

Перерывы от перегрева

740734

ИЮЛЬ

ГБУК Кемерово им. В.Д.Федорова
Газетно-журнальный
фонд

пн.	2	9	16	23	30
вт.	3	10	17	24	31
ср.	4	11	18	25	
чт.	5	12	19	26	
пт.	6	13	20	27	
сб.	7	14	21	28	
вс.	1	8	15	22	29

УРС ВАЛЮТЫ
(ЕНТРОБАНК)\$ 32,47 руб.
€ 41,06 руб.

115 (25566)

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

4 ИЮЛЯ 2012 г., СРЕДА

в Курсе дела

Жар ломит

Прошедшие по области за последние три дня дожди не принесли особого облегчения. Аномально длинная жара этого лета переросла в духоту и повышенную влажность. Потому по-прежнему в офисах, на заводах идет борьба за прохладное место. В магазины привозят новые партии вентиляторов и кондиционеров. А в управлении Роспотребнадзора по Кемеровской области начали поступать жалобы на дискомфорт на рабочих местах. Работодателям, которые не смогли обеспечить нормативную температуру в производственных помещениях, грозит штраф. Правда, небольшой.

Осиесте замолвили слово

Два года назад, когда Центральная Россия страдала от жары, главный санитарный врач РФ Геннадий Онищенко предложил россиянам подумывать над европейским и латиноамериканским способом борьбы с палящим зноем. Российские работодатели могли бы удлиннить обеденный перерыв – объявить своего рода сиесту – и пораньше начинать рабочий день, заявил тогда Геннадий Онищенко. Над этой, как и над многими другими инициативами главного санитарного врача тогда многие посмеялись. А зря. Действующие в России санитарные правила и нормы (СанПиН) подталкивают работодателей именно к тому, чтобы во время жары люди как можно меньше времени находились в перегретых помещениях.

Согласно нормам, прописанным в гигиенических требованиях к микроклимату в производственных помещениях (СанПиН 2.2.4.548-96), если температура наружного воздуха 30 градусов Цельсия, в помещении (например, в офисе, в магазине) не должно быть выше 28 градусов. А в цехах заводов, фабрик, в любых местах, где у людей достаточно серьезная физическая нагрузка, температура не должна превышать 26 градусов. Если специалисты Роспотребнадзора фиксируют превышение максимальной планки и выясняют, что ничего не предпринимается для борьбы с жарой, работодателю грозит административный штраф (на должностных лиц – от 500 до 1000 рублей, на юридических – от 10 до 20 тыс. рублей).

Начальник отдела надзора по гигиене труда управления Роспотребнадзора РФ по Кемеровской области Виктор Куракин говорит, что сами нормы, принятые в конце 1990-х годов, несовершенны. Особого спроса с работодателя не будет, если температура наружного воздуха превышает 30 градусов. В принципе остается полагаться на самих работодателей, которым Роспотребнадзор рекомендовано вводить особый график во время жары. В частности, если за окном выше 30 градусов, то в помещениях работников нужно находиться не более 5 часов. Речь не идет о сокращении рабочего дня, подчеркивает Виктор Куракин: «Можно просто изменить рабочий день. Начиная пораньше, обеденный перерыв удлинить. Или же делать несколько перерывов в день».

Торгуем с ветерком?

Недавно в управление Роспотребнадзора поступили две жалобы на высокую температуру и духоту на рабочих местах. Специалисты не оглашают название компаний до выезда на место и проведения замеров. Говорят лишь, что одна жалоба из сферы торговли, другая – из общепита. По наблюдениям Роспотребнадзора, рабочие места в торговле и общепите – самые «жаркие».

Правда, в общепите имеются отступления – работа повара и официанта не одно и то же. Требования непосредственно к местам приготовления пищи другие.

(Окончание на 2-й стр.)



Фото Сергея Гавриленко.

Как стало известно...

Без воды

Дефицит воды в селах Новокузнецкого района приобретает масштаб чрезвычайной ситуации.

Воды нет совсем или она в крайнем дефиците в селах Пушкино, Костенково, Крутенькое, Недорезово, Красулино, в поселке Рассвет и других населенных пунктах. Ее не хватает не только для полива огородов, домашних нужд, но даже для питья. Специалисты ЖКХ утверждают, что падение дебиты воды в скважинах произошло из-за малоснежной зимы и жаркого лета. Однако и прежде такое случалось, но вода не уходила. Местные жители видят причину в другом: в Новокузнецком районе активно работают угольные карьеры, которые нарушают целостность водонесущих слоев.

Администрация района организовала поставку воды в села. К примеру, в деревню Пушкино ее подвозят пять раз в неделю, но дают в ограниченном количестве, не удовлетворяя в полном объеме потребности жителей. В селе Крутенькое, Костенково и других холодная вода подается по мере накопления ее в резервуарах. Сегодня решается вопрос о бурении в безводных селах новых скважин. Но поскольку необходимо сначала объявить конкурс на проведение работ, провести его, а только потом выигравшая аукцион организация приступит к делу, жителям, видимо, придется сидеть без воды все лето.

Татьяна МИНЕЕВА.
Нужна таблетка
Сегодня рассматривается вопрос об обязательном

прохождении аттестации рабочих мест и направлении ее результатов в Госинспекцию труда всеми работодателями, в том числе индивидуальными предпринимателями. Однако актуальным остается и другой вопрос – как уже сейчас побудить руководителей? Ведь все упирается в денежный аспект: процедура аттестации платная, а выполнение мероприятий по улучшению условий труда по итогам аттестации еще дороже. В Государственной инспекции труда в Кемеровской области высказали свои предложения: - Необходимо проводить экспертизу условий труда на качественно новом уровне; рассмотреть вопрос об увеличении штрафов за невыполнение предписаний о проведении аттестации до 300 – 500 тысяч рублей, для того чтобы работодатель чувствовал адекватность наказания, осознавал его неотвратимость и соотносил с затратами на проведение аттестации, - предложила Марина Латышева, начальник отдела надзора и контроля ГИТ. - Конечно, пока это только планы, но таблетка от головной боли нужна, - говорит Михаил Малашевич, и.о. заместителя руководителя ГИТ. - И, возможно, уже скоро будет поставлена точка в этом вопросе, поэтому лучше сейчас пройти аттестацию, работодатель не только соблюдает закон, но и реально сводит к минимуму риск профессиональных заболеваний и несчастных случаев на производстве. Да и работоспособность в благоприятных условиях, не секрет, тоже возрастает. Алена ФЕДOTOVA.

КУРЬЕР

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

потребительская корзина

Клев мороженой рыбы

Мороженые рыбопродукты в июне продолжали дешеветь, а с начала года цена на некоторые виды такой рыбы снизилась от 1% до 7,8%, что должно побудить покупателей к ее «ловле» из холодильных прилавков.

Впрочем, такое снижение вполне объяснимо, ведь хранить скоропортящийся продукт жарким летом в заморозке – дело дорогое. Зато соленая селедка, которая холода не просит, за это же время подорожала на 6,7%. По сравнению с июнем прошлого года заметно подешевели ранние овощи. Например, капуста снизилась в цене на 27%, свекла – на 53%, морковь – на 34%, чеснок – на 28%. Почти на 28% с начала года уценили куриные яйца, на 8% подешевело подсолнечное масло и на 0,6% – сливочное. На 3,5% - 4,5% стал дешевле сыр, варенье и джемы. Еще заметнее подешевели крупы. Например, пшено с декабря 2011 года снизилось в цене на 33%, гречка – на 28%, а рис – на 8%. За это же время примерно на 3% подорожало мясо животных, на 5% – мясо птицы. На 9% с лишним стал дороже сахар, что вызвало удорожание кондитерских изделий. Таким образом, по данным Кемеровостата, индекс цен на продовольственные товары в Кузбассе составил с начала года 103,05%.

Александр СУКОЕВ.

официально

Губернатор А.Г. Тулеев обсудил на встрече с епископом Кемеровским и Новокузнецким Аристархом вопрос создания центра помощи наркозависимым на территории Кемеровского района.

Губернатор отметил, что государство, областные власти должны решать проблему наркомании, объединив усилия с Русской православной церковью и другими конфессиями. А.Г. Тулеев поддержал предложение владыки обустроить реабилитационный центр в Кемеровском районе, отметив, что для этого проекта будет выделен земельный участок и что вместе со священниками здесь должны работать врачи, а реабилитируемым необходимо предоставить возможность трудиться, например, заниматься столярным делом или сельским хозяйством. Новый центр должен открыться в районе уже в этом году.

В администрацию Кемеровской области поступают жалобы на деятельность компании «Сибутлесьбит».

Под этим названием действуют два юридических лица: ООО «Сибутлесьбит» (зарегистрировано в Новокузнецке) и ОАО «Сибутлесьбит» (зарегистрировано в Екатеринбурге). Директор обеих фирм – Александр Нестеренко. В обращениях отмечается, что «Сибутлесьбит» постоянно нарушает договоренности о поставке угля. Кроме того, подобные жалобы часто встречаются на интернет-ресурсах, где А.Г. Нестеренко в открытую называют «мошеником». С 2009 года в судах разных инстанций в отношении ООО «Сибутлесьбит» и ОАО «Сибутлесьбит» рассматривалось 16 исков от разных фирм о взыскании крупных денежных сумм, заплаченных за поставку угля. Суть претензий сводилась к незаконному пользованию чужими средствами и невыполнению условий поставок угольной продукции: компания поставляла уголь качеством ниже условленного либо не поставляла его вообще. Общая сумма взыскания превысила 76 млн. руб.

коротко

Губернатор Кемеровской области А.Г. Тулеев вручил специальную премию начальнику управления Государственной инспекции безопасности дорожного движения Главного управления МВД России по Кемеровской области, полковнику полиции Юрию Мовшину. Этой награды он удостоен за заслуги в поддержании законности и правопорядка, личный вклад в обеспечение БДД и в связи с Днем образования Госавтоинспекции.

В молодежном центре Новокузнецка состоялось открытие трудового сезона отряда «Радуга». Бойцы студенческого педагогического отряда будут работать на дворовых площадках: развлекать ребятшек.

Климат

Восход 3.40 Заход 20.59 Долгота дня 17.19
Заход 4.23 Восход 20.55 Посл. четв. 11 июля

Днем переменная облачность, на большей части территории дождь, местами гроза, град, ветер северо-западный от умеренного до сильного. Давление будет слабо расти, влажность существенно не изменится. Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.



	день	ночь
Кемерово	+25 – +27	+14 – +16
Новокузнецк	+25 – +27	+13 – +15
Маринск	+24 – +26	+14 – +16
Л-Кузнецкий	+25 – +27	+13 – +15
Таштагол	+25 – +27	+12 – +14

5 июля

Переменная облачность, в отдельных районах небольшие дожди, грозы, ветер северо-западный 3-8 м/с, местами порывы до 15 м/с. Температура ночью +12° – +17°С, днем +25° – +30°С.

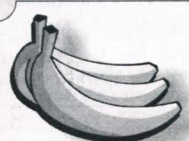
6 июля

Переменная облачность, без осадков, ветер северо-западный 3-8 м/с, днем местами порывы до 13 м/с. Температура ночью +12° – +17°С, днем +27° – +32°С.

Курьер

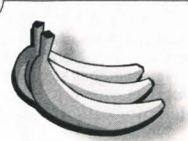
Прогноз предоставлен Кемеровским гидрометеорологическим центром.

Товар дня от «Кузбасса» бананы



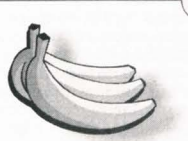
«Чибис»

46.90 р/кг



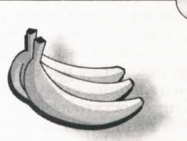
«Холди-Дискаунтер»

49.89 р/кг



«Мария-Ра»

51.90 р/кг



«Солнышко»

58.50 р/кг

Цена на 03.07.12

Газета Кузбасс

Наш адрес в Интернете: www.kuzbass85.ru

рейсы

Откликнулась «Якутия»

С 7 июля начинаются полеты по новому регулярному маршруту «Москва – Новокузнецк». Совершать их будет авиакомпания «Якутия».

Подобная возможность появилась после того, как к пяти авиаперевозчикам обратились представители Росавиации. Им было предложено пересмотреть свои технические возможности, чтобы запустить новые рейсы из Кузбасса в Москву. Это произошло после того, как губернатор области заявил в Росавиацию о завышенных тарифах на воздушных линиях «Новокузнецк – Москва» и «Кемерово – Москва», а также многочисленных жалобах жителей Кузбасса на высокую стоимость авиабилетов. По сравнению с соседними регионами, например, она была завышена в два раза.

Росавиация предложила руководителям аэропортов провести работу по привлечению альтернативных авиаперевозчиков, а также рассмотреть возможность снижения цен за аэропортовое и наземное обслуживание, стоимость топлива. Альтернатива нашлась – «Якутия». Цена билетов авиакомпании составит от 6.500 рублей и выше.

К слову, авиакомпания «Якутия» – лидер по перевозке пассажиров на российских авиалиниях. И не только. Она осуществляет регулярные международные рейсы в Китай, Таиланд и Южную Корею.

Татьяна ШИПИЛОВА.

спасение

Дело о провале

В минувший понедельник сотрудникам областной поисково-спасательной службы поступил сигнал о помощи от жительницы поселка Новостройка Кемеровского района. 81-летняя женщина забыла закрыть погреб в своем доме, в результате чего туда провалился ее пёс.

Спасатели выехали на место. Напуганная собака вела себя агрессивно, поэтому пришлось изловчиться: из веревки сделали импровизированный намордник. И уже через несколько минут ее вызволили из плена.

С наступлением лета спасателям приходится довольно-таки часто выручать животных. Особенно крупнорогатый скот.

Инна СЛАДКОЕДОВА, студентка КемГУ.

культура

«Сказ» в «руках» Болгарии

Новокузнецкий театр кукол «Сказ» вернулся из Болгарии, где две недели гостила в рамках проекта «Болгария-Сибирь» с целью развития культурных, образовательных и экономических связей. Это проект благотворительного Фонда местного сообщества «Новокузнецк».

«Сказ» впервые приехал на болгарскую землю. За время визита в городах Бургас, Стара Загора и Ямбол был показан спектакль «Иван – царский сын», проведен мастер-классы и «куклотерапия» («Кукла лечит»). Как рассказала руководитель литературно-драматургической части Екатерина Бахарева, «куклотерапия» произвела большое впечатление на руководителей театров из болгарских городов, это даже сподвигло их приступить к реализации аналогичной программы у себя.

Также делегация новокузнецкого театра встретилась с почетным консулом России в Болгарии Тонко Фотевым и мэром города Бургас Димитром Николовым. Результатом встречи стало включение сибирского регионального фестиваля детских любительских театров кукол «Кукла в детских руках-2013» в план мероприятий, которые пройдут в Бургасе в 2013 г. По предварительной договоренности, первый отборочный этап фестиваля будет проходить в Новокузнецке, а лучшие детские театральные коллективы Сибирского региона отправятся в Болгарию.

Юлия СЕРГЕЕВА.

криминал

«Пролетел» как фанера

На трассе в Ленинск-Кузнецком районе был украден прицеп с фанерой.

Об этом в полицию заявил владелец компании-грузоперевозчика из Томска. Он рассказал, что по пути из Новокузнецка в Кемерово автомобиль-тягач, тащивший прицеп с грузом, сломался. Произошло это на стоянке возле придорожного кафе в районе города Полдысаево. Водитель решил для ремонта поехать в Томск, а прицеп с грузом на время оставил на стоянке возле кафе, пообещав вернуться за ним через пару дней. Присматривать за грузом «за определенную плату» согласился один из подсобных рабочих. Однако, когда водитель вернулся только через десять дней. И не обнаружил возле кафе ни прицепа, ни фанеры, ни мужчины, которому он так наивно доверился. Как оказалось, тот уже несколько дней не работал в кафе.

Полицейские обнаружили «сторожа» в Полдысаево. По его словам, первые пару дней он действительно присматривал за прицепом, а потом решил продать его вместе с грузом. Тем более что в кафе работать он уже не собирался. С помощью приятелей мужчина переплатил прицеп в город и стал подписывать покупателя. Как рассказала сотрудница пресс-службы межмуниципального отдела МВД России «Ленинск-Кузнецкий» Наталья Астудина, к моменту приезда полиции предприниматель и его друзья успели продать колеса. Оперативники их нашли и вместе с грузовой фанерой прицепом вернули законному владельцу.

Всеволд ВЛАДИМИРОВ.

происшествие

Погреб смерти

В деревне Торопово Ленинск-Кузнецкого района три человека погибли в погреб, в котором хранился прошлогодний картофель. Еще двое, севшие, пытавшихся вытащить их на свежий воздух, получили отравление и были госпитализированы.

Первыми потеряли сознание двое наемных рабочих, которые спустились под землю. Следующим стал хозяин погреба, однако и его постигла та же участь. Пострадавших пытались вытащить хозяйский сын и несколько односельчан, однако, как только они спустились вниз, всем сразу же становилось плохо. И только при помощи конных вожжей, намотанных на палку, односельчанам удалось поднять на поверхность тела всех трех пострадавших. К сожалению, спасти их не удалось... Чем отравились люди, сейчас выясняется.

КОММЕНТАРИЙ

В настоящее время устанавливаются обстоятельства произошедшего и причина смерти погибших, решается вопрос по изъятию биоматериала для проведения общего химического исследования. По результатам проверки будет принято процессуальное решение, – прокомментировали случившееся в Следственном комитете по Кемеровской области.

Владимир ДМИТРИЕВ.

Курьер

Жар ломит

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

В компании «Регион-Март» пояснили, что в принципе ежегодно с наступлением лета во всех магазинах сети проводится проверка на соответствие температурного режима на рабочих местах. В этом году проверка показала, что 19 магазинов («Чибис») на территории Кемеровской области не соответствуют нормам, а именно: в 19 магазинах температура на рабочих местах превышает 30 градусов (положено 16-25°).

В связи с этим в магазинах были установлены дополнительные кондиционеры – по 3 штуки в каждый магазин (один – в зоне касс). А в гипермаркетах «Поляна» и в центральном офисе отклонения выявлены не были. Но обслуживание системы вентиляции было усилено: произведена замена/чистка фильтров.

Управляющий кемеровским ТРК «Промнад-2» Лариса Паненкова рассказала «Кузбассу», что за все годы работы комплекса такого лета еще не было. При этом все системы жизнеобеспечения с жарой справляются: «В некоторых магазинах даже просят убавить холод». Ди-

рекция комплекса прежде пыталась сделать пребывание посетителей в центре еще комфортнее, установив кулеры. Но летовра и божми довольно быстро все поломали: «Народ у нас сам знает, какой... Лучше уж о цветах заботиться. Два раза в день клумбы вокруг комплекса поливаем. Цветы не завяли», – говорит управляющий.

А вот работникам кемеровского ТРК «Лапландия» не позавидуешь. Работники бутиков жалуются, что просто задыхаются, вентиляторы не спасают. Но жаловаться в управляющую компанию или в Роспотребнадзор им сейчас и в голову не придет. Недавний пожар в комплексе расставил другие

приоритеты: надо думать, как возмещать убытки.

Шахтерам позавидуешь

В банках, офисах, магазинах сейчас народу либо душно, либо... холодно. В магазинах бытовой техники говорят, что вентиляторы и кондиционеры стали самым ходовым товаром этого лета. Ажиотаж был такой, что новые партии не успевали поступать и несколько дней полки пустовали. Когда же техника доходила до офисов, иногда возникали новые проблемы. Как рассказал «Кузбассу» сотрудник одной небольшой фирмы, недавно установленный в их офисе кондиционер

стал предметом постоянных споров: «Комната у нас маленькая. Пользоваться кондиционером люди не умеют. Включают сразу на всю катушку. Вот и кричат потом: одним холодно, другим жарко».

Однако, как свидетельствуют кузбасские врачи, за несколько последних лет люди все же научились справляться с кондиционерами. В пульмонологических отделениях сегодня почти нет пострадавших от искусственного холода. А несколько лет назад медики отмечали наплыв таких пациентов. Дело доходило до пневмоний.

Но офисные перепалки, впрочем, наверное, весело было бы наблюдать стала-

ру или горняку. Шахтеры, конечно, вне конкуренции. Под землей всегда 15-20 градусов. А вот на поверхности...

Виктор Фалеев, начальник производственного управления ОАО «УК «Кузбассразрезголь», рассказывает: «Зимой, вот уже пару лет, мы работали в аномально низких температурах, а теперь 30-градусная жара более месяца. Конечно, это испытание и для техники и, безусловно, для людей».

Для автотранспорта на разрезах, чтобы исключить перегрев шин, устраиваются так называемые «купальни»: вырывают ямы, наполняют их водой. В них загоняют машины охлаждать колеса. Эксплуатационное обслуживание осуществляется в щадящем режиме: проводятся дополнительные осмотры всех узлов, электродвигателей, вентиляторов и охлаждающих установок. Технологические дороги чаще, чем обычно, поливаются.

