

# БИЗНЕС И СУДЬБЫ

Приложение к газете  
«Находкинский рабочий»  
Выпуск № 1

**“Малый и средний бизнес: перспективы развития” - девиз сегодняшней конференции предпринимателей Находки.**



**Юрий Николаевич ИЛЬИН,**  
вице-мэр:

- Перспективность предпринимательства как реального сектора экономики очевидна всем. Но также очевидно и другое - как и несколько лет назад, частный бизнес с трудом пробивает себе дорогу. По-прежнему не работают законы в поддержку малого и среднего бизнеса - действующие статьи совершенно неоправданно уравнивают в ответственности перед государством крупного и малого предпринимателя. Государство надеется на сознательность большинства и его понимание, что налоги платить выгодно. Но очень уж медленно заинтересовывает в этом нас. Значит, нужно создавать определенные условия на каждой территории, способствующие развитию этого сектора экономики. Мы хотим услышать предложения на этот счет тех, у кого уже есть собственный опыт. Хотим быть на конференции услышанными. У местных органов власти полномочий не много. Но есть. В таком случае последовательность в принятии наших решений и мер в поддержку бизнеса должна помочь снять многие проблемы.

На такой большой встрече обязательно нужно обсудить взаимоотношения между предпринимателями и контролирующими органами федерального подчинения. Их порядка 10 и у каждого свои требования, инструкции, идущие зачастую вразрез с действующими законами о предпринимательстве. Нужно обязательно искать выход, принимать компромиссные решения.

Политика городских властей все больше ориентируется на поддержку местных товаропроизводителей и предприятий по оказанию услуг. Число их растет. Только в сфере бытового обслу-

живания их уже более 200. Больше частью это небольшие предприятия. А проблем у них предостаточно. Какие меры с нашей стороны могут им помочь окрепнуть и развиваться? Готовы выслушать любые предложения, обсудить и взять за основу будущих решений.

Предприниматели пока не очень активно участвуют в городских делах. Движение по их объединению в ассоциации и союзы по профессиональной принадлежности уже началось. Целесообразным считаю и объединение в какую-то городскую общественную организацию, которая будет представлять и защищать интересы на всех уровнях предпринимателей Находки.

30 процентов дохода городского бюджета дают малые и средние предприятия. Рыночные преобразования - сложный и чрезвычайно болезненный процесс в социальном плане. Малый бизнес в этот период стал своего рода спасательным плотом для людей, выброшенных с крупных предприятий после их приватизации. Находка - город молодой, и в бизнес пришло много перспективных, энергичных молодых предпринимателей. В значительной степени именно они делают погоду в малом бизнесе.

Пожалуй, одной из самых больших проблем для успешного бизнеса является его информационное обеспечение в широком смысле слова. Если крупное предприятие, имеющее большой и квалифицированный штат менеджеров и финансистов, может своевременно получить и “переварить” необходимую информацию, то для



**Константин Васильевич ГОНЧАРОВ,**  
президент Торгово-промышленной палаты:

- Это вторая в нынешнем году конференция, которая организована администрацией города совместно с Торгово-промышленной палатой и посвящена малому и

структивного разговора, совместного поиска всего того, что мешает малому и среднему бизнесу.

Торгово-промышленная палата всегда была активной помощницей администрации в поддержке малого и среднего бизнеса. Мы выполняем немало функций, которые призваны оказывать помощь предпринимателям. Это - оценка имущества, экспертиза, обучение и переобучение кадров, поиск партнеров по бизнесу. Взгляните на себя и такой нетрадиционный вид услуг, как экспедирование, привлекая тем самым грузопоток в наш город.

И мы продолжаем развивать все эти направления, что, надо сказать, было бы невозможно без поддержки администрации.



**Прасковья Васильевна БАУЛО,**  
начальник  
департамента  
потребительского  
рынка, услуг и пищевой  
промышленности  
администрации:

- Шестой год наш департамент работает с предпринимателями. К нам идут с разными вопросами и наше участие в их решении очень разнопланово. Одному нужно помочь получить весь пакет разрешающих документов, другому - подыскать помещение, третьи идут за льготами, четвертые - за содействием в рассрочке платежей и т. д., и т. п. И с каждой категорией посетителей свои формы работы. Но, увы, очень часто мы можем лишь посочувствовать, не имея полномочий реально что-то изменить в конфликтных ситуациях, связанных с вмешательством в хозяйственную деятельность с правоохранительными, налоговыми, пожарными службами, санэпидстанцией и т. д. У каждой стороны, как говорится, своя правда. И нет взаимопонимания. Поэтому на сегодняшнюю конференцию мы пригласили городских и краевых представителей всех контролирующих инстанций, специалистов межрегионального маркетингового центра, ведущих департаментов администрации, чтобы они вместе с предпринимателями постарались договориться по наиболее острым проблемам, обменялись мнениями, нашли единую точку зрения.

Кроме пленарного заседания будут работать четыре секции - потребительский рынок, финансы и управление, транспорт и связь, безопасность бизнеса. Каждый, кто откликнулся на наше приглашение, волен выбирать любую из них, и я очень надеюсь, что разговор состоится открытым. Ведь нынешние предприниматели - грамотные, опытные специалисты в своих отраслях. Те, кто развивает свое дело, вкладывает средства в создание производства, обеспечивает новые рабочие места, хотят, чтобы им не мешали и создавали условия, при которых выгодно работать в любой сфере.

