

760244

Издаётся
с 7 января
1922 года.

ДЕКАБРЬ

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

КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)

\$ 32,67 руб. € 44,70 руб.

4 612747 1250011

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

240 (25933) 27 ДЕКАБРЯ 2013 г., ПЯТНИЦА

КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасса», тел.: 35-36-94, 35-37-93.

ярмарки

И дешево, и полезно

Сегодня в семи городах Кузбасса — Кемерове, Белове, Новокузнецке, Киселевске, Анжеро-Судженске, Междуреченске и Прокопьевске — проходят предновогодние областные продовольственные ярмарки.

На них представлен большой ассортимент мясной, молочной, рыбной, хлебобулочной, ликеро-водочной и другой продукции по ценам товаропроизводителей, которые на 10-15% ниже рыночных.

В торговле примут участие предприятия перерабатывающей промышленности, сельхозпроизводители, в том числе фермерские хозяйства и частные предприниматели. 50 учреждений профессионального образования представят более тысячи наименований продукции, произведенной в учебных мастерских.

Поккупателей может заинтересовать здоровое и полезное питание для всей семьи — кисломолочная фасованная продукция среднетехнического факультета КемТИППа, выработанная из коровьего молока и натуральных заквасок. Персональную выставку-продажу представят мастерские губернаторского училища народных промыслов.

Проезд автотранспорта по площадям, где расположатся торговые лотки и палатки, на время будет закрыт.

технологии

Цифровой эфир

Еще в восьми населенных пунктах Кузбасса будет запущено цифровое эфирное телерадиовещание.

Сегодня Кемеровский ОРТПЦ запустит в тестовом режиме пакет каналов «РТРС-1» в Анжеро-Судженске, Березовском, Междуреченске, поселке Мундыбаш Таштагольского района и Таштаголе, Мысках, Новокузнецке и райцентре Яшкино. В результате уже 70% кузбассовцев получат возможность приема пакета каналов «РТРС-1».

Ранее ОРТПЦ запустил тестовое вещание в Гурьевске, Ленинске-Кузнецком, Кемерове, Юрге и др.

В бесплатный пакет «РТРС-1» входят телеканалы «Россия-1», «Россия-2», «Культура», «Россия-24», «Первый канал», «НТВ», «Пятый канал», «Карусель», «ОРТ», «ТВЦ», радиоканалы «Радио России», «Маяк», «Вести FM».

поддержка

Более 500 елок безвозмездно передали работники лесного комплекса Кузбасса в различные учреждения области — в детские дома и детские учреждения, дома-интернаты для инвалидов и престарелых, в храмы для празднования Рождества, а также для детей военнослужащих, отцы которых сейчас командированы за пределы области.

Кроме того, лесозаготовительные, лесоперерабатывающие предприятия и областные автономные учреждения — лесхозы приняли участие в благотворительной акции по сбору средств на новогодние подарки для детей, оказавшихся в трудной жизненной ситуации.

На подарки уже перечислено более 500 тысяч рублей.

Пресс-служба АКО.

Курьер

Климат

Днем облачно с прояснениями, снег, местами метели, ветер южный умеренный, порывы до сильного. Давление и влажность существенно не изменятся.

Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.

Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.

Кемерово	Днем	Ночь
Новокузнецк	-4 - 6	-7 - 9
Мариинск	-4 - 6	-8 - 10
Л. Кузнецкий	-5 - 7	-7 - 9
Таштагол	-4 - 6	-7 - 9
Таштагол	-3 - 5	-14 - 16

28 декабря

Облачно с прояснениями, ночью небольшой снег, метели, днем местами небольшой мокрый снег, ветер западный 7-12 м/с, местами порывы до 22 м/с, температура ночью -7 — -12 °С, при прояснениях до -17 °С, днем -2 — -7 °С.

29 декабря

Облачно с прояснениями, днем небольшой мокрый снег, ветер западный 7-12 м/с, местами порывы до 22 м/с, температура ночью -5 — -10 °С, при прояснениях до -15 °С, днем -2 — -7 °С.

фотофакт



Вчера в Кемерове, в Знаменском соборе, встречали Вифлеемский огонь мира и дружбы. Это международная акция, учрежденная скаутами Европы и России в 1986 году. С тех пор традицию огня, зажженную от негасимой лампы в храме Рождества Христова в Вифлееме, перед Рождеством доставляют в разные города страны и мира.

Вифлеемский огонь следует отличать от Благодатного огня. Это прежде всего социально направленная миссионерская акция, приуроченная к Рождеству. Зажечь свои лампы от огня могут все желающие.

Фото Федора Баранова.

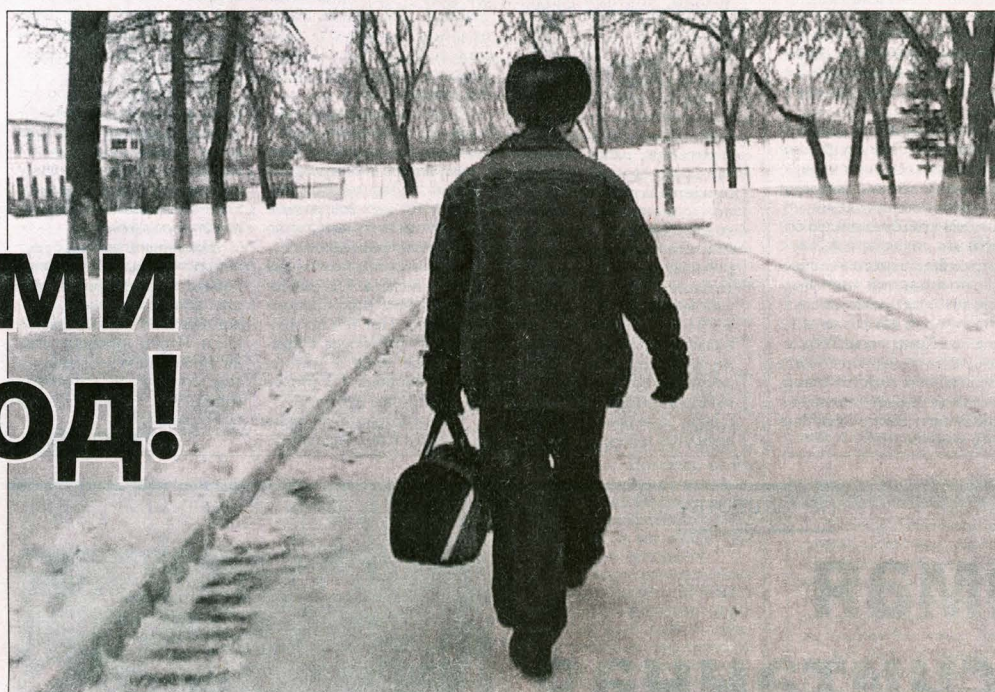
Под амнистией, объявленную Госдумой в связи с 20-летием принятия Конституции России, в Кемеровской области подпадают свыше 800 осужденных — как содержащихся в местах лишения свободы, так и состоящих на учете в уголовно-исполнительных инспекциях. Кого же освободят от наказания за уголовные преступления? И скажется ли это на криминогенной ситуации в Кузбассе?

С вещами на выход!

На свободу с чистой совестью

Постановление Государственной думы от 18 декабря 2013 года об объявлении амнистии уже вступило в законную силу и подложит исполнению в течение шести месяцев, то есть до 18 июня 2014 года, — говорит начальник отдела специального учета ГУФСИН России по Кемеровской области полковник внутренней службы Юрий Попов. — Согласно документу освобождению от наказания подлежат несколько категорий осужденных. Большую часть амнистированных составляют те, кто совершил преступления в возрасте до 18 лет, женщины, у которых есть несовершеннолетние дети, беременные женщины, люди пенсионного возраста — женщины старше 55 лет и мужчины старше 60 лет, инвалиды 1-й и 2-й групп. Под амнистию подпадают также ликвидаторы последствий аварии на Чернобыльской АЭС и участники боевых действий по защите Отечества. При этом

подробности



Из тех, кто отбывает в Кузбассе наказание за решеткой, по формальным признакам под амнистию подпадают 49 человек. Фото Игоря Долгова.

амнистия, распространяется как на осужденных, приговоренных к лишению свободы, так и тех, чье наказание не связано с изоляцией от общества.

Твой дом — пока тюрьма

В то же время прощенью со стороны государства не подлежат лица, которые после 1993 года уже были помилованы или амнистированы, но вновь пошли на умышленные преступления. То же самое относится к тем, кого уже приговаривали к лишению свободы более двух раз, признавали особо опасным рецидивистом или судили за тяжкие и особо тяжкие преступления. Например,

за убийство, умышленное причинение тяжкого вреда здоровью, истязания, похищение человека, бандитизм, ДТП со смертельным исходом, возбуждение ненависти или вражды, получение или дачу взятки, посягательство на жизнь сотрудника правоохранительных органов, применение насилия в отношении представителя власти и другие преступления (всего выпадает порядка 150 статей Уголовного кодекса РФ).

Также не выдать амнистию тем осужденным, которые злостно нарушают установленный в исправительных учреждениях порядок и более двух раз в течение года водворились в штрафной изолятор либо в помещения камерного

типа (если, конечно, эти взыскания не сняты в установленном законом порядке).

День «Х»

Документы на амнистию готовятся учреждениями уголовно-исполнительной системы, после чего утверждаются прокурорами — и с этого дня отбывание наказания прекращается.

В Кузбассе первых четверых осужденных планируется выпустить на свободу из колоний уже на этой неделе: все они оказались за решеткой за убоны, которые совершили в несовершеннолетнем возрасте, сроки их заключения — меньше пяти лет.

(Окончание на 2-й стр.)

для справки

Амнистия (от греческого «забвение», «прощение») — мера, применяемая по решению органа государственной власти к лицам, совершившим преступления, суть которых заключается в полном или частичном освобождении от наказания, замене его на более мягкое или вообще в прекращении уголовного преследования. Отличается от помилования тем, что распространяется не на конкретных лиц, а на целые категории преступников: женщин, несовершеннолетних, осужденных к небольшим срокам наказания и т.д.

по существу

Читаемая и просчитанная «Перспектива»

Социальный проект по оказанию помощи сельским семьям, ребятишки в которых нуждаются в помощи узких специалистов (логопеда, психолога, дефектолога), стартовал в селе Ваганово Промышленновского района. Он называется «Мобильная команда детских специалистов «Перспектива» и направлен прежде всего на профилактику детской инвалидности. Такие консультации «на колесах» проводятся в нашем регионе впервые. Корреспонденты «Кузбасса» побывали в Ваганове и посмотрели, как работает мобильная бригада.

Библиотека — место встречи

Не подскажете, как проехать в библиотеку? — Да вот же она! Сверните тут направо, вход вот там будет, увидите. А вообще можете за нами потихоньку ехать, мы как раз туда идем, — улыбнулась молодая женщина, ведущая за руку сына.

На дворе субботнее утро. Но для кемеровских специ-

алистов, логопеда-дефектолога Марии Головиной и педагога-психолога Ольги Пенкиной, которые, собственно, и составляют выездную бригаду, начинается самый обычный трудовой день. В вагановской библиотеке все готово для консультаций. Первые мамочки с ребятишками уже ждут. Почти для всех такая встреча — первая.

(Окончание на 2-й стр.)

Как стало известно...

Парламентская арифметика

Вчера на последней в этом году сессии кузбасские парламентарии подвели итоги этого года и наметили план работы на будущий.

С учетом деятельности депутатов двух созывов (а выборы действующего состава состоялись в сентябре) в 2013 году принято 134 областных закона, в Госдуму направлено 5 законодательных инициатив.

Вчера депутаты проголосовали за поправки к областному закону, позволяющие студентам вузов бесплатно посещать государственные и муниципальные музеи. Напомним, с 1 сентября 2013 года эта мера поддержки была отменена в связи с тем, что утратила силу федеральный закон. Депутаты утвердили новую меру соцподдержки студентов, которая предусматривает компенсацию части расходов по найму жилья. Напомним, с этими инициативами выступил губернатор Аман Тулеев.

Вчера же депутаты выступили с очередными изменениями в областной бюджет 2013 года и на плановый период 2014 и 2015 годов. Закон предусматривает уменьшение доходной части на 3968 млн. рублей, расходной — на 2895,3 млн. рублей. Причина — дальнейшее ухудшение ситуации на мировых рынках угля и металла. Вследствие этого снижаются финансовые результаты работы предприятий области, поступления по налогу на доходы физлиц, так как замедляется темп роста фонда оплаты по сравнению с первоначально прогнозируемым.

Однако, как было отмечено на сессии, по многим другим источникам доходы увеличились. Это налоги на совокупный доход, на имущество организаций, на добычу полезных ископаемых; доходы от использования имущества; от продажи материальных активов; штрафы, санкции, возмещение материального ущерба, а также безвозмездные

перечисления, в том числе из федерального бюджета. Депутаты отметили, что бюджет, несмотря на это, по-прежнему остается социально ориентированным и будет выполнять все взятые обязательства.

Оксана ПАНАРИНА.

Окна роста ЕГЭ

Подготовка к ЕГЭ — 2014 вступает в очень ответственную стадию, когда школьники, их родители и учителя должны ознакомиться с множеством разных дат и правил. Когда и где зарегистрироваться на экзамены, где найти открытый банк заданий для подготовки, минимальные проходные баллы и др. Все это можно найти в Интернете на официальных страничках, посвященных ЕГЭ.

К тому же в ближайшее время впервые по требованию Рособнадзора во всех школах будут развешены 20 плакатов с информацией о предстоящем Едином государственном экзамене. Электронные версии их уже размещены на сайтах Центра мониторинга образования Кемеровской области и на сайте www.ege.edu.ru, посвященном ЕГЭ. Разработаны плакаты для наглядного ознакомления с порядком проведения экзаменов и мерами ответственности за нарушения установленного порядка.

Управлением образования теперь предстоит отпечатать плакаты и распространить по всем школам и местам регистрации для сдачи ЕГЭ в 2014 году.

К слову, уже названы и сроки проведения экзаменов. Для тех, кто будет сдавать экзамены досрочно, они начнутся 21 апреля с ЕГЭ по русскому языку, для основной части сдающих — 26 мая (география и литература). Полное расписание, к примеру, можно посмотреть на нашем сайте и на сайте Центра мониторинга образования Кемеровской области. При Центре мониторинга открыта и «горячая линия» по вопросам ЕГЭ. Ее телефон 8(3842)58-70-25.

Татьяна ФОМИНА.

С вещами на выход!

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Документы на них подготовлены и в ближайшее время будут рассмотрены в прокуратуре.

Всего же, по данным пресс-службы ГУФСИН России по Кемеровской области, у нас в регионе по формальным признакам под амнистию попадают 822 осужденных из почти 35 тысяч человек, содержащихся в местах лишения свободы

или состоящих на учете в уголовно-исполнительных инспекциях (то есть осужденных условно, без изоляции от общества). В том числе лишь 49 человек в настоящее время отбывают реальное наказание за решеткой.

В то же время, как уточнила старший инспектор отдела спецучета ГУФСИН России по Кемеровской области, майор внутренней службы Надежда Андрасова, на самом деле число амнистированных может

быть и меньше. Например, под амнистию могут подпасть не все женщины, в личных делах которых значатся несовершеннолетние дети: после вступления приговора в законную силу их нередко лишают родительских прав, что выясняется зачастую лишь при дополнительных проверках. Поэтому в каждом конкретном случае подход будет индивидуальным и строго по закону.

Подготовила
Дмитрий ТОЛКОВЦЕВ.

комментарии

Скажется ли эта амнистия на криминогенной ситуации в Кузбассе?

Евгений ЗЯТНИН, руководитель отдела криминалистики Следственного управления по Кемеровской области подполковник юстиции:

- В целом мы не ожидаем какого-то всплеска преступлений. В основном амнистия коснется лиц, впервые совершивших преступления небольшой или средней тяжести. Лица, совершившие тяжкие, а тем более особо тяжкие преступления, такие как убийство, причинение тяжкого вреда здоровью, преступления против половой свободы и половой неприкосновенности личности, а также особо опасные рецидивисты и лица, ранее отбывавшие наказание за уголовные преступления, по-прежнему будут изолированы от общества. То же самое касается и несовершеннолетних, совершивших, например, убийство или причинивших тяжкий вред здоровью другого человека. Пожалуй, определенное беспокойство могут вызывать несовершеннолетние, которые были осуждены к условному наказанию, не связанному с лишением свободы: есть опасения, что в связи с амнистией у некоторых из них может появиться иллюзия, что за уголовные проступки

их будут прощать и впредь. Но, думаю, таких будет немного. Для подавляющего большинства людей, впервые привлеченных к уголовной ответственности, уже сам этот факт имеет большое воспитательное воздействие. И именно им государство предоставляет шанс встать на путь новой жизни.

Игорь СИДИКОВ, заместитель начальника отдела информации и общественных связей ГУ МВД России по Кемеровской области подполковник внутренней службы:

- Поскольку данная амнистия коснется только лиц, совершивших преступления небольшой и средней тяжести, и в первую очередь - несовершеннолетних, женщин старше 55 лет и мужчин старше 60 лет, то, по большому счету, на криминогенную обстановку в Кузбассе это никак не повлияет. Что же касается предполагаемого количества прекращенных по амнистии уголовных дел, расследование которых органами внутренних дел окончено и они направлены на рассмотрение в суд, то в Кемеровской области они составят всего 0,8 процента от общего количества расследованных преступлений. Понятно, что это тоже не окажет влияния на работу органов предварительного следствия вообще и дознания в частности.

ИТОГИ

«Год движения вперед»

- таким, по словам кемеровского мэра Валерия Ермакова, выдался 2013-й для столицы Кузбасса. Глава города подвел итоги уходящего года.

В городе предпринимательскую деятельность зарегистрированы, не все жилые дома поставлены на учет, поэтому будем все перепроверять, проводить инвентаризацию. Продолжится работа по легализации зарплат.

Среди других достижений года - лидерство по числу малых предприятий в регионе (28 тысяч субъектов). Рекордным стал 2013-й по числу отремонтированных дворов: 235 территорий (на сумму 157,2 миллиона рублей). Столько не было отремонтировано за предыдущие два года. Однако ремонта требуют еще более 700 дворов из 2644.

В уходящем году создано более пяти тысяч мест в детских садах. В планах на 2014-й - завершение строительства детского сада в Лесной Поляне, капремонт двух возвращенных зданий и строительство еще трех детских садов.

Появятся в городе и две новые школы: в Лесной Поляне и в 14-м микрорайоне на Южном. Причем последняя будет построена с привлечением средств министерства обороны РФ (более 300 миллионов рублей).

Среди потерь года можно назвать так и не появившийся

под бульварным кольцом подземный пешеходный переход. О его необходимости и воплощении в жизнь тогдашние городские власти заявляли еще в 2012 году, но процесс по каким-то причинам остановился. Это был масштабный проект, требовавший крупных вложений - порядка 60 миллионов - и немалых сил. «Я не планировал такого строительства. Если это было в предыдущих планах, то, к сожалению, жизнь вносит коррективы», - так ответил на вопрос о судьбе перехода избранный в нынешнем году глава города Кемерово Валерий Ермаков.

Не приступили в городе и к реконструкции недействующего подземного перехода возле КЭМЗа. Не получил Кемерово и почти половину «социальных» жилых домов. Из 15 обещанных ввели в эксплуатацию только 8.

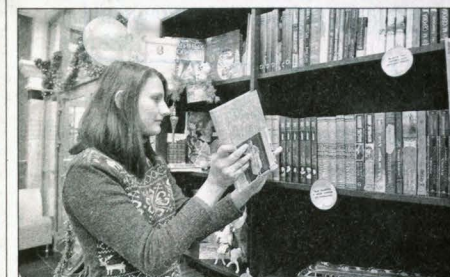
Наступающий год будет непростым. Но тем не менее работа властей, как пообещал кемеровский мэр, продолжится по всем направлениям. Чтобы горожане спали спокойно и не думали о том, почему в их квартирах горит свет. Главное, чтобы было светло.

Юлия СЕРГЕЕВА.

КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасс», тел.: 35-36-94, 35-37-93.

качество жизни



«Книжный экспресс»

- так называется стартовавший совместный проект МБУ «Муниципальная информационно-библиотечная система Новокузнецка» и Новокузнецкого железнодорожного вокзала, аналогов которому, как утверждают организаторы, в стране нет.

Теперь в ожидании поезда пассажиры смогут провести время в читальном зале. Его функции будет выполнять зал комфортного пребывания, который расположен на втором этаже вокзала. Здесь удобные кожаные диваны и кресла, где можно уютно устроиться и углубиться в чтение книги или журнала. Выбор литературы большой. Приглянувшееся издание можно взять с собой в дорогу, оно поможет скоротать время, а потом можно оставить его для другого пассажира. Это так называемый буккроссинг, когда люди оставляют прочитанные книги в общественных местах (парке, кафе, поезде, на станции) для того, чтобы другой, случайный, человек мог эту книгу найти и прочитать, а потом так же оставить ее для следующего.

На железнодорожном вокзале к услугам новокузнецких и гостей города теперь справочно-правовые системы «Гарант» и «Консультант +», городской информационный справочник «ДубльГИС», онлайн-афиша культурно-развлекательных учреждений города.

Рядом с читальным залом расположена игровая комната, где дети смогут поиграть в развивающие игры, заняться творчеством. Двери «Книжного экспресса» открыты ежедневно с 10 до 20 часов.

Татьяна МИНЕЕВА.

Фото Ярослава Беляева.

благоустройство

Светло будет везде

В поселке Тяжинский проводится масштабная реконструкция сети уличного освещения.

Уже четвертый год в рамках инвестиционной программы развития энергетики устанавливаются железобетонные опоры по улицам поселка и монтируются провода. В свою очередь местные власти занимаются установкой светового оборудования. За это время в районном центре появилось 450 новых светильников. Протяженность проводов составила около 60 километров.

В наступающем новом году в поселке Тяжинский будет реконструировано освещение улиц: Западная, Кооперативная, Зеленая, Мира, Весенняя, Сенная, Молодежная, Спортивная, Юбилейная, Коммунальная, Восточная, Радищевая, Толстого, Калинина и переулки: Коммунальный и Калинина. До конца 2015 года планируется полностью реконструировать сеть уличного освещения районного центра. При этом ремонт электрооборудования и приобретение необходимых материалов финансируются из местного бюджета.

Олег КОСТЮНИН.

ну и ну!

Узнали по фото

Снимок из социальной сети помог топкинским полицейским уличить вора, вернее, воровку.

В полицию с заявлением о краже вещей обратилась молодая жительница города Топки. По ее словам, накануне к ней домой посетитель на новореновского ребенка пришла 16-летняя знакомая. А после ее ухода у женщины пропали золотая цепочка, серьги и спортивный костюм. Однако прямых доказательств, что кражу совершила приятельница, у нее не было.