Сами горняки не особо страдают. Современная техника оборудована кондиционерами или системами климат-контроля. На предприятиях вводится усиленный питьевой режим.

То же – у металлургов. Как сообщили «Кузбассу» в пресс-службе ОАО «ЕВРАЗ

ЗСМК», на пультах управления, в кабинках кранов, мастерских, в помещениях для раскандировки установлены кондиционеры. На рабочих площадках сталева-ров, горных, в прокатном и других цехах – аэраторы, которые создают приток увлажненного воздуха на рабочее место. Летом на 10-15% увеличивается поставка бутилированной воды (сейчас это около 15 тыс. бутылей питьевой воды ежемесячно). А кроме этого, работают автоматы газированной воды.

В руководстве областной профсоюзной организации Горно-металлургического профсоюза поясняют, что в принципе условия работы в «горячих» цехах летом меняются на всех предприятиях. Что же до оплаты за более сильный перегрев, то все это учитывается при аттестации рабочих мест. Правда, на одном заводе в Кузбассе – Новокузнецком алюминии-вом – сегодня сохранилась и летная доплата. За работу в особо жарких условиях в электролизном цехе люди получают за зарплату дополнительно 700-1000 рублей.

Мелочь, как говорится, а приятно.

Татьяна ДУМЕНКО.



проект

За столом без пива

Вчера в эфире Радио России – Кузбасс состоялся второй выпуск совместного с нашей газетой проекта – программы «Дела житейские».

На этот раз она была посвящена изменениям в законодательстве, связанным с ограничениями в употреблении пива и его реализации. Напомним, «Кузбасс» уже писал об этом в номере за 29.06.2012.

В программе приняли участие Инна Балякина, ру-

ководитель подразделения по делам несовершеннолетних ГУ МВД России по Кемеровской области, Роман Ерыгин, старший инспектор отдела организации применения административного законодательства ГУ МВД России по Кемеровской области, и Сергей Карпунькин, начальник департамента промышленности, торговли и предпринимательства, которые ответили на вопросы журналистов и радиослушателей.

Оксана ПАНАРИНА. Фото Игоря Герасименко.

нарушение

Вне всяких обязательств?

Вчера состоялись слушания Общественной палаты Кемеровской области, где велось активное обсуждение влияния угледобывающих предприятий на социально-экономическое и экологическое состояние региона.

Особое внимание на заседании было уделено компаниям, не желающим не только осуществлять социальную поддержку, но и выполнять законные экономические обязательства. В частности, речь шла о ООО «Ровер», зарегистрированном в свободной экономической зоне Алтайского края.

По словам заместителя секретаря Общественной палаты Олега Литвина, владелец предприятия Тимур Цориев не только не платит налоги, но и пренебрегает экологической безопасностью.

погода

Мало дождя!

В понедельник вечером в областном центре хозяйничала гроза. Со всеми ее атрибутами: шквалистым ветром, дождем и долгожданной свежестью.

Иссушенные жарой горожане ливно радовались далеку не везе: местами в городе воды было столько, что невозможно было перейти дорогу. Во дворах не успевала справиться с водными потоками ливневая канализация, образовались огромные лужи.

Как пояснила начальник отдела гидрометеобеспечения Кемеровского гидрометеоцентра Раиса Бузунова, гроза в столице Кузбасса была сильной. Ветер достигал 17 м/с. Однако выпавшие осадки синоптики зовут «локальными дождями». И метеостанция Кемерова большого количества влаги не зафиксировала: всего каких-то 5,7 мм. Больше всего дождя досталось Топкам: здесь выпало 28 мм, это почти месячная норма. Повезло и югу области: в Таштаголе и поселках Кондома и Усть-Кабырза осадков выпало «хорошо». В степных районах области дождей было мало. Что любопытно, Киселевск, Новокузнецк и Тажинский влагу небесную и вовсе обошла стороной. «Локальность» понедельничного дождя Кемерова еще и в том, что с разной интенсивностью он мог пролиться по разным сторонам одной улицы. К тому же у города неровный рельеф, потому создавалось впечатление большого количества воды.

Такую погоду Кузбассу принес циклон из Казахстана. Сейчас он смещается к соседям в Красноярский край. Сегодня-завтра будет немного попохолодание, сохранится большая вероятность дождей. С четверга жара вернется, осадки прекратятся.

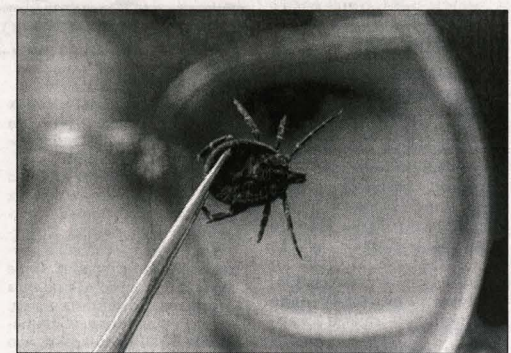
Юлия МАТЮЩЕНКО. Фото Федора Баранова.



ваше здоровье

Прямая и скрытая угроза

Для того чтобы обезопасить себя от клещевой инфекции, эпидемиологи советуют заранее поднимать иммунитет.



случаев на 100000 населения. Это очень большие цифры. Растет число лиц, которых укусили клещи, инфицированные как вирусом клещевого энцефалита, так и боррелиоза. Поэтому, учитывая сохраняющуюся напряженную ситуацию, мы рекомендуем использовать любые доступные средства профилактики и защиты от клещевой инфекции.

– Вы имеете в виду средства механической защиты и прививки?

– Не только. Безусловно, правильно проведенная вакцинация и эффективная вакцина могут предупредить развитие клещевого энцефалита и защитить человека. Но против клещевого боррелиоза вакцина еще не разработана. А ведь тяжелые формы клещевого боррелиоза, которые мы наблюдаем, это не менее серьезные заболевания, чем клещевой энцефалит. Особенность нынешнего летнего сезона состоит в том, что мы регистрируем больше тяжелых форм заболевания, с поражениями центральной нервной системы. Это тенденция последних несколь-

ких лет – утяжеление течения заболевания. Поэтому все мы должны знать, что существуют не только средства механической защиты против клещей, но и средства, призванные повысить иммунологическую реактивность организма. Мы должны повысить свой иммунитет, и каждый человек должен об этом знать и помнить, когда наступает сезон клещей.

Сегодня и отечественными, и зарубежными производителями разработан ряд препаратов, которые повышают иммунологическую реактивность организма. Ну, например, отечественный препарат «Лавомакс». Слава богу, что против клещевого энцефалита у нас есть не только вакцина, иммуноглобулин и достаточное количество антибиотиков. Очень хорошо, что есть еще и иммуноглобулины. Я считаю, что очень важно как в исходном состоянии иммунологической реактивности организма, так и в случае «поломки», для поддержания иммунитета, использовать эти средства.

– Можно ли применять этот препарат без назна-

чения врача и заменять ли его применением прививки?

– Как быть, если вы профилактически пропили «Лавомакс», а клещ все равно вас укусил: нужно ли ставить вакцину или иммуноглобулин?

– Сейчас есть препараты как рецептурные, так и безрецептурного отпуска. Этот иммуноглобулин препарат можно купить в аптеке, но только по рекомендации врача! Не может сам себе пациент иммуноглобулин препарат назначить! При этом «Лавомакс» давно известен как препарат с высокой иммуномодулирующей активностью, который хорошо повышает клеточную иммунную защиту. А мы знаем, что первая степень защиты – это наш клеточный иммунитет.

Надо сказать, что вообще-то я не сторонник «на всякий случай лечиться чем-то». Поэтому если вы посещаете лес, в котором могут быть клещи и есть вероятность инфицирования, то вы должны выбрать период, когда принимать препарат, не забывая, что у препарата есть свойство постдействия, длящееся в течение месяца.

При этом нужно помнить, что противопоказаниями являются повышенная чувствительность к препарату, период лактации и беременности, возраст до 18 лет, а также дефицит сахарозы, непереносимость фруктозы.

Что касается укола иммуноглобулина человеку, которого укусила клещ и который предварительно принимал «Лавомакс» по профилактической схеме, то я думаю, что никакого противоречия нет, это препараты разнотипного действия. Прививка против клещевого энцефалита создает специфический иммунитет. Она и делается для того, чтобы пациент, в организм которого попадет вирус, не заболел! Таблетка же «Лавомакс» обладает общим иммуномодулирующим действием: стимулирует организм к борьбе с вирусами различных семейств. И если возникает ситуация, при которой невозможно по ряду причин сделать прививку, прием «Лавомакса» позволит максимально снизить риск развития серьезных осложнений.

Ведь человек никогда не знает, какой клещ его укусит. Поэтому в лес лучше идти здоровым, с хорошим иммунитетом и, конечно, хорошо механически защищенным.

Алена ВЛАДИМИРОВА.

Во исполнение требований Ф3 «Об акционерных обществах» от 26.12.1995 года № 208-ФЗ ОАО «КемВод» публикует годовую бухгалтерскую (финансовую) отчетность и аудиторское заключение

Общие сведения
Полное наименование общества: открытое акционерное общество «КемВод».
ИНН/КПП: 4205002327/424950001.
Отчетный период/Отчетная дата: 2011 год/31.12.2011 года.
Единица измерения: тыс.руб.
Генеральный директор: Соловьев С.Г.
Главный бухгалтер: Габрус Н.В.
Дата утверждения годовой бухгалтерской отчетности годовым собранием акционеров: 25.06.2012 года.
Место нахождения: 650991, РФ, Кемеровская обл., г. Кемерово, ул. Кирова, 11.
Тел./факс: (3842) 36-33-09/36-31-11.
Сведения об органе государственной статистики: Территориальный орган Федеральной службы государственной статистики по Кемеровской области (Кемеровостат).
Банковские реквизиты: р/с 407028106051130000513 в филиале ОАО «Уралсиб» в городе Кемерово, к/с 30101810700000000783, БИК 043207783/

Информация о результатах аудита бухгалтерской отчетности
Аудиторская фирма
Официальное наименование: Общество с ограниченной ответственностью «Центр аудита и консалтинга «Партнер».
Место нахождения: 650066, Российская Федерация, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 53/2-615.

Наименование саморегулируемой организации аудиторов: ООО «Центр аудита и консалтинга «Партнер» является членом аккредитованного профессионального аудиторского объединения Аудиторская Палата России, г. Москва, в соответствии с решением Совета АПР от 08.02.2008 г. (№ 2346 в реестре АПР).

Аудируемое лицо
Официальное наименование: Открытое акционерное общество «КемВод».
Место нахождения: 650991, РФ, г. Кемерово, ул. Кирова, 11.
Государственная регистрация: серия 42 № 001867984, выдано 29.11.2002 г. ИФНС России по г. Кемерово

Мы провели аудит прилагаемой финансовой (бухгалтерской) отчетности ОАО «КемВод», состоящей из бухгалтерского баланса по состоянию на 31 декабря 2011 года, отчета о прибылях и убытках, отчета об изменениях капитала и отчета о движении денежных средств за 2011 год, других приложений к бухгалтерскому балансу и отчету о прибылях и убытках и пояснительной записки.

Отчетность аудируемого лица за бухгалтерскую отчетность
Руководство аудируемого лица несет ответственность за составление и достоверность годовой бухгалтерской отчетности в соответствии с российскими правилами составления бухгалтерской отчетности и за систему внутреннего контроля, необходимую для составления бухгалтерской отчетности, не содержащей существенных искажений вследствие недобросовестных действий или ошибок.

Отчетность аудитора
Наша ответственность заключается в выражении мнения о достоверности бухгалтерской отчетности на основе проведенного нами аудита. Мы проводили аудит в соответствии с федеральными стандартами аудиторской деятельности. Данные стандарты требуют соблюдения применимых этических норм, а также планирования и проведения аудита таким образом, чтобы получить достаточную уверенность в том, что бухгалтерская отчетность не содержит существенных искажений.

Аудит включал проведение аудиторских процедур, направленных на получение аудиторских доказательств, подтверждающих основные показатели в бухгалтерской отчетности и раскрытия в ней информации. Выбор аудиторских процедур является предметом нашего суждения, которое основывается на оценке риска существенных искажений, допущенных вследствие недобросовестных действий или ошибок. В процессе оценки данного риска нами рассмотрена система внутреннего контроля, обеспечивающая составление и достоверность бухгалтерской отчетности, с целью выбора соответствующих аудиторских процедур, но не с целью выражения мнения об эффективности системы внутреннего контроля.

Аудит также включал оценку надлежащего характера применяемой учетной политики и обоснованности оценочных показателей, полученных руководством аудируемого лица, а также оценку предоставления бухгалтерской отчетности в целом.

Мы полагаем, что полученные в ходе аудита аудиторские доказательства дают достаточные основания для выражения мнения о достоверности бухгалтерской отчетности.

Мнение
По нашему мнению, бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «КемВод» по состоянию на 31 декабря 2011 года, результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движение денежных средств за 2011 год в соответствии с российскими правилами составления бухгалтерской отчетности.

«27» марта 2012 года
Генеральный директор ООО «ЦАК «Партнер»
Н.В. МАНУЗИНА.

Приложение №1
к Приказу Министерства финансов Российской Федерации от 02.07.2010 № 66н
(в ред. Приказа Минфина РФ от 05.10.2011 №124н)

Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2011 г.

Организация **ОАО «КемВод»**
Идентификационный номер налогоплательщика
Вид экономической деятельности
распределение вклада
Организационно-правовая форма/форма собственности
открытые акционерные общества
Единица измерения: тыс. руб. (млн. руб.)
Местонахождение (адрес): г. Кемерово, ул. Кирова, 11

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2011 г. ³	На 31 декабря 2010 г. ⁴	На 31 декабря 2009 г. ⁵
1	АКТИВ I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1110	28	31	20
	Нематериальные активы				
	Результаты исследований и разработок	1120	0	0	0
2	Основные средства, в том числе:	1130	409 343	405 605	400 449
	Остаточная стоимость ОС	1131	390 564	372 791	330 459
	Незавершенное строительство	1132	18 423	32 814	69 990
	Оборудование к установке	1133	356	0	0
	Доходные вложения в материальные ценности	1140	0	0	0
3	Финансовые вложения	1150	1 172	3 157	4 504
	Отложенные налоговые активы	1160	11 722	19 871	26 908
	Прочие внеоборотные активы, в том числе:	1170	1 990	3 673	6 656
	Расходы будущих периодов	1171	1 990	3 673	6 656
	Авансы, выданные на приобретение внеоборотных активов	1180	5 028	556	251
	Итого по разделу I	1100	429 283	432 893	438 788
4	II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ	1210	62 927	52 438	49 091
	Запасы, в том числе:				
	Сырье, материалы и др. ценности	1211	58 056	51 882	48 914
	Затраты в незавершенном производстве	1212	4 871	556	177
	Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	29	3 039	3 013
5	Дебиторская задолженность, в том числе:	1230	134 712	92 293	66 268
	Поплатители и заказчики	1231	94 455	76 509	40 091
	Авансы выданные	1232	11 345	9 576	11 869
	Прочие дебиторы	1233	28 912	6 208	14 308
3	Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	0	250	150
	Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	11 726	6 949	17 235
	Прочие оборотные активы, в том числе:	1260	1 764	1 174	668
	НДС с авансов полученных	1261	796	4	475
	Расходы будущих периодов	1262	968	1 170	193
	Итого по разделу II	1200	211 158	156 143	136 425
	БАЛАНС	1600	640 441	589 036	575 213

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	На 31 декабря 2011 г. ³	На 31 декабря 2010 г. ⁴	На 31 декабря 2009 г. ⁵
	ПАССИБ III. КАПИТАЛ И РЕЗЕРВЫ*				
	Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	102 041	102 041	102 041

	Собственный акции, выкупленные у акционеров	1320	(0)*	(0)	(0)
	Переоценка внеоборотных активов	1340	111 313	111 313	111 313
	Добавочный капитал (без переоценки)	1350	171 765	171 765	171 765
	Резервный капитал	1360	5 102	5 102	5 102
	Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	56 115	25 541	27 325
	Итого по разделу III	1300	446 336	415 762	417 546
	IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1410	0	0	0
	Заемные средства				
	Отложенные налоговые обязательства	1420	13 192	12 746	11 493
	Оценочные обязательства	1430	0	0	0
	Прочие обязательства	1450	0	0	0
	Итого по разделу IV	1400	13 192	12 746	11 493
	V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА	1510	0	0	0
5	Кредиторская задолженность, в том числе:	1520	134 166	104 581	117 898
	Поставщики и подрядчики	1521	49 638	37 160	63 011
	Задолженность по налогам и сборам	1522	46 228	41 005	26 374
	Задолженность перед персоналом по оплате труда	1523	18 113	16 623	14 694
	Задолженность перед государственными фондами	1524	12 713	8 701	5 441
	Прочие кредиторы	1525	7 474	1 092	8 378
	Доходы будущих периодов	1530	61	150	132
7	Оценочные обязательства, в том числе:	1540	45 981	55 797	27 391
	Оценочное обязательство на предстоящие выплаты отпускных	1541	32 233	32 227	27 391
	Оценочное обязательство на предстоящие расходы по СМР	1542	10 402	16 919	0
	Оценочное обязательство по условным фактам хозяйственной деятельности	1543	3 346	6 651	0
	Прочие обязательства	1550	705	0	753
	НДС к возмещению с авансов выданных	1551	190	0	753
	НДС к возмещению с авансов выданных на приобретение внеоборотных активов	1552	515	0	0
	Итого по разделу V	1500	180 913	160 528	146 174
	Баланс	1700	640 441	589 036	575 213

Руководитель _____ Соловьев С.Г.
(подпись) (расшифровка подписи)
Главный бухгалтер _____ Ключева Л.А.
(подпись) (расшифровка подписи)
22 марта 2012 г.

Отчет о прибылях и убытках за 12 месяцев 2011 г.

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 12 месяцев 2011 г. ³	За 12 месяцев 2010 г. ⁴
	Выручка*	2110	1 366 599	1 211 431
	Техническое обслуживание ВиК	21101	1 122 415	1 037 754
	Капитальный ремонт ВиК	21102	113 499	61 171
	Реконструкция имущества КУМИ	21103	46 684	47 146
	Прочая деятельность	21104	83 841	65 360
6	Себестоимость продаж	2120	(1 303 129)	(1 186 409)
	Техническое обслуживание ВиК	21201	(1 090 452)	(1 024 301)
	Капитальный ремонт ВиК	21202	(103 000)	(57 485)
	Реконструкция имущества КУМИ	21203	(39 388)	(36 150)
	Прочая деятельность	21204	(70 289)	(68 473)
	Валовая прибыль (убыток)	2100	63 470	25 022
	Техническое обслуживание ВиК	21001	31 963	13 453
	Капитальный ремонт ВиК	21002	10 499	3 686
	Реконструкция имущества КУМИ	21003	7 456	10 996
	Прочая деятельность	21004	13 552	-3 113
	Коммерческие расходы	2210	(0)	(0)
	Управленческие расходы	2220	(0)	(0)
	Прибыль (убыток) от продаж	2200	63 470	25 022
	Доходы от участия в других организациях	2310	0	0
	Проценты к получению	2320	11	28
	Проценты к уплате	2330	(0)	(0)
	Прочие доходы	2340	27 045	26 840
	Доходы от реализации ТМЦ	23401	4 347	2 635
	Резерв по сомнительным долгам	23402	7 083	9 646
	Излишки	23403	3 220	6 372
	Восстановление резервов предстоящих расходов	23404	8 873	0
	Прочие расходы	23405	3 522	8 187
	Прочие расходы	2350	(47 365)	(39 602)
	Расходы от реализации ТМЦ	23501	(4 219)	(1 922)
	Резерв по сомнительным долгам	23502	(8 734)	(5 913)
	Возмещение затрат работников по уплате процентов по займам	23503	(2 727)	(2 028)
	Прочие расходы	23504	(31 685)	(29 739)
	Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	43 161	12 288
	Текущий налог на прибыль	2410	(4 095)	(0)
	в т.ч. постоянные налоговые обязательства (активы)	2421	3 594	5 209
	Изменение отложенных налоговых обязательств	2430	(525)	(1 253)
	Изменение отложенных налоговых активов	2450	(7 607)	(7 037)
	Прочее	2460	(360)	(5 782)
	Чистая прибыль (убыток)	2400	30 574	-1 784

Пояснения ¹	Наименование показателя ²	Код	За 12 месяцев 2011 г. ³	За 12 месяцев 2010 г. ⁴
	Справочно			
	Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	0	0
	Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	0	0
	Совокупный финансовый результат периода	2500	30574	-1784
	Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	0	0
	Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	0	0

Руководитель _____ Соловьев С.Г.
(подпись) (расшифровка подписи)
Главный бухгалтер _____ Ключева Л.А.
(подпись) (расшифровка подписи)
22 марта 2012 г.

