения в этом году высоким. При этом 56% респондентов отметили, что по сравнению с 2009 годом уровень налогов увеличился, по мнению 33% респондентов уровень налогов остался неизменным и лишь 11% респондентов полагают, что уровень налогов в сравнении с прошлым годом снизился.

На вопрос, какая самая удачная для бизнеса налоговая поправка 2009-2010 гг., были получены следующие ответы: 1) изменение статьи 59 НК РФ о возможности признания суммы налога, сбора, пеней и штрафов безнадежными к взысканию и, соответственно, списанию Правительством РФ – по федеральным налогам и сборам и исполнительными органами государственной власти, а также субъектами РФ, местными администрациями – по региональным и местным налогам; 2) снижение налоговых платежей; 3) предоставление льготы по налогу на прибыль; 4) отсрочка платежа по НДС. Неудачные поправки респондентами не были отмечены.

кстати

Из числа опрошенных лишь 22% респондентов используют амортизационную премию. При этом 11% опрошенных применяют нелинейный метод амортизации.

Как считают 44% респондентов, целесообразно ввести инвестиционную льготу, а 22% респондентов полагают, что следует увеличить амортизационную премию.

На вопрос, какие механизмы снижения финансовой нагрузки на малый бизнес следует применить в связи с заменой ЕСН страховыми взносами, предприниматели предложили: переходный период (45% респондентов), снижение ставок по УСН и ЕНВД (33% респондентов), применение других ставок страховых взносов (11% респондентов), снижение НДС (11% респондентов).

Для 56% опрошенных наиболее предпочтительно установить добровольность применения ЕНВД на период до 2014 года и по его итогам принять решение об отмене (сохранении) режима. 22% респондентов полагают, что следует одновременно отменить режим с 1 января 2014 года, не изменяя численность работников. Также среди вариантов реформы системы налогообложения в виде ЕНВД 11% респондентов предложили оставить все как есть и рассмотреть возможность уменьшения размера ЕНВД на сумму страховых взносов в объеме 70%.

В ответах на вопрос, какую максимальную численность работников следует установить для применения нового специального режима «Патентная система налогообложения», мнения респондентов распределились поровну между двумя вариантами: 15 и 50 человек.

Моногород: курс на предпринимательство

Бизнес-исследование

Чем заняться начинающему предпринимателю в Ленинске-Кузнецком, чтобы не прогореть? Открыть пекарню или парикмахерскую? А что нужно горожанам? Дешевая столовая или еврохимчистка? Какие услуги нужны самим предпринимателям? Лизинг или бухгалтерский учет? Как и чем поддерживать рождающийся бизнес? Кредитами или грантами? Как вообще в городе развивается бизнес? На эти вопросы должны ответить компании и муниципальный фонд поддержки малого предпринимательства г. Ленинск-Кузнецкий, которые на прошлой неделе выиграли конкурс на подготовку соответствующих маркетинговых исследований. Конкурсом этим город обязан федеральной программе развития моногородов.

Илья Ковалев, первый заместитель главы города Ленинск-Кузнецкий, пояснил «ОПОРЕ», что результаты исследования, которые город должен получить в декабре, как мы рассчитываем, позволят планомерно развивать малый и средний бизнес в различных отраслях экономики с учетом особеннос-

тей нашего города.

– В этом году мы выделяем гранты, займы, можно сказать, по наитию, – отмечает зам. главы города. – Мы точно не знаем, востребовано будет производство или услуга, которую предлагают предприниматели, рассчитывающие на господдержку. Сейчас это только на уровне интуиции и риска



предпринимателя. А мы хотим, чтобы эти риски были каким-то образом спрогнозированы.

Возьмем ситуацию в торговле. Скажем, есть норматив обеспеченности населения торговыми площадями. Мы его перевыполняем в разы. А все, кто занимается торговлей, работают и продолжают

развиваться. Но есть и другая сфера – производство и услуги. Нужно, чтобы не внезапно что-то у нас появлялось, а осознанно.

Мы пытались посмотреть, оценить востребованность бизнеса, когда первый раз в начале лета один из предпринимателей города подал заявку на получение льготного займа на открытие производства по заготовке и переработке леса. В налоговой зарегистрировано около 120 предпринимателей, занимающихся таким бизнесом. Мы выяснили, что реально работают лишь несколько, и только двое – круглогодично. Возник вопрос: насколько серьезно продуман был бизнес-проект?

Это только один пример. И мы бы хотели, чтобы исследованиями занимались профессиональные

компании. В итоге на будущее появится информация, где, в какой сфере экономики города нужно и можно открывать и развивать бизнес. Это непросто. Никто не может дать гарантий. Но ведь никто еще у нас и не пытался проводить такие исследования. В идеале мы хотели бы получить с одной стороны оценку потребностей горожан в товарах и услугах предприятий малого и среднего бизнеса – спектр вакантных для бизнеса ниш.

... Впрочем, уже сегодня в Ленинске-Кузнецком есть начинающие предприниматели, которые сами «нащупали» свое место на рынке. Получив при этом поддержку по программе развития моногородов. Об одном из них читайте на стр. VIII.