Воронка вскоре выдала себя сама. Сфотографировавшись в украденном спортивном костюме, она решила похвастаться обновкой перед друзьями и разместила снимок на своей страничке в социальной сети. Увидев его, потерпевшая поделилась этой информацией с полицейскими. И только тогда в беседе с ними она сама призналась в краже. По словам сотрудницы пресс-службы ГУ МВД России по Кемеровской области Натальи Маслаковой, в отношении злоумышленницы возбуждено уголовное дело.

Всеволд ВЛАДИМИРОВ.

происшествия



Титаны в воронке

На федеральной трассе М-53 в Топкинском районе произошло крупное ДТП: столкнулись сразу четыре фуры. В результате этой аварии погиб дальнбойщик.

ДТП произошло в среду в 21.45 на 214-м километре автодороги Новосибирск - Иркутск. Как рассказали в ГИБДД Топкинского района, по предварительной версии, водитель грузового автомобиля «Вольво» не справился с управлением и выехал на полосу встречного движения, где столкнулся лоб в лоб с «МАЗом». Потом его отбросило на два других большегруза, оказавшихся в этот момент рядом.

В результате аварии водитель «МАЗа», 56-летний кемеровчанин, скончался на месте происшествия. Другие водители не пострадали. Машина предполагаемого виновника ДТП загорелась, а межкомнатные двери, которые он перевозил, разлетелись от ударов в разные стороны.

На ликвидацию последствий аварии были задействованы сотрудники пожарной охраны, МЧС и тяжелая техника. Инспекторы ГИБДД организовали объезд места происшествия на данном участке. В настоящее время по факту ДТП проводится расследование.

Артём СИДОРЧУК.

Фото ГИБДД Топкинского района.

по существу

Начало на 1-й стр.)

Консультируют параллельно, в разных углах небольшой библиотеки. Больше места для встреч почему-то в Ваганове не нашлось. Мария Головина, руководитель кемеровской региональной общественной организации «Служба лечебной педагогики», затеявшая этот проект, рассказывает:

- Ко мне стали обращаться родители из сельской местности с просьбой помочь их детям, у которых речевые и другие нарушения. Это действительно необходимо. На селе система помощи таким детям, да и вообще выявления подобных нарушений сегодня сильно страдает. Деревенские ребяташки обделены помощью таких узких специалистов, как логопед, дефектолог, психолог, лечебный педагог. Когда родилась идея приехать в деревню, я стала искать, где еще что-то подобное действует. Обнаружила на Дальнем Востоке. Но там помощь была организована в связи со стихийным бедствием. Тогда я подумала: если там специалисты ездят по отдаленным уголкам региона, почему бы не организовать такую команду и в Кузбассе?

Чаще всего родители узнают о том, что у их ребенка какие-то нарушения, поздно: когда он не справляется со школьной программой. Мы бы хотели, чтобы подобные проблемы не были и чтобы они решались в раннем, дошкольном возрасте. Конечно, нельзя гарантировать, что в таком случае, пойдя в школу, ребенок преодолеет все нарушения и у него в дальнейшем не будет трудностей. Но одна ситуация, когда ребенок идет

Читаемая и просчитанная «Перспектива»

в 1-й класс готовый к преодолению сложностей (сним уже идет работа специалистов, он знает, с какими трудностями ему придется столкнуться: с проблемами в общении со сверстниками, с письмом или чтением), и другая, когда ребенок, чувствуя себя таким же, как все, вдруг сталкивается с резким неуспехом. Родители в таком случае не всегда могут ему помочь, потому что не подозревают о существовании каких-либо нарушений. Наша цель - помочь ребенку через родителей. Оставив взрослым информацию о нарушениях, которые выявлены у его ребенка, и рекомендации о том, как вместе эти трудности в этом месте, в этих условиях можно и нужно преодолеть.

Проблемы одинаковые

- Здесь, в селе, те же проблемы, что и в городе, - замечает педагог-психолог, специалист КРОО «Служба лечебной педагогики» Ольга Пенкина. - Например, детско-родительские отношения. Взрослые, когда приводят детей, полагают, что проблема в самом ребенке. И не подозревают, что ребенок - это часть семейной системы, он отражает проблемы семьи, а не свои собственные,

справка

КРОО «Служба лечебной педагогики» существует с 2008 года. Здесь работают следующие специалисты: логопед-дефектолог, лечебный педагог, педагог-психолог, тифлопедагог. Все имеют высшее педагогическое образование и высшую квалификационную категорию со стажем работы от 12 до 31 года.

он - как лакмусовая бумажка. Всей семье придется что-то делать. Должна поменяться семейная система, чтобы ребенок чувствовал себя в ней нормально. Я рассказываю о некотором порядке в семье, который должен быть и который в каких-то случаях нарушен. Это поможет родителям исправить многие проблемы их детей. Не могу гарантировать, что они выполнят все рекомендации, но я обращалась к ним как к взрослым, которые обязаны это делать. Это не обвинение, а передача ответственности. Большинство взрослых не знают этого. Мы все вырастаем в разных семьях, у каждого своя личная история, как мы научены в своей семье, так мы эту же модель поведения и копируем. Понятно, не у всех все благополучно: как умеем, так и воспитываем. Но ответственность с родителей за это не снимается. Как теперь с полученными знаниями обращаться, решать им.

Помощь - когда вместе

- Мы не против после сегодняшней встречи консультировать родителей на расстоянии, готовы приехать в село еще раз, - продолжает Мария Головина. - Готовы сотрудничать и со всеми ведомствами: образования, социальной защиты, здравоохранения. Чтобы вместе налаживать на селе систему помощи детям с нарушениями развития (или с ограниченными возможностями здоровья), чтобы права детей на эту помощь, полагающиеся им по закону, были реализованы в полной мере.

Мы обращались к директору местной школы, чтобы нам помогли с помещением. Но поддержки не нашли. Зато откликнулась библиотека. Не нашли мы понимания и у начальницы отдела образования Промышленновского района.

мнения селян

Марина СТЕПАНОВА, педагог-психолог вагановской школы:

- В селе родители готовы сотрудничать. Проблем с деточками, которым нужен логопед, дефектолог, хватает. Есть у нас и дети-инвалиды. Поэтому родители откликнулись сразу. Когда мы перед школой в апреле-мае проводим тестирование и смотрим уровень развития детей, у многих выявляются речевые проблемы, требуются занятия с логопедом. В Ваганове его нет, в районе тоже найти сложно. Поэтому такие специалисты, как «Служба лечебной педагогики», нам очень нужны. Я хотела бы продолжить сотрудничество и хотя бы раз в месяц проводить такие консультации с родителями и детьми. Сегодня не все желающие попали, их значительно больше. В школе 50% деточек нуждаются в занятиях с логопедом. Мне кажется, их количество растет в последние годы, я уже шесть лет работаю и вижу, что

нужна коррекционная помощь, развивающие занятия для 1-2-го класса. А занятия с логопедом лучше начинать хотя бы с пяти лет.

Марина ЧЕРНОВА:

- Хорошая консультация, что мы хотели получить, все получили. Старшей, Алине, 7 лет, она в первом классе, Аделине три года. Мы первый раз к специалисту обратились, у нас просто не к кому было. Очень рады, что в нашу деревню такая группа приехала. Будем заниматься теперь.

Людмила КИПКИ:

- Моей дочери Вале 10 лет, она плохо говорит. Тяжело найти логопеда, долго искали, ездили в прошлом году в Промышленную, занимались, после этого научились две буквы произносить: К и Т. Валя вообще на домашнем обучении, мы поговорили с директором, он разрешил нам в школу приходить, а то она одна дома, совсем одичала. Учимся на

А сотрудничать нам все равно придется. Ведь когда мы будем выдавать после консультации наши рекомендации, там будет еще и информация о том, какие шаги должен сделать родитель, чтобы обеспечить своему ребенку помощь в этом конкретном населенном пункте. И эти шаги будут идти в сторону отдела образования, управления соцзащиты и так далее...

Надеемся, что наша программа станет региональной, что с нами будут сотрудничать разные ведомства, и вместе мы направим усилия на профилактику детского нарушения развития. И, конечно, будем обмениваться опытом с коллегами. Сегодня у нас нет профессионального сообщества, но хотелось бы, чтобы оно появилось.

Постфактум

В Ваганове проконсультировали 14 детей в возрасте от 5 до 11 лет, в том числе двух

детей-инвалидов: с ДЦП и редким генетическим заболеванием.

Кстати, родителям эта помощь почти ничего не стоила. Проект финансируют спонсоры. Кто пожелал, а это меньше половины родителей, внес добровольные пожертвования в сумме 200-300 рублей. Одна мама отдала 500. Может быть, она более состоятельная, а может, эта услуга для нее очень важна.

Первой поездкой специалисты довольны. Еще больше довольны родители ребятшек, которые никогда прежде такую помощь не получали. Консультации на селе продолжатся в следующем году. Подключатся ли к работе «Команды» другие стороны, которым не было бы интересно участвовать в проекте, покажет время.

Юлия МАТЮШЕНКО.

Фото Сергея Гавриленко.



Дорогая вы наша Татьяна Николаевна!

Один из лучших учителей России живет в селе Зарубино.

От дома, где квартира Баталовых, и до школы, в которой вот уже сорок лет они служат (именно так!), легко можно сосчитать шаги. Дом называют учительским, потому что сорок с лишним лет назад он специально для них и был построен. А еще точнее – для молодых педагогов-специалистов, приехавших в старинное село Зарубино сесть доброе и вечное. Что таить, в те годы в село приезжали не столько по собственному желанию, сколько по распределению. Вот и надеялось районное и совхозное руководство, что свое жилье оставит учителей на селе и после обязательной отработки.

Баталовы как раз и остались – Валерий Петрович и Татьяна Николаевна. И школа, и село со всеми зарубинцами им понравились. Любимы и уважение оказались взаимными. Как будто Баталовы всегда были местными, своими. А вообще-то оба они, и Валерий, и Татьяна, были из Топкинского района. Учились в пединституте, правда, на разных факультетах. Он – на языки, она – на филфаке. Когда, познакомившись, выяснили, что оба из одного района, рассмеялись. Гости, гулявшие на их студенческой свадьбе, заметили:

- Это не случайность, не совпадение. Это – судьба.

I.

...До 1 сентября было еще немало дней, но у Баталовых дома уже царил творческий процесс. Сняты с полок книги, учебники, раскрыты странички методичек, светился экран компьютера, мигала кнопка на принтере.

- Соскучились по школе, по ребятам? – спросила я. Татьяна Николаевна, кивнув головой, посмотрела на мужа. И он, улыбаясь, кивнул тоже. Хотя ведь стемнело, что должен был прийти в школу 1 сентября, считай, и не рассставали. Село – не город. Здесь несколько раз за день можно встретиться. И каждый раз мальчики и девочки говорили Баталовым: «Здравствуйте!», да еще и докладывали, что ослили по внеклассному чтению. А взрослые, приостановившись, преклоняли голову. В знак особого уважения. А еще хотели лично поздравить Татьяну Николаевну. Новость о том, что их учитель словесности вошла в число самых-самых лучших учителей России, быстро облетела округу. Да, еще не немало педагогов из Кузбасса, которые украсили этот достойный список. Но в основном это преподаватели гимназий, лицеев. А тут – представитель, казалось бы, самой обычной сельской школы...

II.

Все эти данные, конечно, прилагались к «досье» Татьяны Николаевны, которое отправлялось на российский конкурс. А еще были видеосюжеты с уроков русского языка и литературы. Ведь члены строгого жюри при всем желании не смогли бы побывать на уроках всех претендентов на звание «Лучший учитель России». Так что надо было постараться.

- Ребятам спасибо: они у меня такие славные. И Валерию Петровичу, конечно, моему мужу. Если бы не поддержка, не его помощь, то, возможно, и не стала бы я лучшей, – так говорила Татьяна Николаевна летом, когда поздравления в ее адрес так и сыпались со всех сторон.

Да она и сейчас считает, что все ее победы, звания («Заслуженный учитель России», отличник народного просвещения, «Лучший учитель России») – это заслуга и ее мужа, и коллег, и ребят, конечно. Все

ставила 72. Это выше среднего показателя по России! В рейтинге по среднему тестовому баллу в Кузбассе Татьяна Николаевна занимает третье место. Два года (2010 и 2012), участвуя в мониторинге оценки качества предметных достижений среди десятиклассников области, зарубинские ребята и в тестировании, и в качественной успеваемости показали 100 процентов!

III.

Недавно президент Путин поручил вернуть в школы выпускное сочинение по русскому языку и литературе. А зарубинской школе и пере-страиваться не надо: здесь сочинения писать так и не учились. Да Татьяна Николаевна и сама много пишет. В газеты, в педагогические вестники. Она считает, что учитель литературы просто обязан писать. Было бы странно не делать этого, когда призываешь ребят «озвучивать» свои мысли. Радует, когда ученики имеют свое мнение не в унисон учительскому или тому, что в учебниках. И что герои, непрекрасимые авторитеты у всех разны. Та же Татьяна Федосенко, например, назвала своим кумиром писателя Лидию Чуковский. Доку того самого Корнея Чуковского, на чьи книжки выросло не одно поколение. Наверное, Татьяна могла бы написать про какую-то «звезду» сцену, экрана. Но она выбрала Чуковский – автора повести «София Петровна», рассказывающей о сталинском лихолетье. По литературе ребята не просто проходили это произведение. Был урок памяти, была читательская конференция, были воспоминания одноклассников. А как их слушали!

«Приятно было посмотреть на лица детей, которые вдруг совершили над собой усилие. Они начали думать о себе, об истории, о том, как они, совсем юные, связаны с этой историей своей страны... Разговор о проблематике повести привел к обсуждению

и к тому, что должно измениться в каждом из нас, чтобы ужасы не повторились», – вот так написала Татьяна Николаевна о том удивительном уроке в своей районной газете. А Татьяна Федосенко написала конкурсное сочинение.

IV.

Они доверяют друг другу. Учитель – ребята, ребята – учитель. Но, как правильно в песне поется: «От людей на дереве не спрятаться». Никакими замками не закрошь свою жизнь. А она и у Баталовых была очень даже непростой. Трагические погибали их дети – сынок и дочка. Вначале все думали, что уедут Баталовы из Зарубина. Подальше от мест, напоминавших о трагедии.

Но Валерий Петрович и Татьяна Николаевна не уехали. Потому что здесь память об их родных детях и дети, которые стали родными. Вот такая она, не книжная, а реальная жизнь.

Кстати, про книги. Баталовы – самые читающие в Зарубине. И к ним домой за редкими книгами ходят, как в библиотеку. Даже в те времена, когда учителя тоже получали зарплату, Баталовы экономили на чем угодно, но только не на книгах. У них дома книги не стоят, они читаются. И не только хозяйками. Ученики – частые гости у своих педагогов. Вот почему-то все откладывается ремонт в доме. Его Баталовы собираются провести на те деньги, которые Татьяна Николаевна получила как лучший учитель России. Хотя и сейчас, без евроремота в квартире чисто, уютно и интересно. Повсюду книги с раскрытыми страницами. Это Татьяна Николаевна готовится к очередному уроку. А они всегда нестандартные, как говорят ее коллеги.

И новые конкурсы тоже впереди. Где-то в Москве, в солидных кабинетах откроют солидные люди сочинения ребят из Зарубинской школы и обменяются приятными впечатлениями.

- Надо же, в такой глубинке такие одаренные дети! Дорого стоят такие оценки. И будет принимать очередные поздравления учитель словесности этих ребят – дорогая для всех Татьяна Николаевна.

Галина БАБАНАКОВА. Фото Александра Зиновьева. НА СНИМКЕ: и по жизни, и в школе Татьяна Николаевна и Валерий Петрович – рука об руку!

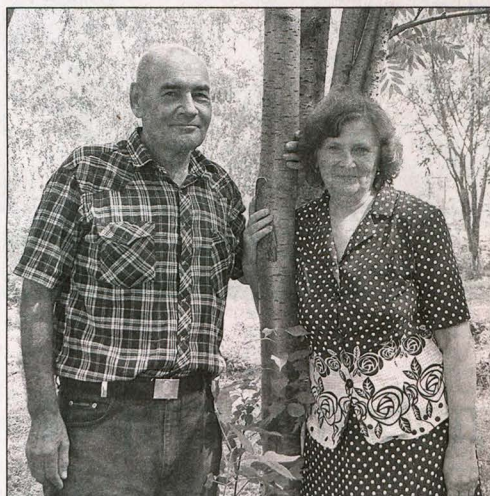


Фото Александра Зиновьева. НА СНИМКЕ: и по жизни, и в школе Татьяна Николаевна и Валерий Петрович – рука об руку!

Уважаемые клиенты!

Сибирский банк ОАО «Сбербанк России» поздравляет вас с новогодними и рождественскими праздниками! Желаем вам в Новом году финансового благополучия и новых сбережений!

Информацию о работе структурных подразделений кемеровского отделения №8615 ОАО «Сбербанк России» по обслуживанию физических лиц в праздничный период с 30 декабря 2013 г. по 8 января 2014 года можно

посмотреть на сайте газеты «Кузбасс» www.kuzbass85.ru 1, 2, 7 января 2014 года обслуживание клиентов не осуществляется. 3, 6, 8 января 2014 года обслуживание производится в дежурных подразделениях.

ВЕДОМОСТИ

о проведении внеочередного общего собрания акционеров открытого акционерного общества «Информационно-вычислительный центр» (место нахождения: 650000, Российская Федерация, город Кемерово, ул. Арочная, 41)

На основании решения совета директоров, принятого 25 декабря 2013 года (протокол №6 от 25.12.2013 г.), ОАО «ИВЦ» уведомляет акционеров о проведении внеочередного общего собрания акционеров в форме совместного присутствия.

Дата и время проведения: 14 февраля 2014 года, 14 часов 00 минут.

Место проведения: г. Кемерово, ул. Арочная, 41, офис ОАО «ИВЦ».

Время и дата начала регистрации участников: с 13 часов 30 минут 14.02.2014 г.

Дата составления списка лиц, имеющих право на участие в общем собрании акционеров: 14 января 2014 года.

Повестка дня внеочередного общего собрания акционеров:

Образование исполнительного органа ОАО «ИВЦ».

Акционеры, являющиеся в совокупности владельцами не менее чем 2 процентов голосующих акций общества, вправе предложить кандидата на должность единоличного исполнительного органа ОАО «ИВЦ» до 14 января 2014 года включительно.

Порядок ознакомления с информацией (материалами): информацию для подготовки к внеочередному общему собранию акционеров ОАО «ИВЦ» можно получить в рабочие дни с 10.00 до 17.00 часов начиная с 16 января 2014 г. по адресу: г. Кемерово, ул. Арочная, 41, офис ОАО «ИВЦ», тел. 58-40-87.



35-40-25, 35-38-14, 35-36-75, 35-38-04, 35-38-31

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

В соответствии с п. 1 ст. 34 Земельного кодекса РФ комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о предоставлении следующих земельных участков для ведения садоводства:

- 720 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно; - 185 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно; - 660 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно; - 690 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно; - 780 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно;

- 605 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно; - 575 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно; - 115 кв.м на север от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно; - 640 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно; - 215 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно; - 670 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно; - 700 кв.м на северо-запад от СНТ «Надежда», площадью 1500 кв.м, в собственности бесплатно.

Председатель комитета Н.С. Витковская.

В соответствии с п. 1 ст. 34 Земельного кодекса РФ комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о предоставлении в аренду земельных участков для ведения огородин:

г. Кемерово, микрорайон 15, квартал 8, дом 126, ориентировочной площадью 495 кв.м; г. Кемерово, ул. Кооперативная, 121а, ориентировочной площадью 259,05 кв.м.

Председатель комитета Н.С. Витковская.

Поправка

В издании, опубликованном в газете «Кузбасс» от 26.11.2013г. № 217 (25910), на странице 3 следует читать «№199 (25892) от 30.10.2013г.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Государственное предприятие Кемеровской области «Фонд имущества Кемеровской области» (далее – «Фонд») на основании решения КУГИ Кемеровской области от 09.12.2013г. №14-2/4910, от 20.12.2013г. №14-2/5079, от 09.08.2013г. №14-2/3103, проводит открытый по составу участников и по форме подачи предложений аукцион по продаже имущества Кемеровской области:

Лот №1. Земельный участок, п.л. 1370 кв.м, кадастровый № 42:24:0201009:15076 и Здание, п.л. 1745 кв.м, 2-этажное (ранее: котельная), электроснабжение. Адрес объектов: Кемеровская обл., г. Кемерово, ул. Волгоградская, д.41. Категория земель: земли населенных пунктов. Имущество продается одним лотом. Начальная цена – 661000 (шестьсот шестьдесят одна тысяча) руб. Сумма задатка – 66100 руб. Шаг аукциона – 7000 руб.

Лот №2. Нежилое помещение, п.л. 281,4 кв.м, этаж 5, по адресу: г. Новокузнецк, Центральный р-н, пр. Бардина, д.14. Начальная цена – 492000 (четыре миллиона девятьсот двадцать тысяч) руб. Сумма задатка – 492000 руб. Шаг аукциона – 49200 руб.

Лот №3. Нежилое помещение, п.л. 1470,2 кв.м, этаж 2 (п.л. 286,2 кв.м), этаж 3 (381,2 кв.м), этаж 4 (п.л. 241,7 кв.м), этаж 5 (п.л. 561 кв.м), по адресу: г. Новокузнецк, Центральный р-н, пр. Бардина, д.14. Начальная цена – 2504000 (двадцать пять миллионов сорок тысяч) руб. Сумма задатка – 2504000 руб. Шаг аукциона – 250400 руб.

Лот №4. 100% обыкновенных акций ОАО «Кемеровский полиграфический комбинат» (174269 шт.). Местонахождение (почтовый адрес) общества: г. Кемерово, ул. Ногорская, 5. Начальная цена – 35000000 руб. Сумма задатка – 3500000 руб. Шаг аукциона – 500000 руб. Вид деятельности общества – полиграфическая. Состав имущества – бухгалтерский баланс, отчет о прибылях и убытках и др. информация об аукционе опубликованы на сайтах: www.kuzbassfond.ru, www.torgi.gov.ru. Уставный капитал ОАО – 52280700 руб. Номинальная стоимость 1 акции – 300 руб. Задаток перечисляется на р/с 40703810326000010060 в Отделении № 8615 Сбербанка России (г. Кемерово, БИК 045004612, ИНН 4205231091, КПП 420501001, к/с 30101810200000000612, получатель: «Кузбассфонд», и должен поступить не позднее 30.01.2014г. К участию в аукционе допускаются физические и юридические лица, отвечающие признакам покупателя в соответствии с ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества», своевременно подавшие заявку, надлежаще оформленные документы в соответствии с приведенным ниже перечнем и обеспечившие поступление задатка

на счет «Кузбассфонда». Цена помещений (здания) – без НДС. Данное сообщение является публичной офертой для заключения договора о задатке в соответствии со ст. 437 Гражданского кодекса РФ, а подача претендентом заявки и перечисление задатка являются акцептом такой оферты, после чего договор о задатке считается заключенным в письменной форме.