Извещение о проведении собрания о согласовании местоположения границы земельного участка

кадастровыми инженерами: Войцехович Юлия Викентьевна, Басова Екатерина Владимировна, 650000, г. Кемерово, ул. Шестакова, 6 - оф.112, геоком. 42@mail.ru, тел. (факс): 34-88-33, в отношении земельного участка с кадастровым номером: 42:04:0000000:201, расположенного в Кемеровской области, юго-западная часть Кемеровского кадастрового района, под автомобильной дорогой Новокузнецк - Ленинск - Кузнецкий - Кемерово - Юрга, выполняются кадастровые работы по уточнению местоположения границы земельного участка.

Заказчиком кадастровых работ является ГКУ КО «Дирекция автомобильных дорог Кузбасса», 650000, 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 область, г. Кемерово, ул. Шестакова, 6, оф. 112, 6 августа 2012г., в 14 часов 00 минут.

Ознакомиться и высказать возражения по проекту межевого плана и требования о проведении согласования местоположения границ земельных участков на местности можно по адресу: г. Кемерово, ул. Шестакова, 6, оф. 112, тел. (8-3842)-34-88-33.

Войцехович Юлия Викентьевна сот. 8-905-067-62-97, Басова Екатерина Владимировна сот. 8-905-069-12-68.

Смежные земельные участки, с правообладателями которых требуется согласовать местоположение границ: Кемеровский район, п. Смирновский, ул. Асфальтная: д.34 42:04:0333001:2, д.30 42:04:0333001:93, д.28 42:04:0333001:141, д.26 42:04:0333001:36, д.14 42:04:0333001:155, д.12а 42:04:0333001:4, д.6 42:04:0333001:14, д.2 42:04:0333001:136; Кемеровский район, д. Береговая: ул. Набережная: д.134 42:04:0334001:138, д.132 42:04:0334001:348, д.130 42:04:0334001:948, д.128 42:04:0334001:136, ул. Дорожная, д.29 42:04:0334001:1881, Кемеровский район 42:04:0334001:19; 42:04:0331001:60 южная часть Кемеровского района, 42:04:0331001:35 СПК «Береговой», 42:04:0331001:74 Кемеровский район, 42:04:0331001:12 ЗАО «Береговой», д. Смолино; Кемеровская область, Кемеровский район 42:04:0337004:37, 42:04:0337004:38, 42:04:0337004:1; Кемеровский район, с. Березово, ул. Центральная: д.42 42:04:0340001:871, д.34 42:04:0340001:45, 42:04:0340001:1507; Кемеровский район: 42:04:0337001:15, 42:04:0337001:10, 42:04:0337001:21 примерно в 2 км по направлению на северо-запад от п. Новостройка, 42:04:0337001:9 в полосе отвода а/д Новосибирск-Ленинск-Кузнецкий-Кемерово-Юрга км 328+470 слева; Кемеровский район: 42:04:0341001:1595, 42:04:0000000:130; Кемеровская область, Кемеровский район: 42:04:0337003:126, 42:04:0337003:285, 42:04:0337003:130, 42:04:0337003:91, 42:04:0337003:87, 42:04:0337003:89, 42:04:0337003:117, 42:04:0337003:100, ФГУП ОИХ «Новостройка» ЗАО «Береговой»: 42:04:0337003:7, 42:04:0337003:8, 42:04:0337003:9, Кемеровский район, примерно 2 км по направлению на северо-запад от п. Новостройка: 42:04:0337003:252, 42:04:0337003:253, 42:04:0337003:254, 42:04:0337003:257, Кемеровский район, полоса отвода а/д Новосибирск-Ленинск-Кузнецкий-Кемерово-Юрга км 321+350 42:04:0337003:259, границы фонда перераспределения ОИХ «Новостройка» примерно в 8 км от г. Кемерово по направлению на юг 42:04:0337003:306; Кемеровский район, д. Мозжуха, ул. Центральная: д.18а 42:04:0306001:448, д.15 42:04:0306001:424, д.16 42:04:0306001:266, д.13 42:04:0306001:417, д.10а 42:04:0306001:62, ул. Подгорная, д.2а 42:04:0306001:532; Кемеровская область Кемеровский район 42:04:0301012:3, 42:04:0301012:1, 42:04:0000000:329, Кемеровский район, в границах ГСП «Звездный» (ДФ ГУП «Звездное») 42:04:0000000:348, западная часть Кемеровского района 42:04:0301011:129, а также другие смежные землепользователи и заинтересованные лица, не указанные выше.

При проведении согласования местоположения границ при себе необходимо иметь документ, удостоверяющий личность, а также документы о правах на земельный участок.

Сообщение о принятии кредитной организацией решения о реорганизации в форме присоединения

Акционерный коммерческий банк МОСКОВСКИЙ ОБЛАСТНОЙ БАНК открытое акционерное общество (лицензия Банка России № 1751, ОГРН 1107711000022, ИНН 775005588, КПП 775001001, место нахождения: 109028, г. Москва, ул. Солянка, д. 3, стр. 2.) уведомляет о том, что 21 июня 2012 года внеочередным общим собранием акционеров АКБ МОСОБЛАНК ОАО (протокол №01/2012 от 25 июня 2012 года), внеочередным общим собранием акционеров «Республиканский банк» (Закрытое акционерное общество) (генеральная лицензия Банка России № 3277, ОГРН 1027744002967, ИНН 7744002780, КПП 775001001, место нахождения: 107045, г. Москва, Давя переулок, д. 20) (протокол № 2 от 21 июня 2012 года), решением единственного акционера № 10 от 21 июня 2012г. закрытого акционерного общества «Компания ЛИГА» (ОГРН 5107746063288, ИНН 7728759830/КПП 772801001, место нахождения: 117246, г. Москва, Научный проезд, д. 6, Генеральный директор Орлов Николай Леонидович),

принято решение о реорганизации в форме присоединения ЗАО «Компания ЛИГА» и ЗАО «Республиканский банк» к АКБ МОСОБЛАНК ОАО.

Предполагаемое место нахождения АКБ МОСОБЛАНК ОАО: 109028, г. Москва, ул. Солянка, д. 3, стр. 2.

Срок проведения реорганизации: с 21 июня по декабрь 2012 года.

Перечень банковских операций, которые предполагает осуществлять АКБ МОСОБЛАНК ОАО:

- 1) привлечение денежных средств физических и юридических лиц во вклады (до востребования и на определенный срок);
- 2) размещение указанных в подп. 1) привлеченных средств от своего имени и за свой счет;
- 3) открытие и ведение банковских счетов физических и юридических лиц;
- 4) осуществление переводов денежных средств по поручению физических и юридических лиц, в том числе банков-корреспондентов, по их банковским счетам;
- 5) инкассация денежных средств, векселей, платежных и расчетных документов и кассовое обслуживание физических и юридических лиц;
- 6) купля-продажа иностранной валюты в наличной и безналичной формах;
- 7) привлечение во вклады и размещение драгоценных металлов;
- 8) выдача банковских гарантий;
- 9) осуществление переводов денежных средств без открытия банковских счетов, в том числе электронных денежных средств (за исключением почтовых переводов).

По завершении реорганизации наименование, место нахождения и реквизиты АКБ МОСОБЛАНК ОАО сохраняются.

Информация о существенных фактах (событиях, действиях), затрагивающих финансово-хозяйственную деятельность кредитной организации, будет публиковаться в газете «Труд».

Требования кредиторов могут быть предъявлены не позднее 30 дней с даты последнего опубликования уведомления о реорганизации юридического лица по адресу: 109028, г. Москва, ул. Солянка,

Пожарный расчет полицейского

В Анжеро-Судженске старший сержант полиции Иван Мейзер спас на пожаре чету пенсионеров.

Огонь на себя

...В тот день супруги-пенсионеры Пермяковы изрядно «упахались» в огороде рядом со своим частным домом на окраине Анжеро-Судженска. Вечером решили лечь пораньше. Тут и случилось несчастье. Вначале запылала веранда, на которой отдыхала Ирина Николаевна. А потом огонь быстро перекинулся на крышу и стены дома, в котором находились ее супруг Николай Анатольевич.

Огонь и густой дым над соседским домом увидела Юлия Мейзер, вышедшая погулять в палисадник с годовалым сынишкой. Не мешкая, она позвала мужа Ивана. Перемахнув через забор, тот побежал к горящему дому. Успел лишь крикнуть жене, чтобы вызвала пожарных, и шагнул в пылающую веранду...

Ирину Николаевну Иван с трудом отыскал в густом дыму. Та уже задыхалась и тихо звала на помощь. Подхватив ее на руки, он выскочил наружу. Передал ее подоспевшим соседкам. Те усадили женщину на землю, напоили водой. На вопрос о том, где дядя Коля, пенсионерка только слабо кивнула в сторону горящего дома.

«Иван снова бросился в дом, — рассказывает соседка Светлана. — Крыша вовсю полыхает. А его все нет и нет! Представляю, каково было его жене Юле в это время!»

Николай Анатольевич Иван тоже напал в одной из задыхающихся комнат. Тот явно был в шоке, пытаясь покрывалом тушить бушующее пламя. Уговаривать

было некогда, и Иван просто схватил пенсионера в охапку и вместе с ним бросился к выходу... Через несколько минут приехала и «скорая», и пожарные. Медики оказали первую помощь погорельцам, которые на свежем воздухе быстро пришли в себя. Спасателям удалось отстоять от огня лишь часть дома. На следующий день Николай Анатольевич не спеша будет переносить в баньку уцелевший прокопченный скарб. «До слез дом жалко, — сетует он. — Его ведь теперь не вос-



Вот что осталось от дома соседей...



Дружная семья Мейзер.

становить. Мне тридцать лет назад это жилье от предприятия дали. Сколько вложили в него! Тут и сын у нас вырос. И яблоньки вот поднялись. Наверное, не выживут деревья. А такие вкусные яблочки приносили»...

Своими руками

Погорельцев приютили родственники. Несколько раз супруги приходили на пепелище. По пути обязательно навещали Мейзеров, чтобы еще раз поблагода-

рить своего спасителя. Но благодарности, как правило, принимала Юля — муж чаще был на службе — он старший сержант транспортной полиции. Милицейскую форму Иван надел два года назад, когда вернулся из армии — его и пригласили работать в линейный отдел.

Со своей будущей супругой Юлией Иван Мейзер познакомился еще в техникуме. Подружились тогда. А потом двухлетнее разлечение, пока Иван служил в армии танкистом. Когда он вернулся, сыграли свадьбу. Сразу же решили обзавестись собственным жильем. Пару лет назад по объявлению нашли недорогой домик. Пришлось своими руками и фундамент укладывать, и стены, и внутренней отделкой заниматься. Но ремонт еще в разгаре — во дворе аккуратно складированы строительные материалы. «За детскую площадку вскоре возьмусь», — делится планами глава семейства. — Чтобы Михаилу Ивановичу было где развернуться». Михаил Иванович Мейзер — очень серьезный молодой человек, одного года от роду. Незнакомому

человеку руку пожмет, а вот улыбнуться — ни-ни...

Так что планы впереди много. Было бы время все их реализовать...

Штрихи к портрету

«Этот парень мимо чужой беды не пройдет, — говорят коллеги Ивана Мейзера по службе. — Он только у нас работает начал, удостоверение еще стажерское в кармане. Был на выходном, в гражданской одежде. Вышел из электрички, видит, несколько взрослых парней мальчишку избивают. Пожале, несколько хотели забрать у жертвы деньги и телефон. Многие мимо проходили, вмешиваться не хотели. А Иван сразу на помощь пацану бросился. Двух его обидчиков задержал и в дежурную часть доставил. Да и потом еще не раз доказывал, что и человек он неравнодушный, и работу выбрал по призванию. И случая на пожаре — тому подтверждение»...

Игорь БЕЛЯЕВ.
Фото автора.

комментарий

— Это далеко не единственный случай, когда сотрудники транспортной полиции приходят на помощь людям, попавшим в беду, и отличаются не только при раскрытии преступлений и задержании опасных преступников, — подчеркивает начальник Кузбасского линейного управления МВД России на транспорте Николай Кротовский. — Так, четыре года назад тоже в Анжеро-Судженске старший сержант тогда еще милиции Денис Варнавацкий, заехавший после работы к родителям, вместе с родственниками вынес из огня пожилую женщину. При этом Денис сильно порезался, потерял много крови и уже после пожара в бессознательном состоянии был доставлен в больницу. Храбрый милиционер и два его дяди были награждены областными медалями «За честь и мужество».

Такая же медаль украшает китель прапорщика Илья Какурина, который тоже вынес из горящего дома женщину и ребенка. А в марте этого года сотрудники патрульно-постовой службы Кузбасского линейного управления МВД России Александр Марченко и Юрий Резников спасли от верной гибели малыша, вытащив его буквально из-под колес грузового поезда. Александр Марченко был удостоен областной медали «За честь и мужество», Юрий Резников — медали «За веру и добро».

ГБОУ ВПО Минздрава Алтайского края
АЛТАЙСКИЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ МЕДИЦИНСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ
приглашает получить высшее образование по заочной форме обучения по специальности 060500.
СЕСТРИНСКОЕ ДЕЛО
квалификация «бакалавр».

Срок обучения 5 лет.
Обучение проводится на базе среднего медицинского образования.

Тел. деканата
(3852) 36-61-59.

Стоимость заочного обучения — 34 800 тысяч руб. в год.

Прием абитуриентов — с 1 июня по результатам письменного тестирования по русскому языку, химии, биологии. Учебниками обеспечиваем.

Адрес: 656038, Алтайский край, г. Барнаул, пр. Ленина, 40.
Основание: лицензия № 1707 от 2011 г. на осуществление образовательной деятельности по специальности 060500 «Сестринское дело».

Зверский аппетит НА ПРЕДСКАЗАНИЯ

Немецкие правозащитники вступились за животных-ораклов. Особенно они были возмущены «массированным» использованием «братев наших меньших» для предсказания исхода матчей чемпионата Европы по футболу.

Два года прошло с момента кончины осьминога Пауля, прославившегося своими футбольными прогнозами. И вот сейчас в этих целях используется огромное количество животных. Осьминог Пауль был объявлен чемпионом мира по футболу, причем в большинстве случаев правильно угадывал результат. Прогнозы он делал, выбирая мидии из разных контейнеров, на которых были нанесены цвета национальных флагов.

Осьминог вышел на покое в преклонном возрасте двух лет и тихо скончался от старости в октябре 2010-го. В Центре морской жизни города Оберхаузен ему установили памятник: осьминог на футбольном мяче, внутри которого находится прах Пауля. А уже в ноябре в океанариуме появился преемник покойного. Его тоже назвали Паулем.

Активисты уверены, что такое использование животных, которым отводится роль ясновидящих, унижает их достоинство. Особое внимание правозащитников привлек удав Адо, «работавший» предсказателем одной из радиостанций. Перед матчем групповой стадии Евро-2012 Германия-Дания на выбор этой мзее

КУБЕРТЕН-СПОРТ



Замыкая круг

легкая атлетика

Футбол

Новокузнецкий «Металлург-Кузбасс» в рамках подготовки к первенству России и подзлитном дивизионе сыграл на своем поле вничью (1:1) контрольный матч с барнаульским «Динамо». В составе хозяев мяч забил капитан команды Валентин Егунов.

За «Кузнец» выступали потенциальные новобранцы — полузащитники Алан Алборов («Горняк», Учалы), Алексей Сапаев («Иртыш», Омск) и нападающий Алексей Горюшкин («Спартак», Кострома). При этом селекционная работа новокузнецкого клуба будет продолжена, ведь период дзювок завершится только 6 сентября.

Футбольная национальная лига откроет сезон в понедельник, 9 июля. «Ставляры» в стартовом туре на следующий день примут «Нефтехимик» из Нижнекамска, который, как и «Металлург-Кузбасс», вернулся в подзлитный дивизион в нынешнем году. Матч начнется в 20 часов, его прямая трансляция запланирована на телеканале «Спорт-2».

Первый гостевой поединки коллектив главного тренера Владимира Федотова проведет 17 июля в ярославском «Шиннике».

Горнолыжный спорт

Федерация горнолыжного спорта и сноуборда России дисквалифицировала за нарушение антидопинговых правил вице-чемпиона страны в скоростном спуске и супергиганте 21-летнего Андрея Быстрова из Таштагола. Срок наказания — пять месяцев.

Как сообщает агентство спортивной информации «Весь спорт», допинг-проба Андрея Быстрова показала наличие марихуаны — синтетических каннабиноидов JWH-073, JWH-018, JWH-210 и UR-144. В нарушении антидопинговых правил кузбассовца уличили 21 марта в Сочи, где проходил чемпионат России. Спортсмен объяснил, что марихуана попала в его организм после курения какалына в одном из кафе на Красной поляне в компании с незнакомыми людьми. Участники слушаний в эту версию поверили и наказание вынесли не слишком строгое: дисквалифицировали с 6 апреля, на пять месяцев. Уже после взятия биопробы Быстров завоевал на будущих олимпийских трассах две серебряные медали национального первенства — в скоростном спуске и супергиганте. Также он выступил на сочинском этапе Кубка мира — стал 45-м в скоростном спуске и не финишировал в суперкомбинации.

На время дисквалификации Андрей Быстров отстранен от участия в учебно-тренировочных сборах и соревнованиях.

Андрей ТАРКОВ.

Гроза в Чебоксарах

Вчера на стадионе «Олимпийский» в Чебоксарах начался чемпионат России. После его завершения будет сформирована сборная страны для участия в летних Играх-2012 в Лондоне. Из кузбасских легкоатлетов уже забронировал путевку в столицу Великобритании 21-летний кемеровчанин Сергей Спиридов — сильнейший отечественный десятиборец в нынешнем сезоне.

Гроза в Чебоксарах

А сегодня в столице Чувашии состоится финал в беге на 400 метров с барьерами, где 33-летнему кемеровчанину Александру Деревянину предстоит защитить чемпионский титул. Наш земляк

вот уже пять лет краду не знает равных в стране в этом виде «королевы спорта». В июле прошлого года подопечный тренеров Владимира Трефилова и Вячеслава Торшина именно в Чебоксарах завоевал «золото» национального первенства в барьерном беге на круг со временем 49,48 секунды.

Этот результат превзошел квалификационные олимпийские нормы «А» (49,50) и «Б» (49,80). В первом случае страна может выставить на Игры трех атлетов, во втором — одного. Разумеется, при условии, что спортсмены покажут соответствующие секунды. Причем квалификационный период исчисляется с 1 мая 2011 года.

Таким образом, Деревянин выполнил олимпийский норматив еще в минувшем сезоне, в ходе которого впервые в карьере вышел в финал чемпионата мира. Правда, в нынешнем году кемеровчанин еще не «разменял» рубеж в 50 секунд. Свой лучший результат — 50,02 — Александр показал на недавнем первенстве Старого Света в Хельсинки, где финишировал четвертым в полуфинальном забеге и не пробился в решающую стадию соревнований, разделив в итоге 11-12-е места.

Напомним, что в послужном списке Деревянина есть Олимпиада-2008 в Пекине. Билет в Лондон ему гарантирует только победа в Чебоксарах с результатом на уровне квалификационного норматива. Наш земляк, по обыкновению, мотивирован на достойное выступление. Правда, прогноз погоды не радует: сегодня в столице Чувашии ожидается хотя и теплая погода (+25°), но возможны дождь и гроза, а мокрая дорожка, понижая, отнюдь не способствует лучшим результатам. Впрочем, огромный опыт пятикратного чемпиона страны наверняка поможет ему выбрать оптимальную тактику финального забега.

В ближайшее воскресенье, 8 июля, заканчивается квалификационный период, и это значит, что 27-летним братьям исполнение мечты об участии в Игры придется отложить еще на четыре года. До Олимпиады-2016 в бразильском Рио-де-Жанейро.

Лондон без Рыбаковых

Не выйдут на дорожки стадиона «Олимпийский» известные кузбасские стайеры — братья-близнецы Евгений и Анатолий Рыбаковы. В конце июня они участвовали в чемпионате Европы, где Евгений стал бронзовым призером в беге на 1000 метров со временем 28 минут 22,95 секунды, а Анатолий был 19-м на «пя-

терке», лидируя после двух километров. После континентального турнира братья не успели восстановиться в полной мере и поэтому не поехали в Чебоксары, где стайеры определят сильнейших только на дистанции 5000 метров.

Чемпионат страны на «десятьке», который состоялся 11 июня в Москве, уверенно выиграл Евгений Рыбаков. Правда, для выполнения олимпийского норматива «Б» (28,05,00) ему не хватило более 30 секунд. Спустя два (!) дня беловецкие близнецы показали лучшие результаты в стране за последние годы в беге на 5000 м: время Анатолия — 13,30,43, Евгения — 13,31,36. На сей раз до норматива — 13,27,00 — не хватило считанных секунд...

