

ДЕЛОВОЙ

№2 СЕНТЯБРЬ 2011

Северо-Восток



**В округе создан
Клуб предпринимателей**
стр. 4

**Аукционы
по мелкой рознице
прошли по новым
правилам**
стр. 26

**Что волнует магазины
шаговой доступности:
наш опрос**
стр. 30

**РАШИД МАСКАЕВ
ИЗ ЛИАНОЗОВА**

**ПРЕВРАЩАЕТ
ОТХОДЫ В ДЕНЬГИ**



13↑

ЭКОНОМИКА УПРАВЛЯЮЩИХ КОМПАНИЙ
Увеличить прибыль на 50% — реально



← 18
7-ЛЕТНЯЯ ТЕХНИКА
НЕ ГОДИТСЯ
Как готовятся к зиме
подрядные
предприятия СВАО



24 →
ГОРОД,
УДОБНЫЙ
ДЛЯ ЖИЗНИ
В округе
создадут
45 стоянок такси

«Деловой Северо-Восток» №2/2011
Учредитель: редакционно-издательский центр «Северо-Восток»
Издатель: ООО «Объединенная редакция Звездный бульвар»
Адрес: 117574, г. Москва, пр. Одовского, 3, корп. 7
Главный редактор: Ю.Сорокин
Шеф-редактор: Е.Ильина
Редактор: Ю.Мироненко
Выпускающий редактор: Е.Душацкая
Дизайн: Т.Птухина. Верстка: В.Боткина
Цветокоррекция: В.Боткина
Корректоры: Т.Журавская, С.Кириллова, Г.Пришивина, И.Теплова
Бильд-редактор: Е.Кабурова
Фото: Р.Балаев, В.Горячев, Ж.Кожина, О.Овчинникова, В.Ситников, Ф.Шклярчук, И.Шербак
Фото на обложке: Федор Шклярчук
Рисунки: А.Иорш

Доставка и распространение:
тел. (495) 681-4227, доб. 142.
Адрес редакции: 129090,
Москва, просп. Мира, 18
Тел. (495) 681-0086, e-mail: dsv@zbulvar.ru
Электронная версия: www.zbulvar.ru
Журнал зарегистрирован в Управлении
Федеральной службы по надзору за соблюде-
нием законодательства в сфере массовых коммуни-
каций и охране культурного наследия по
Центральному федеральному округу, удостове-
рство о регистрации СМИ
ПИ №ФС1-02043 от 7.03.2006
Отпечатано в ОАО «Можайский полиграфический
комбинат», 143200, г. Можайск, ул. Мира, 93.
www.oaompk.ru, www.oaompk.rf
Тел.: (495) 745-8428, (49638) 20-685
Заказ №0966.
Тираж 10000 экз.
Подписано в печать 29.09.2011 г.
Распространяется бесплатно

ДЕЛОВОЙ

Северо-Восток

ПОДРОБНОСТИ

2 Погибший рабочий оказался нелегалом
Трагедия в Южном Медведкове при перестройке магазина

БИЗНЕС СО ЗВЁЗДАМИ

9 «Все спонсоры нам отказали...»
Что помогло братьям Запашным раскрутить своё шоу

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК
26 Вот это другое дело!
Цены на аукционах по мелкой рознице обуздали задатком

ВАШЕ МНЕНИЕ
30 Что волнует магазины шаговой доступности?
Этот вопрос мы задали руководителям «шагмагов»

ОХРАНА ТРУДА
34 Заботиться о сотрудниках заставит большой штраф
Вступили в силу новые правила аттестации рабочих мест



→
47 БУДЬТЕ ДОБРЫ
Владелец клиник в Медведкове строит храм и дарит подарки маленьким пациентам

НА ЧЁМ ЕЗДИМ

37 Подержанный «американец» хорош для семьи
Зато китайский и японский автомобили подкупают ценой и комфортом

ПЕРСПЕКТИВЫ

38 В Бабушкинском районе хлеб пекут дети
Как Останкинский завод бараночных изделий помог колледжу пекарню запустить

КРИМИНАЛ

42 В Марьиной роще задержан «советник ОВД»
Он вымогал деньги у директора кафе

ЦЕНТР РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

43 Какие затраты компенсируют малому бизнесу
Поддавайте заявки на участие в новой программе

ПО ЗАКОНУ

44 Прокурор спросит и за огнетушитель, и за ценники...
Кого и за что штрафует Прокуратура СВАО

Благотворительный совет округа объединил предприятия для адресной помощи жителям



о инициативе префекта Валерия Виноградова в округе создан Благотворительный совет, в который вошли ведущие предприятия и организации СВАО, работники социальной сферы префектуры.

Как заметил префект, цель совета — развитие, поддержка и популяризация благотворительной деятельности в округе.

Чтобы обозначить круг тех, кому нужна помощь, в ближайшее время будет проведена большая работа. В результате должен быть сформирован банк данных о жителях СВАО с указанием конкретных потребностей. Префект

Валерий Виноградов попросил организации СВАО принять активное участие в формировании такого списка и внести свои предложения.

На первом заседании совета руководитель Московского городского центра реабилитации больных со спинномозговыми травмами и последствиями ДЦП Валентин Дикунь предложил всем руководителям обменяться контактами, чтобы облегчить взаимодействие. А генеральный директор ООО «Юникс» Сергей Капустник выступил с идеей организации танцплощадки для людей старшего поколения.

— Хорошо бы префектуре выделить помещение под такую пло-

щадку, — заметил Сергей Николаевич.

Это предложение было встречено с интересом.

В ноябре члены Благотворительного совета должны собраться вновь. Они обсудят сформированный список нуждающихся и определят, кто кому сможет помочь.