Документы, предоставляемые для участия в аукционе:

а) заявка установленной формы (2 экз.); б) опись документов (2 экз.); в) для юридических лиц дополнительно: заверенные копии учредительных документов, документ, подтверждающий полномочия руководителя, документ, содержащий сведения о доле РФ, субъекта РФ, муниципалитета в уставном капитале юр. лица; г) для физических лиц: документ, удостоверяющий личность (или копия). Аукцион проводится в порядке, предусмотренном ФЗ «О приватизации государственного и муниципального имущества». Прием документов для участия в аукционе осуществляется по адресу проведения аукциона: г. Кемерово, пр. Ленина, 90/2, 3 этаж с даты опубликования информационного сообщения до 12 час. 30.01.2014г. Форма заявки, иная информация об имуществе, условиях договора о задатке, купли – продажи размещены на сайтах: www.kuzbassfond.ru, www.torgi.gov.ru. Дата определения участников аукциона: 30.01.2014г. в 17 час. по адресу проведения аукциона. Вручение билетов участникам аукциона: в день проведения итогов аукциона с 10.30 до 10.55. Подведение итогов аукциона состоится: 14.02.2014г. в 11.00. Победителем аукциона признается участник, предложивший в ходе аукциона наибольшую цену за имущество. Протокол о результатах аукциона подписывается в двух экземплярах в день проведения аукциона и является документом, удостоверяющим право победителя на заключение договора купли – продажи не ранее 10 рабочих дней и не позднее 15 рабочих дней со дня подведения итогов аукциона. Условия и сроки платежа: в течение десяти рабочих дней с момента подписания договора на счет продавца. Победитель аукциона возмещает расходы за осуществление действий по организации и проведению продажи имущества сверх цены продажи имущества денежные средства в размере (с НДС): 3% (лоты 1-3), 1% (лот 4) от определенной по результатам аукциона цены продажи за каждый лот. Продавец вправе отказаться от проведения аукциона не позднее чем за пять дней до даты его проведения. Контактные телефоны: (3842) 35-85-75, 35-83-17. www.kuzbassfond.ru, www.ako.ru, www.torgi.gov.ru.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Государственное предприятие Кемеровской области «Фонд имущества Кемеровской области» на основании решений КУГИ Кемеровской обл. от 23.10.2013г. № 14-2/4139, №14-2/4140 выставляет на продажу посредством публичного предложения следующие имущество Кемеровской области:

Лот №1. Земельный участок, п.л. 3928 кв.м, кадастровый № 42:01:0101009:374, категория: земли промышленности, энергетики и др., здание, п.л. 961,6 кв.м (1-этажное), здание, п.л. 114,6 кв.м (1-этажное), по адресу: Кемеровская обл., пгт.Краснобродский, пер. Угольный. Цена первоначального предложения – 3000000 руб. Минимальная цена предложения – 1500000 руб. Шаг понижения цены – 300000 руб. Сумма задатка – 300000 руб. Шаг аукциона (повышения цены) – 150000 руб.

Лот №2. Земельный участок, п.л. 6179 кв.м, кадастровый № 42:25:0106001:576, категория: земли населенных пунктов, и здание (бокс-стоянка №3), п.л. 3500,1 кв.м, по адресу: Кемеровская обл., г.Киселевск, ул.Привольная, 1а. Цена первоначального предложения – 15000000 руб. Минимальная цена предложения – 7500000 руб. Шаг понижения цены – 1500000 руб. Сумма задатка – 1500000 руб. Шаг аукциона (повышения цены) – 750000 руб.

Задаток для участия в продаже перечисляется на р/с 40703810326000010060 в Сибирском банке Сбербанка РФ г.Новосибирск, БИК 045004641, ИНН 4205231091, КПП 420501001, к/с 30101810500000000641, получатель: «Кузбассфонд», и должен поступить не позднее 30.01.2014г. Средства платежа – руб. Цена зданий указана без НДС.

Документы, предоставляемые для участия в продаже:

а) заявка установленной формы (2 экз.); б) опись документов (2 экз.); в) для юридических лиц дополнительно: заверенные копии учредительных документов, документ, подтверждающий полномочия руководителя, документ, содержащий сведения о доле РФ,

субъекта РФ, муниципалитета в уставном капитале юр.лица; г) для физических лиц: документ, удостоверяющий личность (или копия). Продажа посредством публичного предложения проводится в соответствии с ФЗ «О приватизации...» от 21.12.2001г. №178-ФЗ. Порядок проведения продажи посредством публичного предложения опубликован на сайте: www.kuzbassfond.ru. Прием заявок для участия в продаже, ознакомление претендентов с иной информацией об имуществе, условиями договора о задатке и купли-продажи имущества осуществляется по адресу проведения продажи: г. Кемерово, пр. Ленина, 90/2, 3-й этаж («Кристалл»), с даты опубликования информационного сообщения до 12 час. 30.01.2014г. Дата определения участников аукциона: 30.01.2014г. в 17 час. Дата, время проведения продажи: 14.02.2014г. в 11 час. Победителем продажи признается лицо, предложившее в ходе торгов наиболее высокую цену за имущество. Уведомление о признании участника продажи победителем выдается победителю под расписку в день подведения итогов продажи посредством публичного предложения. Не позднее чем через 15 рабочих дней с даты выдачи уведомления о признании участника продажи победителем с ним заключается договор купли-продажи, но не ранее чем через 10 рабочих дней со дня размещения протокола об итогах продажи на сайтах в сети Интернет. Условия и срок платежа по договору купли-продажи: в течение 10 рабочих дней с момента подписания договора на счет продавца. Покупатель имущества уплачивает продавцу за осуществление действий по оценке стоимости имущества, организации и проведению приватизации имущества сверх цены продажи имущества денежные средства в размере (с НДС) 3 процента от определенной по результатам продажи цены имущества. Контактные телефоны: (3842) 35-85-75, 35-83-17. www.kuzbassfond.ru, www.ako.ru, www.torgi.gov.ru.

В соответствии со ст. 34 Земельного кодекса РФ комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области на основании ранее поступивших заявлений информирует о предполагаемом предоставлении в аренду земельных участков, расположенных по адресам:

г. Кемерово, Центральный район, пр. Октябрьский, 31, ориентировочной площадью 600 кв.м, для размещения парковочных мест для личного транспорта сотрудников;

г. Кемерово, Кировский район, ул. Металлистов, 46, ориентировочной площадью 4136,1 кв.м, для благоустройства территории и прокладки инженерных сетей;

г. Кемерово, Заводской район, 200 м юго-восточное пересечение ул. Красноармейская и ул. 4-й участок Топкинского лога, площадью 36 кв.м, для установки компактной трансформаторной подстанции и опор ВЛ-10 кВ;

г. Кемерово, Заводский район, западное дома № 19 по ул. Тухачевского, площадью 84 кв.м, для технического обслуживания инженерных коммуникаций гаража на 2 бокса.

Председатель комитета Н.С. Витковская.

Организатор торгов - ООО «Бизнес-клуб «ИМПЕРИУМ» сообщает об итогах открытых торгов в форме аукциона с закрытой формой подачи предложения о цене по продаже прав требования, принадлежащих ООО «Компания Сибой» (ИНН/КПП 4205037986/420501001, ОГРН 1024200683430, место нахождения: 650055, Кемеровская обл., Кемеровский р-н, г. Кемерово, Кузнецкий проспект, д.137а), назначенных на 23 декабря 2013 года.

Сообщение о торгах опубликовано 16.11.2013г. в газете «Коммерсантъ» № 211 (5241) - сообщение № 7703096453, 15.11.2013г. в газете «Кузбасс» № 210 (25903). Победителем торгов по лоту № 1 при-

знано ООО «НЕРНА» (ИНН 5027150676, ОГРН 1095027007327, место нахождения: 140000, Московская область, Люберецкий р-н, г.Люберцы, ул.Воложская, д.11), предложившее цену – 1 000 000 руб. 00 коп.

Сведения о заинтересованности ООО «НЕРНА» по отношению к должнику, кредиторам, конкурсному управляющему: заинтересованность отсутствует.

Сведения об участии в капитале ООО «НЕРНА» конкурсного управляющего ООО «КОМПАНИЯ СИБОЙ», саморегулируемой организации арбитражных управляющих, членом которой является конкурсный управляющий: не участвует.

ОПРОС НА БЕГУ

Кинопрограмма на дом

Завтра – Международный день кино. Отмечается он с 1895 года. Именно тогда впервые был организован платный киносеанс на бульваре Капуцинок в Париже. На большом экране показали документальный короткометражный фильм братьев Люмьер «Выход рабочих с фабрики». Мы спросили своих читателей, есть ли в их праздничной программе пункт «просмотр фильмов».

Ксения МАЛЫШЕВА,
менеджер,
г. Мариинск:

– Я бы с удовольствием посмотрела много разных фильмов, но, увы, не смогу. На новогодние праздники работаю... Однако, если появится время, обязательно включу старые российские фильмы, которые обычно показывают в Новый год: «Джентльмены удачи», «Служебный роман», «Операция «Ы»», «Кавказская пленница», «Ирония судьбы». Ну и «Один дома», конечно. А если времени побольше будет, то и новогодние мультфильмы, российские и диснеевские.



Михаил ЧЕРЕПАНОВ,
торговый представитель
иностранной компании,
г. Кемерово:

– Едва ли буду что-нибудь смотреть (я в основном предпочитаю читать), но если будет настроение – посмотрю какие-нибудь испанские триллеры, они поинтереснее голливудских будут (не такие тривиальные, что ли).



Алексей ТОКМАГАШЕВ,
член
междуреченской
экологической
общественной
организации
«Зелёные»:

– В моих планах нет пункта «просмотр фильмов», а вот



пункты «сгонять на шашлыки», «встретиться с друзьями», «сходить на концерт», «сездить к бабушке» есть. Фильмы я начну смотреть только в том случае, если вообще нечем будет заняться, а такое бывает очень редко.

Игорь СМЕРНОВ,
специалист службы
безопасности
финансовой
компании,
г. Кемерово:

– В новогодние праздники бывают такие моменты, когда идти уже куда-то не хочется, поэтому начинаешь смотреть фильмы. Да и вообще, в жизни мало сказок, поэтому планирую досмотреть последнюю часть «Хоббита» – «Пустошь Смауга». Культовым фильмом, судя по трейлерам, обещает стать и «47 ронинов». Конечно, по всем каналам будут идти фильмы Гайдая, «Гарри Поттер», «Один дома»... Но есть среди них и те, которые все-таки стоит посмотреть тем, кто их еще не видел. В частности, рекомендую и сам буду смотреть «Хроники Нарнии».



Вадим ПЫХОВ,
педагог Центра
детского
творчества,
г. Междуреченск:

– Есть такой пункт. Хочу глянуть «47 ронинов» с Киану Ривзом в кинотеатре. А так – посмотреть несколько старых комедий, типа «Операция «Ы» и другие приключения Шурика», дома. Возможно, посмотрю на DVD новинки 2013 года, уже вышедшие на большой экран.



Алена ФЕДОТОВА.

НАВСТРЕЧУ ПРАЗДНИКУ

Скоро Новый год! Самый волшебный праздник в календаре. От него всегда ждешь добра, хорошего настроения, подарков, но особенно чудес. Рубрика «Навстречу празднику» посвящена новогодним чудесам. Дорогие читатели, предлагаем и вам присоединиться, поделиться своей необычной историей. Письма принимаются до 14 января следующего года на электронную почту alenaFedotova@yandex.ru или по адресу: 650991, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Редакция заботится о том, чтобы сделать пометку – «Навстречу празднику».

Самые яркие работы будут опубликованы в одном из пятничных номеров, в подборке «Всякая всячина». Авторы лучших рассказов получат сувениры от редакции.

Про Тёпу

Мои родственники жили в Кемерове, у них была маленькая серая кошечка Тёпа. Другой наш родственник, Григорий Афанасьевич, работал в Кузнецком совхозе пасечником. Пасека располагалась в речной долине, где липа с кедром вперемешку. И кругом – лесная благодать! До ближайшего села – два часа ходьбы по таёжной тропе. В один из отпусков кемеровские родственники приехали на пасеку, прихватив с собой Тёпку, поскольку она стала прихварывать. На таёжном привале собака поправилась, да так и осталась жить у Григория. На зиму он увозил собак в Малишев Лог, где жил постоянно. У Тёпки текла обычная собачья жизнь с рождением щенков, которых быстро разбрасывали: уж очень она была хороша собой. Одного из её детей мы взяли себе, песик очень подружился с котом и нередко охранял его сон, когда тот спал в собачьей будке...

Прошло несколько лет. Кемеровские родственники переехали в Новокузнецк и с Тёпкой встречались только у Григория дома или на пасеке. Однажды осенью, когда Григорий переезжал на «зимние квартиры», он оставил

всех собак на станции электропоездов в Кузнецкое. Что ему забрело в голову – неизвестно. Мы все горевали, когда узнали об этом, ругали Григория, но что поделаешь. Дочка Григория училась в Новокузнецке в одном из вузов. Зимой, под Новый год, она навестила переехавших из Кемерова бывших владельцев Тёпки и возле их дома в центре Новокузнецка увидела собачку, очень похожую на Тёпку. Не веря глазам своим, она позвала собачку: «Тёпа, Тёпка!» Собачка радостно завила хвостом, подбежала к девушке. На пятый этаж они поднялись уже вместе. Родственники ахнули, увидев Тёпку живой и невредимой. Её накормили,

отмыли. Не верилось, что собака смогла найти старых хозяев в незнакомом городе. Элемент сомнения пропал, когда узнали об этом, ругали Григория, но что поделаешь. Дочка Григория училась в Новокузнецке в одном из вузов. Зимой, под Новый год, она навестила переехавших из Кемерова бывших владельцев Тёпки и возле их дома в центре Новокузнецка увидела собачку, очень похожую на Тёпку. Не веря глазам своим, она позвала собачку: «Тёпа, Тёпка!» Собачка радостно завила хвостом, подбежала к девушке. На пятый этаж они поднялись уже вместе. Родственники ахнули, увидев Тёпку живой и невредимой. Её накормили,



Любовь ХАБАРОВА,
пенсионерка,
г. Прокопьевск.

ВЫСТАВКИ МАРИИНСК

Кадры решают и ретушируют всё



В краеведческом музее города продолжает работу выставка «Комната старого фотографа».

«Винтажная» мебель, коллекция фотоаппаратов, на стенах – черно-белые снимки из жизни старого купеческого города... Все

это – фрагмент интерьера кабинета фотографа конца XIX века, умело воссозданного руками музейщиков.

Фотосалоны тогда открывались на каждом шагу, но конкуренцию выдерживали не все. Дольше всех (почти 40 лет) продолжался фотосалон династии Апанасенко. Но если сначала широкое

распространение получили черно-белые фотографии, то в начале XX века особым спросом у мариинцев пользовались «крашенки», когда ретушь подбирывали детали на снимках, приравниваемых к художественным. Очень ценились они у нас и в послевоенные годы. Однако в городском музее сохранился лишь один снимок с цветной ретушью, на котором запечатлен самый первый мариинский фотограф Михаил Плотников.

В экспозицию гармонично вписались и около ста фотоаппаратов уже забытых советских марок: «Зенит», «ФЭД», «Смена», «Искра», фотокамеры, кинопроекторы... Один из самых старых экспонатов – фотоаппарат гармошечного типа, принадлежавший когда-то потомственному советским фотографам Неволиным.

Наталья ЛЕБЕДИНСКАЯ.
Фото автора.

НОВОКУЗНЕЦК

Арктика во всей красе

Фотовыставка Ольги Каменской расползлась в городском художественном музее.

Представленные снимки иллюстрируют путешествие от Шпицбергена, через Гренландское море до Гренландии, совершенное фотохудожником осенью 2011 года. Это уже вторая фотовыставка Ольги Каменской в Новокузнецке. Первая, посвященная Байкалу, проходила в музее в январе 2011-го и вызвала большой отклик у горожан.

Ольга Каменская – лауреат и призер многих российских и международных конкурсов и фестивалей подводной фотографии, член Союза фотографов-натуралистов. Главная тема ее работ – связь человека и природы, а также изображение поистине неземной красоты подводного мира.

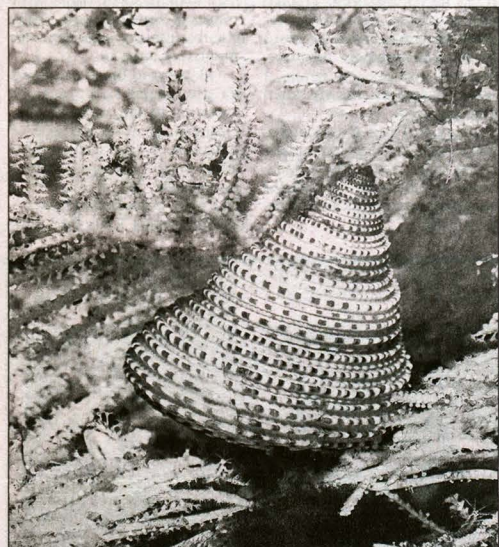


Фото Сергея Гавриленко.

АКЦИЯ

Хорошо добытое старое

Кемеровский областной краеведческий музей проводит традиционную акцию «Наряжаем ретро-елку» и приглашает принять в ней участие. Кемеровчане и гости города могут принести елочные игрушки из семейных фондов и нарядить елку в музее. Каждая игрушка будет отмечена именной этикеткой.

Акция проводится уже в третий раз, по итогам прошлых лет в музей передано более 200 редких игрушек. Они отражают культурные традиции прошлых лет и являются ценным пополнением коллекции.

Игрушки, принесенные в этот раз, украсят очередную музейную елку, а открытки и костюмы займут

достойное место на новогодней выставке. Дарители самых интересных предметов будут отмечены подарками. По итогам акции елочные игрушки, открытки, костюмы можно будет сдать в фонды музея или вернуть в собственность своей семьи.

Акция продолжится до 15 января 2014 года.

ДОСУГ НА ЛЮБИТЕЛЯ

АНЖЕРО-СУДЖЕНСК

Клуб «Физкультурник». 28 декабря. Утренник «Доброй сказкой закружила новогодняя метель». Начало в 10.00, в 12.00, в 14.00.

ДК «Судженский». 29 декабря. Концертно-игровая программа «Снегурочка приглашает». Начало в 15.00.

Клуб «Рудничный». 30 декабря. Костюмированный вечер для молодежи «Новогодний диско-вечер». Начало в 20.00. 31 декабря. Новогодний танцевальный флешмоб на площади. Начало в 12.00.

КЕМЕРОВО

27 декабря. Really Really Free Market. Фримаркет – это мероприятие, на которое люди приносят хорошие и чистые вещи, которые им уже не нужны, но могут понадобиться другим. И забирают те, что им понравятся. Тел. 8-950-264-6524 (Наталья). Тайм-клуб «Чердак» (ул. Рукавишников, 5). С 17.00 до 22.00.

28 декабря. Декор новогодней елочки и «Новогодняя открытка». Мастер-классы для детей. Предварительная запись обязательна. Тел. 8-923-606-74-79. «Лавка художника» (ул. Красная, 5). Начало в 14.00 (елочка), в 14.00 (открытка).

29 декабря. Декупаж новогодней игрушки. Мастер-класс для детей. Предварительная запись обязательна. Тел. 8-923-606-74-79. «Лавка художника» (ул. Красная, 5). Начало в 11.00.

29 декабря. Новый год в «Амазонках». Приближается год Лошади, и в честь этого конно-спортивный клуб «Амазонки» устраивает новогоднюю елку. В программе: Снегурочка и Дед Мороз; показательное выступление лошадей; прокат саней, катание на лошади и пони. Начало в 15.00. Сосновый бульвар, 2. Подробности – <http://ksc-amazonki.ucoz.ru/>. Тел. 33-05-51.

КИСЛЕВСК

Культурно-досуговый центр. 27 декабря. Музыкально-развлекательная программа «Новогодние ритмы» в клубе «Отдыхаем всей семьей». Начало в 14.00.

ДК с. Верх-Чумыш. 28 декабря. Развлекательная программа для молодежи «Новогоднее настроение». Начало в 15.00.

Клуб шахтера. 29 декабря. Игровая программа для детей «Здравствуй, добрый Дед Мороз!». Начало в 12.00.

ДК «Юбилейный». 29 декабря. Новогодний утренник для детей «Зимнее царство». Начало в 10.00.

ЛЕНИНСК-КУЗНЕЦКИЙ

ДК им. Ярославского. 27-29 декабря. Театрализованное представление «Ринч – похититель Нового года». Начало в 10.00, в 12.00, в 14.00.

Центральный ДК. 28, 29 декабря. Утренник «Новогоднее чудо». Начало в 10.00, в 12.00.

ДК им. Ленина. 27-30 декабря. Новогоднее театрализованное музыкальное представление «Олимпийская сказка». Начало 27 декабря в 11.00, в 13.00, в 15.00, в 17.00, 28 декабря в 10.00, в 12.00, в 14.00, 29-30 декабря в 14.00.

ДК «Строитель». 28 декабря. Молодежная танцевальная программа «Встречай Новый год». Начало в 20.00.

ДК «Никитинский». 28 декабря. Молодежная развлекательная программа «Дед Мороз и компания». Начало в 21.00.

МАРИИНСКИЙ РАЙОН

Театральный досуговый центр «Желтое окошко». 29 декабря. Спектакль для детей «Уси-лебеди» (0+). Начало в 12.00.

ДМШ №22. 27 декабря. Театрализованное новогоднее представление «Конек-Горбун и его друзья». Начало в 16.00.

МЕЖДУРЕЧЕНСК

ДК им. Ленина. 27 декабря. Вечеринка в стиле MTV. Начало в 21.00, 28 декабря. Театрализованная программа «Новогодняя карусель чудес». Начало в 10.00, в 12.00, в 15.00, в 17.00. 29 декабря. Музыкально-развлекательная программа «Здравствуй, здравствуй, Новый год!» на вечер отдыха «Для тех, кому за 50». Начало в 21.00.

ГДК «Железнодорожник». 27-29 декабря. Театрализованная игровая программа «Волшебный сундучок». Начало в 10.00, в 12.00, в 14.00, в 16.00, в 18.00.

ГДК «Геолог». 27-30 декабря. Детский утренник «Новогодние забавы». Начало в 10.00, в 12.00, в 14.00, в 16.00.

ДК «Распадский». 28-29 декабря. Театрализованно-игровая программа «Как-то раз под Новый год...». Начало в 10.00, в 12.00, в 14.00.

ПРОКОПЬЕВСК

Культурно-выставочный центр «Вернисаж». 27-29 декабря. Выставка декоративно-прикладного творчества «Клубок и крестик». Персональная выставка работ Светланы Герасимовой «Родом из детства» (авторская кукла, живопись, графика). С 10.00 до 18.00.

ТАШТАГОЛЬСКИЙ РАЙОН

ГДК «Горняк» (Таштагол). 28 декабря. Новогодний вечер в народном ансамбле «Чылытсы». Начало в 18.00.