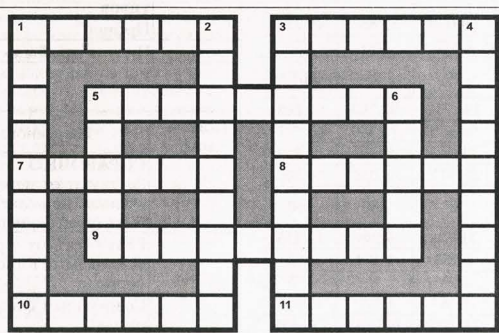
В ближайшее воскресенье, 8 июля, заканчивается квалификационный период, и это значит, что 27-летним братьям исполнение мечты об участии в Игры придется отложить еще на четыре года. До Олимпиады-2016 в бразильском Рио-де-Жанейро.

Вадим АНТОНОВ.

Кроссворд

По горизонтали: 1. Цикорий салат. 3. 39-й президент США, предшественник Р. Рейгана. 5. Общее название растений с толстыми, мясистым съедобным корнем. 7. Пчеловодный инвентарь. 8. Русский живописец. 9. Идея, мысль, навязываемая читателю, слушателю. 10. Повреждение машины во время работы. 11. Нежилая комната в квартире.

По вертикали: 1. Кустарничек. 2. Государство в Европе. 3. Книгоиздатель, открывший первую публичную библиотеку в Москве в конце 20-х годов XVIII в. 4. Экономический процесс замещения выходящих производственных основных фондов новыми. 5. Тумба для закрепления канатов. 6. По античному мифу, дочь царя Аргоса Акрисия.



Главный редактор В.А. КАЧИН. kachin@kuzbass85.ru
Коммерческий директор Татьяна Смирнова. tsmolina@kuzbass85.ru, тел. 72-55-47.
Газета «Кузбасс» учреждена администрацией Кемеровской области и журналистским коллективом редакции. Зарегистрирована Омской региональной инспекцией по защите свободы печати и массовой информации 27.01.94 г., свидетельство о регистрации №54.
Издатель: «ГУ-Редакция газеты «Кузбасс».

Адрес издателя и редакции: 650091, ГСП, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Электронный адрес: official@kuzbass85.ru; news@kuzbass85.ru; reklama@kuzbass85.ru.
Справки по рекламе — 72-25-23; 72-22-03; по письмам — 72-50-45; по редакцией — 72-32-74. Факс 72-32-74.
Индекс: 12205, 51901, 12215, 12212, 31920, 12216, 12204, 31023, 12214, 12213, 12795, 12798, 31029, 12217.

Собственные корреспонденты: в Новокузнецке — 46-41-59, Междуреченске — 4-23-48, Мариинске — 8-913-121-90-92.
Газета является участником процесса по формированию единого информационного пространства.
Материалы газеты, в том числе коммерческие предложения и реклама размещаются на интернет-сайте: www.kuzbass85.ru

Редакция не отвечает за содержание публикуемых объявлений.
Время подписания номера в печать по графику 18.00. Сдан в печать 18.00. Объем 2 п.л. Печать офсетная. Тиражи во вторник, среду, пятницу — 10077; четверг — 30117; субботу — 11267. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газеты «Кузбасс». ОАО ИПП «Кузбасс» 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 115.



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



Прощай, «Оплот»!
Здравствуй,
ОПОРА РОССИИ!

ХАССП:
совершенству
нет предела
IV стр.

Кому нужнее
патент?
VII стр.

Охотница
за головами
XII стр.

В Белове появилось самостоятельное отделение Кемеровской ОПОРЫ РОССИИ. В него полным составом вступили члены созданного здесь два года назад предпринимательского объединения «Оплот». Возглавила новое отделение руководитель группы компаний «Право-Плюс» Анна Таргоний.

В России появился омбудсмен бизнеса - официальный уполномоченный по правам предпринимателей. Им стал председатель «Деловой России» Борис Титов. Об этом 21 июня на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме объявил президент Владимир Путин.

Бизнес получил АНГЕЛА - ХРАНИТЕЛЯ и в придачу к нему... ПРОКУРОРА

Российские предприниматели не просто давно мечтали о собственном омбудсмене, они сами всячески старались осуществить свою мечту о таком ангеле-хранителе - справедливом, никому не подвластном судье и защитнике в одном лице. Делали это в меру своих сил и способностей. Первой о появлении в своих рядах омбудсмана заявила ОПОРА РОССИИ.

«В ОПОРУ постоянно поступает информация о нарушениях прав предпринимателей со всей страны. Ряд проблем носит системный характер, и в ходе проведенной масштабной работы появились четкое осознание необходимости создания дополнительных механизмов защиты прав малых и средних предпринимателей. Одним из них призван стать институт уполномоченного по защите прав предпринимателей», - объявляют в ОПОРЕ РОССИИ, где с 2003 года действует Бюро по защите прав предпринимателей и инвесторов.

Эту идею президент ОПОРЫ РОССИИ Сергей Борисов озвучил 20 декабря 2011 г. на заседании Правительственной комиссии по вопросам социально-экономического разви-

тия Северо-Кавказского федерального округа в Гудермесе.

Далее события развивались так: премьер-министр Владимир Путин поддержал ее - 2 февраля 2012 г. на форуме «Россия 2012», заявил о том, что в России появится уполномоченный по защите прав всех предпринимателей, наделенный особым процессуальным статусом. А 21 июня 2012 на Санкт-Петербургском международном экономическом форуме Путин-президент сообщил: «Такой омбудсмен у нас уже есть. Он получит особый процессуальный статус, а следовательно, право отстаивать интересы предпринимателей в суде, рассматривать их жалобы, вносить предложения в органы государственной власти, а также (в некоторых случаях это вполне обоснованно) приостанавливать ведомственные нормативные акты до решения суда и в качестве обеспечительной меры обращаться в суд с оперативным приостановлением действий чиновников». Президент назвал имя омбудсмана российского бизнеса: Борис Титов, председатель «Деловой России», заметив, что решение о назначении Титова федеральным омбудсменом было



принято по итогам консультаций с бизнес-сообществом.

Как свидетельствует центральная пресса, кандидатов в омбудсмены выдвигала «большая четверка» - РСПП, ТПП, «Деловая Россия» и «ОПОРА РОССИИ» - и Агентство стратегических инициатив (АСИ). Шансы занять эту должность были у Сергея Борисова, президента «ОПОРЫ РОССИИ», и адвоката Михаила Барцевского из РСПП. Но президент выбрал Бориса Титова из «Деловой России».

Но назначением одного федерального омбудсмана дело не должно ограничиться. Речь идет о создании в России института омбудсмана. Но что под этим понятием подразуме-

вается, пока неясно.

Снова обратимся к хронике: 24 января 2012 г. с просьбой «дать поручение создать институт уполномоченного по защите прав предпринимателей на региональном уровне во всех субъектах Российской Федерации. Совместно с ОПОРОЙ РОССИИ и другими предпринимательскими объединениями - разработать механизм взаимодействия уполномоченных на федеральном уровне, на региональном уровне и инвестиционных уполномоченных при полпредах» к тогдашнему президенту Дмитрию Медведеву обратилась уполномоченный по правам предпринимателей при ОПОРЕ РОССИИ Светлана Халфина. К тому времени уже инициировала появление омбудсменов малого и среднего бизнеса в регионах. Первый региональный омбудсмен в сфере предпринимательства - Анатолий Сага, председатель Ульяновского регионального отделения ОПОРЫ РОССИИ, - был утвержден на эту должность на местном законодательном уровне и приступил к работе в 2011 году. Подобную возможность при активном участии региональных лидеров ОПОРЫ РОССИИ рассматривают в Башкортостане, Пермском крае, Дагестане и Татарстане.

23 февраля 2012 года тогдашний министр экономического развития Эльвира Набиуллина провела рабочее совещание по этой теме, где представителям общественных предпринимательских объединений было представлено

Омбудсмен (от швед. *ombudsman*, омбудсман - «представитель») - в некоторых государствах должностное лицо, на которое возлагаются функции контроля за соблюдением законных прав и интересов граждан в деятельности органов исполнительной власти и должностных лиц.

В настоящее время уже в 100 странах всего мира омбудсмены занимают свои должности.

(По материалам «Википедии»).

несколько вариантов создания института омбудсмана. Первый - полномасштабный: для обеспечения деятельности уполномоченного создается специальный государственный орган, включающий в себя не только центральный аппарат в Москве, но и представительства в федеральных округах. В этом случае омбудсмен назначается указом президента. Второй вариант предполагал создание этого института при президенте: при этом омбудсмен является федеральным государственным гражданским служащим, которому напрямую подчиняются инвестиционные уполномоченные в федеральных органах и региональные уполномоченные по правам предпринимателей. Были и другие варианты.

В ходе совещания, как отмечалось в прессе, присутствующие пришли к консенсусу по поводу того, что деятельность института омбудсмана должна охватывать всю страну, иметь представительства на уровне регионов и во всех федеральных органах исполнительной власти и главный акцент делать на защите прав малого бизнеса. Обязательное условие существования такого института - независимость омбудсмана от региональных властей и руководителей любых иных исполни-

тельных органов власти. (Сегодня, когда речь идет о том, что омбудсмен Титов будет подчиняться только президенту, встает другой вопрос: значит ли это, что его региональные коллеги будут подчиняться губернаторам? О какой тогда независимости ангелов-хранителей бизнеса речь? Но может ли быть иначе? Как гласит старая пословица: кто платит, тот и заказывает музыку).

28 апреля 2012 года президент Дмитрий Медведев подписал перечень поручений, среди которых был и вопрос «о введении в качестве самостоятельного института уполномоченного по защите прав предпринимателей, а также о целесообразности наделения соответствующими полномочиями прокурора, непосредственно подотчетного генеральному прокурору Российской Федерации». Свои предложения до 1 июля нынешнего года должны были представить правительство совместно с Генпрокуратурой РФ.

Новый президент России Владимир Путин ускорил решение поручений своего предшественника. 21 июня с.г. он уже назвал имя федерального уполномоченного по защите прав предпринимателей. А накануне Генпрокуратура назвала имя руководителя нового подразделения по защите прав предпринимателей.

Так что российские предприниматели теперь имеют не только своего бизнес-ангела, но и своего прокурора.

Вера КАРЗОВА.

(Использованы материалы российской прессы и информационного портала ОПОРЫ РОССИИ).

от ОПОРЫ

В Кузбассе пока нет регионального омбудсмана. Обращение Кемеровского регионального отделения ОПОРЫ РОССИИ с таким предложением в администрации области обсуждалось, но, по имеющейся у нас информации, зашло в тупик только из-за кадрового вопроса: стать омбудсменом бизнеса даже уважаемый в бизнес-сообществе человек должен захотеть сам.

И предприниматель должен сам захотеть, чтобы кто-то встал на его защиту, считают в прокуратуре Кемеровской области, где на прошлой неделе прошло заседание Общественного совета по предпринимательству. Пока же, судя по единичным обращениям, кузбасские предприниматели в защите прокуратуры не нуждаются. Подробнее об этом - в ближайшем выпуске ОПОРЫ.

Борис ТИТОВ

Родился 24 декабря 1969 г. в Москве. Окончил Московский институт международных отношений (МГИМО) в 1993 г. По специальности - экономист-международник. Работал в государственной компании по экспорту нефти и нефтепродуктов. Специализировался на поставке нефтехимии и технических масел в Латинскую Америку и на Дальний Восток.

В 1991 г. создал с рядом российских и английских партнеров собственную компанию по торговле, а затем и инвестициям в логистику и производство продукции нефте- и газохимии, которая в дальнейшем переросла в инвестиционно-промышленную группу SVL.

Параллельно с ведением бизнеса Титов занимался общественной деятельностью. В 2003 г. он стал сопредседателем, а через год - председателем Общероссийской общественной организации «Деловая Россия», до этого входил в руководство РСПП, ранее был сопредседателем партии «Правое

дело» и входил в состав Общественной палаты. Будучи членом федерального координационного совета Общероссийского народного фронта, на осеннем съезде предложил выдвинуть Путина кандидатом в президенты и был его доверенным лицом.

По его инициативе «Деловая Россия» ведет несколько проектов, связанных с защитой прав предпринимателей, главный из которых - «Бизнес против коррупции»: он оказывает правовую поддержку бизнесменам, столкнувшимся с попытками отъема бизнеса с использованием административного ресурса.

Лично Титов продвигает либерализацию «экономических» статей Уголовного кодекса: реформу ст. 159 УК («мошенничество») и изменение порядка возбуждения дел (только при наличии заявления потерпевшего). Титов предлагал максимально упростить трудовую миграцию для иностранцев, отменить любые налоги для малого бизнеса, перевести его на патентную систему, выступал за резкое снижение страховых взносов.

Вслед за Новокузнецком самостоятельное отделение Кемеровской ОПОРЫ РОССИИ открылось в г. Белове. Правда, ради этого беловским предпринимателям пришлось закрыть свою общественную организацию «Оплот».

Прощай, «Оплот»! Здравствуй, ОПОРА РОССИИ!

Инициатором создания местного отделения ОПОРЫ РОССИИ в г. Белове выступила член этой организации Аниса Хуснутдинова – не просто индивидуальный предприниматель, а человек с активной жизненной позицией. В малый бизнес Аниса пришла более 10 лет назад из большого бизнеса – из объединения «Беловоуголь», где была заместителем директора УМТС, работала, как она вспоминает, «со всем Советским Союзом» – отгружала беловский уголь, получала все необходимое для жизнеобеспечения горняков, вплоть до горношахтного оборудования. Оставила Хуснутдинова эту должность по состоянию здоровья.

Она быстро освоилась на розничном рынке (в прямом смысле этого слова) своего родного города, нашла незанятую нишу – все для детей. И до самого мирового кризиса, в который местная власть без обсуждения и предупреждения увеличила налоговую нагрузку на предпринимателей, а точнее, коэффициент K_2 , корректирующий базовую доходность при исчислении ЕНВД. Бывший инженер Аниса Хуснутдинова легко подсчитала, для кого из коллег и во что такое нововведение (при том, что дифференциатор был увеличен на



Аниса Хуснутдинова: пост сдан!

13% по всей России, а в Белове постоянно снижался покупательский спрос) выльется. Обидней всего было то, что в кризис во многих регионах власть или наложила мораторий на увеличение налоговой нагрузки, или даже снизила ее. Аниса решила действовать...

Так, на волне недовольства налоговой политикой местной власти в Белове проявилась региональная общественная организация малого и среднего предпринимательства Кемеровской области «Оплот». Региональной ее ре-

шили назвать потому, что в «Оплот» вступили предприниматели из соседних малых городов. Возглавила «Оплот» Аниса Хуснутдинова.

«Оплот» не только добился снижения налоговой нагрузки на малый бизнес Белова, но и вынудил местный горсовет заказать социологическое исследование о состоянии бизнес-климата в городе, чтобы, проведя широкомасштабный опрос предпринимателей, рассудить, прав или нет «Оплот», заявляя об отсутствии в городе условий для разви-



Анна Таргоний: пост принят!

тия малого и среднего бизнеса.

Но большинство беловских предпринимателей, занятых розничной торговлей, такие высокие материи, как составляющие бизнес-климата, не волновали. Главная угроза их бизнесу – повышение ЕНВД – миновала.

Других каких-то серьезных проблем, которые бы их объединяли, какое-то время не было. К тому же тут власть в городе поменялась, работа в «Оплоте» немножечко поухлила. С другой стороны, очень много вопросов нача-

ло возникать, которые касаются не поголовно всех предпринимателей, а какой-то определенной группы, и вопросы эти касаются либо регионального, либо федерального законодательства. И такая организация, как «Оплот», решить их не в состоянии, – вспоминает Анна Таргоний, член координационного совета «Оплота». Именно к ней, генеральному директору беловской юридической компании «Право-Плюс», предприниматели обратились сначала с просьбой помочь им в борьбе за снижение ЕНВД, а потом оформить общественную организацию, которая бы могла на местном уровне отстаивать права предпринимателей.

Вот тогда у Анисы Хуснутдиновой и появилась идея ликвидировать «Оплот» и предложить предпринимателям вступить в ОПОРУ РОССИИ, открыв в Белове представительство этой организации.

Сама Аниса вступила в ОПОРУ РОССИИ еще до создания «Оплота», а создав его, первым делом заключила договор о сотрудничестве с Кемеровским региональным отделением ОПОРЫ РОССИИ, заручившись его поддержкой при защите прав и интересов предпринимателей из «Оплота».

Идею Хуснутдиновой поддержали и в «Оплоте», и в кемеровской ОПОРЕ РОССИИ.

Но от руководства новым объединением Аниса отказалась и предложила на должность председателя местного отделения кемеровской ОПОРЫ РОССИИ в Белове Анну Таргоний, ныне директора группы компаний «Право-Плюс». Чем вызвала недоумение у многих: «Она же не предприниматель!» «Она – юрист, который 10 лет занимается проблемами именно предпринимателей. Она на острие всех проблем малого бизнеса!» – как всегда, Аниса Хуснутдинова сумела отстоять свою точку зрения.

Ее преемнице Анне Андреевне Таргоний многим за 30, у нее два высших образования – юридическое и финансово-экономическое, и аттестат профессионального налогового консультанта. Не случайно вторая ее компания – налоговое агентство «Право-Плюс», которую Таргоний открыла в Новокузнецке, взяла курс на узкую специализацию: налоговое обложение, налоговая экспертиза.

Думается, сейчас, когда в России, и в Кузбассе в частности, грядут большие изменения в налоговом законодательстве, такой лидер, как Анна Таргоний, просто незаменим. Пожелаем удачи ей и всему новому отделению кемеровской ОПОРЫ РОССИИ!

Вера КАРЗОВА.

кстати

С предложением создать местное представительство кемеровской ОПОРЫ РОССИИ в областное отделение этой общественной организации обратились предприниматели Юрги, Березовского, Кемеровского, Тяжинского и Гурьевского районов и поселка Краснобродский.

круглый стол

Инвалиды – свои люди в бизнесе

Как вовлечь в бизнес людей с ограниченными возможностями? Эту проблему обсуждали на встрече за круглым столом представители Всероссийского общества инвалидов, приехавшие в Кемерово из разных уголков страны.

Встреча состоялась в Центре поддержки предпринимательства, поскольку здесь уже есть наработанный опыт (цокольный этаж центра отдан начинающим предпринимателям, более тысячи человек уже получили консультации, прием посетителей идет по принципу «одного окна»).

Поэтому тон разговору задали кемеровчане и наши соседи по Сибирскому региону. В частности, Игорь Галл-Савальский, председатель новосибирской областной организации ВОИ, считает, что стоит говорить не о социальных программах для инвалидов (в том числе занятости), а о про-

граммах извлечения прибыли с участием инвалидов. Поэтому и кадры должны быть не абы какие, а конкурентоспособные, в связи с чем в Новосибирске инвалидов делают доками в каком-то определенном деле. Например, после обучения компьютерной грамотности эти люди могут работать в электронном правительстве, в интернет-магазинах, способны писать программы, выполнять заказы на фотопроцесс, перевод аудиофайла в текстовый и многое другое.

Наши соседи-алтайцы практикуют аренду рабочих мест на промпредприятиях и в бизнесе при возможности создания мест на предприятиях общества инвалидов. Как это выглядит? Общество инвалидов выступает работодателем для людей с ограниченными возмож-

ностями и заключает договор, например, с санаторием «Белокуриха», о том, что здесь будут работать диспетчер, массажист, мастер по ремонту обуви из числа инвалидов. Зар-

В Кемерове, например, 11 человек уже создали рабочие места – и не только для самих себя, но и других людей с ограниченными возможностями трудоустроили. А все потому, что в городе создана благоприятная среда для начинающих свободное плавание.

плату кадрам платит предприятие.