Префект Валерий Виноградов заметил, что в прежние времена в России были сильны традиции меценатства и благотворительности и хотелось бы их поддержать, чтобы все наши сограждане, нуждающиеся в помощи, чувствовали заботу и внимание общества.

Юрий МИРОНЕНКО



Среди членов Благотворительного совета (слева направо) — руководитель Центра развития предпринимательства СВАО Роман Емельянов, генеральный директор ООО «Юникс» Сергей Капустник, руководитель Московского городского центра реабилитации больных со спинномозговыми травмами и последствиями ДЦП Валентин Дикунь

Начальником Управления контроля за объектами недвижимости стал Михаил Чичин

Новым начальником Управления контроля за объектами недвижимости по СВАО стал Михаил Чичин. Ранее он занимал аналогичную должность в ЮАО.

Основные задачи этого структурного подразделения Госинспекции по недвижимости — надзор за соблюдением земельного законодательства на территории округа и за тем, как используются нежилые помещения, находящиеся в собственности г. Москвы.

Михаил Чичин в 70-е годы окончил Московский институт лёгкой промышленности. С середины 90-х — в системе контроля за объектами недвижимости, начинал работать в ВАО. Во второй половине 90-х Михаил Васильевич боролся с «Черкизонном». А в начале этого года, уже работая в ЮАО, он участвовал в закрытии известного рынка «Эмерал», кото-



Здесь следят за нарушениями при использовании земли и помещений города

рый был уличён московскими властями в незаконном захвате 30 тысяч квадратных метров земли и в других нарушениях.

— К нам в управление можно обращаться по фактам нарушений при использовании земельных участков и нежилых помещений, находящихся в собственности Москвы, — говорит Михаил Чичин. — Допустим, если точно известно, что помещение вашего соседа находится в собственности города, а там передвинули стенку. Или, к примеру, кто-то расширяет под какие-то цели свою территорию. Это тоже наша тема. Если в договорных отношениях указана одна площадь, а реально предприятие занимает более обширную территорию, принимаем меры административного воздействия.

Александр ЛУЗАНОВ

Адрес управления: Берингов пр., 1 (1-й этаж жилого дома, метро «Свиблово», первый вагон из центра). Часы приёма: вторник и четверг с 10.00 до 14.00. Предварительно лучше звонить по телефону **(499) 186-0354**.

ЧП

Во время перестройки магазина в Южном Медведкове погиб рабочий из Молдавии

Трое рабочих из Молдавии проводили работы по перепланировке на втором этаже мебельного магазина на Полярной ул., 10. В результате обрушения кирпичной стены площадью 3 квадратных метра один из рабочих погиб. Причиной несчастного случая стало нарушение правил тех-

ники безопасности на месте проведения работ.

По словам начальника отдела проверочных мероприятий ОУФМС по г. Москве в СВАО Кирилла Линника, ни один из рабочих не состоял на миграционном учёте и не имел разрешения на работу в Российской Федерации. Кроме

того, у них на руках не было трудовых договоров.

— Как рассказали сами мигранты, никаких письменных соглашений директор магазина с ними не заключал, — заметил Кирилл Линник. — На момент трагедии предприниматель находился за границей.

Решением Бабушкинского районного суда иностранцы были депортированы на родину через несколько дней после гибели их земляка. Сотрудники полиции проводят проверку по данному факту. Виновные могут быть привлечены к уголовной ответственности.

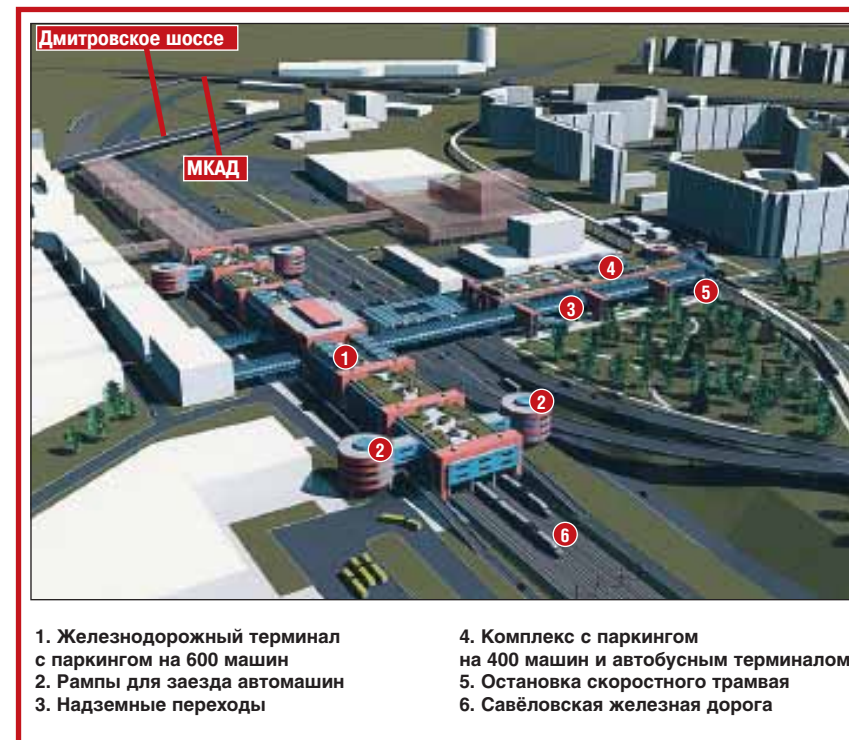
Елена СМЕРНОВА

В Лианозове появится транспортно-пересадочный узел

До 2015 года в городе будет построено 30 транспортно-пересадочных узлов. Из них 3 — в нашем округе: у железнодорожной станции Лианозово, у станций метро «Медведково» и «Бибирево». В числе первоочередных — ТПУ в Лианозове, где у станции пересекаются транспортные потоки с Дмитровского шоссе, МКАД, Лианозовского проезда и Череповецкой улицы (которые ведут к Алтуфьевскому шоссе), железная дорога Савёловского направления.

