

774148

Ежедневная областная газета

www.kuzbass85.ru



# Кузбасс

Издается с 7 января 1922 г.

16 (26192) Суббота, 31 января 2015



Раритеты «Гаражной распродажи»

2

## НОВОСТИ

СОВЕЩАНИЕ

### Ставка на резервы Кузбасса

Губернатор Аман Тулеев принял участие в семинаре-совещании руководителей субъектов Федерации, глав областных центров и председателей региональных Советов народных депутатов, прошедшем в Москве под руководством президента РФ Владимира Путина.

Участники обсудили экономическую ситуацию в России, обеспечение устойчивого развития экономики и социальной стабильности.

Комментируя итоги семинара журналистам ВГТРК, Аман Тулеев подчеркнул, что в сегодняшних непростых экономических условиях, при ужесточении конкуренции на мировых рынках, нужно делать ставку на привлечение в производство высококвалифицированных кадров, в том числе экономистов, маркетологов. Это поможет региону выпускать уникальный качественный продукт и удерживать свои ниши на международном рынке. Прежде всего речь идет о базовой отрасли Кузбасса – угольной промышленности.

«За счет Кузбасса Россия занимает третье место по экспорту угля – после Австралии и Индонезии, – напомнил Аман Тулеев. – Наши ведущие угольные компании ставят основной задачей удерживать международный рынок, и мы их поддерживаем».

Как отметил губернатор, теперь компании напрямую заключают договоры с международными партнерами в их местной валюте: с Японией не в долларах, а в иенах, с Китаем – в юанях, с Кореей – в сингапурских долларах. Это поможет в перспективе не зависеть от колебаний курса доллара. Кроме того, угольщики продолжают повышать качество продукции. «Настало время профессионалов, тех, кто детально владеет производством, технологией, видит издержки, расходы, – сказал Аман Тулеев. – Также угольщики поняли, что хватит возить уголь вместе с породой, ведь цена обогащенного угля вдвое выше».

Еще одним локомотивом развития Кузбасса может стать привлечение инвестиций граждан, имеющих сбережения в банках. По мнению губернатора, эти деньги должны работать, а не лежать «мертвым грузом» на счетах. Можно инвестировать в приобретение земли, строительство жилья и др.

ТОРЖЕСТВА

### В одном строю с победителями

Кузбасс отметит 70-летие Великой Победы концертами, спектаклями и праздничными шествиями.

Одним из главных массовых мероприятий станет митинг-концерт «Вспомним всех поименно...», который пройдет 8 мая 2015 года в Кемерове. Во время этого концерта на видеоскранах, установленных на улицах областного центра, горожане увидят списки земляков, погибших на фронтах Великой Отечественной войны.

5 мая в Музыкальном театре Кузбасса имени А.К. Боброва в Кемерове состоится премьера героико-романтической оперетты Константина Листова «Севастопольский вальс».

9 мая в Кузбассе состоятся праздничные шествия и церемонии возложения цветов к монументам погибших героев. Запланированы акции «Гвардия Кузбасса» и «Бессмертный полк», в рамках которых школьники, студенты, их родители пройдут по главным улицам городов и районов с портретами делов и прадедов, сражавшихся на фронтах Великой Отечественной войны.

Реквизиты для зачисления безвозмездных перечислений в областной бюджет средств на проведение мероприятий, посвященных празднованию 70-летия Дня Победы:

Получатель: УФК по Кемеровской области (главное финансовое управление Кемеровской области, л/с 04392039400)

ИНН 420000630, КПП 420501001, ОКПО 02286354, ОКТМО 32701000, БИК 043207001  
Расчетный счет 40101810400000010007 в ГРКЦ ГУ Банка России по Кемеровской области г. Кемерово.

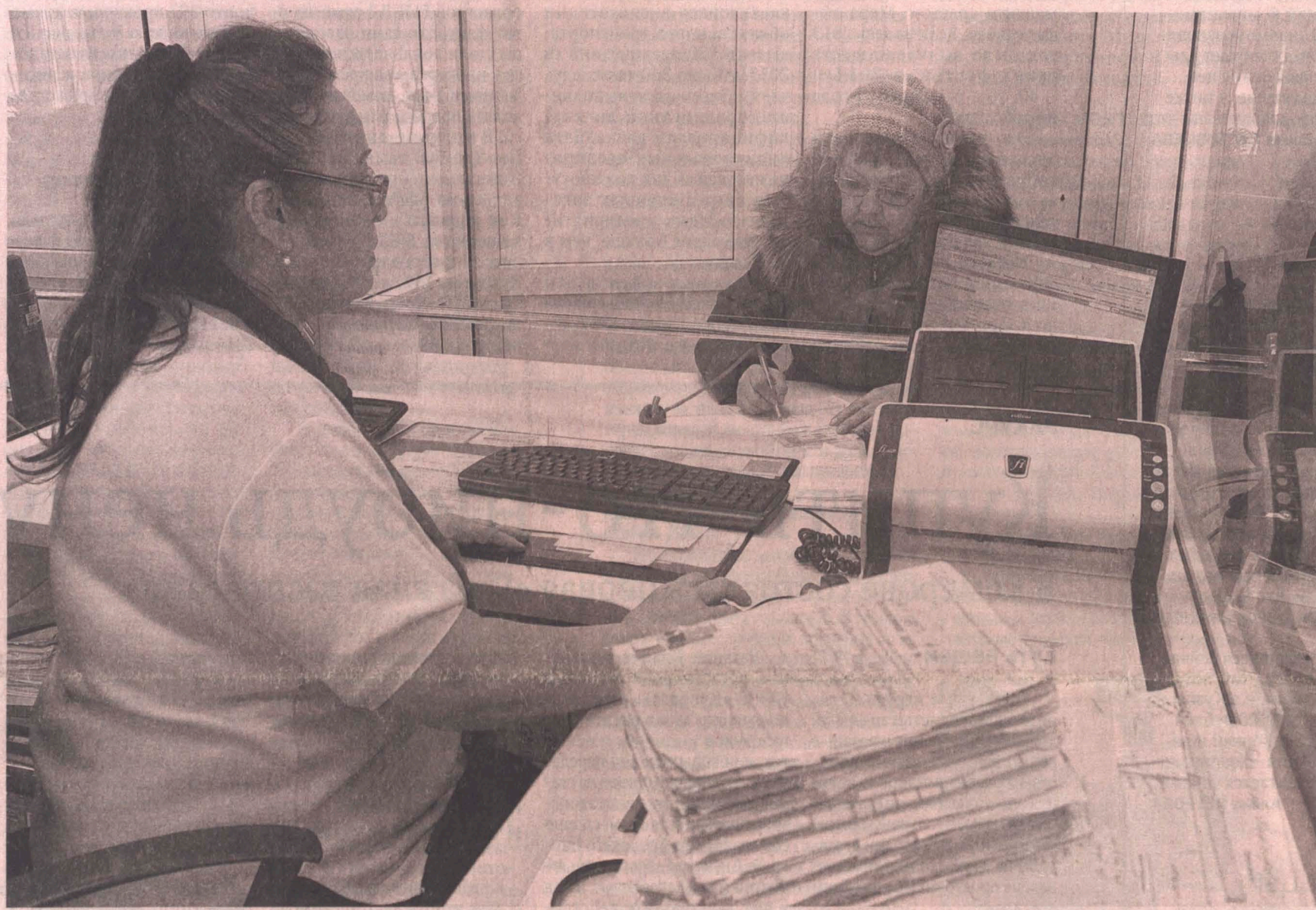
При заполнении поля 104 платежного поручения указать код бюджетной классификации доходов областного бюджета:

КБК 85520702030020018180  
В назначении платежа обязательно указать: Безвозмездные перечисления на проведение мероприятий, посвященных празднованию 70-летия Дня Победы.  
Пресс-служба АНО.

ПОДРОБНОСТИ

## Кошелек пенсионеров станет толще

Что даст нашим землякам предстоящая индексация пенсий, выяснял корреспондент «Кузбасса»



Раньше бабушки на лавочке судачили о расчетах пенсии, сейчас без специалистов клиентских служб ПФР не разобраться в этом вопросе. Фото Сергея Гавриленко.

В феврале в стране пройдет плановая индексация пенсий. Пожилые люди этому событию, называясь бы, должны только радоваться. Однако весь январь многие звонили и к нам, в редакцию, и в отделение ПФР с вопросами: что же нас ждет?