ДК «Топаз» (Таштагол). 27-29 декабря. Новогодние вечера. Начало в 18.00.

ДК «Встреча» (Таштагол). 28 декабря. Развлекательная программа для молодежи «Новые приключения кузнеца Вакулы». Начало в 20.00.

ДК «Горняк» (Шалым). 29 декабря. Праздник для детей «Здравствуй, елочка». Начало в 18.00.

ДК «Горняк» (Темиртау). 29 декабря. Утренник для детей «Как Незнайка был Дедом Морозом». Начало в 12.00.

ДК «Октябрь» (Мундыбаш). 29 декабря. Театрализованная программа «К нам на праздник новогодний Лошадь белая пришла». Начало в 13.00.

ДК «Юность» (Спасск). 29 декабря. Утренник для детей «Время сказочных приключений». Начало в 13.00. Представление для взрослых «Чародейка Зима». Начало в 19.00.

спринт-новости

ЛЫЖНЫЕ ГОНКИ

На Всероссийских соревнованиях «Красногорская лыжня» Александр Бессмертных из Березовского занял второе место в гонке на 15 километров классическим стилем.

На дистанции стартовали 184 спортсмена, а лучший результат показал Сергей Туррышев из Ханты-Мансийского автономного округа, опередивший нашего земляка на 28,5 секунды. Традиционный турнир в Подмосковье ныне входит в число отборочных для формирования олимпийской сборной страны. Тем самым Александр Бессмертных заработал новые зачетные баллы, и сейчас в рейтинге сезона на дистанции 15 км идет вторым среди соотечественников после Дмитрия Япарова (Удмуртия), уже забронировавшего себе путевку на Игры-2014 в Сочи.

«Красногорская лыжня» – последний официальный старт кузбассовца в нынешнем году, а уже через неделю он отправится на сбор национальной команды, который пройдет без россиян, заявленных на престижную многодневку «Тур де Ски» (28 декабря – 5 января).

Следующий отборочный турнир на дистанции 15 км «классикой» состоится 19 января в Польше в рамках этапа Кубка мира. Место в шестерке сильнейших гарантирует Александру Бессмертных участие в Олимпийских играх.

ХОККЕЙ С МЯЧОМ

Вчера молодежный состав кемеровского «Кузбасса» переиграл на своем льду красноярский «Енисей-2» и в повторном матче первенства России в высшей лиге – 3:2 (2:2).

В дебюте встречи хозяева пропустили два безответных мяча, но еще до перерыва восстановили равновесие усилиями Василия Арестова и Алексея Башаримова, реализовавшего пенальти. А на 60-й минуте решающий гол забил Станислав Мансуров. Напомним, что и днем ранее наша «молодежка» обыграла дубль «Енисея» – 5:3.

Заключительные в этом году матчи «Кузбасс-2» проведет на своем льду 28-29 декабря с абаканским клубом «Саяны-Хакасия», уступившим в последнем туре в Новосибирске фарм-клубу местного «Сибсельмаша» (3:4, 5:9). Если наша команда одержит две победы, то закончит первый этап турнира в третьей группе на верхней строчке таблицы. Встречи начнутся в 13 часов на стадионе «Химик». Вход для болельщиков свободный.

Положение команд в третьей группе: «Енисей-2» – 29 (после 16 игр), «Сибсельмаш-2» – 27 (16), «Саяны-Хакасия» – 25 (14), «Кузбасс-2» – 24 (14), «Байкал-Энергия-2» (Иркутск) – 7 (16).

Андрей ТАРКОВ.

Главный редактор В.А. КАЧИН. kachin@kuzbass85.ru
Коммерческий директор Татьяна СМОЛНА.
tsmolna@kuzbass85.ru, тел. 35-40-25.

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: ГП КО «Редакция газеты «Кузбасс»».
АДРЕС ИЗДАТЕЛЯ И РЕДАКЦИИ: 650991, ГСП,
г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Электронный адрес:
official@kuzbass85.ru; news@kuzbass85.ru;
reclama@kuzbass85.ru.

СПРАВКИ по рекламе – 35-38-14; 35-38-04; по письмам – 35-40-02; по редакции – 35-40-65. Факс 35-40-65.

Собственные корреспонденты:
в Новокузнецке – 8-905-963-63-44, Междуреченске – 8-905-995-39-44,
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 19.30.
Сдан в печать 19.30. Объем 2 п.л. Печать офсетная.
Тиражи во вторник, среду, пятницу – 8316, субботу – 8584, в четверг – 30077 экз.
Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газеты «Кузбасс».
Отпечатано в ОАО «Советская Сибирь».
650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 240.



№ 290 от 27.12.13г

**Выживет тот,
кто выжил
VI – VII стр.**

**Куплю – продам
бизнес
VIII стр.**

**Новый год как
память
XII стр.**

А вы хотели бы получить новогодний подарок в виде гранта в размере 200 тысяч рублей? А второкурсник кемеровской «плекхановки» Егор Кузнецов его получит. Агентство интернет-маркетинга ITEGO, которое он создал, вошло в пятерку лучших молодежных бизнес-проектов участников программы «Ты - предприниматель-2013», отмеченных грантами губернатора Кузбасса.



**«Девятнадцать
как сплошной
ПЛЮС»**



Фото из архива Егора Кузнецова.

Новая трибуна для бизнеса

Общественная палата «должна стать площадкой для выражения интересов различных профессиональных и социальных групп, ассоциаций и союзов», заявил 12 декабря с.г. в послании Федеральному собранию президент Владимир Путин, предложив отдать под их представителей половину своей квоты.

Это послужило сигналом для депутатов трех фракций Госдумы во главе с председателем комитета по общественным объединениям Ярославом Ниловым из ЛДПР — они в тот же день внесли в Думу законодательную инициативу, согласно которой как минимум два десятка членов Общественной палаты должны быть представителями отраслевых и профессиональных объединений. Депутаты, авторы этой инициативы, рассуждают, что изменения будут учтены в наступающем году



Александр КРЕЦАН, исполнительный директор объединения работодателей «Ассоциация промышленников и предпринимателей г. Кемерово»:

— Президент, предлагая включить в состав Общественной палаты представителей профессиональных и отраслевых объединений, заложил еще один кирпич в основание гражданского общества в России. Создание и работа Общественной палаты, общероссийского народного фронта позволяют объединить общественные формирования различных направлений и интересов, дать площадку для выражения своих взглядов, мнений. Это более рационально и разумно, чем «площадная демократия», происходящая сейчас в братской Украине. В последнее время в ряде отраслей происходит переход на саморегулирование, и этот опыт, проблемы и пути их решения должны стать достоянием общества.



Марина ШАВГУЛИДЗЕ, генеральный директор Кузбасской ТПП:

— Президент абсолютно прав. Уверена, что Общественная палата должна и далее развивать взаимодействие с профессиональными союзами, а особенно — с бизнес-объединениями. Вопросы бизнеса, экономики затрагивают весь социум, отражают

ся на всех. Предпринимательское сообщество включает в себя людей, которые соприкасаются с наиболее острыми социально-экономическими вопросами на переднем крае. Было бы неправильно не использовать те знания и опыт, те способности к диагностике и решению проблем, которыми владеют предприниматели. От этого выиграет все общество.

Конечно, есть смысл пересмотреть расстановку «сил» и в региональных палатах. Кузбасская торгово-промышленная палата является самым крупным объединением предпринимателей Кемеровской области. Мы можем серьезно усилить экономический блок Общественной палаты Кемеровской области. Наша палата владеет не только актуальной информацией, но и другими вопросами, в том числе юридическими и организационными. Мы готовы взаимодействовать со своими коллегами.



Сергей МАРТЮШОВ, президент «Союза предпринимателей Новокузнецка»:

— Считаю главной задачей для Кузбасса на ближайшее будущее должно стать формирование малого и среднего бизнеса, исходя из целей, к которым идет Россия в целом, а именно: рост занятых в МСБ до 60% и рост налоговой базы до 50%.

Исходя из этого, в Общественную палату Кемеровской области набирать людей по отраслевому признаку, но! Если мы предлагаем человека от учительства, это должен быть человек, который сам создал частную школу; если от спорта, то тот, кто за свои деньги построил стадион, содержит спортсменов; если от культуры, то человек, который создал свою художественную га-

при формировании нового состава палаты, порядок формирования которой уже был скорректирован июньским законом — под эгидой приближения ее к нуждам территорий. Общественная палата расширяется, теперь 40 человек назначит президент, 43 человека будут избраны путем интернет-голосования (по 14 направлениям работы палаты), еще 83 человека делегируют палаты регионов. В январе стартуют консультации по президентской квоте, до середины февраля пройдут выборы в регионах, к 1 июля заработает новый состав. А как оценивают инициативу президента предпринимательские объединения Кузбасса? Должна ли и Общественная палата Кемеровской области стать площадкой для выражения их интересов? Вот что ответили на наш экспресс-опрос руководители некоторых кузбасских бизнес-объединений.

лерею. То есть в Общественной палате не должно быть людей, которые зарплату получают от бюджета.



Станислав ЧЕРДАНЦЕВ, исполнительный директор Кемеровского областного отделения ОПОРЫ РОССИИ:

— У нашего регионального отделения и Общественной палаты Кузбасса и сегодня немало ярких примеров эффективного сотрудничества (взаимодействуем мы в основном через комиссию Общественной палаты по экономическому развитию и поддержке предпринимательства) по таким вопросам, как социальная ответственность бизнеса, алименты, экологическая безопасность, молодежное предпринимательство. Что еще раз подчеркивает актуальность и практическую значимость президентской инициативы.

Привлечение в Общественную палату представителей предпринимательских объединений в качестве полноправных членов позволит ей перейти к точечному решению социально значимых для всего Кузбасса проблем с участием большого числа экспертов-отраслевиков, повысит качество коммуникаций палаты с региональным бизнес-сообществом.

Когда этот экспресс-опрос уже был готов к публикации, пришло сообщение, что Госдума на заключительном перед своими зимними каникулами заседании 23 декабря приняла сразу во втором и третьем чтениях поправки в федеральный закон об Общественной палате РФ, предложенные депутатом Ниловым и его коллегами, и направила соответствующий законопроект в Совет Федерации.

Уважаемые предприниматели!
Примите теплые, искренние поздравления с наступающим Новым годом и Рождеством!
Пусть наступающий 2014 год станет для вас годом успеха, добрых перемен и удач!
Желаю вам уверенности в своих силах!
Оптимизма, свершения самых смелых планов и замыслов!
Вам и вашим близким благополучия, терпения, согласия, добра и семейного счастья!



Заместитель губернатора Кемеровской области по промышленности, транспорту и предпринимательству
А.И. МИРОШНИК.

Дорогие кузбассовцы!

Сердечно поздравляю вас с Новым годом и светлым праздником Рождества Христова!
Рожденные на заре человечества, эти праздники одни из немногих, которые в наши дни объединяют людей и символизируют энергию жизни, обновление, стремление к добру, движение вперед. Мы всегда с особым чувством ждем приближения главных дней календаря, находимся в ожидании ярких событий и позитивных свершений. Сколько бы нам ни было лет, верим в чудеса, загадываем желание, надеемся на лучшее. По традиции подводим итоги и строим планы на будущее.
Провожая в историю 2013 год, каждый может вспомнить важные для него события, встречи и дела. Убеждена, развитие Кузбасса и России неотделимо от наших личных достижений, трудовых успехов, преодолений, таланта и созидания. Все вместе мы вписали еще одну содержательную страницу в историю страны. Пользуясь случаем, хочу особо поблагодарить за поддержку, профессиональный диалог и сотрудничество наших предпринимателей, членов Кузбасской торгово-промышленной палаты. Понимаю, для вас это был непростой год, но, по большому счету, вам удалось справиться с трудностями.
Верю и надеюсь, и наступающий год сохранит и преумножит все то хорошее, что принес год уходящий, тоже станет временем достижений, возможностей и инициатив, раскроет новые деловые горизонты, принесет стабильность.
Пусть эти праздничные дни наполнят ваш дом семейным уютом, приятными хлопотами, общением с дорогими сердцу людьми. И чтоб загаданное под бой курантов обязательно сбылось!
Счастья, добра, благополучия, сил, уверенности в завтрашнем дне!
С искренними пожеланиями,



депутат Государственной думы, председатель правления Кузбасской торгово-промышленной палаты
Т.О. АЛЕКСЕЕВА.

Уважаемые коллеги, предприниматели!
Близится самый долгожданный и всеми любимым праздник — Новый год! Этот день примечателен тем, что все мы подводим итог уходящему году и стараемся обдумать планы на будущее. Пусть следующий год каждому из нас принесет благополучие и успех, подарит новые блестящие идеи и поможет их воплотить в жизнь.
Пусть в наших семьях царит мир и взаимопонимание, а любовь близких людей неизменным горячим пламенем будет согревать в любую минуту. От всей души желаю вам профессионального роста, оптимизма и веры! Процветания вашему бизнесу, надежных партнеров и новых успешных проектов! С Новым годом и Рождеством!
С наилучшими пожеланиями,



председатель Кемеровского областного отделения «ОПОРА РОССИИ»
О.В. ШАРИКИН.

Вклады ИП тоже застрахуют,

или Почему плохо, если ваш банк обанкротился в пятницу

И тогда с 1 января 2014 года российские ИП, имеющие банковские вклады и остатки на счетах, так же, как и все их сограждане-физлица, в случае банкротства банка могут рассчитывать на страховое возмещение в размере до 700 тысяч рублей. С единственной оговоркой: ИП будут получать его после того, как положенные суммы будут выданы частным вкладчикам.

Госдуме понадобилось 5 лет, чтобы решиться на такой шаг. Впервые в 2008 году с предложением включить индивидуальных предпринимателей в систему страхования вкладов выступил ныне известный финансовый омбудсмен, а тогда член комитета по финансовому рынку Госдумы Павел Медведев.

Именно этому человеку мы обязаны появлением в России системы страхования наших банковских вкладов. 15 лет жизни он отдал разработке и внедрению этой системы в жизнь. С 1994 года депутат Павел Медведев три раза вносил на рассмотрение Госдумы соответствующий законопроект. Но принят он был в 2003 году. После того, как президент Владимир Путин подписал закон о страховании банковских вкладов физических лиц, Медведев покинул партию «Выбор Рос-

Госдума на заключительном перед своими зимними каникулами заседании 23 декабря с.г. приняла сразу во втором и третьем чтении законопроект, который содержит поправку в действующее законодательство о включении индивидуальных предпринимателей в систему страхования банковских вкладов. 25 декабря законопроект одобрил и Совет Федерации. Слово – за президентом.

сии» и вступил в «Единую Россию».

Уже через год работы закона динамика притока средств населения в те банки, где вклады были застрахованы, в два раза превзошла рост вкладов во всем банковском секторе.

Предлагая включить в систему страхования вкладов и индивидуальных предпринимателей, Медведев убеждал коллег-депутатов: из-за отсутствия гарантий предприниматели боятся держать свои деньги в банках в открытую. В случае защиты вкладов представители такого бизнеса начнут работать вбелую, а их вклады возрастут.

Но ни в 2008 – в разгар мирового финансового кризиса, не обошедшего и Россию, ни в 2010-м, когда если не кризис, то рецессия в российской экономике закончилась, Госдума не пошла на то, чтобы защитить банковские счета и вклады ИП от возможных потерь.

Оппоненты Медведева и его сторонники объяс-

няли свою позицию очень просто: «Индивидуальные предприниматели у нас по Конституции страны организуют свой бизнес на собственный страх и риск. И государство страховать их бизнес не должно. К тому же не понятно, почему авторы законопроекта дают привилегии по страхованию вкладов именно индивидуальным предпринимателям, а не всем бизнесменам вообще». Хотя понимали, что страхование «малышей»-юрлиц российские банки бы не выдержали (кстати, Медведев в далеком 2008 году считал, что сделать это надо обязательно, но только через год-полтора после страхования ИП).

Почему же Госдума одобрила и облекла в закон идею Медведева о включении в систему страхования вкладов индивидуальных предпринимателей именно сейчас? Потому что в банковском секторе началась паника, спровоцированная отзывом лицензии у Мас-

тер-Банка 20 ноября этого года, считают некоторые эксперты. И «чистка» банковского сектора продолжается – в этом году Центробанк отозвал лицензии у 43 банков. Началось массовое бегство вкладчиков (среди которых и ИП) из небольших банков в крупные. В Промсвязьбанке, сообщается в центральной прессе, за последний месяц количество счетов, открытых индивидуальными предпринимателями и малыми предприятиями, выросло втрое по сравнению с другими месяцами этого года.

«Сейчас ситуация немного другая, – возражают другие эксперты. – Ни на внутреннем, ни на внешнем рынках нет дефицита ликвидности, ставки межбанка не дергаются, вкладчики хоть и волнуются, но в панику не впадают – спасибо системе страхования вкладов. В любой другой год, который потом называли кризисным для банковского сектора, спустя месяц после отзыва лицензии у «систем-

ного значимого банка» на рынке вводились массовые ограничения по снятию вкладов, лимиты банков друг на друга закрывались, кредитов никто не выдавал. С момента отзыва лицензии у Мастер-Банка прошло более месяца, но ни одного из указанных признаков не наблюдается – разве что отток вкладов наиболее нервных вкладчиков в госбанки. Ситуация стабилизировалась». Они считают, что сейчас как раз и настало время для системной чистки банковского сектора (прежние были просто «заметанием мусора под ковер»), от которой вкладчики только выиграют.

Да ИП среди вкладчиков банков – минимум, возражают третьи. А на их «предпринимательских» счетах деньги практически не задерживаются – большинство ИП занято в торговле, где деньги «крутятся» очень быстро. Если у кого и появляются накопления, то он открывает обычный банковский вклад для физического лица. Впервые, это проще, чем открыть «предпринимательский» счет, а во-вторых, эти деньги уже не

могут быть учтены налоговыми органами. При этом, случись что с банком, он, как физлицо, первым получит страховку...

Вот как раз эту тенденцию автор законопроекта о страховании банковских счетов предпринимателей Павел Медведев назвал «уходом предпринимателей в тень», с которой и призван бороться измененный закон: «Страхование, по-видимому, сначала замедлит отток, а потом, будем надеяться, простимулирует приток».

А может, и начавшаяся системная чистка банковского сектора, и узаконенное страхование вкладов ИП – решительный шаг к главной цели сторонников института страхования вкладов? Говорят, ее суть автор первого законопроекта о страховании банковских вкладов граждан Павел Медведев любит излагать, цитируя своего американского знакомого: «Плохо, если ваш банк обанкротился в пятницу. Это значит, что свои деньги вы сможете получить только в понедельник».

Вера КАРЗОВА.
(По материалам российской прессы.)



Территория жизни...

«Почему предприниматели наравне с безработными получают минимальную пенсию – 5 тысяч рублей?» – этот и другие не менее острые вопросы прозвучали на семинаре, организованном для представителей малого и среднего бизнеса северной зоны Кузбасса Государственным фондом поддержки предпринимательства Кемеровской области и Кемеровским отделением ОПОРЫ РОССИИ. Проходила она в Мариинске.

Предприниматели с интересом выслушали гостей, которые привезли им немало интересной, а главное, полезной информации. Генеральный директор Госфонда Константин Андрусик рассказал об инструментах финансовой поддержки фонда, которые могут помочь им в развитии бизнеса. Исполнительный директор кузбасской ОПОРЫ РОССИИ Станислав Черданцев, недавно вернувшийся со всероссийского форума «Территория бизнеса-территория жизни», – о новой модели развития малого бизнеса в муниципалитетах, которую предложила ОПОРА РОССИИ и одобрило правительство.

Во вопросах участники семинара «закидали» своих, местных. Особенно острые достались Валерию Стригунову, начальнику Управления Пенсионного фонда России в г. Мариинске, Мариинском и Тяжинском районах.

Повышение страховых взносов больно ударило по малому бизнесу, – с пониманием объяснил предпринимательский «негатив» Владимир Лапин, глава Мариинского района, где в этом году прекратил предпринимательскую деятельность 191 из 1440 ИП.

Несмотря на крайний дефицит в местном бюджете, администрации Мариинского района в этом году удалось изыскать миллион рублей на грантовую поддержку начинающих предпринимателей. Но этого мало для того, чтобы малый бизнес стал «подушкой безопасности» для экономики малого города, считает глава района: «Законодательство должно быть отработано так, чтобы хорошо было и бюджету, и предпринимательству».

Наталья ЛЕБЕДИНСКАЯ.
Фото автора.

АНОНС

Истории успеха – из первых уст

В этом выпуске ОПОРЫ мы должны были выдать завершающий монолог Александра Лобанова о бизнесе, о себе в этом бизнесе, о детях, своих мечтах и многом другом...

Но жизнь внесла свои коррективы. Вчера мы встретили Александра Петровича на ток-шоу «Истории успеха». Это необычное мероприятие провел по заказу департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка Кемеровской области для участников областной молодежной программы «Ты – предприниматель!» Центр маркетинга территорий-

Кузбасс. Спонсором его выступил филиал ООО «Росгосстрах» в Кемеровской области, руководство которого чутко реагирует на все неординарные события в жизни кузбасского бизнес-сообщества.

А ток-шоу «Истории успеха» как раз из серии неординарных. Это был активный диалог героев, ведущих, зрителей и экспертов в формате ток-шоу. А героями были

четыре успешных бизнесмена из разных сфер экономики региона: Василий Бочкарев, президент финансовой компании «Интеллект-Капитал», председатель Ассоциации молодых предпринимателей Кузбасса; Людмила Минакова, директор медицинского центра «Надежда»; Родион Морозов, коммерческий директор ООО «Русский дом», победитель всероссийского конкурса «Молодой предприниматель России – 2013», и Александр Лобанов, генеральный директор ООО «Провинция – Ресурс», президент Кемеровского клуба «РОТАРИ».

В течение двух с половиной часов они рассказывали о разных сторонах своей жизни в бизнесе (об успешных шагах, преодолении и жизненных ценностях), отвечали на блиц-опрос ведущих и на вопросы начинающих коллег. Потом давали советы начинающим коллегам, слушали комментарии в свой адрес независимых экспертов.

И мы узнали от Александра Петровича столько нового о нем, его бизнесе и его жизненных ценностях, что решили выдать то, о чем он поведал участникам программы «Ты – предприниматель!», в следующем выпуске ОПОРЫ. Поверьте, оно того стоит!

И, конечно же, расскажем мы и о других участниках ток-шоу «Истории успеха». Своим мнением об этом проекте Центра маркетинга территорий-Кузбасс с вами поделятся те, ради кого он и затевался.

ДЕВЯТНАДЦАТЬ как сплошной ПЛЮС

— Егор, кем ты соби-
рался стать в детстве?

— В глубоком детстве
заходил в кабинет к свое-
му дяде, у которого была
своя фирма, видел больш-
шой офис, большое крес-
ло и большой стол и ду-
мал, что это очень красиво
выглядит. Не знал, правда,
тогда, что такое предпри-
нимательство, но знал, что
хотел бы быть таким ди-
ректором.