Впервые за 14 лет существования Президентской программы подготовки управленческих кадров в ней открылось новое направление — «Развитие предпринимательства».

Президентская программа — специально для «малышей»

С 12 ноября повышать свою квалификацию по этой программе начали 25 руководителей малого и среднего бизнеса Кузбасса.

- А разве раньше наши предприниматели не обучались по Президентской программе? — поинтересовались мы у Анжелики ВЕРЕМЕЕНКО, директора Кемеровского регионального ресурсного центра, ответственного секретаря Кемеровской региональной комиссии по подготовке управленческих кадров.

- Обучались и обучаются, проходят курс профессиональной переподготовки в области менеджмента, маркетинга и финансов. Это «длинный» курс: 550 часов, включая 180 часов подготовки по иностранному языку. С этого же года по решению правительства в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров началась реализация пилотного проекта «Развитие предпринимательства». Его цель — повышение квалификации руководителей малого и среднего бизнеса.

- Собственников этого бизнеса или наемных руководителей малых и средних предприятий?

- Управлять бизнесом могут как сами собственни-

ки, так и наемные менеджеры. Мы обучаем и тех и других, если их общий трудовой стаж не менее 5 лет и руководящий — не менее 2 лет.

- А индивидуальные предприниматели к ним относятся? Ведь они же сами создали бизнес, и сами им руководят.

- Если человек является индивидуальным предпринимателем, директором ИП, то для нас он уже является по определению руководителем и может стать участником программы «Развитие предпринимательства».

- Возраст имеет значение?

- Возрастные рамки для всех претендентов на обучение по Президентской программе одни: от 25 до 40 лет, но верхние и нижние границы этого интервала достаточно мобильны. То есть мы подходим к каждому индивидуально.

- Кто из предпринимателей больше стремится к повышению своей квалификации — мужчины или женщины?

- Среди 25 руководителей малого и среднего бизнеса, которые уже начали обучение по новой программе, 14 — мужчины.

- А из каких они городов и районов?

- 17 участников про-

граммы «Развитие предпринимательства» из Кемерово, 5 — из Новокузнецка, 2 — из Беловского района, 1 — из города Ленинск-Кузнецкий.

- Признаться: долго пришлось искать желающих хотя бы на время оставить свой бизнес ради того, чтобы учиться?

- Мы быстрее всех регионов набрали эту группу. За это нам даже грамоты дали! Было очень приятно, что откликнулось руководство управлений поддержки предпринимательства местных администраций, муниципальных фондов и центров поддержки и развития предпринимательства. Особенно активно нам помогли в Белове и Кемерове. В Кемерове предприниматель пригласил на собрание в муниципальный центр поддержки предпринимательства, где мы рассказали им про новую программу, дали консультацию, как заполнять заявку. А потом наш специалист работал в этом Центре, и буквально за две недели 17 руководителей малого и среднего бизнеса города сдали в нашу комиссию все необходимые документы. Этот курс оказался очень востребованным. Уверена: когда он завершится и предприниматели вернут-



ся домой, интерес к повышению квалификации по Президентской программе в кузбасском бизнес-сообществе проявит гораздо больше людей.

- И все-таки, чему вы будете учить предпринимателей?

- Их будем учить не мы, а лучшие преподаватели ведущих кузбасских вузов — КемГУ и КузГТУ. Предпринимателям предложено два варианта программы повышения квалификации: создание бизнеса и развитие бизнеса. Выбор каждый делает сам — в зависимости от того, какие задачи перед ним стоят — открыть новое направление в бизнесе или развить уже действующее. Объем программы — 120 часов, это 1,5 месяца.

- Обучение иностранному языку в эту программу входит?

- Нет, но стажировка за рубежом для ее выпускников тоже предусмотрена. Если руководитель малого или среднего предприятия пожелает стажироваться за границей, то он имеет те же основания участвовать в собеседованиях с зарубежными партнерами, как и выпускники «длинных» программ переподготовки управленческих кадров.

- Иностраный язык он должен изучать сам?

- Сам либо мы ему окажем такую услугу — соберем группу и предоставим преподавателя.

- И во что обойдется повышение квалификации каждому руководителю малого и среднего бизнеса?

- Всего в 6800 рублей. Все остальное — на условиях софинансирования — оплачивают федеральный и областной бюджеты.

- Вы сказали, что направление «Развитие предпринимательства» в Президентской программе повышения квалификации управленческих кадров — пилотный проект. Означает ли это, что повезло только 25 кузбасским предпринимателям?

- Думаю, что проект «Развитие предпринима-

тельства» будет продолжен. И в будущем году мы снова объявим набор в новую группу. Обучиться по этому направлению могут и выпускники Президентской программы (разрыв должен быть не менее 4-5 лет), которые чувствуют необходимость обновить свои знания, — рынок, да и вся экономика за эти годы очень изменились. Кстати, возможность повторного обучения — только уже по «длинной» программе — получают и те, кто сегодня осваивает курс «Развитие предпринимательства».