## ОБЪЕДИНИТЬСЯ, чтобы помочь самим себе

*Ответы на десятки неотложных вопросов городская администрация и Торгово-промышленная палата предложили поискать сообща предпринимателям и контролерам многих госслужб, собрав в одном зале всех заинтересованных в них. Какие надежды связываете с проведением конференции? - этот вопрос мы адресовали организаторам нынешней встречи.*



**Людмила Алексеевна ЗАГОРОДНЮК,**  
начальник департамента  
экономики, планирования  
и ценообразования  
администрации

- Принимая решение о проведении городской конференции по малому и среднему бизнесу, мы не ставили для себя сверхзадачи - “объять необъятное” и решить какие-то конкретные вопросы. Вместе с тем мы отдаем себе отчет в том, что малый бизнес - это чрезвычайно динамичный и перспективный сектор экономики города. Около

предпринимателя, зачастую в одном лице исполняющего все функции, это достаточно проблематично. Поэтому нередко разоряются многие мелкие компании. Одной из задач конференции мы ставим не предоставление самой информации, а указание пути ее получения, то есть своего рода путеводитель в мире бизнеса. Очень важно, на мой взгляд, чтобы состоялся диалог, нормальный разговор, который позволит понять проблемы предпринимателей и определить возможные пути их решения на местном уровне.

среднему бизнесу.

С одной стороны, все заинтересованы в его развитии, но, с другой, есть немало моментов, мешающих этому. Понятно, что такие службы, как СЭС, Госстандарт, архитектура, пожарная охрана и другие, должны добросовестно выполнять свою работу, но необходимо, чтобы они еще и содействовали развитию бизнеса.

Участники конференции должны высказать свое отношение к такому положению. Но приглашены сюда представители различных служб не для того, чтобы услышать критику в свой адрес, высказать друг другу претензии, а для кон-

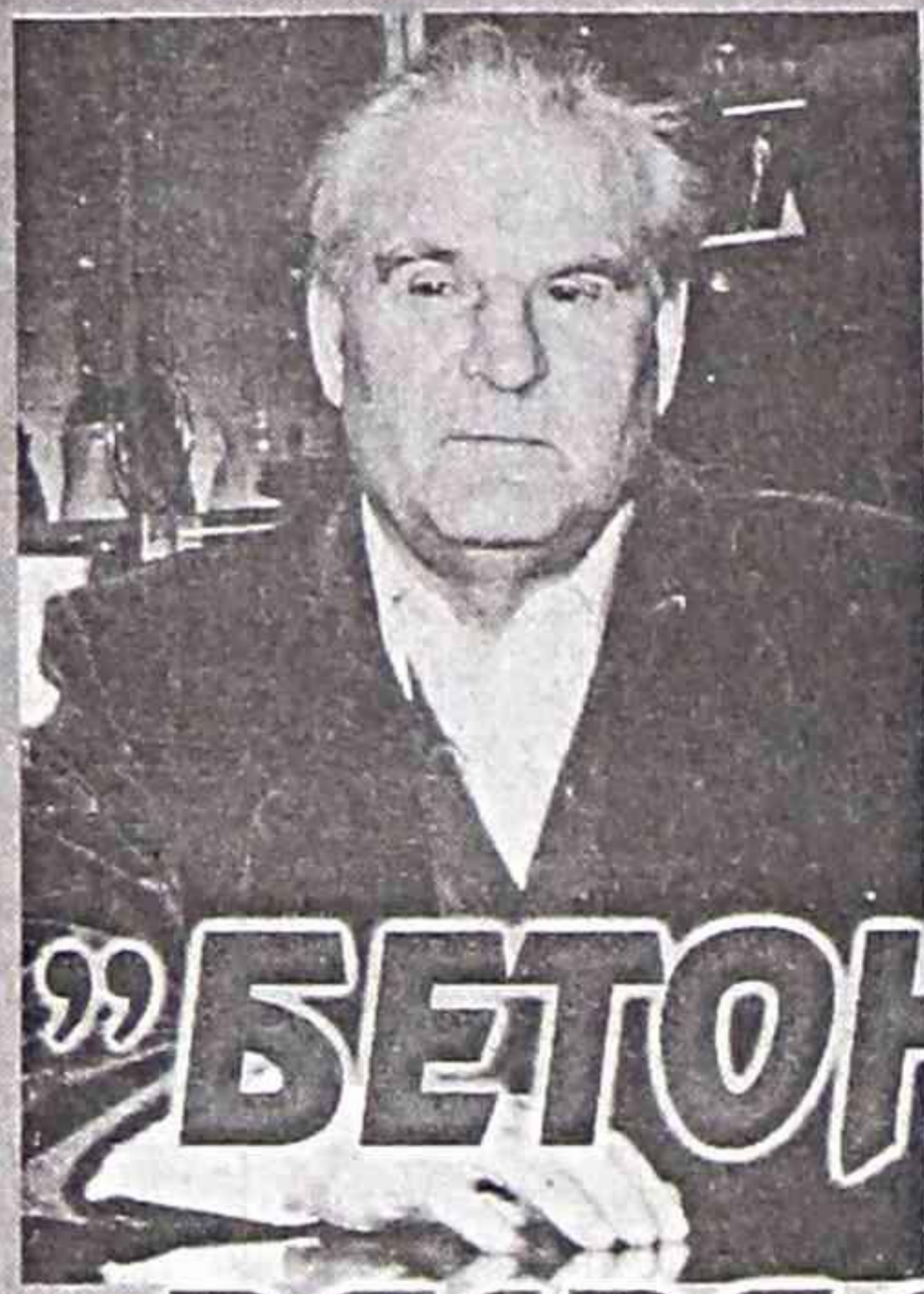
*В Находке более 8 тыс. предпринимателей всех форм собственности. Более 6 тыс. из них заняты в торговле, 161 человек оказывает транспортные услуги, 26 - медицинские, 1717 - прочие. Меньше всех - 24 человека - занято в общественном питании.*

\*\*\*

*30 процентов дохода городского бюджета дают предприятия малого и среднего бизнеса.*

\*\*\*

*За 10 месяцев с.г. предприниматели заплатили почти 28 млн рублей налогов, что почти в два раза больше к уровню такого же периода 1999 года.*



**27 НОЯБРЯ** производственный кооператив «Бетонщик» отметил очередную годовщину — 12 лет с момента открытия. Бывшее структурное подразделение треста ДМГС, получив хозяйственную самостоятельность, за эти годы могло много раз утонуть и не воскреснуть: крах строительной отрасли как таковой сделал на долгие годы его продукцию мало востребованной. Железобетон ведь не хлеб — он нужен не всем и не каждый день. Маленький коллектив пайщиков лихо летье пережил, остался в числе немногих в городе и крае, где выпускают прежний ассортимент хорошего качества и по доступным ценам.