### Понять бы эту формулу

А неуверенность в дне сегодняшнем рождена в первую очередь тем, что вот уже месяц мы живем по новой пенсионной формуле, суть которой

большинству пенсионеров, да и молодым людям, так и непонятна. Не случайно обращаются в редакцию «Кузбасса» люди спрашивают нас не о новых расчетах пенсионных денег, а о самом простом: что конкрет-

но для них изменится в наступившем году? Уменьшится ли размер начислений и выплат? И в который раз пожилые люди приходится успокаивать: те, кому уже начислена пенсия, ничего не потеряют. Ведь они же получили январскую пенсию и наверняка убедились в этом! Правда, в связи с небольшим увеличением фиксированной выплаты (с 3910,34 руб. до 3935 руб.) в соответствии с новым законом «О страховых пенсиях» у всех пенсия в январе уже увеличена на 24 руб. 66 копеек,

что многих, пожалуй, только слегка запутало. Тогда люди стали спрашивать: а не скажется ли при индексации тот факт, что пенсия у всех переведена в баллы? Мол, недобрал баллы, вот при индексации будут потери. Один из читателей такую мысль выразил на сайте нашей газеты. Как отметила Ольга Фалалева, заместитель управляющего отделением ПФР по Кемеровской области, люди могут не сомневаться: сегодняшние пенсионные рубли будут увеличены ровно на сумму индексации

– на 11,4%. Причем ранее планировалось, что февральская индексация составит 7,5%, но была оговорка насчет возможной корректировки этого процента с учетом фактической инфляции. Так что правительство РФ сдержало свое слово, сделав поправку в сторону повышения.

### Виды пенсий, выплат

Пенсий у тех, кто заработал необходимый трудовой стаж, сейчас две: страховая и нако-

пительная. Причем в отношении последней ничего не изменилось. Как выплачивали ее с 2012 года тем, у кого есть пенсионные накопления и соответствующий возраст, так и продолжают это делать, 957 человек в Кузбассе получают накопительную пенсию пожизненно. 37 человек захотели получать в виде срочной выплаты и свыше ста тысяч человек – в виде единовременной выплаты.

Что же касается страховой пенсии, то она переведена в баллы. Стоимость балла или точнее пенсионного коэффициента в связи с индексацией с февраля тоже изменится – с 64,10 руб. до 71,41 руб. Кроме этого, существует еще фиксированная выплата. И она изменится на сумму индексации: с 3935 руб. до 4383,59 руб.

Если получатель хочет понять, что конкретно ему даст февральская индексация, для простоты подсчета можно не заморачивать голову баллами и фиксированной выплатой. Человеку вполне достаточно умножить получаемые сегодня деньги на 11,4%, чтобы узнать новый размер пенсии с февраля.

### У кого сколько баллов

Ну, а кому интересно количество баллов, в которые с января пересчитали страховые пенсии всех получателей, то они колеблются в пределах от 95 до 150. А средний балл по Кузбассу нетрудно вычислить самим. Итак, средняя пенсия по старости сегодня составляет 11507 рублей, фиксированная выплата – 3935, а стоимость пенсионного коэффициента (или балла) – 64,10 руб. Расчет таков: 11507 минус 3935 делим на 64,10, получаем 118 баллов. Это и есть средний балл по Кузбассу. Если пенсия сейчас 15 тыс. руб., то и баллов будет больше – 172. У бывших северян, пенсия которых доходит до 18 тыс. руб., сумма баллов достигает 200.

Окончание на 2-й стр.

### ЦИФРА

## 47 тысяч

человек приняли участие вчера в очередной «тулеевской пятнице». Они освободили города и районы от снега и наледи. Только за один день участники массовых субботников очистили от снега около 5 тыс. дворов, 4,5 тыс. км дорог, 1,7 тыс. остановочных павильонов. С территорий городов и поселков вывезено более 39 тыс. кубометров снега.

### ФОТОФАКТ



ТРЕНИРОВКА ПО ЛЕГЕНДЕ. По поручению губернатора Амана Тулеева его первый заместитель Максим Макин провел масштабные учения на «СДС Азот». По легенде предприятие атаковали террористы, произошел взрыв, пострадали люди. Во время учебной тренировки отработывались: эвакуация работников, тушение пожара, разбор завалов, оказание помощи пострадавшим. В учениях приняли участие более 100 человек: специалисты пожарной охраны, «Скорой помощи», газодимозащитной службы, аварийные бригады ОАО «Азот», все главы городов и районов Кузбасса. Руководителя муниципальных образований дано поручение провести подобные учения в своих территориях. Фото Сергея Гавриленко.

### БЕЗОПАСНОСТЬ

## На линии работает контроль!

Госавтоинспекция Кузбасса одной из первых в России начала применять практику отстранения от предпринимательской деятельности недобросовестных автотранспортников, занимающихся пассажирскими перевозками. Кроме того, стали активнее наказывать предприятия за несвоевременную очистку дорог от снега.

более пяти с половиной тысячей предписаний на устранение нарушений. За их неисполнение привлечено к административной ответственности более 800 должностных и юридических лиц. Это, прежде всего, оштрафованные санкции. Но мы на этом не останавливаемся. Для борьбы с нарушителями используются и инновационные методы. Так, мы одним из первых в стране начали применять практику отстранения от предпринимательской деятельности через суд.

Эта практика показала свою эффективность, – поясняет заместитель начальника отдела надзора УГИБДД по Кемеровской области Артем Андриянов. – Дисквалификация, или временное отстранение от предпринимательской деятельности, применяется к тем, кто систематически нарушает требования Федерального закона «О безопасности дорожного движения».

Окончание на 2-й стр.

### Штрафы – ощутимее

В 2014 году по линии технического надзора привлечено к ответственности более 7000 должностных лиц и более 520 юридических лиц автопредприятий области, – констатирует начальник УГИБДД ГУ МВД РФ по Кемеровской области Александр Ревтнев. – Выдано бо-











Фото Сергей Панфилов

№16 от 31.01.2015г.

**К кому придет  
«Бизнес – Успех»?**

**II стр.**

**Термометр для...  
инвестклимата**

**III стр.**

**Средство  
от кризиса**

**IV – V стр.**

«И как они не боятся начинать бизнес в такое время?!» - удивляются опытные предприниматели, глядя на пятерых авторов лучших молодежных бизнес-проектов, получивших для успешного старта гранты губернатора. Но когда узнают, в чем «соль» проекта Дмитрия Вершинина из Белова, одобряюще кивают головами: «Это – беспроигрышный вариант!»

# «Наследство королевы»

➤ VIII

# Большой успех начинается с малого

Финал Национальной предпринимательской премии «Бизнес – Успех» пройдет 4–5 февраля в Москве. Возглавляет кузбасскую делегацию исполнительный директор Кемеровского областного отделения ОПОРЫ РОССИИ Станислав Черданцев.

15 декабря прошлого года жюри Премии «Бизнес-Успех» определило имена предпринимателей, которые будут защищать свои проекты на финале. Победители отбирались по пяти номинациям. В каждой из номинаций было определено по три претендента – проекты, которые наиболее полно отражают суть малого и среднего предпринимательства в той или иной области.

В двух первых номинациях – «Молодежная премия в области предпринимательства» и «Лучший проект в сфере торговли и услуг» – кузбасских предпринимателей не оказалось. Зато наш земляк Родион Морозов – один из создателей компании «Русский дом» (г. Новокузнецк) – открывает список финалистов в номинации «Лучший производственный проект». Слоган компании соответствует основной идее проекта, и звучит как «Доступный дом – каждой семье». Так же один будет представлять Кузбасс в номинации «Лучший проект в сфере электронной коммерции» кемеровчанин Степан Лебедев. Степан – собственник первой on-line полиграфии «Своя Марка», цель которой – создать полиграфию и дизайн-студию с удобным для клиента сервисом и превосходным качеством работы.

А вот в номинации «Лучший экспортный проект» снова – как и на региональном этапе «Бизнес-Успеха» – сойдется в конкурентной борьбе два кузбассовца – индивидуальный предприниматель Дмитрий Николаев из Анжеро-Судженска (проект «Анжерский мед») и создатель компании «Пауэр КС» из Новокузнецка Владимир Черепанов (проект «I'm Siberian», объединяющий десятки тысяч сибиряков по всему миру).