Уже на первом этапе ёмкость составит более 1000 машин

В концепт-проекте ТПУ — трёхъярусный терминал, хотя при рабочем проектировании можно увеличить число этажей. В нижнем ярусе — железнодорожные пути, автобусные терминалы с площадкой для посадки пассажиров и 3 независимых автомобильных потока — по Лианозовскому проезду, дублёру Дмитровского шоссе и съезду с него. И никаких создаю-



1. Железнодорожный терминал с паркингом на 600 машин
2. Рампы для заезда автомашин
3. Надземные переходы
4. Комплекс с паркингом на 400 машин и автобусным терминалом
5. Остановка скоростного трамвая
6. Савёловская железная дорога

щих пробки светофоров: пешеходы идут по надземным переходам, пешком или используют траволаторы.

На верхних ярусах над платформой — паркинг. На него машины будут заезжать по 4 цилиндрическим рампам. В этом паркинге разместится около 600 машин. Ещё часть многоярусных гаражей возведут вдоль перехода от станции к скоростному трамваю. Поэтому уже на первом этапе ёмкость ТПУ составит более 1000 машин. Но со

временем она увеличится: ещё несколько многоярусных корпусов для авто будут строиться во вторую очередь — тоже над путями, по направлению от станции в область.

Этот концептуальный проект получил одобрение на градостроительном совете в префектуре СВАО. Теперь нужно, чтобы его утвердили на городском уровне и выделили средства на его реализацию.

Михаил ЗИБОРОВ

Добросовестного поставщика госуслуг хотят защитить

Первое заседание Клуба предпринимателей было посвящено готовящимся изменениям в Федеральный закон №94-ФЗ

Текст: Юрий МИРОНЕНКО

В префектуре состоялось первое заседание Клуба предпринимателей. Здесь будут проводиться семинары по наиболее актуальным для бизнеса темам с выступлениями компетентных специалистов.



ФЗ-94 будет меняться

Первое заседание Клуба было посвящено теме грядущих изменений в Федеральном законе №94-ФЗ, которые должны быть разработаны до 1 ноября по поручению президента Дмитрия Медведева.

Важную для бизнесменов инфор-

мацию озвучили префект Валерий Виноградов, заместитель префекта Илья Власов, заместитель руководителя Департамента Москвы по конкурентной политике Олег Бурцев и начальник отдела Контрольного комитета Москвы Андрей Шабанов.

На сегодня существует две концепции совершенствования закона. Первая, предложенная Мин-

экономразвития, предполагает принятие нового закона взамен 94-го. Вторая, разработанная Федеральной антимонопольной службой, предлагает внести поправки в имеющийся закон. По мнению Андрея Шабанова, более вероятен второй вариант. Но, скорее всего, Госдума использует предложения обоих ведомств.

Добросовестному исполнителю госзаказа должно стать легче

В законопроекте, который разрабатывает Минэкономразвития, содержится ряд мер, которые направлены против недобросовестных поставщиков. Например, планируется ввести штрафные санкции и установить контроль по каждому факту неисполнения условий договора. А для борьбы с демпингом на торгах хотят ввести ограничение: при снижении цены контракта более чем на 25% подрядчик, который дал такую цену, обязан представить её обоснование.

Планируется внесение в реестр недобросовестных поставщиков юридических лиц, с указанием генеральных директоров, которые ими управляют. Это может остановить тех, кто демпингует на торгах и занимается рейдерством, создавая для этого целый ряд фирм.

Разрабатывается и другая идея — дать заказчику право в одностороннем порядке расторгать договор с недобросовестным подрядчиком по решению специальной комиссии.

Планируется отменить положение, по которому во время торгов предприятие должно предоставить лицензию. Но если после торгов оно лицензию не представит, его не допустят к работе. Также планируется изъять участника торгов от необходимости информировать, какие исходные продукты он собирается использовать для выполнения госзаказа.

Собираются защитить добросовестного поставщика услуг от проигравшего конкурента, который решил ему насолить. Сегодня бывают случаи, когда проигравший подаёт в суды и тем самым ставит палки в колёса, мешая выполнять госзаказ.

Планируется чётко прописать в

контракте как приёмку продукции, так и её оплату. Нарушения будут грозить административной ответственностью обеим сторонам договора. Кстати, заказчика обяжут предоставлять проектно-сметную документацию. Если тот не даёт документацию, исполнитель госзаказа сможет жаловаться. Впрочем, повторимся, всё это пока только в проекте.

По новым правилам у обеих сторон, видимо, появится возможность расторгнуть контракт в одностороннем порядке в случае его неисполнения другой стороной.

Если говорить в целом, то ответственность заказчика перед исполнителем планируют серьёзно повысить. И это должно облегчить жизнь бизнесу, работающему по госзаказу.

Заказчику, снизившему цену контракта на 25%, видимо, придётся это обосновывать

Контракты на 3-5 лет скоро могут стать реальностью

Предприниматели подняли ряд проблем.

К примеру, заместитель генерального директора управляющей компании «КОР» Ирина Петухова описала характерную ситуацию:

— Заказчик выставляет на торги определённые объёмы. Приходят соискатели, один опускает цену до 25 процентов, а другой — до 20. Выигрывает первый. Но через некоторое время он бросает работу и уходит. Второй подрядчик готов продолжить работу, но ему заказчик может предложить лишь деньги, которые остались от тор-

ПОГОВОРИМ?