## «БЕТОНЩИК» Кожуховского распадается не собирается

На предприятии не без основания единодушно считают, что две трети успеха в борьбе за выживание принадлежит бесшумному его директору Виталию Егоровичу Кожуховскому. Личность, хорошо известная в городе и далеко за пределами, вплоть до БАМа. Профессионал, организатор, руководитель — он состоялся во всем. Уже и возраст не тот, и порядком надоело воевать с ветряными мельницами, но уйти на отдых ему не дают. Каждый раз на выборах пайщики просят его остаться. В этом году ему выдан очередной карт-бланш еще на два года. И опять с утра, ругаясь и чертыхаясь по каждому поводу, Виталий Егорович ведет свой коллектив по дороге к будущей стабильности. Я ему эту красивую фразу сказала — он аж плюнул:

— Да нам до нее не дойти, пока в стране такой развал. У меня вторая неделя простоя и прямые убытки по одной причине — нет цемента. Три недели назад оплатили поставщикам и железнодорожникам. Сначала долго отгружали, теперь «ползут» те вагоны, а не идут — на каждой станции стоят. Снегопад остановил их в Уссурийске. И сколько еще простоят?

Понимая, что я не представитель главного монополиста страны и ничем помочь не могу, тон мой собеседник сменил. Но говорили мы все-таки больше о проблемах. А их здесь, хоть и платят вовремя зарплату и стараются помочь в трудных житейских ситуациях, тоже полно. Находка, увы, не город новостроек, и рынок сбыта готовой продукции приходится искать повсюду. Тарифы на электроэнергию и топливо заставили кооперативщиков изменить график работы. Весной — осенью — в две — три смены, с декабря до первых теплых дней в цехах остаются только ремонтники. Расход мазута даже по самой низкой цене и многочасовые отключения света могут свести на нет всякую рентабельность производства. Но и зимой покупатели на дефицит готовых изделий не жалуются — заготовленного летом впрок хватает на всех.

Вынужденные отпуска — не повод для хорошего настроения людей. А если это многодетные или неполные семьи? Таких

главных кормильцев детворы в неоплачиваемый отпуск совесть не позволяет отправить. И опять у Кожуховского голова болит — как обеспечить пусть не всех, но нуждающихся какой-то сезонной работой и помочь заработать на хлеб. И он ее находит. Ремонт оборудования — дело не сторонних организаций, все делают своими силами. В снег и морозы не останавливаются работы на карьере кооператива — на щебень спрос растет. Нынешним летом его всю использовали для отсыпки новой дороги на Приисковий. На очереди новый большой заказ — Владморстрой приступает к строительству нового причала в торговом порту.

А еще зима — время накопления запасов цемента, песка, металла. Чем больше их закупить в этот период, тем больше весенние объемы готовых изделий. Так что по большому счету расставаться с предприятием строителям не приходится. А уж проверяющие на предприятии, где что-то производится и жизнь не замирает, всегда были и будут. Вы думаете, они идут к Кожуховскому с благодарственными письмами? Отнюдь. Они находят кучу недостатков, бдят исправность погашения долгов и уплату налогов и т.д. А в год «Бетонщик» платит почти 2 млн рублей всех налогов и сборов.

— Про нас летом надо писать. Все делом заняты, в цехах шумно, покупатели едут, — учит меня Виталий Егорович. — С людьми поговоришь — они тебе расскажут и про наш госзаказ. Федерального значения, между прочим. «Бетонщик» обеспечивает поставку почти 70 процентов железобетонных изделий для строительства системы ливнеотводов в Северном микрорайоне. Мы этому заказу были очень рады — приятно, когда наша продукция покупается. Вдвойне, когда она используется на благо города.

Первые результаты осушения заболоченных мест в Северном районе и в устье Сучана уже замечены горожанами. Противопаводковая программа, с трудом «пробитая» городскими и краевыми властями в центре, обещает быть не краткосрочной. На очереди — работы по осушению заболоченных и опасных для затоп-

ления мест в центральной части города, на реке Каменке — железобетонные изделия для нее планируется сделать тоже в цехах кооператива. Правда, участие в этой программе приносит пока больше морального удовлетворения, чем финансового благополучия. Из центра деньги идут слишком долго и окольными путями. А жить и кормить всех нужно каждый день. И еще не отказать в помощи тем, кто за эти годы привык видеть в коллективе и его директоре понимающих и отзывчивых людей.

Многолетни шефские связи «Бетонщика» над детским домом и приютом для бездомных детей в Находке. Шефство свое над детворой здесь тяжелой обузой из-за общественной попечительской должности Виталия Егоровича не считают. «Кто, если не мы?» — рассуждает инженерно-технический состав кооператива — а это в основном женщины — и организует сбор вещей, покупает новогодние подарки, оплачивает счета за самое необходимое. Помогли городошникам Находки, нескольким танцевальным коллективам. Но ведь эти деньги тоже сначала нужно заработать. Крутись, директор.

Вот он и крутится. Ищет новых покупателей, ругается со старыми должниками, снова отпускает в долг и мечтает о той поре, когда строители всех мастей станут, как еще десять лет назад, нарасхват. При этом как человек бывалый и практичный убежден, что жизнь закипит, если развязать руки и не мешать коммерсантам «новой волны». Он сам предприниматель и знает, как важно им почувствовать необходимость вложения заработанных денег в стройку, развитие дела.