— Самые первые
деньги, которые ты за-
работал?

— Это было довольно
банально – работа промо-
утером. Нам по тридца-
ть лет, помню кипу
листочков, их мы раздава-
ли с друзьями. Поделили
на троих 500 рублей, ку-
пили по банке кока-колы
и отпраздновали первый
рабочий день. Было осо-
бенное чувство: это деньги
заработанные... Мы в то
время вообще много вре-
мени тратили на поиск
заработков, это было и как
работа, и как развлечение
– все вместе.

— Были ли у тебя
другие варианты буду-
щего?

— С 14 до 15 лет я очень
увлекся литературой, и
были мысли стать журна-
листом. Даже ходил в
школу юнкоров, но потом
понял, что я и так могу
писать, и, если хочу пи-
сать лучше, то просто
должен писать больше...
Мне нравится журналис-
тика, но пришлось выби-
рать между ней и пред-
принимательством.

— Предприни-
мательство для тебя...

— Делать что-то инте-
ресное для себя, что в то
же время нужно и людям.
Мне нравится заниматься
компьютерами, интерне-
том, и на мой продукт есть
спрос. Параллельно дума-
ешь об извлечении при-
были, иначе ты точно не
предприниматель.

— Один из экспер-
тов программы «Ты –
предприниматель!»
пару лет назад расска-
зывал, что заметил тебя
после слов: «Хочу за год
заработать миллион
долларов». Заработал?

— Нет... Мне было 17
лет, на программу шел за
знаниями, за знакомства-
ми, фраза такой и была,
потому что нужно было
привлечь внимание экс-
пертов, захватить иници-
ативу – как учили сами
эксперты. Я с ними согла-
сен в одном: для реализа-
ции той идеи в запасе еще
лет пять есть как мини-
мум. Рынок ритейла и
сегодня к ней не готов. Не
только в Кузбассе, но и в
России.

— Твой первый ре-
ализованный бизнес-
проект – сайт ilovekem.
ru?

— Я бы не назвал его
«бизнес-проектом». Это
был проект, который дол-
жен был стать какой-то
отдушиной, что ли, для
молодежи, давать возмож-
ность получать новости и
иную информацию. Сайт

Когда Егор
Кузнецов закончил
презентацию
своего бизнес-
проекта – создание
единой электронной
площадки
для супермаркетов
Кемерово, к его
обсуждению активно
подключились
все эксперты
программы «Ты –
предприниматель!»:
— Молодец!!! А ты
не задумывался,
чем обусловлено
отсутствие сайтов
у супермаркетов?

— Аудитория
в Кузбассе незрелая,
рынок незрелый.

И твой проект
в Кузбассе не будет
реализован
в ближайшие
3–5 лет.

— Ты в каком вузе
учился?

— Я учусь
в 11 классе...

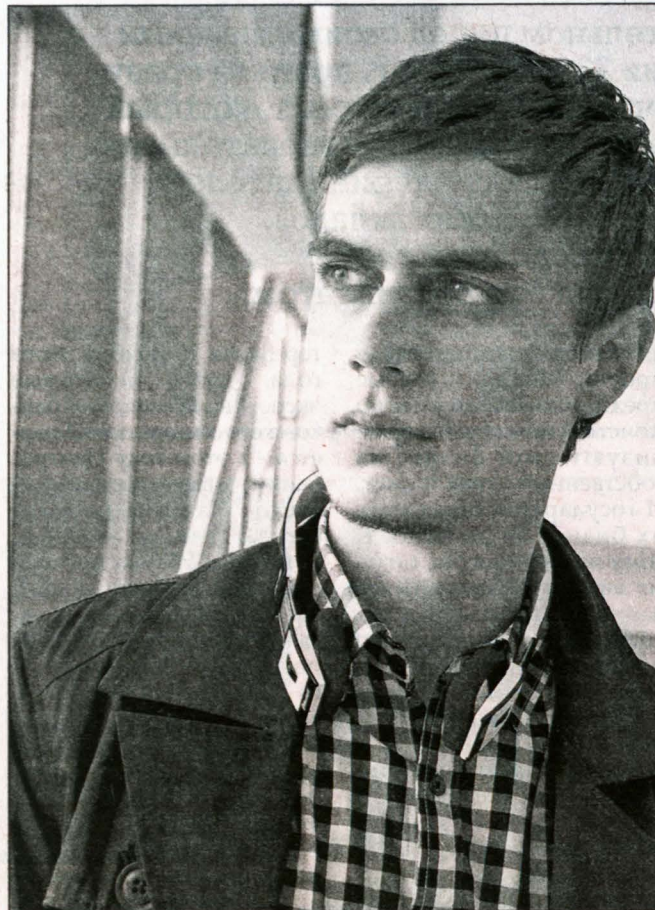
Егору Кузнецову
было тогда 17.
Сегодня он студент
второго курса
Кемеровского
филиала
Государственного
экономического
университета имени
Г.В. Плеханова.

На днях стало
известно, что
по итогам конкурса
молодежных
бизнес-проектов
созданное
Кузнецовым
агентство интернет-
маркетинга ITEGO
вошло в пятерку
лучших проектов.
Их авторы получают
гранты губернатора
в 200 тысяч рублей...
Это к вопросу
о том, что дает
нашей молодежи
участие
в программе «Ты –
предприниматель!»

создал сам – это не очень
сложно, если ты хоть не-
много в этом разбираешь-
ся. А я с детства в IT-сфе-
ре.

Денег там не было, но
было очень интересно. Це-
лью ставил добиться одной
публикации в день, несколь-
ко месяцев нам удавалось
поддерживать такой ритм.
Пиковая посещаемость сай-
та достигала 11 тысяч про-
смотров в месяц при стан-
дарте три-четыре тысячи.
Сейчас я его передал друго-
му человеку. Наш сайт, к
слову, в прошлом году стал
победителем городской
«IT-олимпиады».

— Теперешний твой



проект ITEGO – коммер-
ческий?

— Это мой первый осоз-
нанный коммерческий
проект, когда я знаю, что
делать, как делать, для чего
– и делаю. В нем пересек-
лись и моя любовь к IT-тех-
нологиям, которые вообще
базисные для этого бизне-
са, и мое умение организо-
вывать людей, опыт обще-
ния... Это и образователь-
ные мероприятия про-
граммы «Ты-предприни-
матель!», и небольшие
проектики – все в сумме и
дало мой новый проект. Он
в числе прочего должен
зарабатывать деньги.

Сегодня у меня есть
полное понимание и виде-
ние того, как надо действо-
вать в течение большого
времени, есть знания из
области предлагаемых ус-
луг, есть сайт – электронная
площадка, с помощью ко-
торой это будет делаться.

— Сколько ты в него
уже вложил? Судя по
бизнес-плану, он требует
более 600 тысяч руб-
лей...

— Эта сумма – с учетом
перспективы развития.
Пока я вложил всего не-
сколько десятков тысяч
рублей, которые ушли на
регистрацию предприятия,
на создание сайта и его
продвижение, грант пой-
дет на развитие.

— Не получи ты грант
– все равно занимался бы
агентством?

— Да. Я и фирму заре-
гистрировал еще в августе.
Но это было бы медленнее.

Сейчас выбираю место под
офис, занимаюсь покупкой
мебели, оргоборудования,
решением кадрового воп-
роса. Есть несколько чело-
век, которые принимали
участие в моих ранних про-
ектах, они готовы работать
со мной.

— Твое агентство
предлагает такие услуги,
как SMM, SEO. Грубо го-
воря: SMM – это раскрутка
товаров, услуг через
социальные сети, SEO –
раскрутка в поисковых
системах. Но разве в Куз-
бассе этого нет?

— Есть, но не всегда эти
услуги оказываются про-
фессионально, мало компа-
ний, работающих на хоро-
шем уровне. Всего лет пять
назад про SMM здесь никто
даже не слышал.

— Это такой вариант
бизнеса, когда ты сидишь
дома и виртуально пред-
лагаешь нечто потенци-
альному клиенту?

— Немного не так. На
самом деле надо общаться
с людьми, убеждать их,
вести переговоры – это
совсем не просто. Получа-
ется, что для каждого кон-
кретного клиента нужны
разные услуги в разном
объеме, количестве и виде.
Интернет дает огромные
возможности, например,
для создания имиджа. Но
в Кемерове не так много
компаний, которые ставят
подобные задачи. Гораздо
больше тех, кого интересу-
ют быстрые продажи: кли-
ент увидел – клиент купил.
Мы предлагаем продукт,

который поможет нашему
клиенту попасть на мони-
тор его клиента. Вы заходи-
те в социальную сеть, слева
– окошечко с рекламным
баннером, где появляется
именно то, что вам интерес-
но в данный момент, пото-
му что вы только что инте-
ресовались отдыхом на Гоа
или покупкой автомобиля.
Вы лишь подумали, а вам
уже предлагается инфор-
мация к размышлениям...
Плюс интернет-рекламы
как раз в том, что человек
получает то, что ему инте-
ресно.

— А твоих заказчиков
не смущает то, что ты –
не маркетолог, но бер-
ешься за решение мар-
кетинговых задач?

— Ещё ни разу не было,
чтобы заказчик спрашивал,
есть ли у меня диплом мар-
кетолога или диплом вооб-
ще. Заказчик смотрит ком-
мерческое предложение,
предлагаемые показатели,
условия договора. Совсем
другое дело – непонимание
того, что интернет вполне
эффективная площадка
для развития. Директора за
40 лет, интернет для кото-
рых в лучшем случае огра-
ничивается просмотром
почты, – вот одна из про-
блем, но и она скоро испра-
вится. Конкуренция не
щадит нерешительных.

— Тебе нравится твой
возраст?

— Я понимаю, что в нем
огромная куча плюсов, а
минусов... Впрочем, серь-
езных минусов, наверное, и
нет. Девятнадцать лет в
современном мире доста-
точно, чтобы сделать лю-
бую финансовую опера-
цию, которая тебе нужна.
Ты можешь полноценно
заниматься всем. Это
сплошной плюс. И впереди
еще время: можно попро-
бовать, поэксперименти-
ровать. Думаю, лучше на-
чинать как можно рань-
ше...

— Какие свои качест-
ва ты не любишь?

— Ненавижу лень, но
как бы ты ни старался, лень
в тебе все равно присутству-
ет. Рано или поздно она
проявляется: почему бы не
сделать в следующий раз?
Заставляю себя, беру в руки.
Замечаю, что это с каждым
разом получается все лучше
и лучше... Еще недостатки?
Может быть – самоуверен-
ность, но в ней можно найти
и плюс, если это уверен-
ность в себе: звучит похоже,
но получается по-разному...
Если у предпринимате-
ля нет высокой самооцен-
ки, то ему намного сложнее
делать свое дело.

— Ты студент, но есть
мнение, что образование

вообще не обязательно
для бизнесмена...

— Моя будущая спе-
циальность – бизнес и
информатика, что соот-
ветствует тому, чем я пла-
нирую и уже начал зани-
маться в жизни. В любом
случае уверен: нужно еще
во время студенчества за-
думываться, что собира-
ешься делать в дальней-
шем, и не просто учиться,
чтобы «просто получить
диплом».

Не пытайтесь парал-
лельно учить строить биз-
нес, заниматься наукой
или чем-то, интересным
для себя – непроститель-
ная трата времени. Вы-
сшее образование – тол-
чок к знаниям, но все ос-
тальное ты все равно дол-
жен сделать сам.

— Знаю: ты стара-
ешься читать не менее
книги в неделю. То, что
ты сейчас говоришь,
вычитано тобой в «Сам
себе MBA» Кауфмана,
«Стартапе» Кавасаки,
«Менеджере мафии»,
или это уже свое?

— Есть книги мотиви-
рующие – в какой-то мо-
мент достигаешь черты,
когда они больше не очень
и нужны. Но, к примеру,
читал «Сам себе MBA», и
там подробно расписано,
как высчитывать прибыль,
стоимость клиента, при-
лагаются формулы – это
реально полезные знания,
которые в беседе с другим
предпринимателем не
почерпнешь. В книгах
получаю вполне практи-
ческие алгоритмы дей-
ствий, которые потом при-
меняю на практике.

Начал читать Олега
Тинькова «Я такой как
все» – очень интересная,
кстати, книга. Мыслей в
ней множество, напри-
мер, что сейчас намного
больше возможностей,
чем раньше. Он описы-
вает, как шел по коридору,
и там стояла куча бандю-
ков, а на улице его ждала
«девятка», и нужно было
принимать молниенос-
ные решения... А сейчас
просто делаешь бизнес,
сидишь, никто тебя не
трогает... Сравниваешь –
и понимаешь, насколько
сейчас проще...

То, что я говорю, мож-
ет быть прочитанным
или услышанным, но это
все равно затем осмысле-
но или опробовано на
собственном опыте.

— Дает ли тебе пред-
принимательство отри-
цательные эмоции? Не-
удачи вгоняют тебя в
транс, или реагируешь
как-то иначе?

— Пожалуй, един-
ственно правильный выход
– новый шаг. Неудачи
должны стимулировать, а
ошибки – учить. Нет тако-
го дела, в котором эмоции
только положительные.
Но если бы негатива было
больше, чем позитива, я
бы не занимался этим.

Беседовал
Игорь АЛЕХИН.

С 1 января 2014 года налог на имущество организаций – согласно № 307-ФЗ от 2 ноября 2013 г. – будет рассчитываться от кадастровой стоимости объектов недвижимости, принадлежащих организациям на праве собственности. Соответствующие поправки были внесены в конце ноября с.г. и в областной закон.

Кто попал в поле зрения этого налога? Сколько теперь придется платить собственникам недвижимости в Кузбассе? – с этими вопросами мы обратились к нашему постоянному эксперту – председателю кемеровской Коллегии адвокатов «ЮрПроект» Дмитрию МАЛИНИНУ:

– Я бы начал с истории принятия этого закона. Она интересна тем, что сначала идея расчета налога на недвижимость упорно обсуждалась на федеральном уровне только в контексте налога на имущество физлиц, а потом за какие-то полгода трансформировалась в реформу налога на имущество организаций, который должен был рассчитываться не от

Старый налог рассчитают по-новому

балансовой или инвентаризационной, а от кадастровой стоимости недвижимости.

Законопроект «О внесении изменений в статью 12 части первой и главу 30 части второй Налогового кодекса Российской Федерации» в буквальном смысле «пролетел» за месяц через Госдуму, Совет Федерации, Президента РФ, был опубликован в «Российской газете», т.е. вступил в законную силу. И за этот же месяц были произведены необходимые законодательные изменения на региональном уровне: Кемеровский областной Совет народных депутатов – губернатор Кемеровской области – публикация в «Кузбассе» за 29 ноября.

Под налогообложение по налогу на имущество организаций, рассчитываемому на основе кадастровой стоимости объектов недвижимости, попали:

1. Административно-деловые и торговые центры (комплексы) и помещения в них.
2. Нежилые помещения – офисы, торговые объекты, объекты общепита и бытового обслуживания.
3. Некоторые объекты недвижимости иностранных организаций.

Чтобы признать объект недвижимости администра-

тивно-деловым или торговым центром, налоговому органу достаточно установить одно из следующих обстоятельств:

- земельный участок под зданием имеет в качестве одного из видов разрешенного использования размещение офисных зданий делового, административного и коммерческого назначения;
- 20 и более процентов общей площади здания предназначено для использования (по сведениям кадастрового или технического паспорта, плана) или фактически используется в целях делового, административного или коммерческого назначения.

Для нежилых помещений (офисов и т.п.) значение имеет только предназначение или фактическое использование объекта в названных целях.

В отношении активов иностранных компаний нововведения распространяются только на недвижимость организаций, не осуществляющих деятельность в РФ через постоянные представительства, а также на недвижимость иностранных компаний, которая не используется ими для деятельности в России через постоянные представительства.

На федеральном уровне (в Налоговом кодексе) установлены максимальные ставки по налогу на имущество организаций:

- 1) для Москвы: в 2014 году – 1,5 процента, в 2015 году – 1,7 процента, в 2016 году и последующие годы – 2 процента;
- 2) для иных субъектов Российской Федерации: в 2014 году – 1 процент, в 2015 году – 1,5 процента, в 2016 году и последующие годы – 2 процента.

К слову, в Кемеровской области налоговые ставки утвердили в максимальном размере.

Налоговая база для расчета данного налога определена в Кузбассе еще в 2012 году. Тогда была завершена массовая кадастровая оценка объектов капитального строительства (зданий, строений) и утверждены ее результаты. Причиной проведения кадастровой оценки стало то, что Кемеровская область попала в «пилотный» проект по введению в России единого налога на недвижимость вместе с Калужской, Тверской, Калининградской, Нижегородской, Самарской, Иркутской, Ростовской областями, Краснодарским и Красноярским краями, Башкирией и Татарстаном.

Ознакомиться с кадастровой стоимостью своего объекта недвижимости можно было только через официальный запрос в Кадастровую палату (в электронной форме данная информация не размещается).

При несогласии с размером кадастровой стоимости здания (а также для того, чтобы уменьшить налоговое бремя) в соответствии с Федеральным законом «Об оценочной деятельности» необходимо обратиться в арбитражный суд или комиссию по спорам, связанным с кадастровой оценкой.

20 августа 2012 года закончился срок на оспаривание результатов этой кадастровой оценки через комиссию. Но так как на тот момент налог на имущество организаций считался от балансовой стоимости недвижимости, принадлежащей организациям, собственники не были сильно обеспокоены кадастровой стоимостью их недвижимости, и в комиссию были поданы единицы заявлений о пересмотре кадастровой стоимости.

Следовательно, в настоящее время существует только один вариант, как организациям, имеющим

недвижимость в Кемеровской области, снизить налоговое бремя. Для этого следует обращаться в арбитражный суд с заявлением об оспаривании кадастровой стоимости объекта недвижимости или установлении кадастровой стоимости в размере рыночной.

По причине слабой информированности о предстоящих законодательных изменениях очень немногие кузбасские организации обращались в 2012-2013 гг. в арбитражный суд для изменения кадастровой стоимости своих объектов недвижимости.

Пример одного из первых обращений – дело А27-20433/2012, в котором интересы компании «Блок» представляла партнер коллегии адвокатов «ЮрПроект» Дарья Третьякова. В результате размер кадастровой стоимости был снижен почти в два раза: с 70 262 468,78 рублей до 38 929 000 рублей. Компания, владеющая небольшим офисным зданием в Кемерове, должна была бы в 2014 году уплатить налог на имущество организации в размере 700 тыс. руб., в 2015-м – 1 млн 50 тыс. руб., в 2016-м и далее – по 1,4 млн руб. В результате снижения кадастровой стоимости в судебном порядке она сэкономит в первый год более 300 тыс. руб., во второй – 450, в третий и последующие – 600 тыс. руб. ежегодно.

ЭХО МОСКВЫ

Льготы для IT-малышей

Госдума поддержала предложение Минкомсвязи распространить льготы по страховым взносам на малые IT-компании – проект соответствующих изменений в закон о страховых взносах депутаты одобрили в первом чтении.

Первая поправка снижает порог численности сотрудников IT-компаний, претендующих на льготы по страховым взносам, с 30 до семи человек. Вторая поправка корректирует одно из условий получения этих льгот: на них по-прежнему могут претендовать компании, 90% выручки которых обеспечивает продажа IT-продуктов или IT-услуг, но депутаты согласились с предложением Минкомсвязи исключать из общей суммы выручки доходы, полученные в виде курсовой разницы.

Речь идет о льготной процентной ставке страховых взносов – 14% от фонда заработной платы вместо базовых 30%. Действовать эта льгота будет до 2017 г., и претендовать на нее могут IT-компании, прошедшие аккредитацию в Минкомсвязи.

Напомним: в связи с объявленным в 2009 году переходом от ЕСН к уплате страховых взносов в государственные внебюджетные фонды IT-компании утратили право на льготные ставки. Поскольку расходы на оплату труда – главная статья затрат для таких компаний, утрата льгот влекла за собой значительный

рост издержек и снижение конкурентоспособности. Это побудило крупнейших отечественных разработчиков программного обеспечения обратиться к президенту с открытым письмом, после которого Дмитрий Медведев поручил Минфину разобраться в ситуации.

В итоге 16 октября 2010 года был подписан Федеральный закон № 272-ФЗ, он снизил ставку страховых взносов до 14% для IT-компаний с численностью не менее 50 человек, которые прошли аккредитацию в Минкомсвязи. В 2011 году Минфин согласился снизить этот порог до 30 (хотя Минкомсвязи предлагал до 25) человек.

В 2012 году «повезло» и IT-малышам – ставка страховых взносов для них была снижена до 20%. Похоже, с 2014 года они смогут воспользоваться новой льготой.

Принятые меры, по мнению Минкомсвязи, позволят малым IT-компаниям, у которых заработная плата персонала составляет основную статью расхода, создать новые рабочие места, что, в свою очередь, будет способствовать развитию российского IT-рынка.

А как оценивают перспективу получить новые льготы малые IT-компании Кузбасса?

Андрей ТИТАЕВ,
генеральный директор
ООО «Ай Ти Финанс»,
г. Кемерово:

– Отличная новость. Наша компания подпадает под действие данного закона. Сейчас 90% расходов нашей компании – это фонд заработной платы. При этом мы находимся в постоянном поиске кадров, так как спрос на качественные решения постоянно растет. Важно заметить, что профессионалов очень мало, их приходится «растить», на это уходит от 6 месяцев до года. Поэтому первые полгода приходится учить специалиста за свой счет, а это большие расходы. Теперь эти расходы можно будет сократить и расширить штат.

Александр ШЕХТМАН,
исполнительный директор
ООО «Инспер-Тек»,
г. Новокузнецк:

– Если читать заголовки информационных сообщений в СМИ, то для нас это хорошая новость, наша компания как раз имеет штат 8 человек. Государственную аккредитацию в Минкомсвязи вроде бы пройти не-



сложно, это внушает оптимизм. Как будет на деле – неизвестно еще, Госдума закон пока только в первом чтении приняла. А уже конец года...

Если действительно такие льготы узаконят, для нас это будет экономия средней значимости. Налоговые выплаты на данный момент составляют около 40-45 % от доходов, что не может не сказаться на себестоимости наших услуг. А мы занимаемся разработкой программного обеспечения для мобильных устройств и web-приложений для крупных и локальных заказчиков из Сингапура, Лондона. На международном IT-рынке конкуренция очень большая. У нас есть соперники в лице китайцев, у которых не только рабочая сила в разы дешевле, чем у нас. В Китае развитие мобильных устройств (как производство самих устройств, так и мобильного программного обеспечения) пользуется особой господдержкой, как самое перспективное. И китайские коллеги готовы брать за любую работу. Но мы делаем более профессионально, поэтому пока выбирают нас...