Каждый четвёртый четверг вас ждут в Клубе предпринимателей

Префект пригласил всех предпринимателей СВАО принимать участие в семинарах Клуба предпринимателей каждый четвёртый четверг месяца в 16.00. Он призвал руководителей предприятий высказываться, задавать интересные их вопросы, участвовать в дискуссиях, с тем чтобы диалог власти и бизнеса стал постоянным.

гов, тогда как основная часть средств уже вернулась в бюджет.

Также была поднята проблема аренды помещений для управляющих компаний. Те помещения, которые раньше были у ДЕЗов, им уже не нужны из-за сокращения объёмов работ. Но управляющие компании не могут просто так взять их в аренду — эти помещения должны выноситься на конкурс, в которых может участвовать кто угодно.

Валерий Виноградов заметил, что этой темой нужно заниматься. Вероятно, город должен определить некие нормативы по нежилым помещениям для управляющих компаний. И если у кого-то есть излишки площади, то имеет смысл проводить целевой конкурс среди управляющих компаний за право арендовать эти помещения.

Говорилось на совещании и о важности введения долгосрочных госзаказов. Не на год, а хотя бы на несколько. Чтобы предприятия не чувствовали себя временщиками, а могли спокойно развиваться и работать на перспективу. Особенно это касается сферы ЖКХ, где высокая социальная ответственность перед гражданами.

Валерий Виноградов сообщил, что мэр Сергей Собянин уже поручил проработать на 2012 год возможность заключения контрактов сроком на 3-5 лет по разным видам деятельности. ■

Рашид Маскаев: Уезжая на работу, кладу в багажник пакет с мусором

*Генеральный директор ООО «Технимэкс» рассказал,
как из отходов получают 25% прибыли*

Текст: Марина МАКЕЕВА

Как из никому не нужных отходов извлекать доходы? Как на заброшенной замусоренной территории создать прибыльное предприятие?

Рассказывает генеральный директор предприятия по сбору и утилизации бумаги и пластика, которому уже 13 лет.

Отходы по разнарядке

— Рашид Абдулович, разговоры о селективном сборе мусора в Москве ведутся не первое десятилетие, однако сделать это никак не удаётся. А вы взяли и открыли целое предприятие по сбору и сортировке бумаги и пластика. Выходит, раздельный сбор — это всё-таки возможно?

— По сути, он был всегда, только называлось это иначе — заготовка вторсырья. До конца 80-х в каждом районе было ПЗП — производственно-заготовительное предприятие. А как что-то заготавливать и производить, если предвзвешенно не разделять? Я работал директором ПЗП «Очаково». К нам привозили макулатуру, стекло, металлолом, ветошь — десятками тонн в день. Директор каждого предприятия получал разнарядку из исполкома: сдать столько-то бумаги, столько-то металлолома.

Причём неважно, какой у организации профиль: дано задание — выполняй.

— И выполняли?

— Ещё как, ведь иначе — партбилет на стол. В день к нам приходило по 30-40 машин с разного вида отходами. Всё это рассортировывалось ещё раз. Рабочие стояли у ленты транспортёра и раскладывали, ту же макулатуру, например, по 6 разным кучам: картон — к картону, газеты — к газетам, исписанные тетрадки — к журнально-книжной продукции, это лучший сорт макулатуры, из него потом белую бумагу делают.

Готовый продукт — вторсырьё — направлялся на перерабатывающие комбинаты. Объём работы ПЗП исчислялся в 100 тыс. тонн за год, денежная выручка — в миллионы.

— Опыт, полученный в ПЗП, помогает в ведении «макулатурного» бизнеса сегодня?

— Если бы не он, я вообще не решился бы открыть собственное



ДОСЬЕ «ДСВ»

Рашид Маскаев — москвич в третьем поколении, семья жила на Большой Татарской улице. После окончания ПТУ работал токарем на заводе, служил в 21-й дивизии ВДВ под Витебском, совершил 29 прыжков с парашютом. Занимался вольной борьбой. Окончил Московский институт инженеров сельскохозяйственного производства им. Горячкина, по специальности — инженер по ремонту и эксплуатации сельхозтехники.

В системе сбора и утилизации твёрдых бытовых отходов работает более 40 лет, прошёл путь от заготовителя до генерального директора Московского производственно-заготовительного объединения «Очаково».

В 1998 году основал собственную компанию по сбору и утилизации бумаги и пластика. Сегодня ООО «Технимэкс» вывозит и сортирует более 1000 тонн бумаги и 500 тонн пластика в месяц.

Рашид Маскаев живёт на Юрловском проезде.

Женат, взрослый сын, маленький внук.

ООО «Технимэкс» не раз становилось призёром конкурсов «Московский предприниматель».

дело. Ведь как было? В середине 90-х перерабатывающие предприятия либо закрылись — как текстильные и металлургические, либо потеряли интерес к вторичному сырью — как целлюлозно-бумажные, которые переориентировались на первичное сырьё — древесину. С ним работать и проще, и дешевле. Но к началу XXI века стало ясно, что без переработки отходов не обойтись, иначе мы просто задохнёмся. Да и граница давала пример: в США перерабатывается 65% отходов, в Германии — 85-86, в Японии — 94%. Перерабатывающие комбинаты стали возрождаться: их выкупали частные лица, ставили новое оборудование.

2 рубля 50 копеек за килограмм

— Почему сырьё закупаете только у организаций?

— Во-первых, они в этом заинтересованы материально: отдавая макулатуру и старый пластик, реально сокращают свои расходы на вывоз мусора. Во-вторых, любой магазин, рынок, издательство, типография может найти место, где это

Макулатуру при массе от 500 кг везти уже экономически оправданно

складывать. После чего смело отправляют нам. К примеру, макулатуру при массе от 500 кг везти уже экономически оправданно. Всё это нам поставляют магазины, школы, институты, типографии, рынки, разные предприятия и учреждения. Договор заключён также с управой Лианозова, Бибирева, с отделением УВД: все бумаги из этих учреждений шредеруются — измельчаются специальным ножом.