Мы бы рады были обучить по этой программе и руководителей организаций, входящих в структуру поддержки и развития предпринимательства (муниципальных фондов, центров, бизнес-инкубаторов). Знания основ менеджмента, маркетинга помогут им сделать государственную поддержку малого и среднего бизнеса более эффективной. Кстати, среди 135 кузбассовцев, которые на днях начнут обучение по Президентской программе подготовки управленческих кадров, президент Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области Наталья Наумова, управляющий Кемеровским бизнес-инкубатором Светлана Энгель, сотрудник Центра поддержки предпринимательства г. Кемерово Ольга Левкив, директор некоммерческого фонда поддержки предпринимательства Мариинского района Наталья Шимун и даже исполнительный директор Кемеровского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ» Станислав Черданцев. Черданцев — первый, но, надеюсь, не последний лидер общественного предпринимательства объединения, решивший повысить свою квалификацию, чтобы более профессионально защищать интересы членов своей организации.

Расспрашивала Вера КАРЗОВА.

бизнес — курс

Зачем Кузбассу Центр субконтрактации,

или Почему без развития инфраструктуры поддержки производственного малого и среднего бизнеса не может быть развития и самого этого бизнеса.

Вместо предисловия

Старый друг, работающий техническим директором на малом предприятии, где идет первичная переработка нефти, прорабатывает проект технического перевооружения.

- А где вы берете оборудование, комплектующие?

- А Интернет на что? Закидываю заявку и... получаю! — как-то кисло улыбнулся он и объяснил: — Искали, например, наливные устройства для бензовозов, через которые ГСМ заливается по всем правилам безопасности. Знаю завод, на котором их производят. Знаю, в каком городе он находится. Но напрямую на этот завод не выйду: Интернет его координаты не выдает.

Зато выдает тьму контактов посредников. С одним таким посредником связался: с горем пополам через полгода получили от него то, что заказывали. С кучей недоделок. Потому что заказывали вслепую.

- Почему?

- А потому что полную техническую характеристику изделий через Интернет получить — проблема! Посредники закидывают туда только рисунки с общей характеристикой: хочешь — заказывай, не хочешь — как хочешь...

Базы данных настоящих предприятий нет. Чтобы флотский мазут делать, требуется депрессорная присадка, мы пошарились — пошарились на сайтах, нашли производителей этой присадки в Воронеже и Иркутске. Иркутск ближе — заказали

бочку оттуда. А через несколько дней чисто случайно, от сторонних людей слышим: «Да депрессант же делаем у нас в Кемерове, на «Прогрессе!» Я — туда. Точно: филиал московской компании по технологии московской лаборатории делает здесь депрессанты и продает. А я им говорю: «Покажите мне ваш сайт в Интернете!» А у них своего сайта, оказывается, нет. Сейчас мы гоним к ним «Газель» — загружаем, и нет проблем. А если бы не случай — возили бы депрессанты из Иркутска...

- А вот если бы у нас в Кузбассе был свой региональный центр промышленной субконтрактации...

- Это что за фрукт? (Продолжение на стр. IV-V).

Небольшое оживление покупательского спроса заставило предпринимателей задуматься о развитии своего бизнеса. Но что предпринять: копить собственные средства или отправиться в банк? С одной стороны, промедлением могут воспользоваться конкуренты, а с другой – недавний крах «закредитованных» компаний настораживает. Как найти правильное решение? Развивать бизнес за счет собственных средств или прибегнуть к кредитам? Большинство предпринимателей считает, что, если есть средства, лучше вкладывать свои, зачем тратить деньги на выплаты процентов? Однако в некоторых случаях кредит позволяет работать с большей выгодой, чем если бы предприятие использовало только собственные средства.

Кредитоваться по мере развития

В 2005 году предприниматель из Мариинска Евгений Маскаленко купил помещения обанкротившегося хлебокомбината и стал налаживать производство. Тогда мало кто предполагал, что предприятие-банкрот станет прибыльным, а продукция будет пользоваться большим спросом. Свое новое «детище» предприниматель назвал «Успех» и не ошибся. Предприятие ежегодно выпускает на местный рынок более 2 тысяч тонн хлебобулочной и кондитерской продукции: 20 видов хлеба, в том числе социальный, 28 наименований булочек, 50 – кондитерских изделий и три сорта муки. Это стало реально после полной замены старого производственного оборудования на современные технологические линии. Для этого и потребовались заемные средства.



Увеличив мощность, «Успех» достаточно быстро завоевал более 60% марийского рынка, потеснив на прилавках местных магазинов томских и кемеровских поставщиков. Не только из-за доступной цены (ее определила низкая себестоимость за счет большого объема производства), но и благодаря широкому ассортименту.

Кризиса, как утверждает Евгений Маскаленко, на предприятии не ощутили. Потому что грамотно управляли финансами. К примеру, заемных средств в общей структуре капитала крестьянско-фермерского хозяйства не более 30%. При таком соотношении «своих» и «занятых» денег приращивается стабильная прибыль, а риск обанкротить бизнес в случае снижения доходов – минимальный.