В номинации «Народный предприниматель» 27 января осталось только шесть кузбасских предпринимателей, потому что народное интернет-голосование проводится на сайте конкурса [www.bsaward.ru](http://www.bsaward.ru) в онлайн-режиме, и постепенно из списка финалистов выбывают те, кто набрал наименьшее количество голосов. Голосование продлится до 2 февраля – у каждого из нас есть возможность отдать свой голос земляку.

Серьезная борьба развернется на конкурсе лучших муниципальных практик поддержки малого бизнеса «Территория бизнеса – территория жизни». В нем примут участие девять финалистов региональных конкурсов, среди которых наш город Осинники. Но только один из них станет обладателем главного приза – 1 000 000 рублей, выделенного на разработку бренда победившего округа. Помимо этого лучший муниципалитет, как и все победители предпринимательского конкурса, получит традиционный приз – Золотой Домкрат, символ «Бизнес-Успеха».

С чем едут в Москву на финал Национальной предпринимательской премии «Бизнес-Успех» наши земляки?



**Родион МОРОЗОВ, сопредседатель комитета молодежного предпринимательства при ОПОРЕ РОССИИ в Кузбассе:**

– Как и все финалисты премии «Бизнес-Успех», я надеюсь на победу. Иначе есть ли смысл ехать, если не уверен в себе? Недавно в Новокузнецк приезжали представители оргкомитета с проверкой, смотрели, фотографировали. Наше производство им понравилось. Думаю, все будет хорошо, как минимум, сделаю так, чтобы остаться довольным собой.

За минувший год мы значительно модернизировали компанию: стали изготавливать строганный и профилированный брус. У клиентов появился выбор, теперь они могут заказать не только рубленое сооруже-

ние. Мы также запустили каркасное домостроение, начинаем выпускать кровельный материал собственного производства. Открыли мебельные цехи, делаем мягкую мебель. Думаю, это конек компании «Русский дом»: мы изготавливаем дом и даем ему комфорт – и мебель можем создать, и шторы сшить. Таких предприятий, работающих в комплексе, в России единицы.

Что касается географии, у нас работает филиал в Крыму, обороты постепенно растут. Выводы можно будет сделать по окончании 2015 года. То есть все намеченные планы удалось реализовать. Единственное, что не сделали из заявленного ранее – не открыли филиал в Кемерове. В первую очередь, это связано с изменением стратегии развития компании. Сегодня ставка сделана на Интернет, мы активно «раскручиваем» сайт. Много заказов поступает из Москвы, на днях пришли заявки на два проекта из Воронежа. Таким образом, мы посчитали в данный момент целесообразным инвестировать в открытие филиала в Кемерове. В Кузбассе нас и так знают: за рублеными сооружениями приезжают из Кемерова, Междуречен-

ска, Мысков, Ленинска-Кузнецкого. И, тем не менее, мы все силы бросили на удаленный Крым – на сегодняшний день это наиболее перспективный регион для развития бизнеса.

Для того чтобы преодолеть кадровый голод, в 2014 г. мы открыли «Школу рубщиков». Проект стал более глобальным, чем планировалось, в нем приняли участие не только кузбассовцы, но и жители Томска и Омска. Многие обучились для того, чтобы построить собственный дом или открыть бизнес, но некоторые ученики остались в компании.

Сегодня в строительстве, согласно прогнозам, ожидается спад продаж. Мы не падаем духом, – команда наша настроена на результат. Каждый понимает, что его зарплата зависит от работы всей

команды. Мы не говорим, что все плохо, а просто работаем, открываем новые направления. Конец прошлого года порадовал объемами, ноябрь и декабрь создали определенный задел, так что будущее не представляется слишком тревожным.

Есть силы и на реализацию непрофильных проектов. Первый месяц работы коворкинг-центра в Новокузнецке показал, что интерес к нему у молодых, начинающих свое дело, есть. Для новичков провели 60 часов бизнес-тренингов. Четырем начинающим предпринимателям мы помогли получить гранты, в ближайшее время запускаем детский бизнес-лагерь для школьников с 12 лет. Надеемся таким образом внести свой вклад в формирование в Новокузнецке грамотного бизнес-сообщества.

Вера ФАТЕЕВА.

## деловой январь



Фото Сергея Гавриленко.

# А теперь – за дело!

Последний «аккорд» молодежной образовательной программы «Ты – предприниматель – 2014» прозвучал на прошедшем в Кемерове губернаторском приеме в честь Дня российского студенчества. В торжественной обстановке лучшим выпускникам программы – победителям конкурса молодежных бизнес-проектов – вручили сертификаты на получение грантов губернатора.

Программа «Ты – предприниматель», в которой участвуют молодые люди с 16 до 30 лет, действует в Кузбассе с 2011 года. За это время обучение основам бизнеса прошли более 15 тысяч человек из разных городов и районов нашей области. Самые предприимчивые из них открыли почти 300 новых микро- и малых предприятий, авторы самых интересных бизнес-проектов, имеющих для региона социальную значимость, сделали это при грантовой поддержке губернатора.

Именно так начинают свой бизнес и пять выпускников программы «Ты – предприниматель-2014», завершившейся буквально накануне Нового года. Все их бизнес-проекты направлены на улучшение качества жизни своих земляков. Екатерина Килина получит грант губернатора (а нынче это 200 тысяч рублей) на открытие тренажерного зала «Адреналин» в своем родном поселке Краснобродский; Елена Ляхова – на создание досугово-развлекательного центра для детей в городе Польшаево; Оксана Зазулина – на производство ортопедических стелек в городе Таштаголе; Ирина Журавлева – на открытие детской студии красоты «Веселая расческа» в г. Кемерово; Дмитрий Вершинин – на установку и аренду туалетных кабин в г. Белово. Теперь дело за делом.

### кстати

28 тысяч предпринимателей уже знают, что значит принять участие в финале Национальной предпринимательской премии «Бизнес-Успех», 35 регионов России помнят, как проходил «Бизнес-Успех» в их городах. Теперь Москва готова принять финалистов премии и вручить «Золотые домкраты» лучшим молодым предпринимателям страны. Организаторы премии «Бизнес-Успех» – ОПОРА РОССИИ и Агентство стратегических инициатив при поддержке Минэкономразвития России, Общественной Палаты РФ и Департамента науки, промышленной политики и предпринимательства г. Москвы.

# «Коммерциализация» для самых маленьких

Первая очередь конкурса «Коммерциализация» Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере, широко известного в России как Фонд Бортника, завершилась победой трех из шести малых инновационных компаний из Кемеровской области.

В 2014 году Фонду содействия были перераспределены средства от Минэкономразвития, которые ранее шли на софинансирование региональных мероприятий по субсидированию инновационных компаний. За счет полученных средств Фонд решил провести конкурс под названием «Коммерциализация». Цель конкурса – оказание финансовой поддержки малым инновационным предприятиям, завершившим НИОКР и планирующим создание или расширение производ-

ства инновационной продукции. Максимальный размер гранта – 10 миллионов рублей, обязательное условие – 100% софинансирование из внебюджетных средств.

В первой очереди конкурса приняли участие 518 компаний с заявками на общую сумму свыше 3,3 млрд. рублей. Гранты на общую сумму 930 млн. рублей получили 168 инновационных проектов.

Кузбасские компании ООО «РАНК 2» (г. Кемерово), ЗАО НПП «Сибэко-

техника» и ООО «Горный инструмент» (г. Новокузнецк) получили на коммерциализацию своих инновационных проектов самую солидную поддержку Фонда содействия – гранты на 15 миллионов 420 тысяч рублей. Для сравнения: Республика Татарстан – поддержано 14 заявок на сумму 100 млн. рублей; Томская область – 8 заявок на сумму 43,4 млн. рублей; Новосибирская область – 9 заявок на сумму 30,7 млн. рублей.

В настоящее время Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере объявил о начале второй очереди конкурса «Коммерциализация». Заявки принимаются на сайте Фонда <http://online.fasie.ru> до 27 февраля 2015 года.

Кузбасс включился в масштабную работу по формированию Национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. Инициаторами внедрения Национального рейтинга в наш деловой обиход стали Агентство стратегических инициатив и четыре крупнейших предпринимательских объединения – РСПП, «Деловая Россия»,

ОПОРА РОССИИ и Российская торгово-промышленная палата. Цель рейтинга – оценка усилий органов власти всех уровней по созданию благоприятных условий для ведения бизнеса в регионах. В прошлом году апробация Национального рейтинга прошла в 21 «пилотном» регионе. В этом году в систему оценок войдут все регионы России.