Андрей Белов, начальник управления потребительского рынка и развития предпринимательства администрации Кемерово, выделяет три задачи: сделать предпринимателем человека с ограниченными возможностями, привлечь инвалидов в

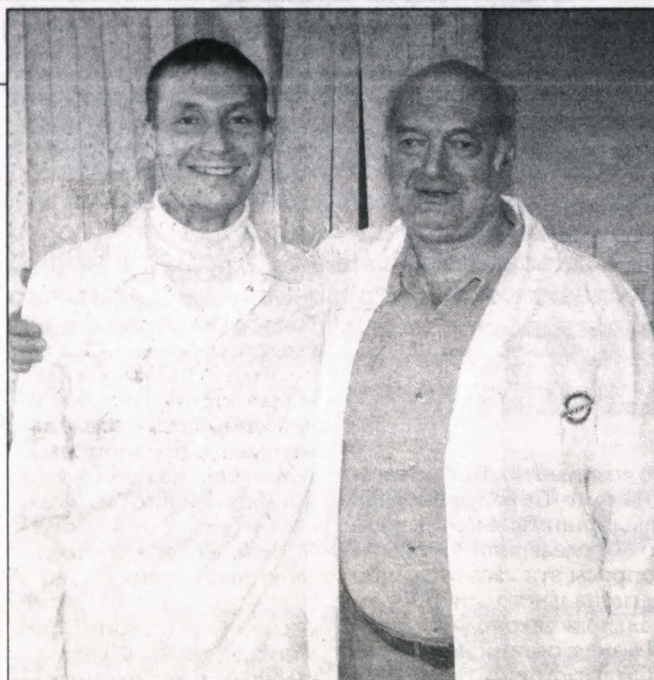
уже готовый бизнес и развивать в малом бизнесе производство товаров и услуг для инвалидов. Первая задача – самая сложная, и только потому, что сам инвалид не верит в

свои силы. Значит, надо больше рекламировать опыт тех, у кого свое дело пошло. В Кемерове, например, 11 человек уже создали рабочие места – и не только для самих себя, но и других людей с ограниченными возможностями трудоустроили. А все потому, что в городе создана благоприятная сре-

да для начинающих свободное плавание. Взять тот же бизнес-инкубатор муниципального фонда поддержки малого предпринимательства. Обратившимся сюда людям, в том числе и с ограниченными возможностями, могут предоставить заемные средства на льготных условиях, помогут в успешной реализации проектов, оказывая консалтинговые услуги. Например, востребован такой проект: производство социальной ортопедической обуви для инвалидов и пожилых людей с выездом специалиста на дом к заказчику для снятия мерок.

Словом, участники встречи пришли к выводу, что человек с ограниченными возможностями вовсе не ограничен в реализации своих бизнес-идей.

Елена ЩЕРБАКОВА.



С Варосом Аршакуни, главным экспертом по классификации производств Всероссийского НИИ сертификации, мы встретились в третий раз. Прилетая ранним утром, он успевал набегаться по колбасному цеху Анатолия Волкова, надиктовать указаний Ивану Иванову, своему верному пажу, на предприятии отвечающему за внедрение системы ХАССП, а потом по-восточному велемучиво отвечал на мои вопросы. Впрочем, и в первый, и во второй раз разговор шел «на троих», и было крайне любопытно наблюдать, как он то и дело перерастает в гимн ХАССПу на два голоса...

ТРЕТЬЕ

пришествие, или Как стать оптимистом

- Варос Левонович, вам есть с чем сравнивать, как вы оцениваете уровень производства у Волкова?

- Оно гораздо выше среднего уровня. И персонал очень ответственный, квалификация растет, и, надо отдать должное, грамотно организовано производство, собрана правильная команда, поставлены внятные задачи...

В России есть два типа предприятий. Как у Волкова, которые вкладывают деньги в развитие, которые хотят на этой земле жить и трудиться до конца дней своих. А есть другие, что хотят хапнуть и убежать. Вторые до последнего времени преобладали...

На самом деле, если заниматься сертификацией систем ХАССП, можно стать оптимистом. Потому что на эту сертификацию идут лучшие, а не те, кто хочет одномоментно хапнуть. У меня каждую неделю командировки по заводам, по предприятиям, вижу, что у них есть желание и возможность развиваться.

Одна из самых интересных последних встреч – в белгородском холдинге «Белогорье». У них 24 предприятия, есть три зерновые компании, которые выращивают корм, есть два комбикормовых завода, 17 свинопольных заводов, два крупных мясоперерабатывающих заводов, торговый дом, транспортная компания, которая по России развозит продукцию. И 52 человека из этого холдинга прошли обучение и сейчас внедряют систему сертификации. Такой плановый подход, казалось бы, возможен только при социализме. Это внушает оптимизм.

- Традиционный вопрос: что вы увидели на предприятии сегодня?

- Я все время вижу изменения в лучшую сторону. Приезжаю, стараюсь найти, к чему еще можно приложить силы... Сегодня обратил их внимание на влажность. Есть заводы, где то же самое производство, а пол сухой. Эта влага теоретически может влиять на безопасность

продукции. Ну, и людям менее комфортно работать. Теперь нужно будет провести борьбу с лишней влажностью, найти инженерное решение. Глаз ведь замыливается: испокон веку так работали... Моя задача – заметить и поставить задачу...

- Все же объясните, какие преимущества дают все эти сертификаты? Пришли в Европу, показали дипломы, и что, поверят больше?

- И так тоже, и это есть... Это говорит об уровне производства, его соответствии стандартам. Это престижно. А практически... Некоторые международные сети без ХАССПа с вами даже разговаривать не станут...

- Многие ли из ваших клиентов воспринимают ВТО как благо?

- Мой шеф давно говорит: есть локальный рынок и глобальный. Ряд локальной скоропортящейся продукции не повезут из-за бугра, соответственно, никакого влияния вступление в ВТО на нее не делает. Есть более долгосрочная продукция, но она специфически местная. Какие-нибудь иши. Или колбаса, если ее срок годности в пределах пяти дней. Но есть сегмент продукции длительного срока, здесь, конечно, конкуренция вырастет. К прочему надо понимать, что у нас природные условия более тяжелые, у нас нет, как в Бразилии, вечнозеленых уголков, где буйволы ходят, у нас любое производство обходится гораздо дороже. И нигде не дешевой, себестоимость продукции у нас выше. Соответственно должна быть какая-то защита рынка. С другой стороны, конкуренция тоже должна быть.

- То есть вы не говорите «хуже» или «лучше», вы констатируете?

- Понимаете, покажет, как говорится, будущее. Как будет реагировать на

эту ситуацию правительство, какую линию поведения оно выберет. Ведь что дает ВТО? Возможность легче отправлять на экспорт то, что мы и так послали: нефть, газ, уголь. Были у нас какие-то отрасли, что-то было хорошо, что-то очень плохо. Если смотреть на развитие других стран, например, Южной Кореи, то там правительство проявляло протекционизм в отношении некоторых отраслей. Но вот у нас АвтоВАЗ в конце концов продал, потому

что, сколько бы денег ни давали, толку не было... Нужно ручное управление ключевыми отраслями, что этого бояться?

- Правильно понимаю, что система ХАССП гарантирует выпуск безвредной продукции, но не гарантирует, что это полезно?

- Да, не гарантирует... Но давайте определимся, что значит «не вредно»? Те же консерванты практически всегда присутствуют в продуктах в том или ином количестве. Но важен опре-

Кстати, кто забыл или и не знал, ХАССП – с английского Hazard Analysis and Critical Control Points – система Анализа Рисков и Критических Контрольных Точек. Основана на предупреждении ошибок, а не на их выявлении посредством контроля уже готовой продукции. ХАССП позволяет предвидеть риски и, исключая их, обеспечивать гарантию безопасности потребляемого продукта.

Аршакуни с ХАССПом связан с 2001 года, когда первым в стране стал адаптировать систему к России. Волков начал мечтать о внедрении этой системы на своем предприятии восемь лет назад.

деленный компромисс между ценой и этой вредностью. Есть очень умный документ, который называется «Внесение требований безопасности в стандарты». Там написано: та норма, которую мы записываем как безопасную, есть компромисс между вредностью продукта и другими свойствами. Так, нитрит натрия – это яд. Но если его не использовать при производстве колбасы, то она будет годна к употреблению максимум сутки. Приходится искать компромисс и тот же нитрит натрия использовать в безвредных количествах. Но если его будет много, он станет вредным...

- То есть разговор все же и о том, что потребитель должен понимать, что он ест, и что от этого будет?

- Второй принцип, прописанный в этом документе, что фактический уровень безопасности зависит от информированности граждан и социально-экономических условий стра-

ны. Мы должны понимать, что едим. Но если страна голодная и нищая, для нее «вредность» не очень важна. Если с голоду помирает человек – он съест что угодно.

- Ему не до выбора: умереть, питаясь не самой полезной пищей, через двадцать лет или сейчас от голода?

- Да. В России тоже очень часто срабатывает цена... Я знаю один российский завод, который делает сосиски, название «Сюрприз». Отпускная цена – 50 рублей за килограмм. Они делают эмульсию из свиной шкурки, немного куриного мяса перемалывают вместе с костями, добавляют крахмал, сою, что-то еще... А в чем сюрприз-то? Заставили меня попробовать, говорят: не бойся! Ем, и мне попало... щетинка. И оказывается, именно щетинка от шкурки – сюрприз! Торговля делает накрутку, и бедные люди эти сосиски берут! Они безопасны. Но и пользы от них нет.

- Как известно, совершенству нет предела. Что, по вашему мнению, предстоит хозяйству Волкова в будущем?

- Следующий этап – надо внедрять международный стандарт ISO 22000. Этот стандарт у нас введен в действие в 2007 году. Он более почетный, он более обширный. Понимаете, я вам пример приведу. В ХАССПе есть 14 основных руководств к действию. А в стандарте ISO 22000 уже 115 требований! То есть они дифференцированы, они не очерчены одной фразой, а более детально расписаны.

- Это из той серии, что коготок увяз – всей птичке пропасть? Сначала ISO 22000, потом какое-нибудь 28000...

- Как мой любимый начальник говорит: «Нет повода не выпить!», то есть нет предела совершенству. Но это мировая тенденция, от этого никуда не уйти. ISO 22000 уже есть в Удмуртии, Татарстане, Башкортостане, Екатеринбурге, а в Кузбассе и Сибири пока нет. Может, первым традиционно станет Волков...

Беседовал
Игорь АЛЕХИН.

НА СНИМКЕ: Варос Аршакуни и главный «хассповед» волковского колбасного цеха Иван Иванов.

Тем временем



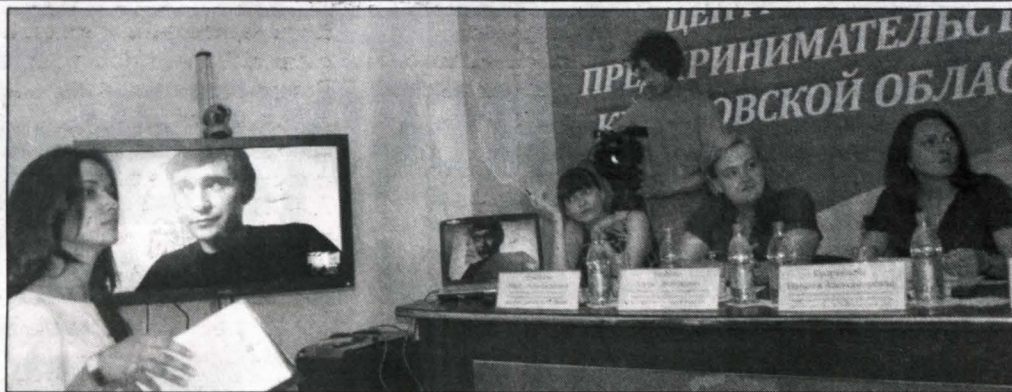
Пока материал готовился к печати, в Кемерове состоялось открытие нового волковского магазина, расположившегося на проспекте Советском, 43. Именно там Анатолий ВОЛКОВ говорил «ОПОРЕ»:

- Качество продукции – это системная проблема. Да, готовясь к вступлению во Всемирную торговую организацию, мы многие годы занимаемся вопросами качества, и система ХАССП с помощью видеонаблюдения, записей приборов учета и контроля, документооборота позволяет нам предупреждать ошибки, а в случае возникновения претензий или сомнений – поэтапно проверить их обоснованность и устранить их.

Но параллельно мы воспитываем профессионалов, которые постоянно повышают свой уровень. Мы мотивируем людей на результат, стараемся, чтобы они чувствовали себя нужными, а не просто винтиками... Мы решаем вопросы качества сырья, и принципы ХАССПа активно внедряются при производстве мяса на наших птицефабриках от инкубирования яйца, контроля всех ингредиентов корма до условий содержания птицы и транспор-

тировки. Готовая продукция может быть погружена только в чисто помывочную машину и выпущена с предприятия лишь при наличии в ней контроллера-термохрона, который на протяжении всего маршрута «записывает» информацию о температурных условиях воздуха... Еще одно звено – реализация. Для новых торговых точек мы решили приобретать оборудование с выносными холодильными агрегатами, преимущества которых перед холодом встроенным очевидны. Шум в торговых залах создает дискомфорт для покупателей, а выделяемое тепло неблагоприятно действует и на людей, и на продукцию, и на оборудование. Приятная прохлада в торговом зале, продуманное освещение, отделка современными материалами – это современно, способствует поддержанию всех требований санитарии и хорошему настроению. С помощью таких магазинов нового формата мы держим всю цепочку – от производства до реализации – под контролем и можем производить и реализовывать полезную продукцию европейского качества...

По итогам отборочного тура в Кузбассе были отобраны участники на смену «Предпринимательство», которая началась на Селигере 1 июля.



На Селигер, за опытом и синергией

Молодые, раскованные, уверенные в себе и перспективности своих, порой еще небольших, бизнесов, готовые убеждать и доказывать – такими они были в тот день. Шел отбор в делегацию Кузбасса на всероссийский молодежный образовательный форум «Селигер-2012», на смену «Предпринимательство». Один из членов комиссии по отбору – Дмитрий Герасимов, заместитель руководителя проекта «Ты – предприниматель!» Федерального агентства по делам молодежи, вполне в духе XXI века поглядывал на претендентов с экрана, задавал вопросы, звук чуть отставал от изображения, ведь Герасимов в это время был в Москве.

Требования к кандидатам – наличие бизнеса, желание учиться, активная жизненная позиция, мотивация на успех, актуальность и социальная значимость бизнеса, наличие реальных и значимых результатов.

В итоге был отобран десяток молодых предпринимателей для поездки на Селигер, одну из них, Анну Мухачеву,

«ОПОРА» расспросила об ощущениях от очередного экзамена, об ожиданиях от Селигера, о впечатлениях от коллег.

Вот что ответила нам Анна Мухачева, предприниматель, преподаватель, аспирант:

– У меня очень хорошие, положительные эмоции от этого конкурса. Знала практически всех участников, встретила своих друзей, появившихся у меня еще с бизнес-марафона «Стань предпринимателем за 60 дней»... На самом деле на подобных мероприятиях чаще всего одни и те же лица, мы друг друга знаем, имеем представление, у кого какой бизнес. Пред-

принимательская прослойка, активно участвующая в таких программах, достаточно невелика. Мы – предприниматели с некоей общественной направленностью, мы «светимся» во всех проектах и программах. Лично я еще со школы всегда была отличницей, всегда была в социальном активе. И сейчас я лучшая, думаю, потому, что у меня интересные проекты. Да, этому способствуют и личные качества, но львиная доля – именно актуальность моего проекта. Мало кто увлекается этой сферой – культурой и искусством, в основном все идет в торговлю, в услуги. А я создала интер-

нет-магазин по продаже эксклюзивных музыкальных инструментов, до этого окончила музыкальную школу, играла в рок-группе. Особых прибылей пока нет, но расходы уже покрываются с небольшой маржой... Создала первую в Кемерове музыкальную школу современных жанров для взрослых людей. Подобная школа сначала появилась в Новосибирске, у них очень хорошие финансовые показатели, сейчас они открывают пять филиалов. Наш город более промышленный, культурно мы менее развиты, но реакция на проект пока обнадеживает. Съезжу на Селигер, наберусь, быть

может, идей, как проект раскручивать.

– Аня, стали ли новостью для вас проекты других претендентов?

– Основную массу проектов знала. У Антона Шафрая – сертификаты на услуги от прыжка с парашютом до дайвинга. Детский сад Марианны Приходько – про нее давно слышана, у нее был очень сложный путь, сначала ей попросту не давали хода. Вероника Зайцева уже два года занимается сувенирной продукцией. Познакомилась с Натальей Вьюшковой и ее дизайн-студией «Гармония»... Мне чем нравятся все эти мероприятия? С одной стороны, прямой финансовой выгоды от них нет. Но есть нечто большее, что в конечном итоге можно сформулировать даже через финансовые показатели, а именно – обмен идеями, такой синергетический эффект, получаемый при сплочении, при обмене опытом

и планами... Когда встречаешься в профессиональной среде, получается как бы взаимная подпитка.

– Мне было забавно смотреть, как в ответ на вопрос Дмитрия Герасимова, отпустит ли вас в поездку муж, вы уверенно сказали, что удалось договориться...

– В кузбасской группе нас, замужних, трое. Причем они отпрашивались: «Даже Аня едет!», а я ссылаясь на них: «Марьяну же отпустили, Наталью отпустили, а они вообще с детьми!» Муж, конечно, не в восторге, но понимает, что это развитие...

Участниками смены «Предпринимательство» форума «Селигер-2012» будут восемьсот молодых предпринимателей со всех концов страны. Среди гостей – Сергей Борисов, президент «ОПОРЫ РОССИИ»; Радислав Гандапас, самый титулованный бизнес-тренер России; Руслан Байрамов, руководитель уникального проекта «Этномир»; Григорий Варцибасов, управляющий директор банка «ТРАСТ»; Сергей Выходцев, президент компании Velle; Александр Глушков, основатель и президент сети салонов красоты «МОНЕ». Большинство из них тоже совсем недавно были молодыми, мечтали об успехе, а сегодня готовы делиться опытом...

Игорь АЛЕХИН.

НА СНИМКАХ: во время отбора кандидатов на поездку на форум «Селигер-2012».

Теперь кузбасские предприниматели – члены ОПОРЫ РОССИИ могут получить квалифицированную консультацию специалистов по проблемам социальных отношений и охраны труда.

Пятый ГОТОВ ПОМОЧЬ

Для этой цели в структуре Кемеровского областного отделения этой общественной организации создан комитет по социальному развитию и трудовым отношениям. Это пятый рабочий орган, созданный здесь. Но профильным ни один из них не назовешь, все они созданы на острие проблем, возникающих в местном бизнес-сообществе. Так появились по решению Совета областного отделения ОПОРЫ РОССИИ Бюро по надзору за соблюдением прав предпринимателей, комитет молодежного предпринимательства, комитет по оценке собственности, Центр правовой экспертизы и аналитики проблем предпринимательства.

Убеждать предпринимателей в актуальности создания нового комитета по социальному развитию и трудовым отношениям его организаторам не придется. Хотя бы потому, что с 1 сентября 2011 года в России

вступил в действие новый Порядок проведения аттестации рабочих мест по условиям труда, который не минует микро и малый бизнес. Каждое рабочее место должно аттестовываться не реже одного раза в пять лет, причем оценку условия труда должна проводить независимая по отношению к работодателю аттестующая организация. Более того, непроведение аттестации рабочих мест или нарушение ее порядка, нарушение порядка проведения обязательных медицинских осмотров и обучения по охране труда очень скоро могут оцениваться как правонарушения и караться по закону большими штрафами и даже – за особо серьезные нарушения – уголовной ответственностью.

Возглавил Комитет по социальному развитию и трудовым отношениям член ОПОРЫ РОССИИ, директор Кемеров-

ского филиала ООО «Эйч-Эс-Эй Аттестация» Иван Рахманов (его контактный телефон 8 (3842) 76-04-06).

Ивану Геннадьевичу Рахманову 35 лет. Окончил КузГТУ, где получил профессионального инженера-менеджера. После окончания вуза работал в фирме по аттестации рабочих мест, экспертом по сертификации работ по охране труда. После этого создал свою фирму по аттестации рабочих мест. Сейчас он директор Кемеровского филиала московского ООО «Эйч-Эс-Эй Аттестация» – ведущей российской компании, оказывающей услуги по проведению аттестации рабочих мест по условиям труда.

– Охрану труда в России сейчас регулирует порядка 3,5 тысячи нормативных актов.



Самому предпринимателю в них не разобраться. Организовав такой комитет в кемеровской ОПОРЕ РОССИИ, мы предоставим работодателю возможность не только получить необходимую консультацию специалистов, но и самому пройти обучение по интересующей его теме. Мы планируем пригласить их на семинары о предотвращении несчастных случаев на производстве, о проведении аттестации рабочих мест, об оценке профессиональных рисков (все западные модели охраны труда основываются на оценке профессиональных рисков), о

системах управления охраной труда.

Предприниматель-работодатель обычно нормально относится к работникам, учитывает их нужды и запросы, но не умеет формализовать эту деятельность в соответствии с законодательством. Ну, и, конечно, упускает некоторые вещи, которые необходимо сделать, – по разным причинам. Это может быть банальное незнание, но чаще, на мой взгляд, происходит такая цепочка событий: есть требование. Чтобы его выполнить, нужны деньги + специалист. Но – срок еще не наступил, подождём. Ой, проверка – побежали, быстрее сделаем. Что потом и выливается в наказание. Кроме того, сорвать денег можно за услуги в срочном порядке и задним числом. Скупой всегда платит дважды. Один раз за себя (штраф, низкая производительность) и второй раз за того парня, который все сделает. Но в охране труда нет ничего сложного, и стоимость ее не так велика, чтобы пренебрегать своей законной обязанностью. Нужно всего лишь правильно подойти к ней. Именно для этого и создан наш комитет.