— А мы уж их не подведем, — заверяет Виталий Егорович. — И сроки, и качество обеспечим.

Как обеспечивает его и сейчас, искренне радуясь каждому новому клиенту, задумавшему что-то построить — хоть для себя лично, хоть для общего дела. Вы с ним ни разу не встречались? Тогда пусть эта встреча у вас обязательно будет впереди. Просто запомните — на «Бетонщике» даже зимой есть то, с чего, собственно, любое строительство и начинается.

Наталья ВОТЧАЛ.

ВОПРОС - ОТВЕТ

**-Хочу открыть свой бизнес в сфере бытовых услуг.**

**Какие услуги подлежат лицензированию и сертификации?**

— Обязательную сертификацию должны пройти парикмахерские услуги, услуги по ремонту бытовой техники и приборов, телерадиоаппаратуры, контрольно-кассовых машин. Обязательное лицензирование должны пройти такие услуги, как хранение автотранспорта (автостоянки), автомастерские, автозаправочные работы, ремонтно-строительные услуги (остекление балконов, ремонт квартир, изготовление и установка оконных и дверных блоков), ритуальные обрядовые услуги, связанные с захоронением, услуги ломбарда.

**-Что нужно для открытия своей парикмахерской?**

— При аренде ведомственного или муниципального помещения либо при переводе жилого помещения в нежилое необходимо заказать в проектной организации рабочий проект и согласовать с санэпиднадзором и пожарной охранной службой размещение парикмахерской. Эти услуги сертифицируются. Самое главное — наличие образования и прохождения повышения квалификации через каждые 2 года, знание нормативных документов и стандартов. Применяемое оборудование, косметические средства, химикаты, препараты должны быть сертифицированы.

**- Какие документы нужны для открытия автостоянки?**

— Подписанное в архитектуре заявление о выделении земельного участка, решение о его отводе, рабочий проект, согласованный со всеми контролирующими службами. Своё заключение о вводе в эксплуатацию выдает государственный архитектурно-строительный надзор при управлении архитектуры. Получив лицензию в Находкинской транспортной инспекции (сегодня функции выдачи лицензии переданы ей), открываете свой бизнес.

**-Существуют ли сроки рассмотрения заявления на выделение земельного участка, выдачу заключений санэпиднадзором, пожарной охраной?**

— В управлении архитектуры срок рассмотрения заявления составляет 1 месяц, в органах санэпиднадзора заявления на выдачу заключений рассматриваются 10-12 дней.

**- Где можно обжаловать решение административной комиссии города?**

— Согласно статьям 266-267-268 Кодекса об административной комиссии решение можно обжаловать в суде, согласно ст. 269 КОАП оно может быть обжаловано прокурором в форме протеста. Решение других административных комиссий (ведомственных) можно обжаловать высшему должностному лицу ведомства в суде и в прокуратуре.

**- Кто имеет право проводить проверки на частных предприятиях?**

— Согласно главе 16 статей 199-224 КОАП РФ проводить проверки предприятий (юр. лиц и частных предпринимателей) имеют право 26 ведомств государственного подчинения, в том числе органы внутренних дел, Госпожнадзор, Госинспекция труда, таможенные органы, органы, осуществляющие санитарный надзор, центры стандартизации, сертификации и метрологии, органы налоговой службы (инспекция и полиция), торговая инспекция и т.д.

Помимо государственного контроля возложен и на органы местного самоуправления (ст. 199 КОАП). Данной статьей кодекса предусмотрены и полномочия административной комиссии города. Председатель и члены комиссии утверждены постановлением мэра.

Ответы подготовлены специалистами департамента потребительского рынка администрации города.

ВОПРОС - ОТВЕТ

МНЕНИЕ



**Алиса КИМ, предприниматель:**

## Я - за гильдию рестораторов

**ВСПОМИНАЕТСЯ**, как лет шесть назад Находку посетил один американский эксперт ресторанного бизнеса и был поражен, что в нашем городе почти не было небольших уютных кафе и хороших ресторанов, где можно было бы в любое время перекусить, отдохнуть.

Действительно, в 1995 году предприятий общественного питания в городе было всего 85 единиц. Это против 219 в 1992 году. Вот так наша отрасль пострадала в результате непродуманной приватизации. Создание ресторана — весьма трудоемкое и дорогостоящее предприятие. Кроме больших инвестиций нужны опытные специалисты-управленцы, шеф-повара, метрдотели. Их готовят годами. Перестройка разрушила этот процесс.

Но все же в нашем городе нашлись отважные предприниматели, которые стали открывать рестораны, кафе, закусочные, бары. Этот труд заслуживает большого уважения. Легче стало работать, когда в 1997 году администрация города приняла трехлетнюю программу по возрождению нашей отрасли. Теперь в городе 154 предприятия общественного питания. Некоторые из них выделяются из общего числа хорошей кухней, оригинальным оформлением, развлекательной программой.

В этом году трехлетняя программа закончилась. Наверняка

администрация разработала планы дальнейшего развития нашей отрасли. И в этих планах обязательно должны быть предусмотрены различные льготы на начальном этапе становления предприятия. В частности, по аренде и по полному зачету сумм, вложенных в капитальный ремонт арендованного помещения, в счет этой платы. Другое направление — работа со специалистами по повышению уровня услуг. Администрация города ежегодно проводит всевозможные конкурсы профессионального мастерства. Это хорошо для молодых специалистов. А вот более зрелым мастерам поучиться, обменяться опытом негде.

Я считаю, что настало время создания гильдии рестораторов, основной деятельностью которой было бы развитие ресторанного бизнеса в нашем портовом городе. И тогда, может быть, наконец-то, в нашем городе с многолетними связями появятся национальные рестораны ближайших соседей — стран Юго-Восточной Азии и всего Тихоокеанского бассейна.