# Термометр для инвестклимата

## Что сверх стандарта?

Прежде чем приступить к оценке состояния инвестиционного климата в российских регионах, Агентство стратегических инвестиций в партнерстве с «Деловой Россией» внедрило там инвестиционные стандарты. В 2012 году Стандарт был внедрен в 11 пилотных регионах. Этот опыт был признан Госсоветом успешным, и по поручению президента с начала 2013 года Агентство приступило к масштабированию Стандарта по всей стране.

«Региональный инвестиционный стандарт» включил в себя 15 лучших инвестиционных практик, используемых экономически наиболее успешными регионами России.

На практике это означало: каждый регион должен иметь на своей территории все для эффективной работы и защиты потенциальных инвесторов. Начиная от утвержденной губернатором Стратегии субъекта в области обеспечения благоприятного инвестиционного климата, заканчивая наличием канала (каналов) прямой связи инвесторов и руководства субъекта РФ для оперативного решения возникающих в процессе инвестиционной деятельности проблем и вопросов. В каждом регионе должны быть инвестиционная декларация, специализированная организация по привлечению и работе с инвесторами, «одно окно» для сопровождения инвестиционных проектов, доступная инфраструктура для размещения производственных и иных объектов инвесторов, ежегодно обновляемый План создания инвестиционных объектов и объектов инфраструктуры в регионе, двуязычный интернет-портал об инвестиционной деятельности в субъекте, механизмы профессиональной подготовки и переподготовки по специальностям, соответствующим инвестиционной стратегии региона и потребностям инвесторов, внедрена оценка регулирующего воздействия тех

нормативно-правовых актов, которые так или иначе могут повлиять на деятельность инвестора и др.

Внедрение этого Стандарта в каждом регионе контролировала специально созданная экспертная группа. А внедрение каждого из 15 разделов Стандарта подтверждало специальное заключение Агентства стратегических инициатив (АСИ).

Но до того, как внедрить инвестиционный Стандарт во всех регионах, само АСИ вместе с ведущими предпринимательскими объединениями и при поддержке активной части российского бизнес-сообщества проделало колоссальную работу по улучшению инвестиционного климата в России.

Сподвигнул их на это Владимир Путин. Выступая в декабре 2011 года на юбилейном съезде «Деловой России», премьер-министр буквально инициировал мега-проект Национальная предпринимательская инициатива «Улучшение инвестиционного климата в Российской Федерации» (в деловой среде его стали называть просто: НПИ): «Инвестиционный климат – это не абстрактное понятие, он складывается из вполне понятных и осязаемых вещей: это налоговая и судебная системы, уровень конкуренции и коррупционного давления на бизнес, качество административных процедур и внятная тарифная политика, доступ к инфраструктуре и кредитам, профессиональное образование и квалификация рабочей силы. И вот по всем этим направлениям нужно разработать и сделать все для того, чтобы реализовать, конечно, так называемые дорожные карты, которые будут содержать конкретные, практические шаги, нацеленные на улучшение деловой среды. Если мы примем в региональном разрезе такие программы и будем их последовательно реализовывать, мы без всяких революций спокойно, но уверенно будем менять облик страны и наш инвестклимат»...

Начиная с 2012 года, согласно «дорожным кар-

там», одобренным наблюдательным советом Агентства стратегических инициатив под председательством теперь уже президента РФ Владимира Путина, меняются законы и нормативные акты, оформляются постановления правительства и указы президента. Они упрощают, удешевляют и ускоряют действующие процедуры ведения бизнеса, что, в свою очередь, ведет к более серьезным изменениям в российской экономике. Сначала к оптимизации систем таможенного и налогового регулирования, расширению доступа к госзаказу, исключению дискриминации при доступе к имущественным и земельным ресурсам, а недавно – к расширению доступа субъектов среднего предпринимательства к закупкам инфраструктурных монополий и компаний с государственным участием...

А как это все – Стандарты и «дорожные карты» Национальной предпринимательской инициативы – работает сегодня на местах? Вот оценить усилия по их внедрению и должен Национальный рейтинг состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации, который теперь будет проводиться ежегодно.

## От А до Г

В Кузбассе отношение к инвестиционному климату особое, можно сказать, даже трепетное. Потому что, как заметил в своем Бюджетном послании губернатор области Аман Тулеев, «Каждый миллиард инвестиций, который мы вкладываем в экономику Кузбасса, создает 250 новых рабочих мест и дает 200 млн рублей налогов во все уровни бюджета».

И до сих пор Кузбасс среди лидеров и в Сибирском федеральном округе, и в России по объемам инвестиций, вложенных в экономику. Даже в прошлом году, несмотря на сложную экономическую и политическую ситуацию в мире, в частности, введенные санкции, инвестиции в

экономику Кемеровской области превысили показатель 2013 года почти на 8%.

В Кузбассе всегда рады инвесторам. Их и сегодня ждут 400 инвестплощадок, пять зон экономического благоприятствования. С 2014 года работает специализированная организация – Агентство по привлечению и защите инвестиций. Все 15 требований «Регионального инвестиционного стандарта в Кузбассе» внедрены.

Но... сегодня инвестиционный климат во всех регионах, и в Кузбассе в частности, будет оцениваться не по 15, а по 50 показателям, которые объединены в четыре направления: «Регуляторная среда», «Институты для бизнеса», «Инфраструктура и ресурсы», «Поддержка малого предпринимательства», они обозначены буквами – от А до Г...

Есть показатели, по которым в Кемеровской области хорошо обстоят дела, есть показатели, по которым мы не так хорошо развиты и, соответственно, наша задача эти показатели улучшать. Это интересная работа, но, действительно, очень большая, – объясняет Антон Силинин, начальник департамента инвестиций и стратегического развития администрации Кемеровской области.

Занимается работой по развертыванию Национального рейтинга в Кузбассе, как и во всех регионах, «Проектный офис», а, проще говоря, региональная рабочая группа, возглавляет которую заместитель губернатора Дмитрий Исламов. В «Проектном офисе» специалисты не только разнопрофильных департаментов областной администрации, но и территориальных представительств различных федеральных структур, выполняющих в Кузбассе разрешительные или контрольно-надзорные функции в сфере строительства, энергетики, финансов, конкурентной политики и др.

Продолжение на стр. VII

# О важном – с омбудсменом

Скоро год, как в Кузбассе появился первый бизнес-омбудсмен, а проще говоря, уполномоченный по защите прав предпринимателей в Кемеровской области. Губернатор утвердил на эту должность президента муниципального фонда поддержки малого предпринимательства г. Кемерово, экономиста по образованию Елену Латышенко, которая до этого полгода работала бизнес-омбудсменом на общественных началах.



О том, кого из предпринимателей Латышенко и ее команда (в которой, кроме нее, еще два человека: юрист и бухгалтер) за это время защитили, они оперативно и постоянно рассказывают на своем сайте <http://ombudsmanbiz42.ru>.

Но мы думаем, что нашим читателям не менее интересно знать, как кузбасский бизнес-омбудсмен оценивает то, чем живет сегодня местное предпринима-

тельское сообщество, причем не только новые законы, способные круто изменить вектор его развития, но и просто интересные события и факты. И потому мы решили завести в ОПОРЕ постоянную рубрику: «О важном – с омбудсменом».

Мы обозначаем самое важное и интересное (оно выделено черным шрифтом), а Елена Петровна – что она по этому поводу думает. Итак: завершается январь 2015 года...

С 1 января в Кузбассе вступил в силу новый региональный закон о патенте (№ 113-ОЗ от 24.11.2014). Его разработчик – Главное финансовое управление Кемеровской области – сделал все, что было в его силах и полномочиях, чтобы патент стал более доступным для предпринимателей.