– Я брал всего два кредита, их общая сумма – 11 миллионов рублей, – уточняет Евгений Маскаленко. – Все деньги вкладывал приоритетно. Необходимо было улучшить качество муки – концентрировал на этом кредитные средства. Но прежде чем взять кредит, взвешивал все «за» и «против». Особенно все, что «против», потому что, при самом худшем развитии сценария, я должен эти деньги вернуть. Я так живу в бизнесе – насколько позволяют мне финансы. В первые годы к займам не прибегал, остерегался. Но в последние 3 года без них такого результата не достиг бы.

Нужно чтобы то, во что предприниматель вкладывает заемные средства, заработало как можно быстрее, начало приносить прибыль, – уверен Маскаленко. Для этого, советует он коллегам, нужно оценить ситуацию на рынке:

– Рынок сегодня достаточно тесен, сможешь ли ты потеснить конкурентов, и чем: качеством, ассортиментом, отношениями с покупателями? Все должно быть

Банковские кредиты: лом или рычаг?

взвешено... Мне можно, конечно, еще взять кредиты: пополнить автопарк, дополнительно производство увеличить, а реализация соответствующая этим затратам где?

Сегодня предприятие Евгения Маскаленко активно ищет новые рынки сбыта. Начали реализовывать продукцию в Березовском. Надеются завоевать свою долю рынка и в областном центре.

Другая успешная марийская компания также получает прибыль, манипулируя структурой капитала, грамотно используя так называемый финансовый леверидж – отношение заемных средств к собственным.

Бюджет нужно контролировать

Компания «Логистика Транс», учредитель и руководитель которой Наталья Алексеева, предлагает транспортные услуги кузбасским товаропроизводителям. Основные заказчики – крупные предприятия города и области, среди которых марийские производители алкогольной продукции. Доставку грузов компания осуществляет как своим транспортом, так и по договорам с другими предпринимателями, оказывающими аналогичные услуги. В графике маршрутов в основном рейсы за пределы области, в том числе в Москву и Санкт-Петербург. Ценность перевозимого груза доходит до 10 миллионов рублей. Поэтому техника в компании надежная и дорогостоящая: американские грузовики «Freightliner» и европейские модели «MAN», которые компания приобрела на банковские кредиты.



Первый американский большегруз семья Алексеевых (Станислав Алексеев – муж Натальи, предприниматель, сегодня работает в ООО «Логистика Транс») взяла три года назад на кредитные средства, заложив в банке собственную квартиру. Наталья решила, что развить прибыльный бизнес сумеет. Уверенность придавали хорошие знания экономики (она – кандидат экономических наук) и опыт работы в экономической службе на одном из крупнейших заводов города.

Самым рискованным, по мнению Алексеевой, был первый кредит, затем у компании появились хороший оборот и прибыль. Но при этом заемные средства в составе капитала компании до недавнего времени составляли 70%.

– Техника у нас дорогостоящая, если первая машина стоила 2,5 миллиона, то последнее наше приобретение обошлось в 3,8 миллиона рублей, – объясняет директор. – Перед тем как взять кредит, мы планируем, под какую конкретно работу ее приобретем. Знаем, сколько прибыли будем получать, какая часть пойдет на оплату кредита, а какая – на развитие бизнеса. Составили долгосрочный проект и бюджет движения денежных средств, чтобы видеть будущий доход, предстоящие расходы и их источники.

В результате использования заемных средств должна быть получена сумма, превышающая величину полученного кредита и начисленных процентов по нему, –

утверждает Алексеева и как экономист-теоретик, и как экономист-практик. Заемные средства позволяют увеличить основные средства, что влияет на увеличение выручки: приобрели технику и запустили ее в работу, соответственно увеличился доход, а следом – и прибыль. Именно прибылью, полученной от использования кредита, и определяется эффективность управления заемным капиталом, а также временем, через которое она превысит сумму долга.

Тем не менее Наталья Алексеева понимает, что финансовый и коммерческий риски неизбежны. Их она тоже оценила, и поэтому застраховала свой бизнес и транспорт на 8 миллионов рублей, создала собственный резервный фонд в пределах двухмесячного объема всех платежей, включая фонд оплаты труда. В случае порчи груза или автомобиля страховая компания выплатит необходимую сумму, а если заказчики вовремя не рассчитаются, на счете компании имеется резервная сумма.

– Но необходим обязательный контроль и анализ, – продолжает Алексеева. – Допустим, мы планировали столько-то выручки получить с автомобиля, планировали расходы: по кредиту, на зарплату, на ГСМ, запчасти и так далее. В конце месяца смотрим: выручка меньше, чем планировали. Выясняем, почему. Машина сломалась и рейс отменили. А почему она сломалась? Потому что лопнула рессора. А почему не заменили? Потому что вовремя запчасти не подвезли. А почему не подвезли вовремя? Вот так мы и пришли к решению магазин запчастей для американских грузовиков открыть... В какие рамки поставишь себя сам, так бизнес и будет работать. Если не получается, значит, где-то просчитался, значит, нужно думать, исправлять.