Шамиль НИЯЗОВ, директор торгового комплекса «Приморец»:

# Рынок "Южный" уходит под крышу

300 предпринимателей в декабре шагнут с улицы в тепло



- Между двумя новосельями в вашем комплексе разрыв во времени минимальный – восемь месяцев. В апреле открыли вещевой рынок, на очереди – продовольственный. Темпы, не виданные прежде в городе. Какие планы связываете с предстоящим торжеством?

- Завершение строительства еще двух частей торгового комплекса и ввод их в эксплуатацию полностью "закрывают" программу, намеченную нами на этот год. Мы сделали все, что запланировали, обеспечив действительно невиданные прежде темпы строительства объекта огромной социальной значимости. При этом высокое качество работ гарантировано.

Вторая часть комплекса, как и уже действующая, предусматривает максимум удобств для покупателей и продавцов. Для владельцев торговых точек это обстоятельство очень важно. В современное здание придут работать почти 300 предпринимателей всех форм собственности. За каждым еще по 3-4 работника. Придут с уличной лоточной сети, из киосков, приспособленных магазинчиков, преимущественно с рынка «Южный», в основном женщины. Мы обеспечиваем им комфортные условия для труда и отдыха. И нам приятно сознавать, что люди, наконец-то, почувствуют себя людьми на своем рабочем месте. А они на этом месте – каждый день.

В сдающемся комплексе разместятся рынки продовольственных и непродовольственных товаров, вещевой, а также пункты услуг первой необходимости. В декабре будет открыт продовольственный рынок. Он займет два этажа, и его можно будет охарактеризовать двумя словами – самый-самый. Самый большой в городе рыбный рынок, самый большой мясной, самый большой овощей и фруктов, бакалеи, гастрономии, самая низкая арендная плата, отвечающий самым строгим санитарным требованиям, самый красивый...

На первом этаже свои магазины откроют все находкинские пищевые предприятия, БАМР, КРГ, многие краевые, давно подавшие заявки на участие в конкурсе. Ждать осталось недолго, чтобы убедиться как много хороших качественных продуктов питания выпускают в городе и крае и завозят из других мест. Первый этаж нового рынка – это еще и овощи-фрукты, бакалея, сопутствующие товары. Общая площадь продовольственного рынка – 3 тыс. кв. метров, вещевого и непродовольственных товаров – 1400, пунктов общественного питания и услуг первой необходимос-

ти – 1600 кв. метров. Огромные наши площади позволят покупателям увидеть в одном месте весь ассортимент, сравнить и выбрать то, что каждому по карману.

- А вдруг по карману здесь

*Предприниматели, занимающиеся рыночной торговлей на открытых рынках города, в первую очередь на "Южном", получат в декабре большой подарок. Осуществляется их давняя мечта – торговать под крышей, в цивилизованных условиях. В канун Нового года открывается еще одна часть самого большого на Дальнем Востоке торгового комплекса стадиона "Приморец", где разместятся самый крупный специализированный продовольственный рынок, а также рынок непродовольственных товаров и услуг. Не приспособленные для этих целей, а изначально спроектированные и сооруженные. Таких у нас еще нет. В крае и крупных российских городах тоже. Это событие большой значимости и для тех, кто будет здесь торговать, и для тех, кто придет покупать. Одни готовятся, другие – ждут. У строителей же и администрации комплекса остаются дни самые "горячие". Заканчиваются отделочные работы в пусковой части, открыта выставка – продажа торгового оборудования известных фирм-производителей, предназначенного для оснащения новых магазинов и павильончиков. О нынешних хлопотах и завтрашних планах мы беседуем с директором торгового комплекса стадиона "Приморец" Шамилем Ниязовичем Ниязовым.*

окажется далеко не всем? Какие меры предпринимаете, чтобы не допустить возможного перекося?

- Мы не собирались и не строим местную пирамиду Хеопса или музей недоступных вещей. Мы строим РЫНОК, настоящий рынок, который живет по своим законам и который всегда ориентируется на платежеспособность населения. Нет смысла создавать элитную торговую точку. Мы хотим видеть у себя всех – с разными доходами, с разными запросами, ориентируясь в первую очередь на горожан, имеющих доход ниже прожиточного минимума. А для таких покупателей был и всегда будет привлекателен рынок с самым широким ассортиментом, самыми низкими ценами и самого высокого качества.

Мы имеем четкое представление, как это сделать. И уже делаем. Создаем одинаковые равные для всех условия – льгот нет ни для кого, обеспечиваем сервисное обслуживание, включая парковочные площадки, подъездные пути, питание, дополнительные услуги и т.д. Гарантируем низкую арендную плату – она не должна влиять на стоимость товара. Приглашаем к себе тех предпринимателей, кто уже имеет значительный опыт торговли, достаточные

оборотные и резервные средства, зарекомендовал себя честным коммерсантом. Вот они-то и будут конкурировать между собой, зная по собственному опыту, что покупателю привлечь можно только тремя спо-

собами – доступными ценами, широким ассортиментом и качеством товара. Не вмешиваемся в хозяйственную деятельность арендаторов, не устанавливаем цены, ассортимент и прочее. Такова наша политика, и она останется неизменной, чтобы рынок был живым организмом, самостоятельно регулирующим цены утром и вечером, в будни и праздники, ориентирующимся на спрос и предложение.

- Вы надеетесь на успех?

- Очень хотелось бы видеть "Приморец" наиболее посещаемым социальным объектом города. Ведь он уникален: спроектирован и строится как объект двойного назначения, украшает южную часть города, став своеобразной ее "короной" в архитектурном замысле. В начале следующего года с вводом всей северной части, на первом этаже которой будут продовольственные магазины с красочными неоновыми вывесками, парковочными площадками и т.д. "Приморец" станет еще одним местом круглосуточного обслуживания. Не забывайте, что впереди еще и открытие спортивно-оздоровительного физкультурного центра. И все это строится только на частные средства, ни копейки из бюджета, вовсе не для того, чтобы его обходили стороной. "Приморец" по замыслу должен стать центром высокой культуры торгового обслуживания, насколько это возможно в условиях рынка. Первый

наш опыт после открытия рынка непродовольственных товаров за эти восемь месяцев обнадеживает. Комплекс работает стабильно, арендаторов у нас все устраивает, а покупателей становится все больше. Таким же должен стать новый рынок. Если это удастся, задачу свою выполним.