– Да, этот закон мы очень ждали. И не только ждали, но и принимали участие в его разработке. Напомним, что до вступления в силу закона в новой редакции стоимость патента была одинакова и для предпринимателя из Кемерово и из Яшкинского района, то есть не было никакой дифференциации стоимости патента в зависимости от территории ведения бизнеса. На эту проблему в январе прошлого года обратили внимание кузбасские предприниматели в ходе проведения «круглых столов» по выявлению системных проблем бизнеса для включения их в ежегодный доклад федерального бизнес-омбудсмена президенту России. По итогам доклада в федеральное законодательство были внесены изменения, позволяющие субъектам РФ самостоятельно определять величину стоимости патента. В Кемеровской области оперативно была проведена соответствующая работа по внесению изменений в региональный закон (не все субъекты РФ успели воспользоваться этой возможностью). Мы принимали участие в оценке регулирующего воздействия законопроекта. Что же изменилось для кузбасских предпринимателей? Все муниципальные образования разделены на четыре группы в зависимости от уровня развития территории, бизнеса, численности населения и т.д., и для конкретного вида деятельности (перечень пополнился дополнительными видами по предложению территорий) установлен размер стоимости патента. Для предпринимателей Кемерово и Новокузнецка стоимость патента в большинстве случаев не увеличилась, а для малого бизнеса других муниципальных образований значительно уменьшилась по сравнению с прошлым годом. И это очень важно, поскольку может способствовать обеспечению доходности бюджета не за счет увеличения налоговой нагрузки на отдельного предпринимателя, а за счет увеличения количества налогоплательщиков, в том числе вышедших из тени.

Теперь на местах необходимо провести активную работу по популяризации патента в муниципалитетах, чтобы все усилия по изменению законодательства для улучшения условий ведения бизнеса не оказались напрасными. А для этого необходимо оценивать эффективность муниципальных властей, в том числе и по количеству предпринимателей, применяющих патент.

Продолжение на стр. VI-VII





«Санкции», «дорожающие кредиты», «импортзамещение» – реалии, с которыми начался 2015 год. «ОПОРА» начинает серию опросов, в которых эксперты проанализируют перспективы своих отраслей. Первый опрос – по хлебопекарной промышленности, поскольку многие уверены в старой истине: «Хлеб – всему голова»...

# Дела хлебные



Сергей ЕРЕМИН, кандидат технических наук, генеральный директор группы компаний «Сибирский хлеб», г. Новокузнецк:

Главные риски – что сырье дорожает и дорожает, причем не на рубль и два, а на 30 процентов, некоторое и на 40. А на основную продукцию, так называемый «социальный хлеб», которая на моем предприятии составляет 60-70 процентов от общей массы, цена «стоит». Потери, сколько можем, минимизируем, но без существенного удешевления сырья или поднятия цены на нашу продукцию возможности уверенно работать, честно говоря, не вижу.

У всех кредиты – и на оборудование, и на модернизацию производства, без них никуда, но речи о них уже нет. Работаем на старой базе, о будущем пока не мечтаем. У нас стоит незапущенным кондитерский цех: половину оборудования купили, а на печь денег нет. Единственное желание в данный момент – выжить.

Не могу понять, почему так подорожало зерно: вроде оно есть, но нам его наотрез отказываются продавать или хотят за муку 17-18 рублей за кг. Осенью мука была по 13,5-14 рублей за килограмм. Раньше, доработав до нового урожая, мы знали, что цена на зерно понизится и хотя бы полгода сможем работать на недорогой муке. Осенью 2014-го цена не понижалась, только вверх и вверх.

В других регионах, даже на Алтае, цена на хлеб выше, и при одинаковой цене на сырье кризисное время им пережить легче. Ко всему прочему мы не знаем, что с ценами будет дальше, между собой перезваниваемся, кто что услышал, живем в неведении.

Я в этом бизнесе 14 лет, это третий кризис на моей памяти. Помню, как в 2008-2009 годах цены на сырье выросли, и половина пекарен разорилась. Если улучшений не будет, то мы подходим к тому критическому уровню.

При плохом сценарии развития ситуации предприятия перестают рассчитываться по кредитам, и это ставит крест на развитии на многие годы. Начинаются задержки по налогам, задержки зарплаты. Затем доходит до изъятия залогового оборудования и банкротства. Но мы надеемся на изменения, нас же много таких...

Андрей ЛЕОНТЬЕВ, предприниматель, г. Ленинск-Кузнецкий:

Что самое интересное, мы в России производим много зерна и сами обеспечиваем себя, но при этом оно оказывается экспортным товаром. Соответственно когда рубль упал, пшеницу значительно выгоднее везти за границу и продавать там. То есть проблема первая – рост сырья для хлебопеков, вторая – желание крупных продавцов вывезти его за границу. Соответственно велик риск сокращения объемов зерна для продажи внутри стра-

ны и рост цены на него.

В 2014 году в Алтайском крае был неурожай, что сказалось на всем Сибирском федеральном округе. К тому же складывается ситуация, что любое транспортное плечо в 200-300 километров поглощает разницу в цене сырья, и по идее каждая область должна сама производить сырье и продукцию из него.

Кроме пшеницы и ржи, в хлебопечении есть сопутствующее сырье, которое везется из-за рубежа или привязано к зарубежным контрактам по сырию. По большому счету, и яйцо, и маргарин пересчитывают на валюту.

Тема кредитов сейчас практически снята: при таких процентах и существующей рентабельности (мы балансируем на 2-3 процентах, а расширенное воспроизводство возможно при 25-30 процентах рентабельности) кредитоваться абсурдно.

Думаю, ни для кого не секрет, что мы очень сильно завязаны на сетевые розничные компании. Они хотят иметь свою долю в нашей рентабельности, и уйти от этого никто из нас не может. Мы работаем с несколькими сетями – все они задерживают платежи. Очень велик риск, что при банкротстве какой-то из них мы не получим денег вообще.

Цена хлеба в любом случае будет расти, раз выросла цена на сырье. Вопрос – насколько. На ближайшее время между производителями и торговыми органи-

зациями неофициально звучат 10-15 процентов в рамках сдерживания пен, что будет ближе к весне – говорить трудно.

Но – очень интересная деталь. Если взять нормативных 200-300 граммов хлеба в сутки на человека, то в продуктовой корзине это 200 рублей в месяц. Даже с ростом цены легко сосчитать, насколько увеличатся хлебные траты и насколько это принципиально для семейного бюджета...

Кризисные ситуации повторяются каждые пять лет. Сказать, что это для нас последний кризис, неправильно: мы собираемся и дальше работать. Другое дело, любой кризис, любое принятие своевременных и правильных решений властью приводят к тому, что мы вынуждены преодолевать препятствия вместо того, чтобы производить продукт, и в ВВП вкладываем меньше, чем могли бы...

Евгений МОСКАЛЕНКО, руководитель крестьянско-фермерского хозяйства «Успех», г. Мариинск:

Перспективы развития на этот год я не вижу, потому что цены на сопутствующие материалы растут, их никто не контролирует, сырье дорожает раз в неделю, а цену на хлеб сдерживают. В сентябре мы вели закупку зерна по 5500 рублей за тонну, сейчас она выросла до 10500. Кроме того, январь провальный, никто зерно не продает, и разговоры идут, что дешевле 11 тысяч его не будет. Это несмотря на то, что в Крас-

ноярском крае, откуда мы поставляли зерно, убрали очень хороший урожай.

Сейчас все привязывают цены к доллару, даже если производят продукцию в России. Например, запчастки на «Газели» растут ежедневно. Так, в двадцатых числах декабря аккумулятор мы покупали за две тысячи, а на прошлой неделе отдали уже три. Кто это может объяснить? Сахар в ноябре брали по 36 рублей за килограмм, сегодня – по 53 рубля.

Еще одна беда – мы фактически беспроцентно кредитует торговые сети, ведь они допускают просрочки до двух месяцев. А мне банк позвонил и сказал, что в одностороннем порядке будет пересматривать процентную ставку в сторону увеличения. В договоре, к сожалению, есть такой пункт: при увеличении ставки Центробанк банк оставляет за собой право также увеличить процентную ставку. А у меня три кредита.

К великому сожалению, мы работаем сегодняшним днем и не видим завтрашнего. Не имеем планов, не видим перспектив. Думаю, этот год будет тяжелым: дорожающее сырье; отсутствие в связи с санкциями «дешевых» денег у банков; дорожание энергоносителей. В прошлые годы «преседал» один какой-то сегмент, в этом году – все одновременно... Первыми, думаю, начнут банкротиться маленькие пекарни, которые нигде не зарегистрированы, ни за что не платят и которые готовы подождать до благоприятных времен. В итоге без хлеба могут остаться малочисленные населенные пункты, где они работали и до которых производителям по крупнее везти хлебную продукцию невыгодно.

Александр РОМАНОВ, доктор технических наук, профессор, президент Ассоциации мукомолов и хлебопеков Кузбасса:

Большая проблема – цена на зерно и соответственно на муку, потому что мука – основное сырье в хлебопекарном производстве и ее цена во многом определяет затраты на производство хлеба и хле-

бобулочных изделий.