Максим КОЛПАКОВ,
генеральный директор веб-студии
«Атвинта», г. Кемерово,
руководитель проекта
Wachanga – одного
из 60 проектов,
отобранных в первый
онлайн-акселератор ФРИИ (Фонда
развития интернет-инициатив):



– Это слишком малые меры. Мы и так пользуемся льготной ставкой 20%. Для нас снижение страховых взносов на 6% будет несущественным. Да, несколько десятков тысяч рублей в год такие компании, как наша, сэкономят. Но это недостаточная мера для текущей ситуации в российской IT-отрасли. Ее надо поддерживать сильнее. Если мы такими шажками будем продвигаться, никакого прорыва на нашем IT-рынке не произойдет. Вон в октябре в Нью-Йорке запустили проект START-UP NY («Нью-Йорк без налогов») – отменили все налоги для IT-компаний (и стартапов, заметьте!), которые будут работать на вошедших в этот проект территориях кампусов системы SUNY – объединенной системы государственных вузов штата Нью-Йорк. В течение 10 (!) лет они не будут платить никаких налогов (включая налоги на доходы, предпринимательскую деятельность, корпоративные налоги, местные налоги, налоги с продаж, налоги на недвижимость и иное имущество и лицензионные сборы). И работники этих компаний первые 5 лет не будут платить никаких подоходных налогов, а на последующие 5 лет для них предусмотрены разные налоговые льготы. Писут, очередь выстроилась из IT-компаний со всего мира, желающих попасть в этот проект!

Вот почему я и говорю: да, то, что малым IT-компаниям дадут налоговые льготы, хорошо. Но сегодня этого очень мало.

Те, кто ВЫЖИЛ, ВЫЖИВУТ!

Год 2013: что мешало развиваться бизнесу и что помогало? Чем в итоге заканчивается этот год – хотели мы понять, проводя экспресс-опрос героев ОПОРЫ разных лет.

Но кто лучше юристов сможет ответить на эти вопросы? Это они помогают начинающим предпринимателям открыть свой первый бизнес, а действующим – новый бизнес (и закрыть или перевести бизнес в другое место тоже они помогают). Это к ним обращаются предприниматели, когда у них возникают споры с контрольно-надзорными

Анна ТАРГОНЬ, генеральный директор группы компаний «Право-Плюс» (гг. Новокузнецк и Белово):

Уходит очередной год. С нетерпением ждем следующего. И как всегда надеемся, планируем, верим...

20 лет Конституции, на пороге Олимпиада в Сочи, не за горами зимняя Универсиада, чемпионат мира по футболу и еще масса знаковых для государства событий. Предстоящее снижение страховых взносов для индивидуальных предпринимателей даже никто уже и не вспоминает.

Не вспоминают не в связи с предстоящими приятными событиями, просто «не до того». Надо закончить сложный и аховый для большинства предпринимателей год, перешагнуть очередной рубеж, перепрыгнуть очередное препятствие и не попасть под какую-нибудь статью. Не вспоминают, потому как мало кто верит, что снижение даст какое-то послабление, улучшит бизнес – климат.

Не зря все чаще на различных экономических форумах можно услышать, что бизнес в России – это бег с препятствиями по минному полю. Призывы типа: «Давайте перестанем кошмарить бизнес» почему-то приводят к прямо противоположной реакции. И все чаще приходит на ум, что мы живем в эпоху «юридического дурдома», когда, читая новые законы, все всё понимаем, но ничего не понятно.

Год 2013 в жизни малого и среднего бизнеса запомнится надолго. И речь не только о пресловутых и неподъемных страховых взносах и огромных потерях в рядах предпринимателей повально по всей стране. Такое ощущение, что чиновники всех уровней вышли на войну «на выживание». Такого количества проверок и с такими жесткими карательными мерами (и мне за всю мою трудовую деятельность встречать еще не приходилось).

Весь год предпринимателям некогда было вздохнуть: то местная администрация вызывает на «ковер», то «налоговая», сегодня государственная инспекция труда проверяет соблюдение охраны труда, завтра пожарная охрана проверяет соблюдение «противопожарной охраны», утром налоговая инспекция заинтересовалась соблюдением кассовой дисциплины, к обеду Пенсионный фонд доначисляет на выявленные суммы неадекватно завышенного подотчета страховых взносов. Короткая переписка на денек, и снова местная администрация уже звонит, просит финансово или товарно поучаствовать в очередном празднике или мероприятии по благоустройству города. Причем через день она же «в пух и прах», как школьники, разносит за «маленькую зарплату» или долги по НДФЛ, страдая уголовной ответственностью.

органами, партнерами, властью, чтобы отстоять свои интересы в суде. Это они знают, какие новые законы помогут или – напротив – помешают развиваться предпринимательству в будущем. И еще они знают это потому, что многие из них сами – предприниматели. Вот почему первой мы попросили ответить на вопросы экспресс-опроса именно юриста.



Весь год «мелких» предпринимателей преследовали штрафы типа: 30 тыс. руб. (ИП, торговля продовольственными товарами) за отсутствие сертификатов на фарфур у продавцов в небольшом павильоне и столько же – за отсутствие специального обучения по охране труда; 4,5 тыс. руб. (ИП, фотограф) – за пропуск в кассовой книге приходных и расходных ордеров; 200 тыс. руб. (ООО) – за картонную коробку под лестницей; 800 тыс. руб. (ООО, 2 учредителя) за нарушение сроков проведения собрания учредителей; 500 тыс. руб. штрафов и 1,5 млн. руб. доначислений (крестьянско-фермерское хозяйство в одном лице) за отсутствие документального подтверждения расходов (причем, по мнению проверяющих, к примеру, расходы на закуп семян должны были подтверждаться формами, используемыми в строительстве!).

Весь год средний бизнес «шалел» от непрекращающихся налоговых проверок с обязательным доначислением «по полной». Если у тебя на счетах есть деньги и прохладят неплохие обороты – ты попал... под пристальное внимание налоговиков. А с кого еще брать? Причем добровольная уплата доначисленных налогов не спасала. Как специально до какого-нибудь ответственного инспектора информация об уплате не доходила вовремя, расчетный счет блокировался, а начислен-

ные суммы налогов списывались повторно. А потом... бесконечная ходьба с целью добиться возврата списанных средств, которая в лучшем случае заканчивалась перезачетом в счет будущих платежей. Отгужки вставали, железная дорога блокировала перевозку, партнеры разрывали контракты, кто-то не смог посадить озимые, не сможет отдать урожай в следующем году, не сможет отдать вовремя кредит...

Как и ожидалось, ситуацию усугубила острая нехватка оборотных средств.

Бесконечные страховые взносы, рост зарплат по региону, налоговые доначисления, рост тарифов и цен на товары, услуги, аренду, топливо. Чтобы бизнес не остановился – одной выручкой уже не обойтись. А тут еще и кредитные учреждения вдруг резко перестали выдавать кредиты бизнесу. Оно и понятно – ситуация в бизнес-среде нестабильная. И отказывать вроде не отказывают, но и давать не дают.

Очень часто от предпринимателей приходилось слышать: «Запросишь миллион, обещуешь, подтвердишь, обеспечишь. Месяцы тянут, тянут... То в Казани какой-то специалист еще заключение не дал, то в Орле, то в Питере. А потом вдруг предлагают восемьсот тысяч. А куда восемьсот-то, если надо миллион? Приходится отказываться и идти в другой банк. Там все сначала».

Про различные фонды поддержки и говорить не приходится. Имея информацию обо всех программах поддержки предпринимателей, много раз предлагала предпринимателям обратиться в эти учреждения. Нет, все в один голос твердят: «Туда точно не пойдем» или «Были уже... Выходит себе дорожке, да шансы получить что-то невелики».

А дело-то не ждет, работники из-за задержек зарплаты все чаще стали бегать по прокуратурам, Пенсионный фонд раз в квартал блокирует счета, чуть просрочишь со взносами, да и НДФЛ висит все время как дамоклов меч...

Нехватка средств также во многих случаях привела к сокращению бизнеса, торговых точек, филиалов, дополнительных офисов, работников. Соответственно какой-то местный бюджет в очередной раз недосчитался какой-то суммы НДФЛ и ЕНВД.

2013 год очень многих «встряхнул», заставил переосмыслить свое дело.

Знаю тех, кто не сложил руки, не стал ныть, пенять на нерадивые власти. Это совсем не значит, что они без опаски смотрят в будущее и не боятся проверок. Им просто надоело думать все время о проблемах и о плохом.

Знаю таких, кто полностью перестроил работу всего предприятия и вышел на новый, более качественный уровень. Кто-то купил франшизу, кто-то занялся чем-то инновационным, кто-то усовершенствовал менеджмент и оптимизировал издержки. Кто-то сменил партнеров, направление и получил муниципальный или государственный контракт. Проблемы, конечно, остаются. И изменения в законодательстве, вступающие в 2014 году, не принесут послаблений (планируется увеличение штрафов за нарушение трудового, противопожарного, бухгалтерского и т.п. законодательства; ужесточение порядка проведения налоговых проверок с привлечением правоохранительных органов; увеличение МРОТ и повышение минимальных зарплат с соответствующим увеличением налоговой нагрузки; введение налога на коммерческую недвижимость с учетом кадастровой оценки; отмена льгот ряда категорий предпринимателей...) Но те, кто смог выжить в 90-е, в 2008, в 2013, смогут и в следующем году. Для них время не стоит на месте. А дорогу, как известно, осилит идущий.



Елена ГААН, директор консалтингового центра «С-Лига-Аудит», г. Кемерово: - Нашему бизнесу в 2013 году ничего не мешало, наш бизнес только развивался, а помогла нам в этом, как ни странно это прозвучит, налоговая инспекция.

Увеличение количества налоговых проверок неизбежно привело к увеличению количества организаций, занимающихся налоговыми спорами. Однако доверие предпринимателей невозможно заслужить мгновенно. Наши юристы зарекомендовали себя как квалифицированные специалисты в области налогового законодательства, поэтому количество обращений по налоговым спорам в нашу компанию значительно возросло. Со всеми вытекающими последствиями.

Увеличение количества налоговых проверок неизбежно привело к увеличению количества организаций, занимающихся налоговыми спорами. Однако доверие предпринимателей невозможно заслужить мгновенно. Наши юристы зарекомендовали себя как квалифицированные специалисты в области налогового законодательства, поэтому количество обращений по налоговым спорам в нашу компанию значительно возросло. Со всеми вытекающими последствиями.

Увеличение количества налоговых проверок неизбежно привело к увеличению количества организаций, занимающихся налоговыми спорами. Однако доверие предпринимателей невозможно заслужить мгновенно. Наши юристы зарекомендовали себя как квалифицированные специалисты в области налогового законодательства, поэтому количество обращений по налоговым спорам в нашу компанию значительно возросло. Со всеми вытекающими последствиями.



Маргарита НЕСТЕРЕНКО, создатель и руководитель детского игрового мини-клуба «Banana Mama», г. Кемерово: - Детей у нас в этом году очень много – это радует! Планирую открывать ясли-центр в Центральном районе, но пока собственник помещения «губит» эти планы ценой аренды за квадратный метр. Предприниматели, владеющие коммерческой недвижимостью, созревают, но медленно, что хва-тит бесконечно открывать пивные лавки, что можно чуть-чуть помочь своим «социальными» коллегам. Как помочь? Не 1200 про-сить за квадратный метр, а 1000, как их соседи. Ради наших детей, которые, по-

лучив прекрасный импульс добра, понесут его дальше в жизнь и обеспечат нам старость. Многие идут на встречу социальным проектам, понимая уже, что деньги – это лишь энергия, которая помогает только в очень важном. Самая важная задача – это помочь людям. Надеюсь, собственник помещения будущего моего детского сада все же изменит лютые условия аренды, и мы вместе откроем отличный новый садик. Ведь чем меньше аренда, тем меньше стоимость месячного пребывания детей в нашем центре. Это был бы их мамам прекрасный подарок на Новый год! Я в данный момент самостоятельно помогаю трем мамам: двое платят нам в месяц по 6000 рублей и одна – 10000 вместо 14500 рублей.

И, конечно, рассчитывая свой бюджет на будущий год, хотелось бы знать: планирует ли местная администрация помогать частным садам – либо компенсировать часть аренды, либо часть платы за «лытотных» детей, как это делают в Тюменской, Томской и Новосибирской областях?

И, конечно, рассчитывая свой бюджет на будущий год, хотелось бы знать: планирует ли местная администрация помогать частным садам – либо компенсировать часть аренды, либо часть платы за «лытотных» детей, как это делают в Тюменской, Томской и Новосибирской областях?

И, конечно, рассчитывая свой бюджет на будущий год, хотелось бы знать: планирует ли местная администрация помогать частным садам – либо компенсировать часть аренды, либо часть платы за «лытотных» детей, как это делают в Тюменской, Томской и Новосибирской областях?



Юлия БОЯРКИНА, директор ООО «Агент налоговой помощи», аттестованный финансовый эксперт, г. Кемерово: - Мешала неопределенность в целях и направлениях развития. Когда не знаешь, куда идти, чего хочешь, то и развитие получается вялотекущее. Или когда не определился с направлением, стоишь на распутье дорог и думаешь, куда идти. А ключевое слово во всем этом «стоишь». Цель на этот год была определена нами – это повышение качества. А вот пути к этой цели мы искали и испытывали разные. Были ли трудности на этом пути? Да, были. Например, с кадрами. Ведь кадры – это важная составляющая качества услуг. Были ли ошибки? Да, были. Но не совершая ошибок только тот, кто ничего не делает, кто стоит на распутье дорог, потому что боится совершить ошибку. И поэтому

не развивается дальше. За совершенные ошибки мы заплатили сполна. И это теперь наш опыт. И нами предприняты все меры, чтобы они не повторились.

Что помогло? Помогла в первую очередь поддержка родных, близких, клиентов, партнеров. Очень важно, когда ваши отношения в бизнесе не просто на стадии «Продавец-покупатель», а что-то большее. Во вторую очередь помогли различные вебинары и книги. Чем заканчивается этот год? За этот год был приобретен новый опыт. В очередной раз убедились: нет нерешаемых задач. Сформирована отличная бухгалтерская служба. Работает юридическое направление (выплатили 3 из трех дел по комиссиям с банками; зарегистрировали 19 компаний). Четко определились с целью и дорогой развития на 2014 год. Наша цель – чтобы наша компания «Агент налоговой помощи» ассоциировалась с качеством и профессионализмом. Чего и всем коллегам желаю.



Родион МОРОЗОВ, коммерческий директор ООО «Русский дом», г. Новокузнецк: - На вопрос о том, что мешало или помогло бизнесу в этом году, можно рассуждать долго, затронуть все структуры местной власти, комитеты и департаменты. Конечно, поблагодарить всех людей, кто оказал то или иное воздействие на меня и мое предприятие. Но хочется сказать – никто, кроме вас лично, не может качественно повлиять на вашу компанию. Никто не сможет фатально помешать вашему бизнесу. Никто, кроме вас, не сможет помочь вашей компании так, как способны вы. Поэтому в любом успехе или поражении нужно винить или благодарить прежде всего себя и, конечно, свою команду. Команду людей, неравнодушных к вашему делу.

Бизнес, как ничто другое, подвержен влияниям и изменениям. Каждый день, каждый месяц происходит важные события. Будь то

заключение крупного контракта или приход на работу интересного и яркого сотрудника. Этот год запомнится мне прежде всего тем, что мы вышли на качественно новый уровень развития внутри-организационной работы. Для нас слово «команда» стало не нарицательным, а действительно важным и серьезным понятием. Сотрудников в отделе продаж всегда сложно найти и мотивировать. Но сейчас мне есть чем гордиться: у каждого из моей команды горят глаза, я вижу в них интерес к тому, что они делают. Я, безусловно, очень рад всем событиям, которые были в уходящем году. Плохие они были или хорошие – теперь уже не важно. Важен результат, сейчас я доволен нашим результатом.



Алексей БОХАНЦЕВ, ресторатор, председатель местного отделения ОПОРЫ РОССИИ, г. Березовский: - Больше всего мешает нестабильность в экономике и в условиях жизни и работы в моногороде. Мы все так или иначе зависим от зарплаты угольщиков. Когда у шахтеров спад, спад и у всего города, да и по всей области.

В этом году нашему безалкогольному кафе «Ark Pizza» исполнилось десять лет, к этой дате мы пришли дружным коллективом, которому по плечу любые задачи. Те вещи, которые раньше нам казались невыполнимыми, сейчас выполняются как что-то само собой разумеющееся. Например, мы завершили автоматизацию продаж и учета и пользуемся этим больше года. Лет пять назад нам казалось сложным обслуживание банкетов человек на 80 в нашем ресторане «Субмарина». Теперь в активе опыт проведения банкетов на 200 человек и фуршетов на 400, после таких заказов обслуживают 80-100 человек как-то проще.

Создадим условия для новых предприятий – и доходы появятся

Президент России Владимир Путин 12 декабря с.г. в Кремлевском дворце огласил свое послание к Федеральному собранию.

В нем содержится немало положений, которые так или иначе затрагивают малый и средний бизнес и могут существенно повлиять на его развитие, и в Кузбассе в частности.

Создать единый портал о проверках контрольных и надзорных структур

Президент предложил создать единый федеральный интернет-портал о проверках, проводимых контрольными и надзорными структурами, с указанием мотивов их проведения и результатов: «каждая проверка будет иметь индивидуальный номер и сразу будет видно: кто ее инициировал, в отношении кого она проводилась и какие мотивы были у проверяющего органа и, самое главное, какие результаты получены в ходе этой проверки».

Поддержать создание частных дошкольных учреждений

«Особое внимание нужно уделить дошкольным учреждениям, в том числе поддержать создание частных учреждений подобного рода. Многие барьеры, мешающие их развитию, правительством уже устранены. Прошу окончательно завершить эту расистскую же в первой половине будущего года, а регионы прошу активно использовать появившиеся возможности».

Возродить подготовку рабочих кадров

«Мы поставили задачу – к 2020 году создать и модернизировать 25 миллионов рабочих мест. Это очень амбициозная и трудная задача, но мы можем ее решить. Мы можем помочь людям найти хорошую и интересную работу. Именно качественные рабочие места станут локомотивом роста зарплат и благосостояния граждан. Это главное направление нашего удара, что называется. Нам нужно возродить инженерные школы и подготовку рабочих кадров. Вообще на человека труда нужно больше обращать внимания. Поручаю правительству в двухгодичный срок разработать и внедрить национальную систему оценки качества профессионального образования».

Создать преференции для бизнеса в моногородах

«Нужно посмотреть, чего не хватает бизнесу, какие преференции ему нужно создать, и создать такие условия, чтобы инвестор шел в моногорода не из-под палки, а видел реальную выгоду. Лучше нам сделать это таким образом, чем вкладывать потом десятки миллиардов в

трудоустройство напрямую из бюджета. А нам придется это делать при известном развитии ситуации».

Ввести двухлетние налоговые каникулы для новых малых предприятий

«Нельзя жить только текущими заботами. Уже неоднократно звучала идея, которую я, разумеется, поддерживаю: все регионы страны могут предоставлять двухлетние налоговые каникулы для новых малых предприятий и производственной, социальной и научной сферах... Хочу вам сказать, что завтра это окупится дополнительными поступлениями в казну регионов и муниципалитетов... Это же новые предприятия, их просто пока нет, а значит, нет и не будет выпадающих доходов бюджетов. И наоборот: создадим условия для новых предприятий – и такие доходы появятся».

Разрешить компаниям и индивидуальным предпринимателям нанимать иностранцев на основе патента

Владимир Путин считает, что следует изменить действующую патентную систему. Сейчас иностранный работник должен приобретать патент, если он работает у физического лица. «Предлагаю, чтобы юридические лица и индивидуальные предприниматели также имели возможность принимать иностранного работника на основе патента».

Малые предприятия и ИП смогут платить налоги и страховые взносы во внебюджетные фонды по принципу «одного окна»

«Надо предусмотреть для малых предприятий и индивидуальных предпринимателей возможность платить налоги и страховые взносы по принципу «одного окна». Это разные платежи, нужно просто свести их в одно место и в одно время, чтобы можно было платить».

На заседании Государственного совета, которое проходило в Кремле 23 декабря с.г., Владимир Путин поручил правительству утвердить отдельным актом пакет мер по поддержке бизнеса. Президент уточнил, что речь идет о создании эффективных стимулов для бизнеса к обновлению и модернизации производств, мерах господдержки в патентовании и сертификации новой продукции, конкретных механизмах увеличения занятости в малом бизнесе (особенно в моногородах). Оценивать ход выполнения этих мер предполагается не реже 1 раза в месяц.

бизнес и власть

ОПОРА РОССИИ изучит коррупцию в регионах

Организация приступает к работе над исследовательским проектом, призванным выявить степень влияния коррупции на развитие российского малого бизнеса. На эти цели ОПОРА РОССИИ получила грант президента.

По данным исследования «Предпринимательский климат в России: ИНДЕКС ОПОРЫ-2012», лишь 13% опрошенных предпринимателей заявляют, что «коррупция в их регионе не существует». Около четверти опрошенных считают коррупцию обычным явлением в таких сферах, как доступ к госзаказу, прохождение проверок, получение земли, подключение к инфраструктуре, получение господдержки.

Для того чтобы эффективно бороться с проявлениями коррупции, необходимо детально изучить все предпосылки для ее существования и формы проявления. Этой работе и будет посвящен исследовательский проект «ОПОРА», участни-

ками которого станут наиболее социально активные предприниматели – представители бизнес-объединений.

Исследование будет проведено в 16 регионах России (по два субъекта РФ в каждом федеральном округе).

Комментируя старт нового проекта, президент ОПОРЫ РОССИИ Александр Бречалов отметил, что «малый бизнес является многочисленной общественной группой, вовлеченной в массовые коррупционные отношения. И мириться с этим нельзя. Коррупция мешает развитию нормальной рыночной среды, не дает возникнуть здоровой конкуренции, существенно ухудшая деловой климат в регионах. Мы хотим, чтобы у малого бизнеса появилась мотивация для антикоррупционного поведения. Это реальная задача».

Кемеровская область вошла в список из 16 субъектов РФ, которых исполнительная дирекция отобрала для реализации этого проекта.

Этот необычный магазин — готового бизнеса «Deloshop» открылся в Кемерове в 2009 году. Точнее, тогда открылось представительство одноименной российской бизнес-брокерской компании, оказывающей услуги в сфере сопровождения сделок по купле-продаже действующих предприятий. Располагается кемеровский магазин готового бизнеса «Deloshop» в... Интернете. С его «ассортиментом» может познакомиться любой предприниматель в удобное для него время дня и ночи. Здесь же он может купить или продать готовый, то есть действующий бизнес. 22 декабря на сайте «Deloshop» было представлено 183 заявки на приобретение и 670 предложений по продаже действующего бизнеса.

— Такое соотношение на рынке купли-продажи действующего бизнеса в Кемерове было всегда или только в этом году? Какой бизнес сегодня чаще всего продают и покупают кемеровские предприниматели? — с этим и другими вопросами мы обратились к Игорю ДМИТРИЕВУ, представителю компании «Делашоп — Магазин готового бизнеса» в Кемеровской области.