— И сколько за это платите? — Стандартная цена, по которой мы расплачиваемся, — 2 рубля 50 копеек за килограмм, то есть 2500 рублей за тонну.

Прибыль — 25%

— Вашему предприятию 13 лет, создавались в 98-м году, в непростое для создания бизнеса время.

— Мы начали работать как транспортники-посредники: забирали картон и бумагу у магазинов и на рынках и везли переработчикам. Но я всё-таки производственник. Как только накопились какие-то активы, решил заняться непосредственно сортировкой.

Сначала арендовали небольшое помещение, участок на территории типографии. Потом я обратил внимание на участок по соседству — запущенный, грязный — сюда ночью мусор с самосвалов сбрасывали. Пошёл в управу, потом в префектуру, объяснил, что открыть здесь пункт сортировки макулатуры и пластика — это сразу три положительных момента.

Во-первых, решаем, пусть частично, вопрос с утилизацией мусора в СВАО. Во-вторых, сохраняем лес: 2 тонны макулатуры спасают 6 кубометров леса, это корабельная сосна. Ну и наконец, бизнес развивается. →



Производительность линии «Персонер» — 20 тонн в сутки

Участок был передан нам в аренду на 5 лет с правом продления. Первым делом мы очистили его от завалов мусора: 60 КамАЗов на свалку вывезли, пришлось влезть в долги. Затянули пояса и поставили забор. Потом купили 2 электропресса. Навесов ещё не было, если шёл дождь, отключали электропрессы и накрывали брезентом.

Чтобы обеспечить себя сырьём, взяли «Газель» в аренду. Начали ездить, забирать макулатуру из магазинов, с рынков, из маленьких типографий, привозили сюда, прессовали, складировали. Потом купили прессовальную линию «Персонер» б/у, она работает в автоматическом режиме: прессует, пакует, завязывает и выталкивает готовую кипу — производительность 20 тонн в сутки.

— **Кто забирает готовую продукцию?**

— Прессы пакуют макулатуру в кипы по 350-400 килограммов. В назначенное время приходит фура, грузит по 10-15 тонн в машину и везёт на Ступинский картонно-полиграфический комбинат, в Алексин на картонную фабрику, на Сегежский комбинат — это Брянская область.

— **И почему они берут спрессованную макулатуру?**

— 3200-3300 рублей за тонну.

— **Это выгодный бизнес?**

— Судите сами. Мы платим магазину или школе из расчёта 2500 рублей за тонну неразобранной макулатуры. После расходов на сортировку, прессовку, погрузку, перевозку в суммарном исчислении у нас остаётся 500-600 рублей с тонны. Чистой прибыли — процентов 25.

Поначалу набрал москвичей...

— **Кто у вас работает?**

— Приезжие из глубинки, в основном из Чувашии, 6 человек, в 2 смены: 2 оператора на прессах и 3 сортировщика, один на подмене. Поначалу набрал москвичей, но те, кто приходят на такую работу, трудятся только до аванса, а получил деньги — и на 3 дня «в штупор». Потом приходит, мятый-перемятый, иногда с синяками, начинает про свои проблемы рассказывать. Мне это нужно? Я алкоголь в принципе не употребляю, никогда не курил.

— **А какова зарплата у рабочих?**

— Меньше 15 тысяч чистыми не бывает. Плюс бесплатное жильё: тёплые бытовки, вода, канализация, душ, холодильник, СВЧ. Постельное бельё раз в неделю меняем и отдаём в прачечную. Отпуск — раз в год, на месяц, тогда

родственник или друг приезжает на подмену.

— **А семья вам помогает?**

— Сын Университет леса окончил — вместе со мной работает, инженер по целлюлозе. А жена, когда я на работу собираюсь, даёт мне пакет с бумажным и пластиковым мусором. Я кладу его в багажник, а на работе — сразу на транспортёр.

Мобильники для медалистов

— **Почему не удаётся организовать отдельный сбор мусора в жилом секторе?**

— Я такую попытку делал, связывался с ДЕЗами, с ГУ ИС, но ответного интереса не встретил. Во-первых, у них нет стимула этим заниматься, во-вторых, негде хранить собранную бумагу и пластик.

А вот в индивидуальном порядке эту работу наладить удалось. В частности, нам привозят макулатуру и пластиковую тару дворники, которые обслуживают мусоропроводы и следят за контейнерными площадками. Оплата та же — 2 рубля 50 копеек за килограмм.

— **В прошлом году ваша фирма подарила выпускникам-медалистам школы №1122 мобильные телефоны.**

— Это наша подшефная школа, ребята должны видеть, что их труд оценивается.

— **Вы мусульманин, а помогаете православной церкви: построили большую столовую при храме в подмосковной Коломне...**

— Я глубоко верующий человек, несколько лет назад принял паломничество в Мекку, совершил хадж — это великое событие в моей жизни. Но Бог един, двух Богов не бывает. Вот отец Яков в Коломне создал коммуну для подростков-беспризорников, организовал мастерскую, их учат переплётному делу. Этих ребят уже нельзя назвать безотцовщиной. ■



Спонсоры отказали.

И тогда мама взяла кредит...

С чего начался цирковой бизнес братьев Запашных и как им удаётся зарабатывать миллионы

Текст: Константин ЧУПРИНИН

Доходы известных дрессировщиков братьев Запашных в этом году выросли до 10 миллионов долларов. Всё заработанное они вкладывают в своё дело. О том, с чего начался их семейный бизнес и как им удаётся возвращать вложенное и получать прибыль, рассказал «ДСВ» старший из братьев — Эдгард Запашный.