- Шамиль Ниязович, не отодвигают ли повседневные хлопоты по вводу в эксплуатацию рынков выполнение главной задачи – строительство спортивно-физкультурного центра, включая стадион?

- Скорее наоборот – приближают ее. Большая часть полученной от эксплуатации торгового комплекса прибыли будет направлена целевым назначением на завершение основной нашей стройки – стадиона. Поэтому тот, кто придет к нам покупать любой товар, тот внесет свою лепту в развитие находкинского спорта. Мы строим спортивный комплекс, социальную значимость которого для всего города трудно переоценить. Нас особенно волнует проблема досуга молодежи. Ей сегодня некуда деться, нечем заниматься, негде применить свои силы. Состояние здоровья подрастающего поколения вызывает особые опасения. Пьянство, наркомания среди молодых людей приобретает все более широкие масштабы. Но нынешнее поколение не потеряно – нужно принимать срочные меры по развитию физкультуры, спорта, оздоровлению молодежи, которые призваны отвлечь ее от пагубных привычек. И это является основной задачей нашей компании. Нам всем очень хочется, чтобы на наших спортивных площадках, в клубах и секциях с утра и до ночи кипела спортивная жизнь. И в первую очередь в ней участвовало бы подрастающее поколение, найдя для себя занятия по интересам. Думаю, что сделать это молодежи будет несложно – планируется открыть более 50 видов клубов и секций, включая такие "экзотические" для Находки, как кегельбан, катание на роликовых коньках, горный велосипед и т.д.

Работы в этой части "Приморца" ведутся нарастающими темпами. На месте будущего футбольного поля нынешним летом закончена прокладка дренажных труб и системы отопления. В апреле следующего года будет засеяна трава. График ввода спортивного комплекса утвержден и он выполняется. И я надеюсь, что темпы завершения этих работ будут такими же, как и сегодня при строительстве торгового комплекса.

## Оценка поможет развитию бизнеса

ООО "Ния" еще с 1993 года прочно утвердилось на рынке недвижимости, решая проблемы купли-продажи жилых и нежилых помещений, оказывая риэлтерские услуги, производя оценку предприятий и их бизнеса.



Следует отметить, что руководители компании Наталья Витальевна и Михаил Дмитриевич Киселевы первыми в городе получили требуемое образование, все необходимые документы для ведения оценочной деятельности, успешно закончив институт профессиональной оценки Финансовой академии при Правительстве РФ.

- Мысль заняться оценкой бизнеса (предприятий) возникла тогда, когда побывали в 1995 году в Иркутске на семинаре, который проводили американские эксперты – специалисты по оценочной деятельности Всемирного банка, - рассказывали Н. и М. Киселевы.

Тогда всем стало ясно, что в этом направлении в России – непочатый край работы. Московские вузы начали готовить специалистов-оценщиков.

Многие не понимают, зачем нужно проводить оценку бизнеса. Сама рыночная экономика подтолкнула к этому. Предприятия получили или приобрели в собственность мощнейшие основные фонды, включающие недвижимость, транспорт, все материальные и нематериальные активы, ценные бумаги. Но как быть с ними, многие руководители не знают. А ведь эти фонды должны использоваться с наибольшей эффективностью, чтобы они приносили прибыль. То есть ими нужно умело управлять, чтобы они не были балластом для предприятия (с чем мы в процессе оценки столкнулись). Но прежде следует сделать экспертизу фондов, чтобы узнать, в каком они находятся состоянии, что стоят сегодня, за что платятся налоги.

Учеба в Финансовой академии дала нам много теоретических навыков в названной области. И теперь мы помогаем предприятиям не только разобраться со своим имущественным комплексом и оценить его, но и даем консультацию и рекомендации руководителям, как с наибольшей выгодой использовать основные фонды, включающие те же машины, механизмы, оборудование, помещения. Кстати сказать, оценка бизнеса помогает предприятиям рассчитывать по долгам со своими заемщиками.

Занимаясь такой деятельностью, увидели, что в нашем городе, особенно у муниципальных предприятий, предприятий малого и среднего бизнеса в названном направлении полная неразбериха. И чем скорее поймут управленцы необходимость и все преимущества оценки бизнеса, чем скорее проведут ее, тем успешнее будет развиваться их предприятие в сегодняшних рыночных условиях.

А специалисты ООО "Ния" (ул. Портовая, 20а, офис 4, тел.: 64-47-28, 64-73-58) готовы оказать здесь конкретную помощь. Ирина ШУМЕЙКО.



Тел. для справок: 629-989.

## СКАНДАЛЬНОСТЬ НЫНЧЕ ОЗНАЧАЕТ СМЕЛОСТЬ

О директоре Галине Гах и ее «Лирике»



... «Лирика» рядом с торговым монстром «Кант и К» для случайных покупателей абсолютно бесперспективна. Ну что может быть в небольшом магазине напротив крытого рынка такого, чего нет на четырех этажах? Знающие покупатели возразят - есть и много чего. Нашего, отечественного, хорошего качества и по очень доступным ценам. Нисколько не преувеличивая, его называют маленьким супермаркетом - настолько разнообразен его ассортимент. Заметные постоянным покупателям перемены случились не сразу и не вдруг - за пять лет руководства магазином Галина Ивановна и ее небольшой коллектив много раз меняли специализацию торговой точки, каждый раз отказываясь от товаров, спрос на которые невелик. И сегодня в «Лирике» продаются в основном ходовые вещи и продукты питания повседневного спроса, плюс по небольшой цене. Директора часто спрашивают

ют - как ей это удается, неужели добровольно от прибыли отказывается?