Необходимые акценты

Финансовый леверидж (от англ. leverage – действие рычага), о котором идет речь, что-то вроде механического рычага: приложив небольшое усилие на большом плече, можно развить невероятную силу на малом. Главное – найти точку опоры. Когда доходность бизнеса высокая, а ставки по кредитам низкие, то рентабельность собственного капитала за счет долгосрочных займов можно заметно увеличить. К примеру, если валовая прибыль предприятия составляет 200 тысяч рублей, а собственных средств 1 миллион, экономическая рентабельность собственных средств составит 20% ($ЭР = 200000 / 1000000 = 20\%$). Если же предприниматель, имея собственных 500 тысяч, возьмет такую же сумму в банке под 15% годовых, то рентабельность его собственного капитала возрастет до 25% ($ЭР = 200000 - 500000 \times 0,15 / 500000 = 25\%$). Разница в 5% есть не что иное, как уровень эффекта финансового рычага. И чем больше разрыв между прибылью бизнеса и ставкой по кредиту, тем выше результат. А чем больше предприятие привлекает заемных средств, увеличивая тем самым свои доходы, тем выше уровень финансового левериджа. При таких условиях достаточно небольшого процентного увеличения доходов, чтобы прибыль возросла в несколько раз больше.

Но если доходы снизятся, а ставки по кредитам вырастут? Чем тогда платить проценты по займам? С ростом уровня финансового левериджа растет и степень риска. Дефицит денежных средств на выплаты процентов, как известно, приводит к банкротству. Это – обратное действие рычага: когда силы на длинном плече недостаточно, чтобы удержать большую массу на коротком, малое плечо стремительно падает вниз.

Все дело как раз в соотношении собственных и заемных средств, оно должно быть оптимальным. К сожалению, единого для всех ответа, каким должно быть это соотношение, нет. И нередко предприниматели вместо финансового рычага применяют «лом», заемные средства в их структуре капитала составляют более 80%. В периоды роста экономики такие компании быстро обогащаются, а во время экономического спада лопаются, как мыльные пузыри, обвиняя в «захватнической» политике банки. Сторонники же консервативной теории рекомендуют не превышать 30% заемных средств. Однако идеальное решение может быть принято только самим предпринимателем, после оценки множества факторов своей финансовой деятельности и условий рынка.

Наталья СВИРИДОВА.

Фото автора.

Как растаяло пушное золото

К началу XVIII века для кузнецких предпринимателей наступили нелёгкие времена: из года в год стала сокращаться прибыль от главного промысла – пушного. Драгоценные зверьки – соболь и черно-бурая лисица – почти столетие были объектом интенсивной охоты, подстегиваемой постоянными требованиями из Сибирского приказа, алчностью воевод и купцов. Подъясачное коренное население, «замотивированное» алкоголем, долгами после азартных игр со скупщиками, отдачей в заложники (аманаты) своих «лучших» людей и даже пытками со стороны сборщиков, было вынуждено забыть вековые традиции бережного использования богатств тайги. К тому же многие русские поселенцы тоже подключились к пушному промыслу и быстро оказались в передовиках. Например, в марте 1677 года в таможне Кузнецка только казак В. Мусохранов «со товарищи» заявили о добыче 70 соболей, а всего тогда ими был уплачен налог в казну с 590 соболиных шкур. Из-за неограниченной варварской охоты численность пушных зверей не могла восстановиться и поток мягкой рухляди в метрополию постепенно иссякал.

Царская власть заметила оскудение финансового потока из Кузнецкого края, да было поздно. Пётр I грозными указами из столичного далёка пытался навести порядок, требовал от воевод, чтобы служилые люди аборигенам, «ходя по ясак утеснения и обид никаких не чинили», запрещал поставлять таёжным охотникам водку и табак в обмен на меха. Но данные запреты были не столько заботой о восстановлении справедливости и порядка, сколько желанием сохранить изрядно сокращавшийся государственный доход. Идея простая: пусть продолжают пить, но с пользой для страны. Вскоре последовал проект о создании казённых питейных заведений, где инородцы могли бы потреблять горячительные напитки и тут же расплачиваться за них мехами.

Данный проект совершенно не соответствовал реальной жизни в Сибири и не мог быть осуществлён. В теории, конечно, кузнецкие татары при очень сильном желании и похмельном синдроме смогли бы бросив всё, пройти десятки километров по тайге ради желанной стопки «огненной воды». Однако

в реальности гораздо вероятнее, что было много добровольцев утолить их жажду совсем недалеко от промысла. В обмен на меха, разумеется. В общем, мечтам монарха не суждено было сбыться, и кузнецкая земля, как и Западная Сибирь в целом, довольно быстро перестала быть кладовой мягкой рухляди, казавшейся неисчерпаемой. Промысловики, а вслед за ними и скупщики-купцы, устремлялись всё дальше на Восток за лёгким обогащением, что служило мощным стимулом для открытия и освоения новых земель – вплоть до Аляски.