Поначалу с треском провалились

— Эдгард, вы из семьи дрессировщиков львов и тигров. А почему собственную компанию ООО «Цирк братьев Запашных» вы основали только в 2003 году?

— До середины 90-х мы всей семьей как сотрудники Росгосцирка активно гастролировали за рубежом. Но в 1996 году вернулись на родину, делать уже не государственное, а частное шоу. В то время мы зарабатывали в коммерческих программах по \$100 за спектакль. Чтобы выжить, надо было проводить в месяц до 25 представлений. Это было тяжело. Мы с братом начали искать спонсора для нашего шоу. Обошли, наверное, почти всех известных на тот момент крупных продюсеров. Я и Аскольд пытались им доказать, что если сейчас нам немножко помочь, то мы быстро станем хорошо зарабатывать и принесём им прибыль. Но практически никто нам в тот момент не поверил. Теперь мы, наверное, богаче большей половины тех, кто тогда отказался нам помочь.

В 2003 году мы с братом предложили нашей маме создать своё собственное шоу. Она смогла взять кредит в банке на покупку необходимого оборудования, и мы выступили. Большую часть накопленных тогда \$120 000 потратили на рекламу, но первые наши гастроли в Ставрополе и Ярославле с треском провалились. После первых

неудач мы с мамой провели анализ ситуации, и в других городах стали выбирать время наших гастролей более внимательно.

На вложенный \$1 млн получили \$1,5 млн

— А когда же вы вышли на окупаемость?

— В 2005 году, когда сделали своё первое большое шоу в Москве. А к 2008 году представили зрителям новогоднее шоу «Цирк братьев Запашных в Лужниках». На него мы потратили около \$1 млн, зато 30 представлений принесли нам \$1,5 млн. В наши следующие шоу: «Камелот», «Садко», «Камелот-2», пришлось вкладывать в разы больше — \$5 млн, \$7 млн, \$10 млн. Но и доходы росли соответственно. Сколько мы на этих проектах заработали — извините, не скажу, коммерческая тайна.

Примерно десятую часть приходится вкладывать в рекламу. Так, из \$10 млн, потраченных на «Камелот-2», \$1 млн ушёл на рекламу.

Сейчас готовим шоу «Легенда» к новому, 2012 году. Бюджет у него тоже будет порядка \$10 млн.

Почему сложнее в регионах

— Ваши большие шоу идут только зимой в Москве и Санкт-Петербурге. Что вы делаете остальное время?

— Конечно, 70 процентов дохо-

дов мы получаем от новогодних шоу. Но летом и осенью в течение года выступаем с гастрольями в 4 или 7 городах. Там мы показываем обычные цирковые представления. Потому что возить большое новогоднее шоу в регионы финансово невыгодно. Для того чтобы оно окупилось, надо собрать не менее 150 тысяч зрителей. И потом, в России очень высокие транспортные расходы, нам невыгодно возить 35 машин с оборудованием плюс артистов и животных. Эти затраты просто не окупаются. Ещё одна проблема — цены на билеты. Если в столицах мы можем рассчитывать, что люди раскупят билеты по цене от 300 до 5000 рублей, то в регионах цена на билеты должна быть значительно меньше, иначе их никто не купит. Поэтому мы пока не рискуем возить туда большие шоу. В маленьких городах мы выступаем 3-4 недели, а в таких крупных, как Казань, можем провести полтора или два месяца.

— Сегодня у вас вполне успешный бизнес. Зачем в таком случае сотрудничать с Росгосцирком?

— Практически 98 процентов стационарных цирков в России принадлежит компании «Росгосцирк». И поэтому, куда бы мы ни поехали, везде гораздо лучше проводить представления в приспособленных для этого зданиях, а не в качестве шапито на улице. Ещё Росгосцирк даёт нам артистов из своего штата, помогает с ветеринарной помощью животным и решает другие проблемы. Хотя, с другой стороны, мы платим Росгосцирку определённую аренду. И эта плата каждый год разная. Сейчас, например, поменялся генеральный директор Росгосцирка, и к нам стали более лояльно относиться. А до этого выставляли очень уж высокую арендную плату.

Львы и тигры съедают в день 145 килограммов мяса

— Сколько у вас уходит денег на содержание животных?

— По сравнению со всеми тратами на шоу получается не очень большая сумма. За животными у

нас присматривают 20 человек, при необходимости из Московского зоопарка приходят ветеринары. Кроме хищников, у нас ещё обезьяны, лошади, попугаи и собаки. Наши 16 тигров и львов в день съедают примерно 145 килограммов мяса. В 2008 году на гастролях в Екатеринбурге местный мясocomбинат в обмен на рекламу поставил мясо для наших животных.

— А сколько у вас сейчас в штате артистов?

— Всего у нас 140 человек. Из них 90 — постоянные, они с нами уже много лет. Остальные — приглашённые. В команду входят юристы, менеджеры, бухгалтеры и администраторы.

— Как вы отбираете артистов для своих шоу?

— Мы и наша команда не первый день в мире цирка. Поэтому, когда пишем сценарий шоу, точно знаем, что хотим в нём видеть, и сразу отсеиваем тех людей, которые работают в жанре, который нам в данный момент не подходит. Мы постоянно бываем на цирковых фестивалях, где находим талантливых артистов, просматриваем в

Интернете различные цирковые форумы и сайты, где тоже находим артистов, которые сегодня выступают на хорошем уровне. К своим шоу мы привлекаем и артистов Росгосцирка. А в наших больших

Из шоу «Камелот»

Из \$10 млн, потраченных на «Камелот-2», \$1 млн ушёл на рекламу

новогодних проектах участвуют талантливые люди из Большого московского цирка на проспекте Вернадского и даже из знаменитого французского цирка «Дю Солей».