- Работайте с поставщиками, откажитесь от посредников, тогда ваши наценки на товар будут минимальны - от 10 до 25 процентов. - Советует она всем и учит как это сделать. Самой ей пришлось учиться на собственных ошибках и достаточно долго. Добрых знакомых и бывших коллег по Находторгу - их в торговле осталось немало - приглашает к сотрудничеству. Сообща ведь легче осилить неподъемные для одного небольшого коллектива транспортные и прочие издержки. Хлопот тоже с этими проблемами достаточно. Но отказываться от них Галина Ивановна не собирается - конечный результат гораздо важнее тревог и переживаний.

А их у руководителя и без того более чем достаточно. Желание проверить магазин, где всегда есть покупатель, а главное хороший товар, были и будут.

- Я уже давно не плачу, получив очередное предупреждение, вызов на какую-то комиссию или решение о наказании, - констатирует моя собеседница. - Во-первых, убеждена, что работаю законно, в торговле не новичок. Коллектив стабильный, за прилавком люди с опытом. Во-вторых, девчата, на меня глядя, сами могут испугаться. Но и безропотно соглашаться со всеми проверяющими и их выводами тоже больше не могла. Я стараюсь доказать свою правоту, если в ней убеждена, везде. Доказывать всегда трудно.

И тут Галина Ивановна права на все сто. Ведь проверка проверка рознь. Хорошо, когда приходят вечные проверяющие не с желанием непременно что-то найти и наказать по максимуму, а научиться, посоветовать. Увы, явление ред-

- Да что вы! Я для газетной публикации никак не подхожу. У меня ведь репутация скандальной тетки, - моя собеседница искренне верила, что этот довод отобьет у меня желание встретиться. Галина Ивановна Гах еще не знала, что именно ее принципиальность и настойчивость в отстаивании собственной точки зрения показалась привлекательной не только для журналиста. Ее и в городе очень многие хорошо знают и уважают. А с некоторых пор ходят на консультации как к хорошему адвокату. К тому же «тетка» оказалась очень привлекательной и обаятельной женщиной, руководителем магазина и частным предпринимателем с большим стажем. Жизнь сначала выкинула дипломированного товароведа на улицу, потом нещадно испытывала на прочность и закалку, и только потом дала возможность доказать себе и людям, что она может и чего стоит.

кое. Чаще всего их приходники чего доброго не предвещает. Их вольное трактование законов и должностных инструкций, уверенность, что только они в этих спорах правы, нередко мелочные претензии в итоге рождают очередную бумагу, с которой трудно согласиться, если принимающая сторона в здравом уме и законы тоже знает. Галина Ивановна и не соглашается, хотя абсолютно не конфликтный по характеру человек. Бумажная «война» за последние несколько лет трижды завершалась в суде в пользу Г. Гах. А чего стоят эти хождения в верх, сколько здоровья уносят - знает только она. Если бы не поддержка мужа - Дмитрия Константиновича, «по совместительству» ее ближайшего помощника в магазине, детей и всего коллектива, может, и не хватило бы сил и энергии.

У директора давно заведен журнал проверок, куда заносятся все данные - кто приходил, кто направил и кто пришел как сторонний дядя с улицы, что в итоге нашли и т.д. Листать его любопытно. Например, очень охотно проверяют законность торговли спиртным люди в погонах, даже если по должностным инструкциям не имеют на это права. С направлениями и без них. Всех проверяющих в магазине вежливо встречают и так же провожают. И беседы их с директором все чаще напоминают встречи двух профессионалов.

- Жизнь заставила читать не художественную литературу, а энциклопедию торговли, справочники, Гражданский и Уголовный кодексы, - невесело улыбается собеседница.

Кстати, эти книги у нее всегда под рукой на рабочем столе, и все в закладках.

- А ведь сегодня не я одна такая, - разговор переходит в другую плоскость. - Это в первые годы предприниматели поневоле предпочитали молчать и соглашаться со всеми. Надоело - сами себе только хуже делаем. Спасибо департаменту администрации и его руководителю Грасковье Васильевне Бауло - она нас всех старается объединить. И мы к такому объединению готовы. В ближайшее время зарегистрируем общественную организацию - ассоциацию торговых предпринимателей.

По замыслу инициаторов - директор «Лирики» в их числе - ассоциация способна решить несколько первоочередных задач. Положит начало сотрудничеству и партнерству владельцев магазинов и торговых точек, желавших развивать собственное дело, вкладывать заработанные средства в строительство, ремонт, обустройство, ассортимент товаров и т.д. Галина Ивановна убеждена - приходит время, когда между двумя понятиями - «нажиться» и «заработать» - дистанция большого размера и очень надеется, что откликнутся те, кто тоже так считает. Привлечет их к участию в городских мероприятиях и профессиональной учебе - сообща гораздо интереснее, например, организовать ту же выставку распродажу и легче провести семинары и курсы. Члены ассоциации получат доступ к новым поставщикам - гарантом их надежности может быть и городская исполнительная власть. Планов действительно много.

...Искренне желаю успеха Галине Ивановне Гах и всем, кто разделяет такую позицию.

Потом на линиях появился частник, который значительно разгрузил городские маршруты, нахально забирая пассажиров перед самым носом муниципального транспорта. Но даже тот вечно недовольный обыватель, который ворчал на дороговизну проезда и задавался вопросом, сколько же «загребают леваки», не мог не признать, что и в государственных автобусах стало ездить значительно комфортнее.



Этого не могла не учесть администрация города при наведении порядка в пассажирских перевозках. И сегодня, когда упорядочено расписание и поделены маршруты между частными и муниципальными автобусами, когда все они проходят ежедневную техническую проверку, а водители - медицинский осмотр, на рынке этого вида услуг сложилась вполне цивилизованная конкуренция между муниципальными (АТП-1) и частными парками ООО «Ориент-Авто» и компании «Движение».