— Пропорция спрос-предложение на рынке готового бизнеса в Кемерове ежегодно увеличивается в сторону предложений. Так, если в 2011 году это соотношение составляло 1:2,5, то в прошлом — 1:3, а в нынешнем — 1:3,7. Причем в нынешнем году примерно в 3 раза по отношению к прошедшему году увеличился количественный состав предложений в ценовых границах до 500 тысяч рублей. Процентный состав предложений примерно таков: 40 — торговля, 40 — услуги и 20 — производство. Не думаю, что данная пропорция требует комментариев: торговля всегда была популярной у малого бизнеса, услуги — это перспективно и востребовано, производство — это те, кто еще не вымер.

Одновременно добавилось несколько предложений в ценовой категории более 100 миллионов рублей (рекорд 2013 года — 700 миллионов рублей). Традиционно в своем большинстве такие предложения непубличны, поэтому ничего не смогу сказать об их особенностях, кроме того, что два из них из сферы производства, остальные касаются сферы торговли и услуг.

Увеличилась по отношению к прошедшему году и активность покупателей готового бизнеса, расширилась структура спроса, что, в свою очередь, привело к некоторому уменьшению срока экспозиции предложений. Увеличилось число обращений за консультацией к брокеру по сопровождению сделок. Хотя в целом преобладает «ста-

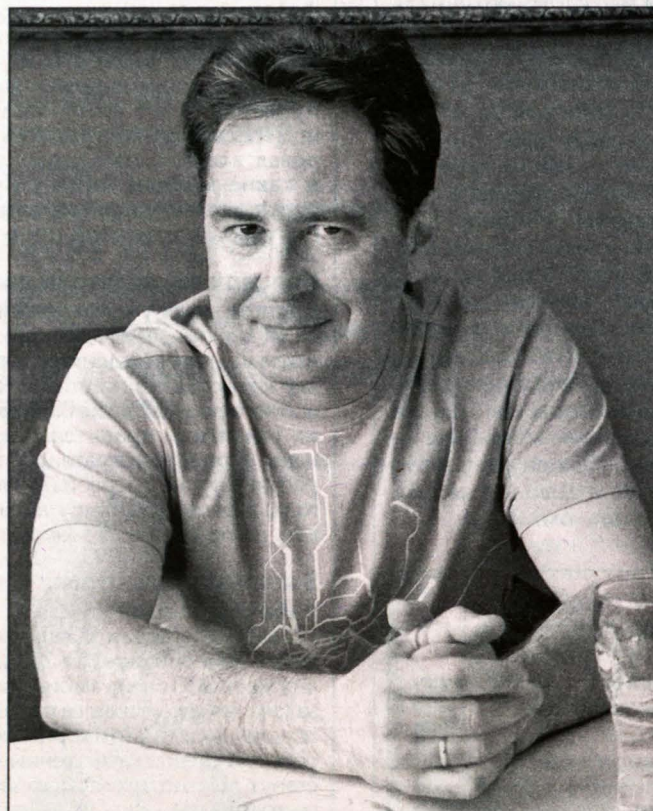
Действующий бизнес — это существующий сегодня субъект коммерческой деятельности, имеющий собственника(ов). Чаще всего это работающее предприятие, имеющее штат сотрудников, налаженные хозяйственные связи, свое место и имя на рынке. Неотъемлемой частью действующего бизнеса является применимость к нему таких понятий, как срок существования, вид деятельности, объем реализации, величина затрат, прибыль и т.д. Какие-либо потенциальные коммерческие возможности, например, оборудование или недвижимость, которые можно сдать в аренду, действующим бизнесом не являются.

рый» подход, когда стороны стараются договориться между собой без участия третьей стороны, т.е. нас. На наш взгляд, это объясняется растущей финансовой нагрузкой практически на любой малый бизнес и естественным стремлением ее снизить, в том числе и за счет отказа от обращения к специалистам.

— А можно ли по предложениям о продаже действующего бизнеса судить о критическом положении той или иной сферы кузбасского бизнеса?

— И «да», и «нет». «Да» — потому что экономические тенденции не спрячешь,

В магазин за... готовым бизнесом



и о некоторых вещах специалистам, пусть косвенным образом, но они говорят много. «Нет» — потому что поверхностные выводы или обобщения мы периодически слышим, но это удел непрофессионалов. Требуется анализ и грамотная интерпретация. А где данные, кто их собирает, а тем более хранит и для чего? У нас они есть, но их обработка не является приоритетной задачей. В своем бизнесе, как брокер, мы отталкиваемся от конкретной задачи в конкретное время для целей конкретного заказчика — покупателя либо продавца.

Работа сайта организована таким образом, что продавец заполняет типовую форму, в которой указывает основные характеристики своего предложения и оставляет, если считает нужным, свои контактные данные (если нет, указываются контакты брокера). Затем он либо уведомляет нас о снятии предложения, либо — при необходимости — меняет ранее указанные параметры. Или перестает отвечать на указанный в заявке телефонный номер.

Так как с продавцом мы не состоим в финансовых отношениях, то он, как правило, не указывает причину, по которой снимает или бросает свое предложение. Но мы знаем, что чаще причиной служит именно состоявшаяся продажа бизнеса.

— Как долго продавец действующего бизнеса может ждать своего покупателя? А если так и не дожидается, что предпринимает?

Экспозиция такого предложения может длиться от недели до года и более. Если срок экспозиции более 3-6 месяцев, это может говорить о низкой ликвидности бизнеса. Обуславливается она чаще всего совокупностью недостатков качественных мероприятий по подготовке и осуществлению продажи. В отдельных случаях это фаза утасания и/либо предбанкротное состояние бизнеса. Тогда когда бизнес в течение длительного времени не находит своего покупателя, его либо оставляют, отказавшись от продажи,

либо бесконечно дисконтируют, закрывают, либо попросту... бросают. На память приходит случай, когда доходная сеть фирменных магазинов по известной федеральной франшизе с хорошей рыночной репутацией за полторагодовую историю продажи «подешевели» в два раза. Но это уже отдельная история.

— И много действующего бизнеса так и остается невостребованным? Или вы это не отслеживаете?

— Статистики неудачных и/либо несостоявшихся сделок, к сожалению, нет. Думаю, их не меньше 50-70%. Согласен, что цифра достаточно высокая, но и уровень финансовой, правовой, маркетинговой грамотности связки «продавец-покупатель», мягко говоря, не на высоте. От того совершенная сторонами сделка в большей степени — удача либо везение сторон (как говорится, просто люди попались хорошие...).

— На вашем сайте немало предложений о покупке готового бизнеса в Кузбассе (иногда даже любого) из других регионов. А кузбасские предприниматели часто изъявляют желание купить бизнес в других областях? О чем это свидетельствует?

— Касательно географии представленных на сайте бизнесов, конечно, это в абсолютном преимуществе Кемеровская область, в свою очередь на 90% г. Кемерово. Интерес к Кузбассу со стороны других регионов присутствует, но он не так ярко выражен. И в основном мы сами узнаем о таком интересе из СМИ на уровне деклараций или от своего делового окружения,

и чаще постфактум. Кузбасские же предприниматели, имеющие бизнес в других регионах, традиционно с нами не пересекаются — у нас разные задачи и рынки. Малый бизнес «сам в себе», а средний и крупный — в Москве или офшорах. К некоторому сожалению, одной из основных причин продажи действующего бизнеса продолжает оставаться выезд его владельцев на постоянное место жительства за пределы области.

— На ваш взгляд, стал более зрелым за этот год рынок готового бизнеса в Кузбассе?

— В отношении оценки зрелости данного рынка мы продолжаем сохранять оптимизм. Этому способствует пусть еле заметный, но рост самосознания бизнесменов и бизнесвумен, их растущая внимательность к рекомендациям и пониманию ответственности за будущее своего бизнеса, пусть даже и выставленного на продажу. Уверен, что в 2014 г. эта тенденция сохранит не только положительную динамику, но и будет демонстрировать рост. Число предложений действующего бизнеса продолжит прирост — не менее 20-25% к объему 2013 г., так же вырастет в абсолютном выражении среднестатистическая цена предлагаемых на продажу бизнесов, их суммарное выражение. Вероятнее всего, Кемерово и Кузбасс услышат не только о новых крупных сделках малого и среднего бизнеса, но и заметных сделках на рынке M&A (англ. Mergers and Acquisitions) — рынке слияний и поглощений.

кстати

Для двух кемеровских веб-студий 2013 год завершился слиянием в одну компанию: GreenArts и «Квадрата» объединились под вывеской GreenArts Agency.

О причинах слияния рассказывает Константин НАЙЧУКОВ, бывший управляющий партнер студии веб-технологий «Квадрата», а ныне — директор по развитию GreenArts Agency:

— Компетенции и опыт «Квадрата» хорошо дополняют здоровые амбиции и «производственные мощности» GreenArts. «Квадрате» же долгое время не хватало пропускной способности, чтобы делать множество проектов в кратчайшие сроки. Поэтому, здраво рассудив, решили объединить усилия.

Андрей ТИТАЕВ, генеральный директор IT Finance, компании, владею-

щей веб-студией GreenArts, разъясняет сильные стороны объединенной команды:

— Интернет-агентство GreenArts — это на сегодняшний день уникальное для Кемерово сочетание информационных технологий и интернет-маркетинга. Уникальность подтверждается тем фактом, что мы единственная кемеровская компания, получившая аккредитацию Европейского банка реконструкции и развития в Программе деловых консультационных услуг (BAS) сразу в двух сферах: маркетинг и информационные технологии.

Штат объединенного GreenArts Agency насчитывает 9 постоянных сотрудников и свыше 10 внештатных специалистов в узких областях, которые привлекаются на отдельные проекты по мере необходимости.

Бюджетный понтон на стартапе

Вот только анализ бизнес-проектов, с которыми идут на «грантовые» конкурсы наши сограждане, чаще всего подтверждает правоту столичных экспертов: они воспроизводят уже существующие в муниципальном образовании бизнес-модели. Чаще всего - в сфере услуг. Инноваций здесь ждать не приходится...

В шахтерском Междуреченске «грантовые» конкурсы пользуются особой популярностью (в завершившемся на днях приняли участие более 30 начинающих предпринимателей). Может, еще и потому, что в 2009-м местная власть первой в Кузбассе стала проводить свои, муниципальные грантовые конкурсы (плюс к областным), выделяя на эти цели год от года все более солидные суммы, но при этом самостоятельно определяя размер грантовой поддержки начинающим делом. Оценить это в городке, где все друг друга знают, смогли очень быстро.

Некоторые предприимчивые люди умудрялись (и до сих пор умудряются) начинать свой бизнес практически без собственных средств, только на бюджетные деньги: получают помощь от центра занятости, а затем еще и заявляют свой проект на «грантовом» конкурсе. И, если проект жизнеспособен и одобрен комиссией, на стартапе он прирастает еще и субсидией до 300 тысяч рублей.

Между тем сегодня впервые входящие в бизнес сетуют, что теперь стало гораздо сложнее найти свободную рыночную нишу, создать клиентскую базу. А стать «первооткрывателем» какой-то услуги или производства в своем городе удается практически единицам. Возможности растут, но при этом растут и конкуренция.

Однако, как показывает время, стартовые междуреченские предприниматели конкуренции не боятся. Если им интересно какое-то дело, то они стремятся, несмотря на конкурентов, развить его так, чтобы оно приносило прибыль. И в результате становятся успешными в своей сфере бизнеса. Таких примеров в городе уже много. Но есть и такие, кто, получив поддержку от центра занятости, а затем и грант на развитие собственного дела, поработав год, закрывают свои ИП. Причин тому несколько: кто-то не рассчитал свои силы и не смог преодолеть конкуренцию, кто-то испугался налоговых выплат. А кто-то ушел в тень и продолжал свой бизнес уже нелегально, просто для себя, чтобы заработать лишь на хлеб.

Но интерес к малому предпринимательству и к

Пока столичные эксперты убеждают общественность, что грантовая поддержка, к которой в России впервые прибегли в кризисном 2009 году, изначально имела цель снизить безработицу, что samozанятость и добровольное предпринимательство вещи близкие, но не тождественные (в первом случае — это выживание, во втором — развитие), в наших муниципалитетах за грантами буквально выстраивается очередь. Не стала она меньше и от того, что гранты на создание своего дела — на конкурсной основе же — стали выдавать только на условиях софинансирования. Правда, условия эти льготные: 90% запрашиваемой начинающим предпринимателем суммы — в виде гранта, т.е. невозвратных средств, вносит власть, а 10% — сам грантополучатель. Причем подтвердить это он обязан письменным гарантийным обязательством.

В 2013 году, по данным областной налоговой службы, в Кузбассе зарегистрировано в качестве ИП 6700 человек. Из них по видам деятельности:

- 2800 - розничная торговля
- 740 - деятельность автомобильного транспорта
- 380 - парикмахерские услуги
- 250 - сельскохозяйственная деятельность

Прекратили деятельность на основании заявления 15500 индивидуальных предпринимателей. Из них:

- 6400 - розничная торговля
- 1940 - деятельность автомобильного транспорта
- 1000 - парикмахерские услуги
- 830 - сельскохозяйственная деятельность

государственному стимулированию, несмотря ни на что, продолжает расти. Вот и в этот раз большинство начинающих предпринимателей, защищавших свои бизнес-проекты, не стали «изобретать велосипед», а выбрали модели, которые уже успешно прижились в Междуреченске.

Например, Анна Голоднюк делает ставку на пizzerию, работающую в формате «фаст-фуд», и готова доставлять пиццу жителям города. Юлия Груздева намерена открыть мастерскую «Белошвейка» по профессиональному ремонту, перекрою и реставрации одежды из различных видов ткани, кожи и меха, а также вышивке на одежде и текстиле. Артем Меркурьев выступил с проектом развития предприятия по пассажирским перевозкам. Сейчас четыре автобуса в его с родителями семейном бизнесе находятся в аренде, планируется, что пятый будет в собственности.

Николай Шалашов решил организовать центр по сервисному обслуживанию и прокату спортивного снаряжения. Евгения Тупикова создает авторизованный центр по ремонту теле-, видео-, аудиоаппаратуры и цифровой техники. Анна Петрова намерена развить на городском пляже инфраструктуру семейного отдыха: создать детскую площадку, где с малышами будет заниматься аниматор, построить волейбольное поле, организовать прокат дет-

ских товаров для отдыха.

Любой предпринимательский проект начинается с поиска идеи, какие товары или услуги начать производить. И если идея не нова, рынок уже достаточно насыщен этой услугой, то «грантовая» комиссия всегда советует не только посмотреть, как это сделано у других, но и попытаться найти свои преимущества в сравнении с аналогами.

Например, Амир Кадыров открывает еще одну мини-пекарню в городе и представил образцы будущих хлебобулочных изделий на суд комиссии. При всей привлекательности продукции и хороших вкусовых качествах — ничего оригинального и нового. Тот же хлеб высшего и первого

сорта, дарницкий, ржаные хлеба, два вида батонов, отрубной хлеб «Здоровье», различные булочки, которые можно увидеть и от других производителей, работающих давно и успешно и уже завоевавших своего потребителя.

«А где же свое лицо? Бренд? Чем вы сможете удивить наших горожан?» — спрашивают члены комиссии. Поддержав проект субсидией в сумме 300 тысяч рублей, настоятельно посоветовали сделать акцент на эксклюзивной продукции, может быть, используя для этого традиции национального хлебопечения. Как это сумела сделать, например, начинающий предприниматель, участница конкурса «Молодой предприниматель России» Ольга Тюкалова. Открыв два года назад пекарню, она сделала ставку на восточные сладости и армянские традиции хлебопечения. И сейчас в ее пекарню за лавашем, матнакашем, пахлавой и бурмой идут десятки постоянных покупателей, которым «вкус и аромат Востока» напоминает их родину, исторические корни.

Минусы обнаружились и в проекте Натальи Васильченко. Она обратилась за поддержкой, чтобы организовать кафе «Green House»

для гостей экологического центра единственного в Кузбассе государственного заповедника «Кузнецкий Алату». Планирует создать пять рабочих мест. Но «изюминки» в проекте не оказалось.

Экологический центр ежегодно посещают около 25 тысяч туристов и гостей. Удаленность от города просто диктует необходимость организации предприятия общепита в этом удивительном уголке, где живут маралы, косули, лоси и кабаны.

Если люди приехали пообщаться с дикой природой, они непременно захотят отведать какие-то эксклюзивные блюда — с клюквой, кедровыми орешками, чай, настоянный на ароматных таежных травах Кузнецкого Алату, с брусничным или ежевичным джемом, с целебным вареньем из молодых сосновых шишек... И если кафе сможет их предложить, тогда у него, как и в целом у экологического центра заповедника «Кузнецкий Алату», будет свое лицо, свой бренд, который привлечет сюда новых посетителей. Пока же идея продвижения торговой марки «Green House» до конца не продумана. Но идея услышана, а грант в 300 тысяч рублей поможет предпринимателю воплотить ее в жизнь.

Выходя на уже сформировавшийся рынок, добиться успеха трудно. И многие начинающие предприниматели это хорошо понимают, ставя в основу своего проекта улучшение качества обслуживания клиентов, в том числе за счет предложения новых для данного бизнеса услуг, расширения их линейки, а также за счет поиска новой аудитории потребителей.

Олег Майтаков, например, тоже не стал первооткрывателем в организации цеха по производству пиломатериалов. До него с такой же бизнес-идеей обращались за поддержкой к власти и другие начинающие предприниматели. Но Олег Анастольевич, помимо обеспечения пиломатериалами ремонтно-строительных предприятий, сделал ставку на развитие народных промыслов и ремесел в отдаленных поселках. Его идея — возведе-

ние срубов в полевых условиях. На собственные средства он уже купил пилораму «Тайга», организовал доставку леса-кругляка. На средства гранта Майтаков планирует приобрести деревообрабатывающие станки и плотницкий инструмент.

Людмила Торчакова, не раз успешно представлявшая национальную шорскую культуру на таких престижных фестивалях, как «Сокровище Севера», организует на средства гранта мастерскую по производству изделий и сувениров из меха и кожи на заказ для продажи на выставках и ярмарках. За счет субсидии центра занятости, полученной на открытие собственного дела, она уже приобрела швейные машинки, а грант в 300 тысяч рублей поможет ей закупить кожу, мех, необходимое оборудование.

Директор ООО «Технодизель» Вячеслав Шушков с помощью гранта разовьет свой автотехцентр в новом направлении, востребованном автомобилистами Междуреченска, чьи машины используют дизельное топливо. Обучив специалистов, предприниматель намерен организовать ремонт форсунок и дизельной аппаратуры высокого давления на легковых, грузовых машинах и спецтехнике с использованием современной диагностики.

А созданием настроения для междуреченцев займется начинающий предприниматель Мария Орлова и Андрей Морозов. Проект Марии предполагает развитие караоке-бара «Дымов» на базе арендованного помещения в торговом-развлекательном центре «Аврора».

Андрею же по душе нестандартный бизнес — он организовал креативную студию сюрпризов «Шок От Лад». Сего помощью теперь междуреченцы смогут весело разыгрывать друг друга, знакомиться с понравившимися девушками, удивлять своих любимых сюрпризами, креативно поздравлять коллег. Главный принцип работы — «рояль в кустах», эффект неожиданности, шок и затем «терапия» — настройка на «лад».

Людмила ХУДИК.

комментарий ОПОРЫ

Ольга НЕЧЕПУРЕНКО, директор Центра содействия малому и среднему предпринимательству г. Междуреченска:

Самым сложным для начинающих предпринимателей обычно бывает первый год. Именно этот период показывает, окажется ли жизнеспособным их бизнес. Спустя год можно сделать уже некоторые выводы. В 2012 году, например, у нас было 16 получателей грантов. Одни шли, чтобы создать себе рабочее место (вынужденное предпринимательство, выражаясь общими терминами), другие — чтобы реализовать свою бизнес-идею (добровольное предпринимательство). Общая сумма поддержки из бюджетов всех видов (муниципального, областного и федерального) составила более трех миллионов рублей.

Предприниматели выбирали для приложения своих сил различные услуги, общепит и производство (в основном металлоконструкций).

Время показало, что не смогли выжить и закрылись за это время два ИП, организованные с помощью бюджетной поддержки. Одна из грантополучателей хотела развить производство сувениров, в основном свадебной символики. Другая организовала студию современной хореографии.

Но обоим пришлось закрыть бизнес по истечении года. Причина одна: возросшие страховые выплаты, в то время как спектр услуг небольшой, спрос на услугу и число клиентов слишком ограничены. Естественно, расходы превысили доходы.

Как показывает практика, закрывается по истечении года около 10% ИП-грантополучателей. Ошибки одни и те же: при создании бизнес-плана они не учитывают все виды расходов, которые им потом встречаются в процессе ведения бизнеса. Предполагают большие доходы, а на самом деле получается, что доходов-то и нет. Это значит, плохо изучили рынок, поддались ничем не оправданной эйфории, необъективно оценили свои возможности. Либо не сумели привлечь клиентов, заинтересовать своей услугой.

На стадии подготовки бизнес-плана мы со всеми начинающими предпринимателями беседуем, пытаемся спустить их с неба на землю, убедить, что не следует надеяться на большие доходы. Но у них глаза горят, они уверены, что у них все получится. Реально оценивать свою бизнес-идею они начинают только спустя какое-то время, набив шишек и зачастую поняв, что просто не смогут развить дело.

а как у них?

Что делают юристы на бизнес-тусовке в Сан-Хосе,

или Америка глазами адвоката из Кузбасса

Наша юридическая фирма «Юрпроект» была организована в 2009 году тремя «молодыми активными» юристами. Нам было важно очень быстро и максимально эффективно научиться такому делу, как «вести юридический бизнес». А это не только оказание качественных услуг. Это и управление людьми, привлечение кадров, маркетинг, дело-производство и пр. Этот предмет (юрбизнес) не преподавали и не преподают до сих пор ни в одном российском вузе, хотя как спецкурс уже стали вводить некоторые прогрессивные юридические факультеты (в Уральской государственной юридической академии, например).

Я знал, что юридическая компания «Интеллект-С» (головной офис в г. Екатеринбург) ежегодно с 2010 года проводит стажировку в Америке. Но оказалось, что пока есть и в России чему поучиться. С момента создания «ЮрПроекта» я, как управляющий партнер компании, принял участие в конференциях для руководителей юрфирм в Новосибирске, Екатеринбурге, Москве. И когда руководитель «Интеллект-С» Евгений Шестаков предложил мне поучаствовать в стажировке 2013 года, идея попала на «подготовленную почву».

Первый шаг – получение визы – был сделан уверенно и быстро. Организаторы оперативно (после оплаты) направили сканированное приглашение от американской стороны для получения деловой визы. Заполнить анкету, собрать документы, убедительно свидетельствующие о том, что в Штатах я не останусь, – все это заняло не больше 3 дней. Собеседование в Екатеринбурге назначили тоже за несколько дней. Пройти его было несложно, отвечая по-русски на вопросы сотрудника консульства и логично парируя его иронические возражения по поводу того, чему я могу научиться у американских юристов.