От золочёных штанов до золотых гор

Интересным почином Петра в отношении Сибири стала борьба с нагляд-

ными колониальными державами. Испания, первой обнаружившая Новый Свет, и сумевшая захватить огромные богатства. Но груды золота ацтеков и инков были очень быстро потрачены на бесконечные войны, постройку Эскуриала или достались пиратам. Когда же кончились настоящие сокровища, настал черёд искать вымышленные. Мечта о сказочно богатой стране Эльдорадо, скрытой в глубине неисследованного материка, подстёгивала конкистадоров и помогала им захватывать огромные территории. Грезил о быстром обогащении и другие европейские страны, вставшие на путь колониализма. Во Франции, например, мошенники, рассказывая об изумрудной скале, существующей якобы в Северной Америке, смогли собрать очень



Рис. Андрея Горшкова.

Петровская эпоха: ВЕТЕРОК ПЕРЕМЕН

выражением нетрудовых доходов местных чиновников – ношением дорогой одежды. Государь в своей грамоте от 1697 года обличал кривду: «многие служилые люди делают себе, и женам своим и детям портища золотные и серебряные... а иные на соболиных и лисьих чёрных дорогах мехам...», приобретённые «кражей нашей государевой казны... или грабежом с иноземцев». Другой провинностью щеголей являлось то, что прикид их был явно не по чину: в столице только вельможи позволяли себе такие наряды, а в Сибири их надевал даже мелкий, но предприимчивый чиновник. Не на этом стоит русская земля. Пётр I повелел коррупционную одежду не носить, у того же, кто будет замечен в незаконной роскоши, портища конфисковать, а самого франта примерно наказывать.

Но одними конфискациями расширенных позолотой одежд казну вряд ли можно было пополнить, тут требовалось какое-то кардинальное решение. Здесь образцом для всех

большую сумму на экспедицию по её обнаружению и распилю на всех желающих, после чего благополучно скрылись.

О сибирских богатствах складывались подобные же байки, но делали это не циничные проходимцы – создатели различных «МММ» того времени, а бродяги-романтики, подкрашивавшие свою пропавшую жизнь несбыточными мечтами. Ходили «достоверные» легенды о горе из чистого золота, скрытой где-то за седьмым перевалом. Другим вариантом красивой мечты первооткрывателей был рассказ об огромном идоле из того же драгоценного металла, ему всё-таки верили больше. Мол, в самых потаённых сибирских горах язычники поганые отлили из чистого золота огромного истукана и истово ему поклоняются. Чужеземцам о своей святине инородцы никогда не расскажут, молчат под страхом смерти, а кто сунется её искать – убивают без жалости. Удалим молодцам нужно только найти заветную тропку, пробраться к капищу, зачи-

стить его и поделить справедливо трофеей, тогда старость пройдёт вполне безбедно. Скольких авантюристов – первооткрывателей сказка о золотом идоле подвигла на географические подвиги, скольких погубила – никто не ведает...

У Петра I взгляд на сибирские богатства был, конечно, гораздо трезвее (объектом его мечтаний была Индия, куда он пытался пробиться силой оружия, ради чего даже сумел захватить северный Иран). Государь-император справедливо считал, что край сказочно богат различными рудами, в том числе и драгоценными металлами, но чтобы пополнить казну, нужно организовать их промышленную добычу и переработку, как на Урале. Рудознатокам сулили всяческие блага: в 1722 году был даже издан указ, позволявший освободиться от крепостной зависимости тем крестьянам, которые смогут указать, где находится месторождение полезных ископаемых. Для Сибири избавление от крепостной неволи было

неактуально – все её жители, даже крестьяне, числились «свободными», но для таких случаев Пётр предусмотрел денежное вознаграждение. Однако с созданием горной промышленности как-то не срослось: очень много было других хлопот у царя-реформатора, а толковых помощников – мало. Пытались в наших краях (в Тисульском районе) открыть серебряный рудник, да и то неудачно – после нескольких лет работы он был закрыт из-за набегов телеутов. Богатства недр юга Кузбасса тогда остались нетронутыми.

Не спят курганы тёмные

Пока высшая власть рождала всякие проекты в неосуществимом стремлении наполнить пустую казну, кузнецкие поселенцы в начале XVIII века нашли верный способ улучшения своего жизненного уровня за счёт скрытых под землёй богатств. Несмотря на жестокие сражения с киргизами и телеутами, регулярно происходившие под стенами острога, русские постепенно обживали окрестности. Среди прочих полезных находок на новой родине они обнаружили, что малозаметные холмы могут содержать в себе очень ценные металлы – медь, бронзу и даже серебро и золото. Быстро оформился новый вид предпринимательства – бугрование, то есть раскопки курганов «бугров» с целью жи-
вилья.

Большинство курганов

на юге Кузбасса оставили скифы, заселившиеся в наши края приблизительно к 1700 г. до н. э. Они добывали уголь и производили металлы с помощью нехитрых плавлен, поэтому столетия спустя русские переселенцы получили от скифов, которых, в общем, можно отнести к нашим индоевропейским предкам, довольно щедрое наследство. Конечно, завещания пришлым колонистам никто не оставлял, но в могильных курганах искателям жизни поживы находилось немало ценного. Золото, серебро, медь и бронза «наследниками» изымались и переплавлялись.