— Мы здесь гости, — остановила журналистов с микрофонами и диктофонами, окруживших ее, Наталья Шалева. — Это заседание общественно-экспертного совета... Но для появления на этом заседании общественно-экспертного совета по малому и среднему предпринимательству Кемеровской области начальника и двух ведущих специалистов департамента промышленности, торговли и предпринимательства был серьезный повод: в Кузбассе завершается долгосрочная целевая программа развития малого и среднего предпринимательства на 2008–2012 годы.

Как поддерживать предпринимателей?



тельства — наравне с Госфондом и муниципальными фондами у нас заработали во всех городах и районах центры поддержки предпринимательства, открылись 5 бизнес-инкубаторов, центр субконтракции, ЕвроИнфоЦентр. Все это, конечно, начало, но, тем не менее, структура создана и достаточно успешно работает, — подвела Шалева итог достигнутого.

Достиж большего призвана новая Программа развития малого и среднего предпринимательства Кузбасса до 2015 года, которую начал разрабатывать департамент промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области. Основа ее заложена. И не только на основании анализа итогов каждого из мероприятий прошлой программы (что принесло эффект, что — нет), межрегионального опыта, особенно соседей по Сибирскому федеральному округу. Пишу для размышлений чиновникам дали и многочисленные вопросы предпринимателей, и непосредственное общение с ними.

Мы определили четыре основных фактора, которые определяют развитие малого и среднего бизнеса, — раскрывает Шалева «секрет» разработчиков этой программы. — Первый фактор — это всё то, что связано с активными предпринимателями: финансирование, обучение, продвижение технологий и инноваций. Второй — в регионе обязательно должна быть развита инфраструктура поддержки, она непосредственно содействует развитию бизнеса. Третий — законодательная база и административные ресурсы. И четвертый — немаловажный фактор — предпринимательская культура, менталитет и отношение общества к предпринимательству в целом (как орга-

— За последние 4 года была создана мощная инфраструктура поддержки малого предпринимательства — наравне с Госфондом и муниципальными фондами у нас заработали во всех городах и районах центры поддержки предпринимательства, открылись 5 бизнес-инкубаторов, центр субконтракции, ЕвроИнфоЦентр. Все это, конечно, начало, но, тем не менее, структура создана и достаточно успешно работает, — подвела Шалева итог достигнутого.

Власть советуется с бизнесом



Фото Александра Сусова.

нов госвласти, контрольно-надзорных органов, так и населения).

Исходя из этого, разработчики новой программы предлагают поддерживать именно те направления, которые нуждаются в этой поддержке.

Будем стараться увеличить долю в малом бизнесе промышленности, обрабатывающих производств, доли бизнеса, которая работает на субконтракте с крупными поставщиками (финансировать изменения, которые малое предприятие производит у себя, чтобы соответствовать требованиям крупных поставщиков). Приоритет малым инновационным предприятиям. Очень важно создавать и поддерживать цепочки, которые свяжут крупный бизнес с малыми инновационными компаниями, в них залог эффективности экономики.

В этом году мы начали тесно сотрудничать с вузами, создавая на базе действующих там малых инновационных предприятий центры прототипирования (центры молодежного научно-технического творчества), где молодежь может быстро и доступно реализовать в виде макетов и опытных образцов свои идеи и проекты, получит возможность для проверки и коммерциализации своих инновационных идей. Им поддержка государства уже гарантирована, т.е. федеральные деньги для этого мы уже выиграли. С 1 января у нас запущена программа «Молодежное предпринимательство».

Среди новых приорите-

тов областной власти Кузбасса — социальный бизнес (в частности, услуги предпринимателей в области здравоохранения и образования).

Механизмы поддержки приоритетных направлений развития малого и среднего бизнеса определены федеральной властью и, как заметила Наталья Шалева, «остаются неизменными».

Это софинансирование муниципальных программ, субсидии субъектам малого и среднего бизнеса на создание центров прототипирования (центров молодежного творчества), субсидирование затрат по договорам финансовой аренды (лизинга).

Мы будем поддерживать производственные базы малых производственных и инновационных предприятий. Субсидии достаточно внушительные будут: от 3 до 10 миллионов рублей, — уточнила Шалева.

По мнению власти, такая солидная поддержка «малышей» должна помочь им совершить прорыв в сфере производства, и в сфере инноваций.

Одобрен федеральными властями региональная программа «Вовлечение молодежи в предпринимательскую деятельность», деятельность региональных ЕвроИнфоЦентра и гарантийного фонда.

Первоочередной задачей при использовании этих механизмов поддержки предпринимательства власти Кузбасса считают повышение прозрачности принимаемых решений. За счет того, что все мероприятия с финансовой поддерж-

кой с нынешнего года будут переведены на конкурсную основу, а критерии определения победителей будут просты и понятны каждому конкурсанту.

Ну, а в том, что все шесть механизмов поддержки будут работать, как и прежде, в полную силу, сомнений нет: регион уже получил от Минэкономразвития 150 миллионов рублей из федерального бюджета. Кстати, федеральные власти понимают необходимость поддержки малого бизнеса — это видно даже по тем лимитам и суммам, которые получают на эти цели, в частности, Кузбасс, они постоянно увеличиваются.

— Поэтому наши объемы финансирования на под-

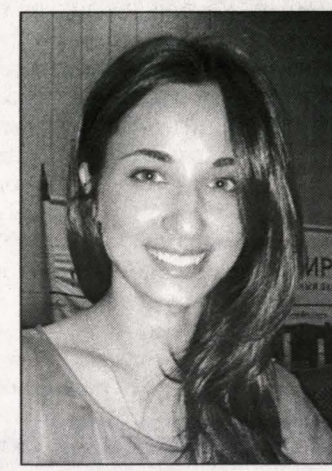
держку бизнеса должны увеличиваться адекватно этому. Бюджет нашей программы не сильно увеличивается: изначально это 60 миллионов рублей, по ходу реализации обложив его до 100–120 миллионов рублей, но не более. В этом году мы и перечень мероприятий хотим расширить, и, конечно же, чтобы было увеличено их финансирование, — выразила Наталья Шалева мнение разработчиков программы развития малого и среднего предпринимательства на 2012–2015 годы.

А когда планируется принять программу? — поинтересовалась у докладчика председатель общественно-экспертного совета, президент муниципального фонда поддержки предпринимательства г. Кемерово Елена Латышенко.

— В сентябре. Но мы для себя поставили одно обязательное условие (возможно, оно было не так явно выражено при принятии предыдущей программы) — наличие общественной экспертизы. Проект программы будет направлен во все общественные объединения предпринимателей и только после детального обсуждения и сбора всех замечаний и предложений будет представлен на утверждение коллегии областной администрации. Мы хотели бы услышать более конкретное выражение предпринимательских идей и предложений от вашего общественно-экспертного совета.

В сентябре. Но мы для себя поставили одно обязательное условие (возможно, оно было не так явно выражено при принятии предыдущей программы) — наличие общественной экспертизы. Проект программы будет направлен во все общественные объединения предпринимателей и только после детального обсуждения и сбора всех замечаний и предложений будет представлен на утверждение коллегии областной администрации. Мы хотели бы услышать более конкретное выражение предпринимательских идей и предложений от вашего общественно-экспертного совета.

Как вовлечь молодежь в бизнес?



За этим же пришла на заседание общественно-экспертного совета по малому предпринимательству Кемеровской области и Елена БОРИСОВА, и.о. начальника отдела по развитию молодежного предпринимательства областного департамента промышленности, торговли и предпринимательства.

В этом году в Кузбассе продолжается реализация программы вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность. Сейчас на сайте www.molpred42.ru идет

Но сегодня мы хотим поговорить о другом.

Многие эксперты взахлеб расхваливали проект нового закона за то, что он предлагает 10% средств, поступивших от продажи патентов, перечислять в бюджет субъекта Федерации, а 90% оставить в муниципальных бюджетах (прежний «оставлял» им только 70%). По их мнению, «такое перераспределение потока налогов в сторону муниципальных бюджетов позволит сосредоточить внимание на проблемах малого бизнеса», — говорили они. Главы муниципалитетов поймут, что важнее помогать бизнесу расти и вместе с ним становиться сильнее, чем стоять с протянутой рукой за дотацией», — вторили им другие. «Финансовая заинтересованность подвигнет муниципальную власть активнее работать над выводом малого бизнеса из тени», — подхватывали третьи.

В Кузбассе такой стимул для местной власти ввели еще три года назад — областной закон позволил муниципалитетам с 2010 года оставлять 90% сборов за патент в муниципальных бюджетах. И если 94-ФЗ установил патент для 47 видов предпринимательской деятельности, то наш областной закон — для 69. «И мы надеялись, что у нас увеличится не только количество предпринимателей, которые будут применять эту систему налогообложения, но и доходы бюджета. К сожалению, этого мы не получили», — призналась участником «круглого стола» Татьяна Медведева, начальник отдела доходов управления Кемеровской области. — Тем не менее, динамика положительная наблюдается. Если в 2007 году 10 человек приобрели патенты и бюджет получил всего 67 тысяч рублей, то в 2010 г. предприниматели приобрели 267 патентов и доходы составили 1 миллион 22 тысячи рублей. В 2011-м количество патентов увеличилось почти в 2 раза по сравнению с 2010 годом, и, соответственно, доходы бюджета области увеличились до 2 млн. 164 тысяч рублей»...

Причин неэффективного использования возможностей, которые предоставил муниципалитету областной закон о патенте, по мнению Шульмина, две. Первая — ограниченный перечень видов деятельности, подпадающих под этот налог. Самые распространенные в муниципальном районе туристические и экскурсионные услуги, снегоходный туризм, к примеру (перевозки), услуги инструкторов по горным лыжам под патентную систему не подпадают. А вот если бы патент имели физлица (почему бы в федеральном законе это не предусмотреть: тастайтеры тоже не предприниматели, они же приобрета-

Как продать патент?

В день, когда 94-ФЗ, или новый закон о патенте, как его называют в обиходе, рассматривал Совет Федерации, в Кемерове за «круглым столом» представители бизнеса и власти обсуждали свой, областной закон о патенте — действующий и будущий (законы о патентах принимаются на уровне субъектов РФ, новый должен быть опубликован до 1 декабря 2012 года). Инициаторами этого обсуждения комитет по содействию развитию малого и среднего предпринимательства Кузбасской ТПП и комитет по вопросам предпринимательства, инноваций и имущественных отношений областного Совета народных депутатов.

Вице-президент Кузбасской ТПП Галина Евтушенко — организатор и ведущая «круглого стола» не случайно первым дала слово представителям муниципалитетов, где и малый бизнес, и налоги о патенте.

В Таштагольском районе, как рассказал Михаил Шульмин, заместитель главы местной администрации по экономике, в 2010 году предприниматели купили 33 патента (когда ваш корреспондент спросил Михаила Николаевича, сколько это от общего числа предпринимателей, тот ответил: даже 1% не будет) на сумму 96 тысяч рублей. В 2011 году — 20 патентов, но сумма составила уже 130 тысяч. Если раньше предприниматели брали патент на месяц-два, то в прошлом году решались уже на более долгие сроки.

Причин неэффективного использования возможностей, которые предоставил муниципалитету областной закон о патенте, по мнению Шульмина, две. Первая — ограниченный перечень видов деятельности, подпадающих под этот налог. Самые распространенные в муниципальном районе туристические и экскурсионные услуги, снегоходный туризм, к примеру (перевозки), услуги инструкторов по горным лыжам под патентную систему не подпадают. А вот если бы патент имели физлица (почему бы в федеральном законе это не предусмотреть: тастайтеры тоже не предприниматели, они же приобрета-

ют патенты), доход был резко увеличился. В сезон пол-Шерегеша живет в гаражах, уступая свое жилье туристам. И еще одна проблема — недостаточная информированность предпринимателей о патенте.

А к кому претензии по этому поводу? К себе? — поинтересовалась я у Шульмина.

— Я же сказал: мы начали эту работу...

У муниципалитетов есть право передать дальше — до поселений соответствующие нормативы налога, взимаемого по патентной системе налогообложения. В Таштагольском районе, единственном в области, свои 90% честно разделили: 45% в районе оставили и 45% отдали поселениям. Почему у них увеличилось и количество патентов, и доходы от патентов, — заступилась за таштагольских коллег Татьяна Медведева. — И еще один момент: в Таштагольском районе доход от сдачи жилья по патенту всего 96 тысяч рублей в год. А стоимость самого патента — 5760 рублей. Согласитесь, это приемлемая сумма для того, чтобы оформить патент...

«Почему же так мало желающих это сделать?» — хотелось выкрикнуть с места. Татьяна Петровна, видимо, предвидя такой вопрос, как раз и пыталась сформулировать свой ответ. От возмущения ответ получился неточный, но понятный.

— Я думаю, причина здесь может быть только в

каком-то организационном моменте...

Точнее было сказать: в его отсутствии. И не только, видимо, в Таштаголе.

А вот в Юргинском районе не смогли этот «организационный момент» уловить. В местном Центре поддержки предпринимательства. «Из зарегистрированных в этом году индивидуальных предпринимателей каждый второй — на патенте», — доложила коллегам руководитель Центра Екатерина Войнова.

Вот уж действительно: все гениальное просто! А ведь подобные центры есть в каждом муниципальном образовании. И появились они не вчера, а еще в 2009 году.

Основной поток начинающих предпринимателей идет через эти центры, — по достоинству оценила инициативу юргинских коллег Елена Латышенко, председатель общественно-экспертного совета по малому и среднему предпринимательству Кемеровской области, президент муниципального фонда поддержки предпринимательства г. Кемерово. — Многие приходят сюда, чтобы зарегистрироваться, как ИП. Не все из них выбрали систему налогообложения для своего бизнеса. Многие приходят именно за советом по налогообложению. Если информацию о возможности перехода на патентности именно в такой момент, объяснить «на пальцах» преимуществ этой системы, ситуацию в муниципалитете как сбором этого налога можно круто изменить.

А менять ее придется. Потому что федеральный закон № 94, подписанный президентом через 10 дней после этой встречи за «круглым столом» бизнеса и власти, дал право муниципалитетам оставлять все 100% налога, взимаемого в связи с применением патентной системы налогообложения.

И то ли еще будет?

Ваш корреспондент все-таки верит в возможность существования преемственности во властных структурах и потому периодически открывает в своем архиве файл под названием «Деньги и ответственность — муниципалитетам». В коротком тексте о выступлении на заседании президиума ОПОРЫ РОССИИ 4 февраля 2009 года с.г. директора департамента госрегулирования в экономике Минэкономразвития Андрея Шарова выделен вот этот абзац: «В перспективе вся поддержка малого бизнеса и работа должны быть сконцентрированы не в регионе и не в столице, а в муниципалитете. Вот эта наша задача. Первый этап мы проходим сейчас. Все деньги передаем в регионы. В последующем весь груз ответственности и вся работа должны перейти в муниципалитеты».

справка

Родины патента считается Францией. Система патентов появилась здесь во времена Наполеона Бонапарта. Идея прижилась. К патентной системе не раз за свою историю обращались и Россия.

В постперестроечной России такая попытка была предпринята в 2005 году. Даже неспециальному в таинства российского налогообложения ясно, что официальная численность индивидуальных предпринимателей, основанная на данных налоговых органов, в разы меньше существующей на самом деле армии предпринимателей, которые официально как предприниматели не зарегистрированы, но оказывают своим согражданам огромное количество очень нужных услуг. Попытки вывести их из «тени» экономики угрозами привлечения к уголовной ответственности за незаконную предпринимательскую деятельность нужного эффекта не давали. Почему бы не попробовать разговаривать с ними иначе, и вместо

кнутой не использовать пряник? Им, по мнению федеральных властей, мог стать патент. Но, как свидетельствует статистика, до сих пор не стал.

В 2013 году российские предприниматели попробуют новый «пряник» — вступит в действие 94-ФЗ, который президент подписал 25 июня с.г. Закон вводит новую главу в часть вторую Налогового кодекса — 26.5 — «Патентная система налогообложения». Патент стал самостоятельным, он больше не является разновидностью «упрощенки». Если верить законодателям, должен обогатить жизнь индивидуальных предпринимателей, особенно начинающих свой бизнес. Более того, это патент с размахом — с 2018 года он должен полностью заменить ЕНВД. А до тех пор налогоплательщик может добровольно выбрать между ЕНВД и патентом, что в ОПОРЕ РОССИИ назвали «мини-революцией» в налогообложении.

«Ты — предприниматель!» — станут 80 зарегистрированных субъектов малого и среднего предпринимательства, — на таком оптимистичном прогнозе завершила свой рассказ о главном проекте программы вовлечения кузбасской молодежи в предпринимательство Елена Борисова.

Но помимо него, в этом году также пройдет региональный этап федерального конкурса «Молодой предприниматель России. Кузбасс». Но его организаторы решили отказаться от окружных этапов, которые проводились в прошлом году.

Так что наши победители сразу поедут представлять регион в Москву, — не без удовольствия отметила Елена Владимировна.

Крепжим номинациям конкурса «Успешный старт», «Социально ответственный

бизнес», «Студенческий бизнес» и «Инновационный бизнес» добавились новая — «Вклад в развитие молодежного предпринимательства».

— Уже второй год у нас ведется проект «Юный предприниматель Кузбасса», — продолжала Борисова. — В этом году мы провели семинар-тренинг для школьников. Осенью, на втором этапе проекта, они будут представлять свои товары на сельскохозяйственной ярмарке в г. Кемерове.

Завершит программу вовлечения молодежи в предпринимательскую деятельность Форум молодых предпринимателей Кузбасса, который традиционно проводится в ноябре-декабре.

Что уже сделано? План мероприятий по вовлечению молодежи в предпринимательскую деятельность

утвержден федеральным агентством по делам молодежи. Выделено региональное финансирование программ. В начале июня Минэкономразвития одобрило заявку на федеральное софинансирование.

Мы назвали кураторов программ в муниципальных образованиях области, которые будут продвигать ее на местах. Кроме агитации и пропаганды проекта, им поручено составить базу данных молодых предпринимателей — в прошлом году мы столкнулись с тем, что такая база не ведется, — призналась Елена Борисова и обратилась к членам экспертного совета и приглашенным на его заседание представителям предпринимательских объединений: — Ждем от вас предложений, мы могли чего-то не учесть. Вера КАРЗОВА.

КРЕДИТ для маленькой такой компании

Главный вопрос, который стоит перед бизнесом любого уровня, от индивидуального предпринимателя до холдинга, – «Где взять деньги на развитие?» СКБ-банк предлагает выгодные условия кредитования малого и среднего бизнеса.

С необходимостью пополнять свой бизнес инвестициями сталкивается каждый грамотный предприниматель. Как правило, кредиты для бизнеса оформляются на покупку основных и пополнение оборотных средств, на приобретение необходимого оборудования, транспорта или недвижимости. Кроме того, заемщик может взять кредит при форс-мажорных обстоятельствах.

В этом поможет СКБ-банк, выбравший кредитование малого и среднего бизнеса одним из своих стратегических приоритетов. Это заложено в самом названии банка: «СКБ» означает «Содействие Коммерции и Бизнесу». Что особенно важно, банк уделяет особое внимание микрокредитованию предприятий с небольшими оборотами. Понимание потребностей и проблем этого сегмента позволило СКБ-банку создать очень интересные продукты для этой целевой аудитории.

СКБ-банк стремится создавать продукты, которые быстро и просто удовлетворяют спрос нашей целевой аудитории. Придерживаясь принципа «сила простоты», СКБ-банк сформировал всего два продукта, полностью отвечающие потребностям предпринимателей.

Кредит «Просто так» – это ключевой кредитный

продукт для МСБ, на который поступает до 90% всех заявок. Он рассчитан на небольшие суммы.

Кредит «Набирай обороты» предназначен для предпринимателей, которые нуждаются в средствах на инвестиционные цели и пополнение оборотных средств.

Конкурентные преимущества

• **БЫСТРО.** Мы понимаем, насколько важна для предпринимателя скорость, а потому решение по заявкам на суммы до 3 миллионов рублей вы получите в течение суток. В случае положительного ответа мы также гарантируем быструю выдачу денежных средств.

• **ПРОСТО.** Зная о том, как непросто предпринимателям предоставить залог, мы готовы выдать значительную сумму без залога и поручительства – только под честное слово!

• **УДОБНО.** Принимая решение по кредиту, мы рассматриваем только результаты работы наших заемщиков. А потому мы не требуем от наших заемщиков горы заверенных бухгалтерских отчетов. Пакет необходимых документов минимален.

• **НАДОЛГО.** Мы выдаем кредиты на длительный срок. За счет удлинения срока уменьшается ежемесячная платежная нагрузка и у предпринимателя есть возможность взять максимальную сумму для развития своего бизнеса.