Форс-мажоры в Питере и Магнитогорске

— Знаю, что ваша мама контролирует финансы. А какие роли в этом бизнесе у вас с братом?

→



Валерий Шарифулин/ИТАР-ТАСС



Валерий Шарифулин/ИТАР-ТАСС

«Прыжок на льве» — рекорд Книги Гиннеса

— Мой брат Аскольд является автором сценария и главным режиссёром последних трёх наших спектаклей. Я занимаюсь менеджерской работой по постройке шоу, закупкой реквизита и другими вопросами. А на нашей маме действительно висят все финансовые вопросы,

У нас всё легально, мы не боимся любых проверок

она у нас генеральный директор.

— Бывает ли так, что зрители не приходят на ваше шоу в каком-нибудь городе?

— Мы ни от чего не застрахованы, так что привыкли к разным ситуациям и всегда сумеем найти выход из положения. Например, в

Магнитогорске зрителей было очень мало. Оказалось, что в это время перестали платить зарплату на местном металлургическом комбинате, а практически все жители города там работают. Нам было очень обидно, что не знали об этом заранее и не смогли перенести наши представления на более поздний срок.

В Санкт-Петербурге один раз случилось ЧП. Как раз зимой 2009 года там свирепствовал грипп. Местные власти запретили жителям, и особенно школьникам и детям, посещать массовые мероприятия. В тот год мы заработали только \$1млн. Хорошо, что этого хватило на затраты по перевозке шоу из Москвы в Питер.

— Приходят ли к вам налоговики и другие проверяющие службы?

— Конечно. Но у нас всё легально, все бюджеты расписаны по-белому, так что нам нечего скрывать, и мы не боимся любых

проверок, которые затрагивают и финансовые документы, и состояние оборудования, и здоровье артистов, и то, в каком состоянии находятся наши животные. Если наши животные вдруг заболевают, то мы пользуемся услугами местных ветеринаров или в тяжёлых случаях в любой город вызываем знакомых врачей из Московского зоопарка.

— А почему вы не ездите со своим шоу за границу?

— Мы были с гастролями в Японии, Монголии, Китае и других странах. Последнее время привозили свои шоу в страны СНГ: Белоруссию и Казахстан. В Западную Европу нас зовут местные импресарио, но это очень дорого. И потом, у нас нет желания ехать за границу только потому, что это модно или кому-то надо. Но если нам поступят достойные предложения, то мы можем и поменять свою позицию. **Д**

1-2% жителей не заплатят никогда

С чем приходится сталкиваться управляющим компаниям и как они компенсируют свои потери

Текст: Жанна КОЖИНА

Сегодня в округе работают 28 управляющих компаний.

Как они зарабатывают и где терпят убытки, какой из типов УК выгоднее, выясняет корреспондент «ДСВ».

Три типа управляющих компаний

За последнее время сформировался новый класс бизнеса — управляющие компании. По мере своего развития они расслоились на три типа, которые руководители самих УК условно классифицируют так: гибридные, стандартные и дочерние.

Гибридные — это управляющие компании, которые функции по управлению, эксплуатации и техническому содержанию дома выполняют самостоятельно без привлечения подрядных организаций.

Стандартные управляющие компании в основном выполняют организационные функции, а все работы по санитарному и техническому содержанию домов выполняют подрядные организации, с которыми УК связывают договорные отношения.

Дочерние управляющие компа-

нии создаются застройщиком для поддержания в порядке новостроек до тех пор, пока их жители не заключат договоры собственности. Задача таких УК — продемонстрировать хорошую работу и тем самым убедить новосёлов заключить договор на обслуживание именно с ними.

Как работают те и другие

УК «Лосинка» — гибридная коммерческая организация, существует на рынке три года, начала свою деятельность с трёх домов. Штат компании предусматривает наличие квалифицированных специалистов, которые могут осуществить ремонт сложных технических устройств и инженерных коммуникаций без помощи подрядных организаций.

УК образовалась вследствие реорганизации эксплуатационных предприятий района (ЖЭК, РЭУ). В

начале своей раскрутки «Лосинка» прибегла к такой тактике: вкладывала в ремонт домов собственные средства. После чего собственники квартир стали заключать с ней договоры.

— А потом к нам потянулись жители других домов, — рассказывает генеральный директор управляющей компании «Лосинка» Дмитрий Большаков. — Они стали завидовать соседям, которые не могли нарадоваться проведённому ремонту в своих домах. Расчёт оказался верный: к нам повалила толпа желающих заключить договоры.

На сегодня под управлением организации — 28 домов 70-90-х →

Экономия ресурсов через 5 лет может увеличить прибыль на 50%

Директор компании лично ходила по домам и агитировала жителей

годов постройки и один дом — 2008 года.

«Свиблов Град» — стандартная компания, которая полностью состоит из бывших дезовцев. За три года существования УК охватила почти все дома, которые ранее содержались на балансе ДЕЗа, а это 85% жилых домов района, преимущественно постройки 40-60-х годов. «Свиблов Град» существенно отличается от «Лосинки» — практически все работы по санитарному и техническому содержанию выполняют подрядные организации, с которыми УК связывают договорные отношения. Компания руководит организационными процессами и координирует действия подрядчи-

ков — это серьёзный труд. Если подрядчик допустит оплошность, ответственность перед жителями ляжет на плечи УК.



— Чтобы жители доверились компании и заключали договоры, я и мои заместители проводили агитационную политику, — рассказывает **руководитель УК «Свиблов Град» Лариса Гаязова.**

— Организовывали собрания инициативных жителей, объясняли им преимущества работы управляющей компании.