С современной точки зрения такой бизнес, разумеется, дикое варварство, однако в те времена, когда, например, с кузнецких казаков-парламентёров киргизы сдирали живьём кожу прямо под стенами осаждённой крепости, он был вполне невинным. Люди искали бесхозные, из-за древних предрассудков выведенные из употребления, в буквальном смысле слова, зарытые в землю металлы и давали им вторую жизнь. Отливали полезные орудия труда, украшения, а после петровского указа, требовавшего отдавать государству древние артефакты, кое-что сохранилось и для музеев. Известный сибирский предприниматель Акинфий Демидов подсуетился и, скупив у бугровщиков самые ценные находки, преподнёс коллекцию в дар государю (они сейчас должны храниться в Эрмитаже, по идее). Интересно, а что через четыре тысячелетия останется от нас?

Александр ЛОГИНОВ.

Моногород: курс на предпринимательство

Свой огород

Приехали мы, как оказалось, не к Мишину, а к Мишиным. В бывших теплицах совхоза «Комсомолец», что в пригороде Ленинска-Кузнецкого, семейство Мишиных обосновалось года четыре назад. Мама Алексея – она же глава семейного бизнеса Татьяна Константиновна – «начала свой огород» в 1991 году. Как и многие тогда – с торговли. Татьяна Мишина работала на так и не введенном в строй химзаводе, когда все «развалилось». На руках двое маленьких детей:

– Нас три подруги было. Татьяна, Галина и Светлана. Начали с товаров для садоводов. Магазин так и назвали «Тагис». Семена, саженцы, удобрения. Сначала продажи, потом заложили питомник. Как без земли? Я с детства этим болею, жаль, когда школу закончила, не знала, что можно и образование соответствующее получить. А в итоге это стало делом жизни для всей семьи. Мы даже все учиться пошли. Дочь получила второе высшее в сельхозинституте. Я сама, жена Алексея сейчас на втором курсе заочно учимся.

Сегодня у Мишиных свои поля – 2 гектара. Еще в аренду землю взяли. Здесь опробываются семена, которые продаются в магазине. Семена не «доморощенные» – давно налажены поставки лучших западных компаний. В «хозяйстве» Мишиных теперь и теплицы. Тут одних цветов выращивают 700 видов. Плюс овощи, малина, смородина, жимолость... Сейчас в теплицах на зиму укрыты и побеги винограда, и семенной картофель элитных сортов.

Муж Татьяны Евгений Дмитриевич и двое детей – Алексей и Наталья – все в бизнесе. Мама – глава. Евгений Дмитриевич отвечает за доставку всех товаров, порядок на каждом объекте. За Натальей – ландшафтный дизайн (есть и такое направление в семейном деле). За Алексеем – поставки и продажа сотового поликарбоната для теплиц. А с августа он «отпочковался» и перешел на червей.

Червь-старатель

«Занимаемся разведением дождевого компостного червя «Старатель». Это запатентованное название. Скрещивание киргизской и владимирской особей. Разработка ученого Игонина Анатолия Михайловича. В Коврове Владимирской области есть Институт дождевого червя. Есть компания, которая реализует эту продукцию, предоставляет лицензию. Потенциал у бизнеса очень высокий», – чеканил Алексей так, будто перед ним вице-премьер.

– Алексей, в чем суть-то? – не выдержала я.

Алексею Мишину 24 года. Он студент 5-го курса сельхозинститута. Будущий агроном. С темой диплома пока не определился. Но не исключено, что будет писать о своих «подопечных». Этим летом Алексей стал первым червеводом в Кузбассе. Человеком, который разводит дождевых червей. Сейчас пытается построить на них бизнес. В конце прошлой недели свою «экзотику» Алексей готовился показать первому вице-премьеру правительства России Игорю Шувалову, приехавшему в Кузбасс оценить первые итоги реализации федеральной программы развития моногородов. Алексею по этой программе решено выделить грант в 300 тыс. рублей на компенсацию понесенных затрат на организацию своего дела. Но график федерального чиновника в последний момент изменился. И вместо него к начинающему предпринимателю приехали корреспонденты «Кузбасса».

Червяк из Интернета на их грядку

– Слышали про калифорнийского червя? Вот и с нашим так же. Дождевой червь высокой производительности. Если земляной за год дает 60 особей, то «Старатель» – 1,5 тысячи за год. Питается органическими отходами. В итоге получается экологически чистое удобрение – биогумус. Сплошные аминокислоты и другие микроэлементы. И не нужно никакой «химии».

– Черви – молчаливые и добросовестные работники. Их надо только напоить и накормить. Не бастуют, не пьянствуют, не простаивают. Если все правильно делать, только сторицей все отдадут. А спрос на биогумус колоссальный. В ЮАР его для обогащения песков используют. Такие овощи выращивают! – не выдерживает уже Татьяна Константиновна. – Нет, вы только посмотрите, какие они трудяги.

На одной половине теплицы земляничная рассада. На другой – грядки, похожие на огуречные в любом огороде.