Взаимная выгода

Конечно, выдавая кредиты, банк не забывает и о рисках, ведь его главная задача – возврат кредитов с процентами. Комплексная работа с банком со стороны заемщи-

ка, его открытость существенно упрощают процедуру предоставления кредита. А потому наличие расчетного счета в СКБ-банке позволяет нам видеть движение денежных средств по счетам, поступление платежей, развитие предприятия в целом. Это позволяет минимизировать риски и увеличивает вероятность выдачи кредита практически до 100%.

Время – деньги

СКБ-банк не просто декларирует, а обеспечивает возможность своим клиентам выдачи кредита за короткий срок с минимумом формальностей. При этом даже необязательно посещать офис: заявку на кредит предприниматель может заполнить на сайте банка или оформить по телефону Контакт-центра 8-800-1000-600.

Надо отметить, что СКБ-банк – одна из старейших российских кредитных организаций, ровесник банковской системы современной России. Он был основан в ноябре 1990 года на базе свердловского областного управления Агропромбанка СССР. Сегодня это универсальный банк, который входит в пятерку крупнейших кредитных организаций страны по приросту кредитного портфеля.

Основная цель СКБ-банка – содействие бизнесу своих клиентов. Таким образом, предлагая каждому клиенту универсальное и удобное обслуживание, банк выступает в качестве профессионального и грамотного финансового партнера. Широкий перечень оказываемых услуг, разветвленная инфраструктура и разумные тарифы делают сотрудничество с СКБ-банком выгодным и приятным.



г. Кемерово,
пр-т Ленина, д. 124.
Тел. 8-800-1000-600

(звонок бесплатный, круглосуточно)
www.skbbank.ru

ОАО «СКБ-банк», Генлиц. ЦБ РФ № 705

бизнес и власть: инвестируем вместе

Остров снова обитаем

Остров Кемеровский, куда в течение нескольких лет вообще не прокладывался временный мост, на прошлой неделе снова стал обитаемым. В минувшее воскресенье здесь прошло торжественное открытие первого участка зоны отдыха для горожан. Это совместный проект городской администрации, Центра поддержки предпринимательства и ООО «Колос».

Новая зона отдыха – еще и площадка для развития малого бизнеса. Центр поддержки предпринимательства тщательно, несколько месяцев, выбирал инвесторов для сотрудничества, которые смогут довести дело до конца. Лето в Сибири короткое и капризное, поэтому за один сезон возратить вложения весьма непросто.

– Именно поэтому город взял на себя в этом году солидную долю затрат, организовали работу по прокладке моста с набережной

до острова. Предварительно здесь проведена санитарная рубка деревьев и кустарника. Завезли кабинки туалетов, контейнеры для сбора бытового мусора и многое другое. В общем, по договору с инвестором, город выполняет стартовую часть работ, а предприниматель вкладывается в инфраструктуру по организации отдыха горожан, – говорит начальник управления потребительского рынка и развития предпринимательства городской администрации Андрей Белов.

Многие помнят, что еще 15-20 лет назад остров был переполнен отдыхающими горожанами, ведь возможность провести летний отдых за границей была тогда далеко не у всякого, да и притязания людей к комфорту и безопасности были значительно ниже. С тех пор ситуация серьезно изменилась. Наши люди теперь активно выезжают отдыхать за рубеж, видят, как там организован отдых, поэтому привлечь их на остров в выходной день только киоском с газировкой и пирожками не получится.

– Договор у нас с городом заключен до 2017 года. Первоначальный объем инвестиций составляет чуть больше 3 миллионов рублей. У нас уже есть опыт обустройства места отдыха на озере Красном, где мы пять лет работаем и уже немало сделали. Здесь мы сначала обустроим близкую к набережной часть острова, а чуть позже пойдём на другую сторону. Там планируем открыть волейбольную площадку, поставим теннисные столы, лежаки. Работы по обустройству острова много, поэтому мы планируем вести здесь строительство и в зимнее время, чтобы подготовиться к следующему

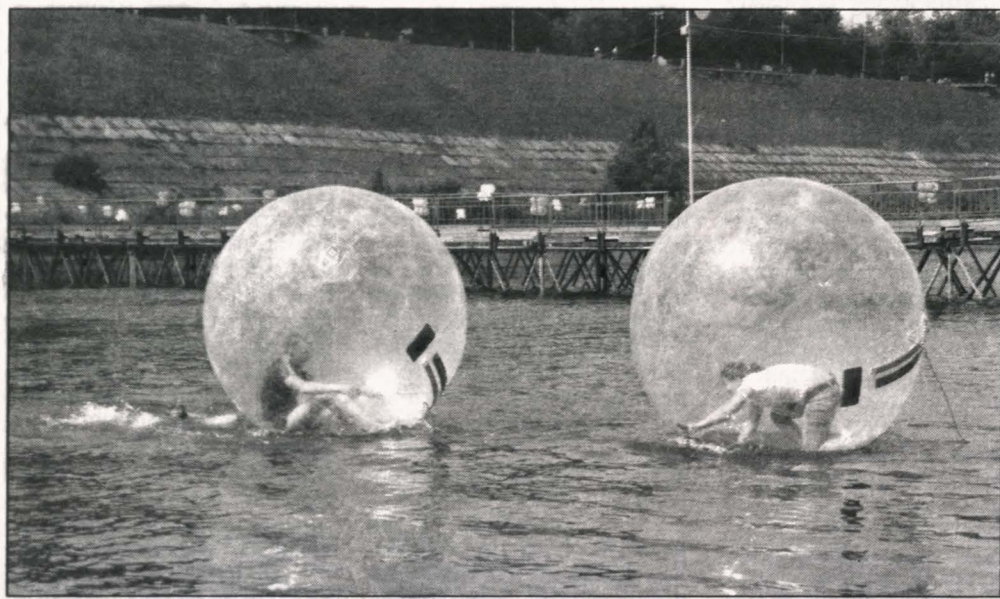


летнему сезону, – говорит заместитель директора ООО «Колос». Сейчас в прибрежной полосе у самой узкой части протоки, отделяющей остров от набережной, развернуты работы по организации зоны отдыха для детей. Здесь уже появились лежаки, зонты, раздевалки, летние кафе, где можно поесть и выпить холодной воды. Взрослые могут на несколько часов отдать своего ре-

бенка под присмотр аниматоров.

В ближайшие дни такие же зоны отдыха горожан у воды откроются на правом берегу, в Березовой роще, и на пруду, в районе Плодопитомника. К участию в этих городских проектах бизнесменов также привлекает Центр поддержки предпринимательства.

Александр СУСОВЕВ.
Фото автора.



Вас увольняет не конкурент, а клиент,

уверен директор кемеровской
компании ООО «Еда – Всегда»
Вадим Хвощевский, который
три года назад сменил банковский
пиджак на «рубашку» общепита.



Все началось в 2009 году, в кризис. Остался без работы. У него жена, маленький ребенок и банковский кредит. Для рассуждений времени не было. Да и выбора – тоже. С головой ушел в затеянное когда-то с бывшим однокурсником дело – доставка еды из ресторана. Сейчас, спустя три года, это решение можно считать вполне успешной антикризисной мерой.

– Вадим, в 2009 году многие ломали голову над тем, чем заняться. Малый бизнес провалился почти по всем фронтам. И был кризис идей. Вы выбрали доставку еды. Не самую, на первый взгляд, востребованную услугу в кризис. Чем руководствовались?

– Я по образованию маркетолог. Начал работать еще во время учебы в КемГУ на Кемеровском кондитерском комбинате. Потом был торговым и региональным представителем в различных компаниях. Работал в двух банках. Занимался потребительским кредитованием, отвечал за развитие бизнеса по всему региону. В последнем банке отработал девять месяцев. А тут кризис – банк свернул свою деятельность в регионе.

Вообще-то начал не с нуля. Со своим партнером, однокурсником Михаилом Авдеевым, мы еще раньше вложились в дело – доставку еды из ресторанов. Дело не слишком прибыльное. Работали за небольшие деньги – 10–15 процентов. Но раз работы не стало, пришлось влиться в это дело.

Мы руководствовались тем, что кушать людям хочется всегда, каж-

дый день. Причем иногда им не хочется самим идти в магазин, готовить. Тогда почти никто в Кемерове не занимался доставкой. Вот мы и начали осваивать рынок. Доставляли клиентам еду из ресторанов «Friday» и «Sacramento».

– У нас до сих пор не слишком развит бизнес доставки. Но вы перешли на собственное производство. Почему?

– Действительно, если посмотреть даже справочник ДубльГИС, в Кемерове не слишком развит бизнес по доставке еды по сравнению с другими сибирскими городами.

У нас сейчас люди время ценят. Сходить в магазин, приготовить, в пробках стоять будет дольше и дороже. Мы же им предлагаем по приемлемой цене удовлетворить свои потребности.

В своем собственном проекте мы планируем кое-что особенное в смысле сервиса. Чтобы было не так, как у других. Знаете, уволить вас может не конкурент, а клиент. Поэтому мы ориентируемся на клиента.

Желание открыть свое производство у нас появилось тогда, когда начались проблемы. Невозможно было контролировать процесс производства. Вы нам звоните, хотите пиццу. Наш диспетчер принимает заказ. А ресторан говорит, что обслуживает банкет. Нет пиццы. И все вопросы и претензии клиентов – к нам. Мы рекламировали ассортимент конкретных ресторанов. Но мы просто занимались доставкой. А отвечали за все. При этом делали довольно приличные обороты ресторанам. И тогда им

это уже самим стало интересно. Не захотели платить комиссионные нам, начали заниматься доставкой самостоятельно.

– Открыть ресторан доставки. Это дорого? Хлопотно?

– Мы с партнером взяли потребительские кредиты в банке по 250–300 тысяч, чтобы открыть производство. Целенаправленно искали помещение, в котором уже был общепит. Нашли бывшую столовую «Автоагрегата». Мы посчитали, что у нас объем продаж будет 100 заказов в день. От этого объема заказов и подбирали обо-

рудование. Персонал искали по объявлениям. Использовали личные знакомства. У меня есть хороший друг. Он шеф-поваром работал не только у нас, но и в Москве, в Питере, в Сочи. Он нам много дельного подсказал. Сейчас коллектив уже сложился. В штате 15 человек. Есть еще люди по договору, которые занимаются доставкой. Всех вместе 25 человек.

– Вадим, почему у вас в меню именно пицца, суши, домашние обеды?

– Пицца – это еда на всегда. Перекусить, отме-

тить событие. Пиццу в 2009 году к тому же почти никто не доставлял. Также с суши. А почему домашние обеды? Суши и пиццу каждый день есть не будешь. С другой стороны, как мы ожидали, своими обедами мы сможем привлечь клиентов на суши и пиццу. Ожидания оправдались.

– А ставили вы на кого? Кто ваш клиент?

– Очень разные клиенты. В общих чертах – офис-

лагаем по приемлемой цене удовлетворить свои потребности. У нас, например, есть комплексное предложение бизнес-ланч за 120 рублей.

– Что главнее? Цена блюда или то, что мы одним словом «вкусно» называем?

– Цена, конечно, имеет значение. Но в нашем бизнесе важнее быстрота, качество и то самое, что называется «вкусно». Мы доставляем заказ за час-полтора. В условиях нашего города это нормально. А что до вкуса, то для каждого клиента – это разное. Скажем, пицца. Начинки у нас много. Потому что русские люди так хотят. У нас, например, бывает заказ – суши, роллы и борщ. У каждого свой вкус...

Принципиально важно держать характеристики блюда на одном уровне. Или та же моцарелла бывает разного вкуса в зависимости от страны-изготовителя. Вкус, как говорят, у блюда в итоге «не тот». Что делаем? Работаем, чтобы такого не было.

– Пицца и суши – это навсегда?

– Есть у любого продукта стадии становления, насыщения и умирания. Посмотрим, что будет дальше. Хотя мировая практика показывает, что пицца и суши популярны почти везде.

А если про бизнес как таковой, то сейчас мы хотим сделать стационарное помещение, чтобы был зал с посадочными местами. Созрели, думаю, для этого. Сейчас ищем помещение. Думаю, это будет интерес-

нее, чем просто доставка. Хотя и говорят сейчас о второй волне кризиса, в ресторанах-кафе столики заняты.

Надеюсь, что у нас это получится уже в этом году. Есть инвесторы, которые готовы вложить в нас деньги. В нас поверили.

– И ресторанов-кафе вроде бы полно. Конкуренты...

– У нас конкуренты – домашние хозяйки, магазины, кафе, рестораны. Если думать все время только о конкурентах, толку не будет. Посмотрите! Вроде бы конкуренция у нас. Между тем все по одному шаблону. Блюда, оформление, детские комнаты, летние веранды. Все следуют одним направлением. Например, детскую комнату открывают. У других же есть. А почему, наоборот, не запретить вход с детьми?

У самого двое детей. Провожу с ними все свободное время. Но кто сказал, что во всех заведениях нужна комната для детей?

В своем собственном проекте мы планируем кое-что особенное в смысле сервиса. Чтобы было не так, как у других. Знаете, уволить вас может не конкурент, а клиент. Поэтому мы ориентируемся на клиента.

– Вадим, ваша компания ведет активную жизнь в соцсетях. Это сильно помогает развивать бизнес?

– Мы рассматриваем соцсети как инструмент формирования лояльности. Как канал, который мы используем для общения с клиентами. В группе «ВКонтакте» http://vk.com/eda_vsegda у нас более 10 тыс. человек. Это больше, чем у других компаний общепита в городе. Не могу утверждать, что все эти люди – наши клиенты. Но это аудитория, с которой мы общаемся, не только рассказывая о своих новинках, но и объясняя некоторые процессы, решения, меню, наконец.

– У «Опоры» есть фирменный вопрос. Как вы представляете себе свой бизнес лет через пять?

– Это будет сеть заведений по Сибири. Еще думаю организовать производство молока, хлеба, мяса. Я хочу есть натуральные продукты. Хочу, чтобы все люди ели качественные, натуральные продукты.

Беседовала
Татьяна ДУМЕНКО.
Фото
Сергея Гавриленко.

С тех пор, как в «ОПОРЕ» вышла публикация под таким заголовком, прошло более четырех лет. Начиная предприниматель из Междуреченска Юлия Васькина (теперь она Яковлева) свой маленький бизнес выносила вместе с ребенком: салон «Сладкий сон» по чистке перьевых подушек она открыла, будучи на девятом месяце беременности. И пока не нашла и не обучила сотрудника, работала практически до самого роддома. Конечно, родные помогали: то дочь забежит из школы, пропылесосит, то муж по пути заедет, чем-нибудь поможет. Так что «Сладкий сон» Юлии, где предлагают реставрацию пухово-перьевых подушек, – ровесник ее сына Георгия.

«Сладкий сон» Юлии Васькиной

У Яковлевой два высших образования. По первому диплому она менеджер, специализировалась на управлении фирмой. По второму – специалист по бухгалтерскому учету, анализу и аудиту. Второе образование, как говорит, получала «для себя», вот оно и пригодилось – теперь всю бухгалтерию ведет сама. Десять лет работы в газетном рекламном бизнесе научили ее хорошо ориентироваться во всем спектре предоставляемых малым бизнесом услуг. А в последние годы она постоянно задумывалась над тем, чтобы самой найти в предпринимательстве еще не занятую нишу. Торговля не привлекала, хотелось организовать что-то новое, что было бы востребовано в городе, и главное, чтобы эта услуга была доступна любому слою населения. Случайно узнала, что в соседнем регионе зародился такой бизнес – по реставрации перьевых подушек. Потому удалось посмотреть рекламный ролик, увидеть, что представляет собой оборудование, какие у него возможности, как на нем работать, что в итоге получается.

Семейного капитала, чтобы купить оборудование, не хватило, пришлось прибегать к банковским услугам. Купила машину «Селезень М» (ее производство запатентовано в России и на Украине). Для размещения оборудования требуется совсем небольшое помещение – 6 кв. метров.

«Селезень М» состоит из трех отсеков. В первый (самый объемный) отсек загружается перо. Там оно просушивается, распушается с помощью вентилятора, а мощная антибактериальная лампа убивает бактерии. Мусор, накопившийся в подушках, остается, а продезинфицированное перо по второму отсеку-ручейку поступает в третий уже чистым и обработанным, загружаясь прямо в новый наперник. Небольшое отверстие наперника потом застрачивается на машинке. При этом нет никакой пыли, перо по воздуху не летает. На всю реставрацию подушки уходит не более десяти



минут. Клиент в это время наблюдает за всем процессом, он видит, что происходит с его подушкой, и не сомневается, что чистится именно его подушка. В это время ему объясняют, что реставрация проходит без применения вредных для человеческого организма химических веществ, с применением ультрафиолета, при этом погибают пылевая клещ и другие микроорганизмы, с годами накопившиеся в подушках. Перо не только сушится, но и разрыхляется, из него удаляется крупный и мелкий сор. Подушка выдается клиенту уже в новом плотном напернике, который не позволяет перу выбиваться наружу.

Юля нашла помещение в центре города с умерен-

ной платой за субаренду. Поставили машину, шкаф, стол и стулья. Купили швейную машинку и качественный материал для наперников. Дали рекламу в СМИ, заказали листовки. Муж в свободное время занимался доставкой, если клиент не имел возможности привезти-уvestи свои подушки сам. С этого и начался бизнес. И, как показали уже первые два месяца работы, услуга оказалась в городе востребованной.

– Юля, что изменилось с тех пор, как о твоём бизнесе рассказала «ОПОРА»?

– Во-первых, «ОПОРА» – это хорошая информационная поддержка для начинающих предпринимате-

лей. Если честно, то я даже не ожидала такой реакции после выхода газеты. Публикация вызвала большой резонанс. Я принимала множество звонков со всего Кузбасса. Люди задавали самые различные вопросы: «Расскажите о новой и столь полезной услуге. Как вы не побоялись открыть свое дело, на таком сроке беременности?»; «Сколько требуется вложений? Где брать расходные материалы?»; «Куда следует обратиться за информацией, чтобы подробнее узнать об этом виде бизнеса?»; «Можно приехать и посмотреть, как работает ваш отдел?». И так далее.

Несколько человек действительно приезжали ко мне «набраться опыта». Самое интересное, что через совсем небольшой промежуток времени к нам на реставрацию стали привозить подушки не только из кузбасских городов – Новокузнецка, Мыска, Кемерово, Юрга, Осинников, но и из соседних регионов – Томска и Красноярска. Не специально, конечно, но, навещая родственников в Кузбассе, почему бы заодно не прихватить с собой подушки для чистки?

С момента публикации в «ОПОРЕ» прошло четыре года. Мой маленький отделчик по реставрации подушек расширился до трех салонов. Мы заменили устаревшее оборудование на современное, добавили реализацию сопутствующего товара (в салоне теперь можно приобрести и текстиль), успешно сотрудничаем не только с населением, но и с учреждениями. С уверенностью могу сказать, что, приходя в наши салоны, клиенты получают качественные услуги в максимально короткие сроки и, что немаловажно, по очень доступным ценам. Так что можно заверить, что «ОПОРА» стала опорой для моего зарождающегося бизнеса.

Людмила ХУДИК.

Любовь к делу, холодный разум и энтузиазм

Мариинский предприниматель Елена Сурина – частый гость на страницах ОПОРЫ. Инициатор создания в Мариинске Фонда поддержки малого предпринимательства и первый его руководитель, одна из первых предпринимателей и директор первого в городе агентства недвижимости «Жилфонд» рассказывала нашим читателям об успешно реализованных идеях, давала советы начинающим свое дело и раскрывала секреты бизнеса. Сегодня ОПОРА вновь встречается с Еленой, чей бизнес оказался примером для многих.

Два простых вопроса мы продолжаем задавать тем, кто решал тысячи сложных задач, от которых, возможно, зависела сама судьба:

– Какое решение из принятых вами в начале пути в бизнес вы и сегодня считаете самым правильным и важным?

– Изначально все мои знакомые говорили, что риэлтерские услуги в маленьком городе не востребованы, и агентства недвижимости в Мариинске не будет никогда. И можно было сразу откинуть эту идею, поскольку меня не поддержал ни один человек. Но я решила не отступать и пройти этот путь до конца, поскольку сама я видела в этом бизнесе перспективу. На тот момент у меня уже был предпринимательский опыт: открывала кафе, торговала на рынке, ездила за товаром в Китай... Но все в итоге заканчивалось ничем – не было развития. Поэтому начала искать свою сферу деятельности. Я понимала, очень важно найти свое дело – то, что я могу делать лучше всего. И когда я решила открыть агентство недвижимости, уверенно шла к цели. Второе: на старте я решила не изобретать велосипед и обратилась к опыту предпринимателей. Позвонила руководителям кемеровских агентств, и люди оказались достаточно открытыми... В начале работы, честно говоря, я не думала о прибыли. Тогда мое понятие прибыли было простым – как-нибудь выжить. Меня вдохновлял сам процесс: люди к тебе приходят, хотят купить дом – место, где они будут жить, и ты, несмотря на все трудности, с которыми сталкиваешься, находишь решение. Иногда мы просто виртуозы, ведь постоянно меняются законы, стандарты и требования различных учреждений, и нужно вовремя все согласовать, организовать, продумать все возможные варианты развития собы-



тий, и сделать таким образом, чтобы все стороны были удовлетворены. Люди это оценивают, и это такая приятная благодарности!