Этому в немалой степени способствует то, что Александр Гашев является не только руководителем АТП-1, но и депутатом городской Думы, что обязывает его рассматривать все проблемы взаимоотношений с конкурентами не только с точки зрения своего предприятия. И показательным примером взаимовыгодного сотрудничества с частником может служить организация проведения ежегодного техосмотра на территории муниципального автотранспортного предприятия.

Заниматься этим будет ООО «Ориент-Авто», получившее недавно лицензию и сертификат на открытие пункта технического осмотра. На сегодняшний день сюда завезены приборы и оборудование, во Владивостоке обучены специалисты, заключен договор с краевой ГИБДД. И очередной техосмотр городские автобусы уже пройдут, как говорится, не отходя от кассы. А учитывая, что получено право на проверку всех транспортных средств, то и многие автолюбители предпочтут пройти эту обязательную процедуру в центральной части города.

- Схема обслуживания и цены, - говорит генеральный директор «Ориент-Авто» Александр Силантьев, - абсолютно такие же. Зато отпадает необходимость ехать на окраину города.

И, наверное, многие находчане останутся довольны этой дополнительной услугой. А для самого Александра Рудольфовича открытие пункта технического осмотра является как бы подтверждением правильности принятого два года назад решения - сменить форму майора пограничных войск на работу в малом бизнесе. С одной стороны, ему, окончившему Уссурийское высшее автомобильное училище и имеющему опыт работы в автомобильных подразделениях, заслужившему пенсию офицера запаса и благоустроенную квартиру, сам Бог велел возглавить автотранспортное предприятие. Но с другой стороны, уж слишком шатким видится малый бизнес в нашей стране.

**ПАССАЖИРСКИЕ перевозки, один из немногих видов малого и среднего бизнеса, который так ощутимо повлиял на условия жизни горожан. Сегодня, как далекий сон, вспоминается то время, когда нормальными считались пятнадцатиминутные интервалы движения автобусов. И мы по полчаса стояли на остановках, пропуская битком набитые машины.**

## "ОРИЕНТ" НА МАРШРУТАХ БИЗНЕСА

- Все зависит от позиции государства, - говорит Александр Рудольфович, - если в экономике США доля малого бизнеса занимает 50 процентов, то у нас только 12. То есть практически в 4 раза меньше. Я думаю, уместно будет сравнить и уровень жизни в наших странах. Кроме того, возможности для развития практически отсутствуют. К примеру, в бухгалтерии любого предприятия есть графа - амортизационные отчисления. Это значит, что я должен копить на новую технику. Но не получается. И не нужно беспокоиться тем, кому не нравится наше существование, - через год-два наш парк может сократиться сам по себе. Ведь используем технику 25-летней давности.

Но это не значит, что состояние парка частных автобусов находится в плачевном состоянии. Ежегодные конкурсы на право перевозки пассажиров, которые проводит администрация города, заставляют содержать машины в состоянии, порой даже лучше, чем у автобусов марки «ЛиАЗ» и «Икарус», эксплуатируемых АТП-1. Арендует ООО «Ориент-Авто» и японские автобусы вместимостью от 12 до 45 человек. Такой комфорт, когда в салоне работают кондиционер и телевизор, самые низкие по краю расценки и гибкая система скидок для постоянных клиентов, привлекает заказчиков на городские и междугородные пассажирские перевозки.

- Конечно, лучший способ развивать бизнес, - говорит Силантьев, - это закупать новые, а не подержанные автобусы. Но об этом пока мечтать не приходится. Прежде всего нужны хорошо продуманные законы, четко действующие механизмы их реализации, как на федеральном, так и на местном уровне. Особенно нужна поддержка малому предпринимательству на местном уровне. Проведение в городе конференции по перспективам развития малого и среднего бизнеса - это хороший знак.

Владимир ТАРУСИН.

МНЕНИЕ

## Может, хватит разбегаться?

Михаил ЛАПУШКИН, председатель Находкинского содружества аудиторов и бухгалтеров.



ЧТО мешает дышать полной грудью предпринимателю? Проблемы энергетики - во-первых. Фискальная политика - во-вторых. Правительство готовит II часть Налогового кодекса РФ, в которой содержится множество положений, способных нанести ущерб российскому бизнесу. В частности, предлагается не признавать расходы, понесенные налогоплательщиком «сверх обычных» расхо-

дов по сделкам с идентичными товарами или услугами. Что это значит? То, что налоговые инспекторы будут трактовать сами нигде не определенное понятие «обычные расходы».

Кроме того, проект НК РФ предлагает признавать налоговыми резидентами иностранные компании, «осуществляющие свою деятельность преимущественно», значит опять предстоит неприятный разговор с налоговиками. А статья, устанавливающая, что продавец, не получивший оплаты за поставленный товар в течение 180 дней, обязан признать стоимость сделки своим доходом, вызывает полное недоумение. Зачем законодателю нужна «война» предпринимателя с налоговой инспекцией? Чтобы переложить свою ответственность за законопослушество на простого служащего, который будет общаться с налогоплательщиком. А «воевать» надо за рынок, а не за налогооблагаемую базу с налоговым инспектором. Кредитно-финансовая система, в-третьих. Весь мир работает на заемных деньгах, только в России это невыгодно.

А между тем розничная торговля сформирована на 73% из малых предприятий и частных предпринимателей, оптовая - 77%. Городской бюджет Находки состоит на 30% из налоговых поступлений среднего и малого бизнеса. В таком случае, почему миримся с неуважением к себе? Почему не отстаиваем свои законные права?

Давайте пойдем навстречу друг другу. 10 лет мы центристически разбегались в разные стороны, наслаждаясь «свободой». Пора остановиться и задуматься над тем, что мы единое целое.