– Правильно думаете! – разрывая ямку в грядке, Алексей показал нам червей за работой. – Это и есть навоз крупного рогатого скота. Корм нашим червям. Грядки эти «шагающие». Насыпаешь слой в 20 см. Запускаешь червя. Он кушает. Чем больше червя, тем быстрее процесс идет. Как одну партию «съест», нужно подкладывать новую. И так до 60 см. Червь – животное умное. Он, как пропустит через себя партию, вверх поднимается. Так что удобрение готовое можно собирать без проблем. Просеиваешь – и готовый продукт. Что важ-



В теплицах Татьяны Мишиной одних цветов более 700 видов.

но? Оптимальная температура 16-20 градусов. Закрытое помещение. И поливать грядки нужно, чтобы не пересыхали. И навоз, чтобы не свежий, а отлежавшийся полгода-год.

Кризис? К червям!

Информацию о червях Алексей нашел в Интернете. В 2008 году Мишины искали, как уйти от кризиса. До последних пор ставка делалась на цветочную рассаду. Спрос не оставлял повода для сомнений. Рассада расходилась не только в Ленинске и окрестностях, но и в Новокузнецке, Кемерово, Барнауле, – с городами предприниматели работали по программам благоустройства. А когда объем заказов на цветочную рассаду стал падать, упор сделали на овощи. В теплицах переналадили котлы, чтобы меньше угля жечь, энергосбережение



Алексей Мишин – первый червевод в Кузбассе.



Вот такой он, червь «Старатель».

дрили в грунтовые воды от него попадает? Сорняки, болезни опять же. А биогумус экологически чистый. Кроме пользы от него ничего. И экономичное это удобрение. Раз внес в землю – эффект лет на шесть. А черви – это еще и отдельный бизнес. Это же чистый белок. Хорош он как корм. Хоть для рыб, хоть для цыплят. У нас уже, кстати, и заказы на червя от рыбоводов и просто рыбаков есть.

Из одной тонны навоза получается 500-600 кг биогумуса. Вместо навоза, к слову, подойдет хоть опавшая листва (Мишины благоустройством города занимаются, сейчас у теплиц мешки с опавшей листвой), хоть бумага, хоть картон. Любая органика. Случай в новосибирской теплице, где тоже червей выращивают, был. Оставил кто-то из рабочих джинсы на грядке. Через две недели от джинсов одни клепки остались... Но вернемся к навозу, на котором сейчас «сидят» черви Алексея. Стоит этот корм для червей 150 рублей за тонну. Цена «произведенного» червями удобрения – 130 рублей за мешок в 10 кг при оптовых поставках.

– Рентабельность бизнеса 300%. Где еще такой найти?! У нас сейчас пока приглядываются к биогу-

мусу. А в мире это очень востребованная вещь. Мы только начали, продукция стабильно пойдет в январе-феврале, а фирма, у которой мы червей покупали, уже готова у нас удобрение забирать, – считает экономист процесса Алексей и мечтает. О новом тепличном модуле. Специально приспособленном для выращивания червя.

– Мне бы тоже этого хотелось. А еще теплицы довести окончательно до ума. Садоводческий центр сделать. Чтобы продавать не только семена, но и технику. Чтобы рядом был пруд с рыбами. Птицы, небольшой зверинец. Чтобы люди сюда приезжали и купить что-то необходимое для сада и огорода, и просто провести время. – Это уже мечты Татьяны Константиновны.

А пока черви помогают Мишиным с земляникой. Мы застали начальную стадию процесса. В кассеты, сдобренные биогумусом, высаживают усики земляники. В холодильнике их заморозят, чтобы растянуть процесс цветения и созревания. Если все получится, на рынок с ягодой Мишины выйдут, когда захотят. Хоть в июле, хоть в августе, когда обычная «отойдет».

Еще есть идея, подсмотренная опять же в Интернете. В одном из подмосковных хозяйств используют чипсы из биогумуса для прорастания семян. Так с таблеткой, где сохраняются все полезные вещества, и высаживают растение. Эффект, рассказывают, впечатляет. А еще... Татьяна Константиновна говорит, поживем-увидим.

Город в помощь

Татьяна Мишина поднимала свой бизнес с помощью города. Получала кредит на 1 млн. рублей из муниципального фонда поддержки предпринимательства. Технику первую купили, питомник заложили. Теперь город помогает стартовать в бизнесе ее сыну. 300 тыс. рублей гранта уже пришли. Деньги пойдут на возмещение затрат на покупку партии червей.

– Город сейчас хочет понять, как помочь бизнесу? Вы бы что посоветовали? – спросила у Татьяны Константиновны.

– Вот вице-премьеру, если бы он все-таки приехал, я бы сказала большое спасибо за программу нынешнюю. Показали бы наше хозяйство. А в городе мы всегда понимание находим. Но и о проблемах, о которых мне говорят многие коллеги-предприниматели, сейчас бы тоже сказала. Главное – нехватка финансовых средств у малых предприятий, чтобы развиваться дальше.

Татьяна ДУМЕНКО.
Фото Федора Баранова.
Ленинска-Кузнецкий.