Еще одно важное для меня решение – в работе каждый должен быть на своем месте. Я занимаюсь тем, что могу делать лучше всего – руководить. Поэтому, окончив университет, прошла обучение по Президентской программе подготовки управленческих кадров. Если бы я сама работала юристом или риэлтером, то никогда не стала бы хорошим руководителем и мой бизнес не развивался. Думаю, залог успеха и в этом.

– Если бы вы начинали свое дело сегодня, какие ошибки уже не повторили?

– Сегодня у моего бизнеса как раз новый этап: в начале апреля мы вышли на рынок Кемерово – открыли «Агентство риэлтерских услуг Елены Суриной». Раньше я стремилась создать команду и с ней сжиться навечно. Я всех своих работников старалась сделать своими друзьями, поэтому желания коллектива для меня были в какой-то степени важнее, чем желания клиентов. Думаю, это было неправильно. Работа должна быть работой, а личные отношения – личными отношениями. Не нужно много эмоций вкладывать в бизнес. Рынок не стоит на месте, и нужно быть ориентированными на клиента, только тогда ты будешь конкурентоспособен. Надо идти в ногу со временем, быть реалистичными, потому что рынок не терпит слабых. Для себя я решила: ошибки и неудачи – это всегда новые возможности. В бизнесе, как и в жизни, не бывает, чтобы все шло ровно и гладко, и перепады нужно заполнять энтузиазмом и новыми действиями. Что нам нужно для успешного бизнеса? Любовь к делу, холодный разум и энтузиазм.

Записала Наталья СВИРИДОВА.

Желаю вам...

В год 10-летия хотелось бы пожелать «ОПОРЕ» успешно добрать до следующего юбилея! Помечтаем... Было бы здорово видеть свежий выпуск на сайте каждого Центра поддержки предпринимательства и каждого бизнес-инкубатора в городах Кузбасса. Было бы еще лучше взять в руки толстенный выпуск в полном цвете на мелованной бумаге. Приятно было бы видеть молодые лица новых авторов в авторских колонках, привлекающих внимание к «ОПОРЕ» молодежи. И еще более приятным станет известие о постоянном расширенном финансировании издания, позволяющем редакции выйти за рамки только издательской деятельности и стать эффективным инструментом общения разных сторон в инфраструктуре поддержки малого бизнеса.

Вот что бы оставила неизменным, так это редактора – Веру Карзову. Ведь именно она и есть, собственно, опора ОПОРЫ. Поздравляю!

Ирина ФЕДЧЕНКО, эксперт-аналитик Кемеровского регионального ресурсного центра.

Много читаю в кузбасской «ОПОРЕ» о различных удачных и неудачных бизнес-проектах, думаю вместе с другими читателями, можно ли чем-то помочь их авторам. В этом большая практическая ценность газеты. Она позволяет лично мне взглянуть на бизнес со стороны, проанализировать, думать о том, что перспективно сегодня, а что нет. «ОПОРА» дает возможность увидеть новые лица в бизнесе, найти перспективных партнеров, о которых не пишет ни одно СМИ в Кемерово, и это очень важно. Так произошло, например, со мной: несколько партнеров для своего «Клуба красивых женщин» я нашла по публикациям о них в «ОПОРЕ». И еще, надоели стандартные рекламные статьи о бизнесе, которыми нестрит большинство местных газет, знаю некоторых предпринимателей, доверяющих только этому изданию. И есть клиенты, которые поверили в меня во многом потому, что про мои проекты пишет «ОПОРА».

У газеты 10-летие, и я хочу поздравить ее коллектив с этим замечательным юбилеем. Спасибо вам за то доброе и полезное дело, которое делаете!

Ольга ШУБИНА, директор ООО «Коммуникационное агентство Шубиной Ольги», г. Кемерово.

Мы продолжаем рассказывать о финалистах кузбасского молодежного проекта «Ты — предприниматель!», рискнувших представить свои бизнес — проекты инвесторам (таких смельчаков было 17, о пяти новокузнецких мы рассказали в майском выпуске ОПОРЫ). Та инвестиционная сессия проходила 21 декабря прошлого года. Удалось ли ее участникам реализовать задуманное?

Предприниматель — тот, кто может ПРЕДПРИНИМАТЬ



Наталья ВЬЮШКОВА, индивидуальный предприниматель, представила инвесторам проект «Открытие мастерской авторского дизайна интерьера, ориентированной на обслуживание владельцев загородного жилья и квартир в новых домах в г. Кемерово и пригородах»:

- На самом деле, была потребность в логическом и грамотном завершении своего бизнес-плана, советах и опыте экспертов, что сыграло значительную роль в пересмотре своих взглядов на собственный бизнес (а точнее, пока — хобби) и бизнес вообще. А как таковой необходимости в заемных средствах не было. Возможно, средства инвесторов при их грамотном распоряжении приведут к большей прибыли значительно быстрее, но я бы не хотела начинать свое дело с долгов. Грустновато, когда, еще не почувствовав запаха хороших денег, их уже нужно кому-то отдавать.

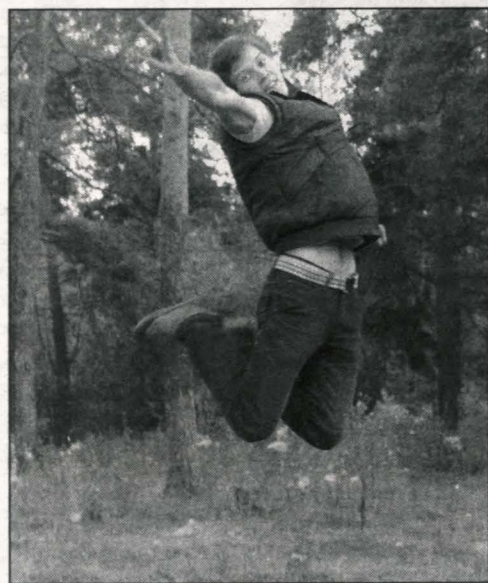
В целом мой проект (открытие мастерской авторского дизайна интерьера) реализуется по намеченному плану. По ходу, конечно, корректируется. Практика в любом случае отличается от теории, ведь теория всех проблем не покажет, как бы четко ты ни планировал свои действия и ни пытался предвидеть ситуацию на рынке. Заказов сейчас больше, чем ожидалось, недавно наняла помощницу. Таким образом, положено начало пополнения штата, причем немного раньше намеченных сроков.

Предпринимательство — это образ жизни, и без изменений в ней не обошлось. Это касается, в первую очередь, изменений в личностных качествах; появились новые цели; некоторые, пустившие многогодовое глубокие корни убеждения и утверждения, подверглись переосмыслению, и многие стереотипы сломались. Вероятно, каждый человек из определенного события берет именно то, что ему необходимо, что ему не хватало. На меня очень сильно повлияли истории успеха, биографии тренеров, экспертов, работавших с нами. Я бы не сказала, что рождена лидером, но понимаю, что могу им стать, дело только в том, насколько

сильно я этого хочу и насколько готова принять все трудности и все радости, ожидающие меня.

Когда я пришла на проект, мой бизнес был только в самом начале своего становления, и тогда были совсем другие представления о его развитии; поэтому с полной уверенностью можно сказать, что он родился и начал функционировать именно на проекте «Ты — предприниматель!». С новыми идеями, с новым видением, с новыми знаниями. Кроме того, на проекте я нашла партнеров, с которыми сейчас активно сотрудничаем, а также просто хороших людей, способных в нужный момент подсказать и поделиться опытом.

Если бы у меня появилась возможность вернуться на старт проекта «Ты — предприниматель!», по возможности, прошла бы как можно больше программ доступных модулей (а лучше — все!) и обязательно походила бы на стажировки! А также сказала бы слова благодарности: «Уважаемые эксперты, тренеры, инвесторы — все, кто организовывал, обучал, советовал и жил этим проектом! Вы многим из нас дали больше, чем думаете! Вы учили бизнесу, вы учили жизни, вы учили взаимоотношениям. Вы дарили себя и свое время. Спасибо всем вам за краткосрочную, но достаточно ёмкую жизненно необходимую школу!»



Кирилл ШАШКОВ, студент юридического факультета КемГУ. Вниманию инвесторов предложил проект по организации спортивно-развлекательного «Лазертаг клуба» в Топках:

- Проект пришлось «заморозить», так как я не нашел инвесторов. Сейчас, с учетом прошлых ошибок, разрабатываю новый бизнес — план. Предыдущий, хотя и не был реализован, дал много незапланированного опыта. При этом, если бы мне пришлось все начинать сначала, не думаю, что я кардинально поменял бы что-то. Я довольно серьезно отнесся к своему начинанию и не думаю, что мог бы получить принципиально новые знания, если бы что-то сделал иначе. Даже не уверен, что изменил бы свой проект. Воз-

можно, доработал его немного, но точно не менял бы сути.

Проекту «Ты — предприниматель!», было отдано много сил и времени, так что он просто не мог не повлиять на меня. После завершения проекта поменялось мое мироощущение.

Посетив практически все «модули» проекта «Ты — предприниматель!», я до сих пор храню как письменные лекции, так и аудиозаписи, так как считаю, что в них содержится действительно полезная информация.



Зоя ЛЕВКОВСКАЯ, выпускница технологического факультета КузГПА, в октябре 2011 открыла в Новокузнецке арт-салон «Ля-ля-фа». На инвестиционной сессии представила проект по созданию на базе этого салона площадки для совместного продвижения продукции кузбасских мастеров, занимающихся изготовлением сувениров и предметов интерьера:

- Салон просуществовал всего несколько месяцев. К сожалению, нет спроса на его продукцию. Одно восхищение, которым сыт не будешь. К тому же дорогая аренда. В результате он стал приносить убытки, и в феврале текущего года его пришлось закрыть. Но тут же открыла другое дело. Сейчас руковожу магазином «Мыловар», где продаются товары для творчества и мыловарения. Проводим мастер-классы для взрослых и детей по мыловарению и скрапбукингу. Дело продвигается, и весьма успешно.

Участвуя в проекте «Ты — предприниматель!», я защищала бизнес-план перед инвесторами, но цели получения денег не было. Только для того, чтобы приобрести новые связи. Я человек творческий. Созре-

ла для бизнеса, поняла, что могу заниматься любимым делом. Подхожу более расчетливо, с умом, рассчитываю прибыль. Бизнес-план хоть и не оправдал себя, но дал опыт. Приобрела новые знания, знакомых, друзей, со многими из них до сих пор собираемся вместе.

Хочу обратиться к педагогам, которые учили нас. Спасибо вам за тот опыт, который вы передали нам. Но мы вели себя скованно и не понимали, что можно значительно больше общаться с вами, получить больше наставлений, чтобы идти в нужном русле. Поэтому с огромным удовольствием я стала бы участником проекта еще раз.



Марина МАРДАРЬ, студентка 5-го курса факультета информационных технологий и менеджмента КузГТУ, планировала открыть в Кемерове Центр здоровья и красоты «Валеолойф»: - От реализации проекта отказалась, так как поняла, что хочу заниматься другим: мой проект был связан с медициной, но в процессе участия в нем я поняла, что мне гораздо ближе сфера маркетинга и рекламы:

После завершения проекта «Ты — предприниматель!» я стала более уверенной в своих силах, научилась правильно презентовать свои «проекты» (будь то бизнес-план или дипломный проект) и в целом получила очень много знаний, которые, несомненно, могут помочь моей карьере.

Во-первых, я бы не боялась «не пройти дальше», как это было при подготовке к первой экспертной сессии. Во-вторых, выбрала бы другую тему проекта, ту, которая была бы мне ближе.

Записал
Максим МОСКВИКИН.

От ОПОРЫ:

Вполне возможно, что желание Зои Левковской и других участников той инвестиционной сессии сбудется: на уже знакомом им сайте www.molpred42.ru началась регистрация участников очередного кузбасского молодежного проекта «Ты — предприниматель!».

- Лаура, в чем заключается ваша работа?

- Хедхантеры занимаются поиском специалистов высокой квалификации и переманиванием их в компанию заказчика. Мы имеем дело с крупными компаниями и высокооплачиваемыми кандидатами. В основном сегодня заказывают топ-менеджеров, инженеров и программистов.

- И почему вы решили этим заняться?

- Когда я окончила университет и получила профессию переводчика с немецкого языка, то не могла найти работу по специальности в течение 3 лет. Поэтому я решила искать работу секретаря. Проходила интервьюирование в одной компании, и мне сказали, что способностей и образований (я окончила еще факультет философии) у меня больше, чем требуется, и что я могу получить лучшую работу, например, стать хедхантером. Я настойчиво рассылала письма в разные компании, отправила порядка 500 резюме, и, наконец, одна из крупнейших компаний в Париже меня пригласила. Однако там сказали, что мне не будут платить, просто я три месяца могу стажироваться. Я подумала, почему бы нет, я могу получить опыт. Но когда начала работать... Первое время я была в шоке. Я представляла все совершенно по-другому. Профессия оказалась стрессовой. При этом компания просто использовала меня и других молодых людей. Они знали, что мы не могли получить работу, и требовали от нас очень много. Кроме того, жила я в Париже, где жизнь сама по себе очень дорогая, и, т.к. я не получала зарплату, мне нечем было платить за жилье и питание. Я уже хотела бросить все... Но решила работать на себя, стать фрилансером.

- И чем же сложна работа хедхантера?

- Каждый день нужно добывать информацию от разных людей о ситуациях в компаниях. Ты должен общаться с множеством людей. При этом приходится постоянно притворяться тем, кем ты не являешься: нужно постоянно создавать условия, чтобы выведывать информацию, а это не по моим правилам.

- Это правда, что хедхантеры обладают уникальными способностями и влияют на сознание людей...

- Существует много секретных методов в работе. Но всему можно научиться. Я достаточно прямолинейная и открыто выражала свои эмоции, а мой бывший босс - опыт-

В современном мире высококвалифицированный специалист — на вес золота. Крупные компании готовы платить немалые деньги, чтобы заполучить профессионала. И за такими кадрами идет настоящая охота. ОПОРА побеседовала с одним из представителей пока еще редкой для России профессии — охотником за головами. Лаура ЧЕРИСЕ, хедхантер и путешественница из Франции, поделилась с читателями профессиональными секретами.

ОХОТНИЦА за головами

ная женщина, и я научилась у нее быть дипломатом, ладить с людьми в разных ситуациях. К примеру, если ты показываешь, что ты глупый, то люди стараются показать, как правильно что-то делать, и в это время выдают информацию, которую они не должны раскрывать. Или, если ты достаточно тактичен и приятен в общении, то они также охотно многое рассказывают. Когда занимаешься хедхантингом, узнаешь, насколько много пороков у людей: жадность, превосходство над другими... И зачастую приходится манипулировать именно негативной стороной людей.

- Как вы находите заказчиков?

- Обычно хедхантеры сами звонят в крупные компании и предлагают свои услуги. Но я этого не делаю, я работаю с компанией, которая занимается хедхантингом, и она обращается с предложениями ко мне, а я, в свою очередь, плачу за эту информацию.

- Кто в основном охотится за «головами» — крупные компании или фрилансеры?

- Фрилансеры. Компании не хотят принимать много людей, потому что им нужно платить постоянно заработную плату, а доход здесь нерегулярный. Некоторые хедхантеры специализируются на конкретных сферах. У меня нет специализации, и это достаточно сложно, потому что каждый раз мне приходится изучать что-то новое, разбираться в новой профессии. Я работаю по всей Европе, и работать интернационально — это сложно, потому что везде разные культуры. К примеру, очень сложно работать с



испанцами, они постоянно передумывают и часто в последний момент не приходят на встречи.

- Скажите, рекрутер и хедхантер — это одно и то же?

- Рекрутеры размещают объявления, ведут подбор, переговоры с кандидатами, и все. А хедхантинг — это работа, которая связана с тем, что мы должны выведывать много секретной информации. Мы охотимся за специалистами, которые уже работают в крупных компаниях и получают достаточно высокую зарплату. Чтобы найти и переманить такого человека, я должна знать многое о кандидате и о его компании. И хедхантеры немного пренебрежительно относятся к рекрутерам. Считается, что рекрутеры на ступень ниже.

- Кто же ваши заказчики?

- Директора крупных компаний и их специалисты, которые занимаются человеческими ресурсами. Но очень часто между руководителем и менеджером по персоналу возникает непонимание, разногласие в том, какого человека нужно найти. Все хотят получить работника очень высокой квалификации, но руководителю нужно одно, а его менеджеру по персоналу — другое. А я должна каким-то образом найти компромиссный вариант, чтобы угодить и тому, и другому, а это очень про-

блематично. Бывает и так, что я нахожу хорошего кандидата на работу, а его не берут. Причина — неизвестна. Может быть, он слишком умен и со временем будет претендовать на место директора...
- Часто заказчики просят найти специалиста у конкурента?

- Если человек не идет на контакт, что вы предпринимаете?

- Обычно я приглашаю его на ярмарку вакансий, если это специалист, например, инженер. И затем говорю, что я тоже могу туда прийти, и мы можем попить вместе кофе... Сложно с людьми, которые имеют очень высокую квалификацию. И с теми, кто недавно работает в компании, такие могут не прийти на личную встречу. Влияет и экономическая ситуация в стране: если она нестабильна, то люди не хотят менять место работы.

- Вам приходится беседовать с друзьями или коллегами кандидата?

- Это зависит от человека. Некоторые рассказывают при встрече о себе очень много, и можно за полчаса узнать все. А некоторые достаточно скрытны, и тогда приходится общаться с их коллегами. На встрече многое решается. Иногда в разговоре ты понимаешь, что кандидат не подходит по определенным качествам, но он может быть полезен позднее, и ты должен быть дипломатичен.

- Вы имеете дело с успешными людьми, как вам удается их уговорить и на что они «клянутся»?

- В основном — деньги, деньги, деньги. Одни меняют место работы, если предложат им больше денег. Для некоторых мотивация — переезд в другую страну. Это довольно часто происходит. Европейцы любят жить в разных странах. Обычно я не работаю с людьми младше 45 лет, соответственно жизнь у них налажена, и поэтому им нужно предоставить возможность снять жилье, устроить детей в школу и прочее. Что касается карьерного роста — это тоже один из факторов, но он срабатывает редко. Кандидаты уже имеют высокие должности. В большинстве своем люди любят именно смену работы, узнавать что-то новое и хорошо зарабатывать.

- И сколько зарабатывают кандидаты, за которыми вы охотитесь?

- По-разному, от 12 до 50 тыс. евро в месяц. Но я пока не готова работать с людьми, чья зарплата выше 200 тыс. евро в год. Это слишком высокий уровень, он требует больших знаний. Я для этого еще недостаточно опытная.

- За одну такую «голову» сколько вы получаете?

- За одного кандидата — 10 тыс. евро. Иногда эта сумма на много месяцев, и ты должен быть осторожен — не тратить деньги, потому что не знаешь, когда еще появится заработок. Здесь много рисков. Например, заказчики наняли на работу моего кандидата, а потом поняли, что он не подходит. А если не подходит кандидат, то следующего ты должен искать бесплатно. Это гарантия в работе. Хотя причины отказа могут быть разные, не зависящие от меня.

- Вы знаете своих конкурентов?

- О, да. Обычно 5-6 хедхантеров на одну и ту же позицию работают одновременно. Первый, кто найдет кандидата, получит деньги. Иногда можешь найти быстро, иногда ищешь 3-4 месяца. Иногда конкурент представляет кандидата компании и его не берут, и я, признаюсь, рада, потому что не потеряла времени даром. Но я не общаюсь с конкурентами. Я работаю достаточно быстро. Не беру больше 3 кандидатов сразу, потому что стараюсь как можно быстрее сделать, чтобы быть первой. Другие хедхантеры берут по 8 и более кандидатов.

- В каких европейских странах особо развит хедхантинг?

- На первом месте Англия, затем Германия и Франция. Слабее в Польше и Греции. В Москве хедхантинг развивается сейчас достаточно активно. Многие иностранные хедхантеры сейчас охотятся на Украине за программистами, эта специальность очень востребована. Думаю, что это зависит от экономических условий страны.

- В России вы первый раз?

- Да. И я путешествую одна. Мне нравится побывать в стране и понять, что там происходит. Если ты не один, возникают обстоятельства, связывающие тебя, и ограничивающие твой интерес и возможности. А путешествие для меня — это свобода.

Расспрашивала
Наталья СВИРИДОВА.

Фото автора.