Рост доллара по отношению к рублю серьезен не столько для хлеба, где долларовая составляющая незначительна, сколько для сдобных и кондитерских изделий. Для них многие виды сырья закупались за рубежом: миндаль, некоторые солодовые продукты. Для массовых сортов хлеба это не принципиально: все, что нужно для хлебопечения, давно производится в России.

Технологии, по крайней мере, на крупных предприятиях Кузбасса, традиционные – с использованием заквасок и культур отечественного производства, здесь не вижу проблем. Есть некоторые наименования изделий, которые вырабатываются из импортных хлебопекарных готовых смесей, но рынок это переживет, тем более, есть российские производители, а некоторые зарубежные производители построили свои заводы в нашей стране и выпускают свои смеси уже на территории России.

Пока не слышал, чтобы были проблемы с закупкой оборудования. У нас в России оно тоже производится, в том числе в Кузбассе, например, на «ХлебСпецМаше».

Думаю, сегодня немного легче выживать крупным производителям: у них всегда больше возможностей для маневра, финансового в том числе. Но предприятие малой мощности, как правило, более мобильно и перестраивается мгновенно с учетом рыночных условий, руководитель непосредственно находится у печи, решения принимаются быстрее.

Думаю, что не будет кризиса и санкций – будут другие проблемы, и наши производители привыкли их преодолевать. Другое дело, чтобы условия были рыночными. Ведь цена на муку меняется, а цена на хлеб остается прежней. Сдерживание цен на хлеб понять можно, но при росте затратной части это очень сильно влияет на экономику предприятий и на развитие отрасли в целом.

Оптимизм? Конечно, есть: без него пережить перманентный кризис невозможно.

Записал

Игорь АЛЕХИН.

## О ВАЖНОМ – С ОМБУДСМЕНОМ

С 1 января налог на имущество организаций, равный ее кадастровой стоимости, в Кемеровской области будут платить собственники еще 143 объектов недвижимости, а точнее, административно-деловых и торговых центров (комплексов), а также нежилых помещений, где предусматривается размещение или которые фактически используются для размещения офисов, торговых объектов, объектов общественного питания и бытового обслуживания. Соответствующее распоряжение было подписано губернатором Кузбасса 29 декабря 2014 года.

В прошлом году в перечень объектов недвижимого имущества, в отношении которых налоговая база по налогу на имущество организаций определяется как кадастровая стоимость, вошло только 68 таких объектов. Сегодня их стало 211.

Новый порядок налогообложения, уверены независимые эксперты, может увеличить налоговые платежи собственников этих объектов в несколько раз, если не будет оспорен ими в суде.

В прошлом году Кемеровская область одной из первых, наряду с еще тремя субъектами РФ (Москва, Московская и Амурская области) приняла закон, предусматривающий расчет налога на имущество организаций в отношении объектов недвижимости, исходя из их кадастровой стоимости.

Реакция бизнеса на то, что Кузбасс решил стать «пионером», естественно, была негативная. Потому что были опасения, что это увеличит налоговую нагрузку на микробизнес, который и так с трудом приобретает «квадратные метры». Но этого не случилось – у нас в регионе было принято решение о том, что под новую систему налогообложения будут подпадать только объекты площадью более 1000 кв. м. Для сравнения: в Амурской области под налогообложение попали объекты площадью свыше 300 кв. м. Не случайно в прошлом году нашу практику – в качестве ориентира – аппарат федерального бизнес-омбудсмена порекомендовал другим регионам, где велась работа над аналогичными законами как раз для того, чтобы не допустить ухудшение условий ведения бизнеса для малых и микропредприятий.

Мы не поторопились – это нормальный, естественный ход развития событий: переход на налогообложение, исходя из кадастровой стоимости недвижимости, неизбежен и логичен. Другое дело, что переход этот нужно сделать максимально грамотно, а значит, болезненно для бизнеса. А для этого нужны инструменты тонкой настройки применять. Во-первых, чтобы все объекты попали под оценку, чтобы оценка была проведена качественно, а главное, чтобы налогообложение на основе кадастровой оценки стимулировало развитие приоритетных для территории бизнес-направлений, т.е. льготы предоставлять бизнесу, в товарах, работах и услугах которого остро нуждаются потребители. Например, в Приморском крае льготы были предложены предприятиям в сфере общепита и производства пищевых продуктов.

Для минимизации негативных последствий для налогоплательщиков мы планируем разработать предложения по порядку формирования перечня объектов, предусматривающие досудебное оспаривание попадания или непопадания объекта в этот перечень.

# Термометр для инвестклимата

Продолжение.  
Начало на стр. III

- Мы - «рабочие лошади», - шутит Силинин. И уже серьезно продолжает: - Проводим аудит текущего состояния инвестиционного климата в регионе. Начали с серии установочных совещаний - по каждому из направлений отраслевыми департаментами. Провели совещание по вопросам, связанным с поддержкой малого предпринимательства, с получением разрешений на строительство, по вопросам подключения к электросетям и т.д. Отраслевые департаменты работают с муниципалитетами над предложениями по улучшению своей работы. Речь не о цифрах, вы понимаете, о процедурах, к примеру, выдачи разрешений на строительство. Меры по оптимизации этих процедур мы после коллективного обсуждения вставим в «дорожную карту». Но нередко к та-

кому обсуждению необходимо привлекать специалистов из многочисленных специализированных структур (бывает и федерального подчинения), а это не всегда просто... Понятно, что, приняв «дорожную карту», мы показатели мгновенно не улучшим. Какие-то только за несколько месяцев, полгода, несколько лет в результате определенных действий удастся улучшить...

- Извините, но, судя по выступлениям руководителей регионов - участников прошлого года «пилотного» Национального рейтинга, там, только узнав итоги этого рейтинга, принимались за составление «дорожных карт». А вы делаете это, не узнав, на каком направлении у вас проблемы?

- Мы знаем свои проблемы. И у нас действительно уже есть проект «дорожной карты» по улучшению инвестиционного климата в регионе.

Помогли нам его составить на семинарах в РАНХиГС - Российской академии народного хозяйства и государственной службы при президенте России, через которые, через которые, прошли, кстати, чиновники всех регионов. Двое специалистов из нашего департамента, руководители департамента по развитию предпринимательства и потребительского рынка и Агентства по привлечению и защите инвестиций ознакомились на этих семинарах с методологией Национального рейтинга, изучили лучшие практики по четырем ключевым направлениям. Более того, наша региональная «команда» разработала и презентовала перед экспертной комиссией проект «дорожной карты» по практическому использованию лучших практик. Нам остается только выделить для себя те приоритеты, на которые мы хотели бы опираться при дальнейшем развитии

инвестиционного климата в Кузбассе, и добавить их в проект этой «дорожной карты».

- И зачем тогда проводить опросы предпринимателей и экспертов? Кстати, а они уже идут?

- Занимаются опросами в рамках Национального рейтинга АСИ и ВЦИОМ сами. Опросы в Кемеровской области должны вот-вот начаться. Мы со своей стороны снабдили АСИ всей необходимой ему информацией.

- А какой, если не секрет? Своими списками респондентов для опроса?

- Объясняя: значения всех показателей рейтинга берутся из 4 источников. Первый - статистические данные, которые будут взяты в федеральных органах исполнительной власти. Второй источник - экспертная оценка - опросы членов экспертной группы по региональному инвестстандарту

плюс представители предпринимательских объединений. И еще два источника: опросы специальных и опросы общие. Для опросов специальных Агентство стратегических инициатив запросило выборку предприятий, которые в 2014 году, например, оформляли право собственности на недвижимость, соответствующую определенным критериям и которые в этом же году подключались к электросетям... Такие точно выборки мы делали по целому ряду показателей.

Всех их будут опрашивать специалисты ВЦИОМа, по телефону.

Подобные опросы сейчас - это уже обычное дело, например, кузбасский бизнес-омбудсмен Елена Латышенко совместно с нашим департаментом и департаментом по развитию потребительского рынка и предпринимательства проводит свой опрос. И, знаю, несмотря на то, что в анкете 75 вопросов, предприниматели даже из «глубинок» подробно и обстоятельно на все отвечают. Потому что понимают: только зная истинную «температуру» сегодняшнего инвестиционного климата, мы общими усилиями сможем оздоровить его.

Вера КАРЗОВА.

**P.S.** Подробнее о Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации можно узнать на инвестиционном портале Кузбасса [keminvest.ru](http://keminvest.ru) (кстати, там информация на четырех языках). В разделе «АСИ» есть специальный подраздел «нацрейтинг».