Первые впечатления

Америка окутана мифами. Один из них, постоянно озвучиваемый Михаилом Задорновым, был развенчан мною в первую неделю. Я не могу похвастаться большим опытом общения с «простыми американцами» (и кто они?). Я имел дело с волевыми, интересными и умными (настолько, насколько это можно раскрыть в ходе делового общения) людьми – американскими адвокатами.

Кстати, большая разница между нашими правовыми системами в том, что в Америке, если ты хочешь работать в суде в любом качестве, вначале надо пройти один путь: получить любое образование в университете (4 года) – получить юридическое образование в любой американской школе права (3 года) – сдать адвокатский экзамен. Да, там в этом смысле все – адвокаты, судьи, государствен-

В этом году я получил приглашение в составе группы российских юристов пройти стажировку в Соединенных Штатах Америки. Две недели учебы в школе права Линкольна, посещения американских юридических фирм и судов, экскурсионная программа по западному (Калифорния) и восточному (Нью-Йорк) побережью США. И возможность лично пообщаться с американскими коллегами, понять их принципы работы и отношение к жизни.



Один из партнеров международной юридической фирмы Weil рассказывает нам, как банкротили Lemon Brothers, American Airlines и пр.

ные обвинители – равны и нормально общаются в кабинете судьи или баре, без каких-то подозрений в коррупционных связях. Американские судьи – не отдельная замкнутая каста, как в России. Это мы почувствовали в первые же дни стажировки, побеседовав с судьями, адвокатами, в том числе в неформальной обстановке.

И о «загнанных Америке». Если и загнывает, то как-то красиво! Американцы много работают, не швыряются деньгами на дорогие побрякушки и рестораны, чтобы продемонстрировать успех. Американская мечта выражается в обладании большим домом (большим не для кичливости, а чтобы вошла большая семья, это тоже в культуре), хорошим (желательно немецким) авто, в работе, приносящей деньги, обеспечивающие достойный уровень жизни.

Но поесть они любят: одним американским вторым блюдом (бифштекс и пр.) традиционных размеров можно вполне наесться вдоволь. Про фастфуд нельзя сказать, что это регулярная американская пища. Бедные, не избирательные в своем рационе люди, да, будут ежедневно его есть. Но у средней американской семьи большой выбор в плане питания вне дома.

Про оружие. Это действительно одна из самых противоречивых и постоянно обсуждаемых тем. В прошлом году взрослый сын воспитательницы детского сада пришел с ору-

жием на мамину работу и перестрелял 70 детей и взрослых. Все, о чем говорили, – это о запрете продавать оружие через интернет! Пока это возможно, т.е. никто не проверяет вменяемость, судимость, возраст (!).

Но американцы не могут победить деньги – мерило и основу всего в США. И тут, как на беду, 5-я поправка к Конституции, которую толкуют как право иметь оружие. В некоторых случаях местным законодательством штатов предусмотрена возможность ношения оружия. Даже можно подарить 5-летнему сыну винтовку – это круто, пусть учится целиться! Такой подход неукоснительно охраняется Национальной оружейной ассоциацией. Наш переводчик Илья, живущий в Америке уже 19 лет, так смог объяснить это сумасшествие и слабодушие этих свобододолюбивых людей: «Против плохого парня с оружием должен найтись хороший парень с оружием!» Если кто-то решил забраться в чужой дом, он должен понимать, что у хозяина там может храниться целый оружейный арсенал. И по логике американцев, недоброжелатель испугается и никуда не полезет. Американцев, поверивших оружейным олигархам и отказывающимся видеть очевидное – угрозу для жизни большого количества людей.

Не знаю, какого пришествия или чего они ждут? Что, в конце концов, должно случиться в этой



Судьи Сан-Хосе (одна из них – справа) рассматривали на момент нашей стажировки очередной патентный спор между Apple и Samsung; и зарисовка об этом судебного репортера – фотографировать в американских судах запрещено законом.

стране, чтобы оружие перестало быть таким доступным?

Учиться есть чему

В России изучают ведение бизнеса во многом по американским книжкам, в том числе это характерно и для юридического бизнеса (гуру для профессиональных консультантов Д. Майстер). Юридические фирмы в Америке существуют столетия.

Мы изучали отдельные вопросы ведения юрбизнеса в школе права Линкольна (преподаватели – практикующие юристы, маркетологи юрфирм и другие практики). Также мы посетили американские юридические компании от малых (3-15 юристов и чуть меньшее количество помощников) до глобальных (1800 юристов по всему миру плюс помощники, административно-технический персонал). Конечно, были интересны и те, и другие. «Маленьких» спрашивали про то, как они строят работу, какие задачи по развитию перед собой ставят, как вообще решились конкурировать с монстрами юрбизнеса. Представители крупных фирм просто слушали (чуть не открыв рот). Кстати, та самая фирма в 1800 юристов – Weil –



Нью-Йорк. Таким мы увидели его с вертолета.

ции, умноженной на затраченное время. В России очень немногие клиенты понимают и соглашаются на такую систему, которая, на мой взгляд, по большинству нестандартных проектов более чем справедлива.

В плане маркетинга большинство юрфирм в США следуют подходу, согласно которому каждый партнер (один из руководителей фирмы) обязан заниматься продвижением фирмы, придумывать способы развития своего направления практики. Предпочтительными являются такие формы непосредственного взаимодействия с клиентами, как деловые встречи, семинары, участие в бизнес-клубах и деловых ассоциациях городов, штатов. Мы приняли участие в одной такой «бизнес-тусовке» для юристов, бухгалтеров и банкиров города Сан-Хосе. Люди гуляют по просторному залу, в котором стоят барные стойки с напитками и столы с закусками фуршетного типа, обмениваются визитками, последними новостями, обсуждают совместные идеи, задумывают новые проекты, направленные на общих клиентов или поиск потенциальных клиентов.

Еще один важный момент. В российском юрбизнесе сейчас есть тенденция делать хороших, толковых сотрудников партнерами по бизнесу. В американских юрфирмах этот путь в среднем занимает 9-10 лет и предполагает, что партнер ценен не только своим опытом, но и умением привлекать клиентов, создавать для фирмы новые объемы оплаченных заказов. И он обязательно участвует в решении внутренних задач: наем и развитие кадров, подготовка мероприятий для клиентов от лица фирмы и пр.

Ну, и, конечно, эта поездка дала возможность установить деловые связи с адвокатами из США (в том числе русскоязычными). Есть идеи проектов, которые могут быть реализованы в самом ближайшем будущем (например, в рамках проекта «Фирмодель» у нашей компании появилась возможность в короткие сроки зарегистрировать для своих клиентов зарубежную компанию в штатах со льготным налоговым режимом, к примеру, в Делавэре).

Удобным в стажировке было то, что везде с нами был или переводчик, или кто-то из членов группы, хорошо владеющий английским языком.

И еще момент: не из всего опыта можно сделать прямые практические выводы. Есть вещи, которые откладываются где-то глубоко внутри нас и влияют потом на всю нашу жизнь. Подобное ощущение осталось и у меня после этого путешествия в Америку.

Дмитрий МАЛИНИН, председатель кемеровской коллегии адвокатов «ЮрПроект».

Фото автора.

Режь, любуйся, ешь!



Руки мастера делают плоды прекрасным зрелищем, от которого и глаз отвести нельзя, просто не хочется, а хочется смотреть, восхищаться, радоваться и так до бесконечности. Откусить кусочек от такой красоты решишься не сразу.

- Татьяна, как вы пришли к этому вкусному и красивому увлечению?

- Мое увлечение карвингом началось с открытия «Вкусной кулинарной школы», куда я приглашала шеф-поваров из ресторанов города, и они для групп домохозяек проводили интересные мастер-классы на разные темы, посвященные кухням всего мира.

Вдохновляясь разными кулинарными идеями, я познакомилась с этим направлением в украшении блюд – карвингом. Затем поняла, что в нашем городе это направление не развито вообще, а интерес не угасал. Стала узнавать, где можно научиться этому ремеслу, – ближайшими городами оказались Москва и Санкт-Петербург.

Решила, что данный опыт лучше будет перенимать из самых истоков – в Таиланде. В итоге училась искусству там у одной тайской женщины. Она терпеливо обучала и в конце наших совместных уроков сказала: «Ты должна была родиться тайкой!» Лучшая похвала. Если делать экскурс в историю, то изначально карвингу в Таиланде могли обучаться только девушки и женщины из семьи короля. Особые приемы вырезания держались в строжайшей тайне, обучение стоило очень дорого, секреты передавались по наследству. В наше время практически каждый может себе это позволить. Средняя стоимость обучения базовым навыкам составляет порядка 10 тысяч рублей.

- Сегодня различают европейский и азиатский карвинг. Почему вы выбрали второй вариант?

- Меня очень вдохновляют тайские техники вырезания, для которых свойственны цветочные орнаменты. Тайский карвинг наиболее элегантен

и артистичен. Продукты использую разные, начиная с самых доступных – с огорода родителей, а для взыскательных клиентов возможно вырезание на манго или других экзотических (для нашего региона) фруктах. Но в первую очередь уделяю внимание доступным фруктам и овощам, сезонным.

- Про фрукты и овощи – вы их любите? В смысле кушать сами?

- Фрукты очень люблю. Особенно, когда делаю фруктовые пальмы или букеты – аромат необыкновенный! Из мыла тоже вырезала



– бывает и такой вид карвинга. Но фрукты вдохновляют больше. Очень люблю работать с крупными плодами – делать букеты на арбузах, причудливые узоры на дынях. Хотя многих можно поразить даже розами из свеклы или редьки. Не очень еще популярны у нас фруктовые пальмы – не привыкли люди к таким масштабам фруктового разнообразия. Но когда человек видит ЭТО впервые – не остается равнодушным.

- Кто проявляет интерес к вашим работам?

- Люди, которые хотят удивить своим подарком гостей на празднике, ценители необычного и красивого. Сейчас я с удовольствием делаю фруктовые композиции на заказ – на дни рождения, свадьбы, вечеринки.

- Татьяна, а в каких-то конкурсах профмастерства приходилось участвовать?

Кемеровчанка Татьяна Шемякина – одна из тех, у кого увлечение рано или поздно перерастает в бизнес. Вообще-то Татьяна окончила РГТЭУ по специальности «Экономика и управление на предприятии». Во время учебы попробовала себя в образе модели – довольно успешно участвовала в конкурсах «Краса Кузбасса», «Мисс Сибирь и Дальний Восток», «Мисс Евразия»... В 2009 году это увлечение привело ее к открытию собственного бизнеса – модельной школы. Сегодня Шемякина возглавляет известное кемеровское модельное агентство FIRST.

Тяга к путешествиям привела Татьяну в сферу туризма – она стала менеджером в турагентстве. Завершится ли когда-нибудь этот интерес созданием бизнеса? – об этом девушка пока не задумывается. Может, потому, что недавно у Татьяны появилось еще одно увлечение – карвинг (от англ. – резба, резной орнамент). Она превращает обычную еду в настоящее произведение искусства: профессионально занимается карвингом. Кроме как маленьким чудом, это назвать нельзя, хотя, может быть, и большим...

Бантики из лука-порей, цветочки из редьки, бабочки из моркови, розы из цуккини, ваза из тыквы, ягодная корзинка из арбуза... И пальмы – высокие, роскошные: из киви, яблок, бананов, винограда. Рай для любителей вкусной и здоровой пищи.



- Пока не приходилось. В нашем городе конкуренции, как таковой, нет. Но в планах – все-таки сразиться с профи всероссийского и международного уровней. Но до этого еще разок-другой придется съездить в Таиланд – «набить» руку, повысить уровень мастерства. Так как пределов совершенству в этом деле нет, бесконечно можно узнавать особые приемы и секреты.

- Резные узоры выполняются ножами. Специальными?

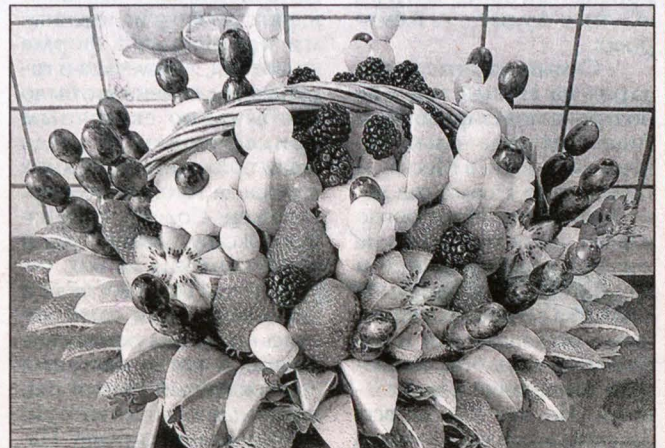
- Конечно. Ножи сначала приобрела в Кемерове, большинством из которых теперь пользуюсь просто как вспомогательными инструментами. Любимым, конечно, стал тайский нож, который настоятельно посоветовала приобрести моя наставница. Шикарный инструмент! Не иметь ТАКОГО ножа – это как ездить на велосипеде без тормозов. Благо-

даря закругленной рукоятке его легче держать в руке. И вполне понятно, что хорошие инструменты для карвинга недешевы, но от их качества зависит и быстрота исполнения, и сам результат. Я не экономлю.

- Сколько времени у вас уходит на создание фруктово-овощных шедевров?

- Все зависит от сложности композиции, размеров, количества фруктов. Если заказ должен быть готов к утру, то приходится видеть эмоции благодарных клиентов. В среднем процесс занимает от двух до шести часов. Но при этом я всегда стараюсь вкладывать душу в работу, поэтому если не требуется, то не спешу – карвинг требует терпения и аккуратности.

- Многих практических



хозяек наверняка заинтересует: как долго такая красота может храниться?

- Это один из самых часто задаваемых вопросов. Однозначно на него ответить сложно, так как все зависит от качества продуктов, зрелости. Композиция из качественных продуктов может прожить до трех недель, если соблюдать особые правила хранения. Вырезанный арбуз может храниться до недели. Как и живые цветы, вырезанные букеты из овощей и фруктов любят воду, опрыскивание и прохладу.

- А если для вас очень важно сохранить свое произведение подольше? Слышала, что можно предварительно обработать овощ или фрукт раствором соды, а после завершения работы плотно накрыть шедевр пищевой пленкой, так он сохранится максимально долго.

- У каждого мастера свои секреты на тему «как сохранить изделие, которое НЕ станет едой». Как правило, я просто опрыскиваю все водой, накрываю пищевой пленкой и храню в холодильнике. Срезы у тыквы, например, можно обработать вазелином – эту хитрость подглядела у американцев, которые давно уже изучили, как сохранить подольше тыквы для Хэллоуина.

- На ваш взгляд, у карвинга в нашем городе, области есть будущее?

- Не думаю, что этому в ближайшее время станут учить в школах на уроках труда, как в Таиланде. Но надеюсь, что и в нашем городе данное направление найдет свое достойное место, ведь с каждым годом карвинг становится все более популярным и даже модным. Он может стать частью повседневной жизни любой женщины – чтобы удивить друзей и порадовать близких. Это проявление уважения и внимания к гостям. В Москве, например, уже давно кулинарные выставки, фуд-шоу, вечеринки и церемонии не обходятся без украшения

их резными композициями из овощей и фруктов.

- Может, у вас есть желание открыть свою школу карвинга?

- Такие мысли были, но пока занимаюсь индивидуальным обучением желающих. Моя первая ученица была из Читы. Быть может, скоро наберу группу – чтобы любая домохозяйка смогла украсить стол розами из свеклы, хризантемами из пекинской капусты, листьями из огурца, а на особое торжество удивить гостей резным арбузом.

- А это ваше увлечение может перерасти в бизнес?

- В бизнес? В Кемерове? Даже не знаю. Пока я получаю заказы в основном от друзей и знакомых. Спрос на фруктово-овощные композиции так мал. Может, пока?

Расспрашивала
Анна ТИМОЩУК.

Фото
Федора Баранова.

Дельный совет от Татьяны Шемякиной:

• Залог успеха в карвинге – специальные инструменты, без них освоить этот вид искусства будет очень сложно.

• Лучше начинайте с некрупных овощей и фруктов.

• Поверхность фрукта или овоща, с которым вы работаете, должна быть идеально чистой и сухой.

• Старайтесь выбирать гладкие и ровные овощи и фрукты (а лимоны и апельсины – самые свежие).

• Интересней комбинировать контрастные цвета, они смотрятся выигрышнее.

Память на года

Каким был самый памятный для вас Новый год и самый памятный новогодний подарок? — поинтересовались мы у героев ОПОРЫ разных лет. И вот что услышали.

Елена ГААН, директор консалтингового центра «С-Лига-Аудит», г. Кемерово:

— Самый памятный подарок на Новый год мне подарила моя старшая дочь Анна. Она тогда только что переехала жить в Москву и приехать на Новый год домой не смогла. И вот ровно в 00.00 часов мои близкие достают коробку от Ани и вручают ее мне. Там была открытка с очень трогательными пожеланиями и небольшой подарок, имеющий отношение к пожеланиям. Но это еще не все. Затем каждый час кто-то из близких опять дарил мне коробку с подарком и открыткой от Анны. И так продолжалось до утра. В общей сложности было шесть открыток и шесть подарков от моей дочери, которая в это время была очень далеко и так близко!

Анастасия КОПТЕВА, владелица украинского кафе «Богата хата», г. Мариинск:

— Самый памятный Новый год, конечно, из детства,

когда мы еще верим в чудеса. Такой Новый год был и у меня, у маленькой Настеньки, на Украине. В канун новогодья мы с мамой и папой поехали встречать Новый год к прабабушке Марысе в деревню Зиньки Хмельницкой области. Мы сбабушкой наряжали елку испеченными пряниками в форме животных, человечков и игрушек, и для меня это было необычайно сказочным приключением. А когда стали приходить гости, в них я увидела гоголевских персонажей: Солоху, капризную Оксану, казака Чуба и т.д. Я смотрела на них, отрывая рот, и когда все пели и танцевали, ноги сами неслись в пляс под украинские песни! А когда наступил долгожданный Новый год, мы пошли кататься на горке и поздравлять соседей. Наутро я проснулась под треск горящих поленьев в печи и ароматы бабулиных пирогов, и у меня было такое чувство счастья! А самый запоминающийся новогодний подарок мне устроили мои самые родные — любимый муж, сыночка Егорюшка и дочурка Катюшка. Они спели мне самосочиненную новогоднюю песню и преподнесли большой букет тюльпанов! Это было трогательно до слез!

Алексей БОХАНЦЕВ, ресторатор, председатель местного отделения ОПОРЫ РОССИИ, г. Березовский:

— В Новый год как-то последнее время всё на работе. А самый запоминающийся подарок теперь во дворе в вольере живет. Однажды в череду новогодних праздников позвонил старший брат и говорит: «Ставь чайник, мы едем в гости, подарок возем». Так у нас появился пес породы среднеазиатская овчарка, в народе алабай. Очень красивая и умная собака.

Родион МОРОЗОВ, коммерческий директор ООО «Русский дом», г. Новокузнецк:

— Особенно мне запомнился Новый год, который провели всей семьей на нашей даче. Я словно очутился в деревне Простоквашино с наряженной на улице елью, с запахом шашлыка и горячо натопленной баней. Как и в мультфильме, наш кот отказался выходить на улицу, мы наряжали елку старыми, еще сохранившимися игрушками и радовались каждой из них, словно дети. Память, сохранившаяся на годы, вот, пожалуй, лучший подарок.

Предновогодние опросы для этого выпуска ОПОРЫ

провели
Игорь АЛЕХИН,
Наталья ЛЕБЕДИНСКАЯ,
Вера КАРЗОВА.

Кредиты на вырост малому бизнесу



Меняем представление
о кредитовании малого бизнеса

Банк Москвы
Вместе с вами

www.bm.ru

г. Кемерово, ул. Дзержинского, 2
8 (3842) 75-48-15
г. Новокузнецк, ул. Орджоникидзе, 29
8 (3843) 46-31-28



ОАО «Банк Москвы». Генеральная лицензия Банка России № 2748 от 10.08.2012. Рязань.

Она нас «влюбила» в себя

Так отзывается о работе по франшизе компании Tele2 ее кемеровский партнер — франчайзи.



Владимир Мартынович — директор по продажам.

заметны положительные изменения в работе сети дистрибуции оператора.

Единственный недостаток — у продавцов-консультантов (а это — молодежь) в монобрендовых салонах карьерный рост ограничен. Если только оператор к себе не пригласит. Кстати, если в компании Tele2 какая-то вакансия появляется, первым делом они сообщают об этом нам. А если наш консультант попал в компанию, если у него есть образование, стремление достичь большего, там есть куда расти!

— А монобрендовой сети Tele2 есть куда расти?

— Конечно, есть. Ей и в Кемерове есть куда расти. Микрорайон Южный у нас еще не закрыт полностью...

Вера КАРЗОВА.

ким образом, все заинтересованы работать лучше. Конечно, партнером по франчайзингу непросто работать, но интересно — расслабляться Tele2 не дает: постоянно что-то новое внедряет. Все, о чем я вам рассказывал, не один день внедрялось, а постепенно, но особенно активно — в последние полтора года, когда стали особенно

комментарий ОПОРЫ

Александр СМОЛИН, директор по продажам и развитию дистрибуции компании Tele2 Россия:

— Развитием монобрендовой розницы компания занимается 3 года (сегодня это 530 салонов во всех регионах присутствия Tele2).

Мы не пошли сами в розницу сознательно, хотя в других странах она у нас была, мы не стали заниматься тем, что нам не свойственно — закупкой телефонов и аксессуаров. Мы доверяем это тем, кто делает это лучше нас. Наш франчайзи — это представитель малого и среднего бизнеса. Он умеет считать деньги. В конце концов, это работает на эффективность всей сети.

В этом году мы завершили смену корпоративного стиля, закрыли убыточные магазины. Магазины стандартизированы — навигацией, набором услуг, внешним оформлением. Они на 95% построены по одному и тому же принципу и выглядят одинаково.

Главный принцип, по которому мы строим отношения с партнерами по франчайзингу, это паритетность «50х50», то есть мы готовы возмещать до 50 процентов затрат наших партнеров на ведение бизнеса, с тем, чтобы им этот бизнес был интересен. Предусмотрено как фиксированное возмещение (относящееся в основном к аренде), так и возмещение переменных расходов партнера. Кроме того, есть целый список «элементов», за которые мы вознаграждаем партнеров. Мы стараемся работать так, чтобы наш партнер мог концентрироваться на привлечении, обучении и удержании лучшего персонала. Мотивированность персонала чрезвычайно важна.

Мы предлагаем очень привлекательные условия для новых партнеров — минимальный взнос для вхождения в зону нашего франчайзинга — 100 тысяч рублей, а роялти — 2 % от дилерской комиссии.