Предприниматели могут оставить там свои жалобы, замечания и предложения по работе органов государственной власти, от которых так или иначе зависит инвестиционный климат в Кузбассе. Их можно также прислать по электронному адресу [dep\\_invest@ako.ru](mailto:dep_invest@ako.ru)

## О ВАЖНОМ - С ОМБУДСМЕНОМ

До 6 февраля 2015 года в Кузбассе проводится опрос предпринимателей на тему «Административный климат в Кемеровской области». Опрос организован уполномоченным по защите прав предпринимателей в Кемеровской области в рамках подготовки ежегодного доклада, содержащего оценку условий ведения предпринимательской деятельности в регионе. Любой предприниматель Кузбасса может поучаствовать в опросе, заполнив анкету в прилагаемой форме (<http://www.ombudsmanbiz42.ru/images/doc/Raznoe/Anketa.doc>).

- Мы понимаем, что предприниматели не всегда верят, что их голоса «дойдут» до нужных высот власти, просто устают и не желают тратить драгоценное время на разные опросы... Ну, что я могу сказать? Не будешь высказывать свое мнение, не будешь давать свои предложения - тогда способы решения проблем, которые тебя волнуют, будут придумывать за тебя другие люди. Сегодня такое время, когда сам бизнес, если он желает улучшения условий своего существования, не должен занимать пассивную позицию, должен открыто и внятно говорить о том, что ему нужно для развития. Не кричать, но и не молчать.

Опрос, о котором идет речь, поможет нам в подготовке ежегодного доклада губернатору и областному Совету народных депутатов об условиях ведения бизнеса в Кузбассе. Этот доклад станет частью доклада федерального бизнес-омбудсмена президенту: 85 приложений к нему - это отчеты региональных бизнес-омбудсменов о деятельности всех субъектов РФ.

Но помимо опросов, проводим и очные встречи с бизнесом. Первая такая встреча прошла в Новокузнецке 29 января на площадке Кузбасской ТПП. И я получила возможность еще раз убедиться, что те проблемы, с которыми к нам обращаются предприниматели по одному, испытывают все. Это проблемы с банковским кредитованием, налоговыми спорами, с доступом к госзаказам, налоговой нагрузкой.

Но в то же время новокузнецкие предприниматели обозначили проблему, которая может выйти на первый план в связи с начавшимися и ожидаемыми банкротствами предприятий. Чтобы этого не случилось, нужно оперативно включить их в пакет антикризисных мер. Только надо определиться с уровнем регулирования. Проблема в том, что добросовестный

налогоплательщик, выполнив работы для предприятия, которое входит в стадию банкротства, должен будет с объема выполненных работ заплатить налоги, хотя денег за них еще не получил. Но ждать, когда процедура банкротства закончится и суд признает невозможность получения этих средств (для того чтобы представить его в налоговый орган), придется долго. А сейчас ситуация острая - ликвидности нет, доступа к банковским кредитам нет...

На этой встрече высветилась новая сторона проблемы входа местных товаропроизводителей в розничные сети. Представители администрации рассказали, как, проанализировав налоги, которые город получает от крупных торговых сетей, стали по-другому относиться к крупным ритейлерам - прибыли в бюджет от них минимум. Вывод? Когда местные власти принимают решение запустить в свой муниципалитет крупного ритейла, рассматривая это как инвестиционный проект, надо просчитать, насколько он инвестиционен? Создание рабочих мест? А каких? Что, это высокотехнологичные рабочие места или с высокой заработной платой? Кассиры, упаковщики и грузчики? Если администрация думает об НДС, то это не тот НДС, за которым стоит гнаться. Другой вопрос: а куда денется тот малый бизнес, который до прихода крупного ритейла был в торговле? Решение о том, чтобы запустить его на свою территорию, принимается не за один день. Проходит год, полтора, надо не только с крупным инвестором работать, но с тем малым бизнесом, который пострадает от этого, - переориентировать, переобучить, скооперировать предпринимателей, может, им какой-то проект, муниципальный заказ предложить, т.е. хоть какой-то вариант обсудить с ними. А не просто получать удовольствие от того, что в муниципалитете появился крутой инвестор...

Прокуратура г. Кемерово направила протест на имя мэра Валерия Ермакова о несоответствии распоряжения местной администрации от 10.02. 2006 г. №401 «О Реестре объектов потребительского рынка, расположенных на территории города Кемерово» федеральному законодательству.

Согласно этому распоряжению для открытия в областном центре магазина или заведения - объекта потребительского рынка - необходимо

свидетельство, которое выдается после внесения объекта в реестр. Свидетельство же можно получить по заявлению, в котором будут указаны данные, подтверждающие факт внесения записи о юрлице или ИП в ЕГРЮЛ. Подобные ограничения на открытие бизнеса федеральным законодательством не предусматривают. Обратил внимание прокуратуры на это несоответствие автор стартовавшего весной прошлого года социального интернет-проекта «Открытый город» Максим Учватов, известный в деловых кругах как руководитель сибирского клуба IT- директоров Ciosib.

- Если оценивать обращение не предпринимателя Максима Учватова в прокуратуру за защитой прав предпринимателей, то могу только порадоваться, что механизм общественного контроля заработал и в сфере обеспечения защиты прав предпринимателей. Общественного контроля много не бывает! Для его усиления мы, например, уже договорились о взаимодействии с Общественной палатой Кемеровской области. Надеюсь, что наши совместные действия - шаг за шагом - приведут к реальному улучшению условий ведения бизнеса кузбасских предпринимателей.

Если оценивать факт применения сегодня норм «устаревшего» распоряжения администрации города Кемерово от 2006 года, то напомним предпринимателям: с 2015 года именно в Кемерове начал действовать механизм оценки регулирующего воздействия нормативно-правовых актов исполнительной власти, которые регулируют предпринимательскую и инвестиционную деятельность. Тех актов, которые исполнительная власть намерена принять. Действующие же нормативно-правовые акты могут подвергаться экспертизе. То есть предпринимателям, если они видят, что некоторые из этих актов уже не отвечают сегодняшним реалиям жизни, надо самим быть активнее - в публичных консультациях может принять участие неограниченное число лиц.

А мы, в свою очередь, также будем отслеживать, как процедура оценки регулирующего воздействия будет работать в г. Кемерово. Потому что если с 2014 года она вводилась во всех субъектах РФ, с 2015-го введена в их административных центрах, то со следующего года - по закону - она будет запущена во всех муниципалитетах.

# Наследство королевы

**Елена Георгиевна, мама Дмитрия Вершинина, рассказывает: легкий шок испытала не от победы сына на конкурсе молодежных бизнес-проектов, а из-за того, что идея принадлежит... ей. За эту идею муж и сын несколько лет назад даже дразнили ее «туалетной королевой». Итак, Дмитрий Вершинин, бизнес-проект «Установка и аренда туалетных кабин».**

**- Дмитрий, скажи несколько слов о себе...**

- 22 года, окончил филиал КемГУ – программист-техник АСУТП. Сейчас учусь в ТУСУРе на инженера-программиста. Ведуший инженер беловского филиала КузГТУ.

**- Ты, наверное, с детства мечтал стать предпринимателем?**

- Нет, класса с 9-го хотел быть программистом. А мама лет семь назад решила наращивать ногти. Открыла ИП, работала на дому, потом рядом с парикмахерской выбила себе уголок. Потом отец получил в центре занятости поддержку на начало собственного дела, была куплена гидромассажная ванна, еще что-то. Я с самого начала помогал родителям, примерно знал, как они это делают, как крутятся, помогал с рекламой. Сейчас у них рекламное агентство.

**- Сформулируй свой проект?**

- Установка в местах массового скопления людей современных комфортных туалетных кабин: на центральной площади, вокзале, и аренда туалетных кабин на стройплощадках, культурно-массовых мероприятиях, корпоративах. Стационарные кабинки – VIP-класса: теплые, с рулоном бумаги, рукомойником, полотенцем и так далее. Следующий этап, когда будут деньги, – павильоны, где есть место для обслуживающего персонала, может

– место для торговли сопутствующими товарами, предметами личной гигиены. С полноценными унитазами, которые можно подключить к централизованной системе канализации, освещение, теплые стены.

**- Идея на самом деле принадлежит твоей маме?**

- Да, мама как-то заикнулась: давайте откроем туалеты. Мы над ней посмеялись, а на втором курсе на экзамен по экономике нужно было предоставить бизнес-проект. И подумал: в принципе актуальная тема... Плюс к тому времени у нас уже был салон красоты «Баттерфляй», который находился за зданием горадминистрации. Неподалеку лет десять назад стоял общественный туалет, теперь в том помещении имидж-студия «Блажь». Наши окна выходили на заднюю часть администрации и на гаражи, и очень часто туда шли люди – парни, девушки, вставали в ряд и... И я начал понимать, что в нашем городе это действительно очень актуальная проблема.

Я защитил эту идею, затем она просто «висела» у меня в голове, хотел бы заняться ею, но не было финансов.

В 2013 году услышал о конкурсе молодых предпринимателей, но опоздал и к следующему разу решил подготовиться заранее. В конце прошлого года побывал на ярмарке бизнес-идей, меня воодушевило, что экспертам, с которыми разговаривал, проект понравился. Я понял, что надо идти дальше, на грант.

**- Помню твою великодушную фразу при защите бизнес-проекта: «Отсутствии туалета, когда он необходим, – одно из самых больших унижений человека!» Как менялась твое отношение к «туалетной» теме?**

- В Кемерове живет мой крестный, работает всю жизнь на ассенизаторской машине. У него в доме еще в прежние годы поинтереснее было, чем у нас, покрепче они жили. Приехали с мамой и не могли узнать его дом. Потому что человек, работая на дядю, достраивал второй этаж, зашил дом сайдингом, построил беседку, огромный гараж, имел машину, выучил двух сыновей... Я понял: люди всегда будут есть и ходить в туалет. Тем



более – раз в этот бизнес особенно не рвутся, почему бы не занять эту нишу?

**- Не боишься озвучивать идею? Придут конкуренты и...**

- Это всю жизнь было известно. У кого ни спрашиваешь, все об этом слышали, все знают, что в Новосибирске это хорошо поставлено, но почему-то никто ничего подобного у нас не делает.

Когда была защита грантов, то во время перерыва парень, презентовавший дососевую икру, с огромным вложением денег, общался с девушкой (я сидел рядом), мол, тоже думал заняться туалетами, а потом решил, что спросит, чем деньги зарабатываю, так лучше сказать, что черной икрой... Это был не мой разговор, я ничего не сказал, но, с другой стороны, подумал: будешь стоять, продавать свою икру, а я приеду, ведро ее куплю, потому что денег заработал... Деньги не пахнут, их не стыдно зарабатывать, тем более, это для людей.

На самом деле все упирается в деньги и желание. Еще не был даже предпринимателем – обращался в центр поддержки предпринимательства, сказали: тебе помогут, если будешь просить место – место предоставят.

**- У твоей идеи есть развитие?**

- В перспективе – по-

купка ассенизаторской машины, это дополнительное подспорье частному сектору, его очень много в нашем городе. Кроме того, не собираюсь заниматься только туалетами, вообще-то позиционирую идею как «Чистый город».

Хочу, например, заняться вывозом частного мусора. Чтобы, как в Америке, где, по фильмам, около дома стоят баки с полиэтиленовыми пакетами... Я хочу делать то, что не хочет или не может делать администрация, или что у нее получается плохо. Можно возить мусор, ставить туалеты. Появятся деньги – можно открыть дорожную контору и строить дороги, особенно в частном секторе. То есть развивать город, чтобы он стал чище, наряднее, лучше.

В частном секторе у многих нет канализации, слива. Туалет на улице, но даже если он большой и красивый, зимой это неудобно. Что делают люди? Ставят в сени ведро. Но сравнительно недавно появились мини-биотуалеты. Думаю, такое предложение оценят женщины. Размером чуть больше, чем унитаз, накопительный бак до 21 литра, выливаются так, что даже не почувствуешь запах. То есть даже без слива в доме при минимальных затратах в уголке можно организовать современное отхожее место. Потратишь 6-7 ты-

сяч рублей и в минус сорок не пойдешь морозить зад!

Конечно, придется объяснять плюсы такого комфорта. С помощью рекламного агентства родителей, с помощью рекламы в туалетных кабинках...

**- Да, помню, как на защите ты говорил, что в туалете разлечены ограничены чтением написанного на стенах...**

- Да! Больше там заниматься нечем, сидишь и читаешь рекламу. Возможна реклама на билетиках... Ну и, конечно, сарафанное радио. Главное, чтобы узнали несколько человек из частного сектора.

**- Как прошлый кризис пережили твои родители? Не страшно ли тебе начинать в такое сложное время?**

- Они как раз в кризис начинали, пережили его как-то посерединке: и много не зарабатывали, и свой кусок получали. Я не боюсь начинать сейчас. Во-первых, в кризис предпринимателям все равно будет какая-то поддержка, потому что мы платим налоги, а с этого пополняется казна. Во-вторых, если сейчас открыться и продержаться, то в конечном итоге можно выйти на новый уровень, потому что многие отсеются.

Если в первый год не выйти в ноль, опускаются руки. А я ничего не теряю. У меня есть работа, грант на начало, помощь родителей. Если бы продал машину, взял кредит и начинал на эти деньги, риски были бы выше, было бы тяжелее и страшнее.

**- Для тебя в своем бизнесе главное деньги, самореализация, независимость?**

- Никогда не хотел работать на дядю. Не хочу и не умею цепляться за место, рвать кого-то, идти по головам. Я могу конкурировать, показать то, что умею, но не люблю жульничать, изворачиваться, кого-то подталкивать для успешной карьеры. А в предпринимательстве есть вариант, что потенциал руководителя я реализую, ведь у меня будут работники.

**- Нет ли у тебя страха перед структурами?**

- Меня родители называют «борец за правду». Я постоянно с кем-то спорю. Если прихожу в какую-то контору, особенно государственную, а там очень любят огрызаться и отнекиваться, то стараюсь доказывать: «Люди, вы не правы, надо делать так-то, потому что это ваша обязанность». Постоянно как бы потихоньку борюсь с системой. Не получится – ладно, но почему не попробовать?

Последний пример: на день рождения мне подарили будильник. В нем было абсолютно все хорошо: работала метеостанция, он светился, но не звонил, а кричал и издавал ужасные звуки... Понес

возвращать... Я очень молодого выглажу, многие считают, что я пацан и со мной можно не считаться. И продавец начала повышать голос, «тыкать» мне, сказала: «Ничего менять не буду!» Типа, две недели прошло, хотя гарантия два месяца. «Точно менять не будете?» - «Точно». - «Тогда, пожалуйста, книгу жалоб и предложений». - «Не дам»... И просто вытолкала меня из магазина. Спрашиваю: «Вы уверены?» - «Уверена!»

Я сразу написал электронное письмо в Роспотребнадзор, объяснил ситуацию, попросил принять меры. Через неделю пришел ответ: проведи профилактическую беседу, вам все вернут... Когда пришел в магазин – продавец вежлива, деньги приготовлены, говорит: «Извините»...

**- Это у тебя из семьи?**

- Это моя позиция. Родители более лояльны, для них, можно сказать, клиент всегда прав. То же самое они делают и с госорганами.

**- Но ты понимаешь, что такой подход не типичен для твоего возраста?**

- На самом деле сейчас молодое поколение стало намного чаще бороться с системой. Раньше люди всего боялись, а мы рано начинаем развиваться, уже лет в восемнадцать все знают, какие у них права... Другое дело, далеко не все знают свои обязанности...

**- Кем ты видишь себя через пять лет?**

- Предпринимательство, если все нормально пойдет, станет вторым, но пока неосновным делом. В будущем, даже если останутся туалеты, главным собственным бизнесом будет что-то компьютерное. Мне это нравится, я это умею, мне это интересно. У меня даже все друзья – IT-шники.

**- Ты был уверен, что выиграешь?**

- Думал, что проект достаточно значим социально, но когда выступал, внешне нормально держался, но очень сильно тряслись колени. Даже на выступлениях (иногда выступаю как вокалист) не было так страшно. Понимал, что может, решается моя судьба.

А потом почувствовал разницу, как зал аплодировал мне и другим проектам, и когда уходил с трибуны, процентов на 90 был уверен, что должен получить грант. Еще в жюри сидела женщина, по которой видел, что ей идея понравилась. И думал: по крайней мере, один из членов жюри точно за меня!

**- А не получил бы грант?**

- Конечно, расстроился бы. И начал думать, продавать ли машину...

Беседовал Игорь АЛЕХИН.