Люди не первый год знали дезовцев, поэтому охотно заключали с ними договоры. Сейчас компания обслуживает 130 домов — это 95% жилых домов в Свиблове.

«Ведис Комфорт» — дочерняя организация, частично находится на финансировании застройщика, на рынке существует три года. В задачи УК входит устранение недочётов в новостройках. Так же, как и две предыдущие, компания следит за санитарно-техническим состоянием домов, но до момента, пока жители не заключат договоры собственности. Поэтому основная задача дочерних компаний — заработать положительные отзывы и убедить собственников продлить контракт на управление именно с ней. Основные отличия от «Лосинки» и «Свиблов Града» заключаются в том, что УК не только управляет внутри-

домовым имуществом, но и предоставляет более широкий спектр услуг для населения вплоть до ремонтов и уборки квартир.

Предприятие осуществляет деятельность в нескольких районах СВАО — Марфине, Отрадном, Алексеевском. А 5 августа этого года УК выиграла тендер на управление элитным комплексом «Седьмое небо» в районе Останкино.

— На сегодняшний день компания обслуживает 32 жилых дома нового типа, с современным техническим оснащением. Это требует дополнительных расходов и наличия квалифицированных специалистов, — рассказывает **заместитель генерального директора управляющей компании «Ведис Комфорт» Вера Жебрак.**



Основной упор компания делает на обслуживание VIP-уровня, но при этом не повышает тариф, утверждённый правительством Москвы на услуги ЖКХ: в этом году это 22,92 руб. за 1 кв. м (жилые дома со всеми удобствами, с лифтом и мусоропроводом).

На чём зарабатывают

Поскольку компании отличаются друг от друга не только структурой, но и жилым фондом, то и пути к прибыли достигаются тоже различными методами. Помимо стандартного сбора за ЖКУ суще-



ствует ещё несколько способов заработка.

У «Лосинки» и «Свиблов Града» на балансе содержатся дома с многолетней историей, прибыль достигается за счёт грамотной экономии ресурсов. «Лосинка» и «Свиблов Град» установили в подъездах энергосберегающие лампы и датчики движения. Регулярно проводят агитацию за установление ИПУ (индивидуальных приборов учёта). Утепляют нежилые помещения — подвалы, панельные поверхности, оконные и дверные проёмы. Устанавливают приборы, контролирующие расходование ресурсов. С одной стороны, это позволяет точно вести расчётные операции с компаниями, предоставляющими коммунальные услуги, и с собственниками жилых помещений. А с другой стороны, этот способ требует больших затрат и работает на долгосрочную перспективу — лишь через 5 лет можно рассчитывать на серьёзное увеличение прибыли (как планируют сами УК, до 50%).

Более быстрый способ получить деньги — это сдать в аренду с согласия собственников нежилые помещения и получать свою долю с аренды. «Свиблов Град» удачно это практикует, благодаря чему у

компании всегда есть средства на текущий ремонт и развитие предприятия.

«Ведис Комфорт» и «Лосинка» не тратят средства на многочисленные подрядные организации, а оплачивают зарплаты своим малочисленным универсальным сотрудникам — это позволяет экономить до 25% годовой прибыли. Кроме того, «Ведис Комфорт» зарабатывает на рекламе, которую размещают на собственных, индивидуальных платёжных документах, а также неплохой доход приносит широкий спектр услуг — уборка квартир, проведение ремонтов, химчистка мебели.

Где теряют

Основные проблемы всех без исключения УК — неплательщики. Если вовремя не заняться возвращением долгов, компания несёт серьёзные денежные потери. «Лосинка» выбивает долги посредством штатного юриста, который составляет иски и направляет их в суд. Из 15% неплательщиков 5% оплачивают долг до судебной претензии, после судебной процедуры платят 8-9%. Остаются 1-2%, которые никогда не заплатят: просто нечем. →



Ещё одна проблема — это ветхое жильё неносимой серии у «Лосинки» и «Свиблов Града», которое регулярно требует вложений в текущий ремонт кровли и износившихся коммуникаций. Также существуют сезонные проблемы — зимой приходится нанимать дорогостоящих профессиональных альпинистов и регулярно счищать снег с покатых крыш. А летом проводить регулярную чистку дымоходов. Компания «Ведис Комфорт» серьёзно тратится на ремонт доро-

директора УК «Ведис Комфорт» Вера Жебрак, — когда на протяжении нескольких месяцев в управляющую компанию поступали жалобы от пожилой жительницы на ночные «шумы». Пришлось провести ночь в квартире бабушки, лежать на кровати и слушать. Оказалось, что с обратной стороны стены, у которой стоит кровать, плотно придвинут холодильник — нарушитель ночного спокойствия. Холодильник отодвинули — вопрос решился...

Бизнес перспективный, но сначала нужно вложиться

Как признают руководители управляющих компаний, этот бизнес на сегодня хотя и не слишком прибыльный, зато перспективный. Но на этапе становления УК требуют определённых вложений.

Например, «Свиблов Град» с первых денег, собранных с жильцов за коммуналку, вложил средства в

ремонт кровли, чтобы избежать весенне-осенних протечек воды. А после капитального ремонта кровли и коммуникаций уже смог навести красоту в домах — красить, белить, класть плитку.

Новостройки УК «Ведис Комфорт» в ремонте не нуждаются. Поэтому компания вложила свои средства в территорию жилого комплекса — охрану, озеленение, детские площадки. К задаче подошли творчески: дома поделили на маленькие кварталы, которые

состоят из 3-4 домов, и прикрепили к ним стенды с картинками животных. Теперь в районе есть «дворы-жирафы», «дворы-носороги», «дворы-пауки», «дворы-слоны».

А вот управляющая компания «Лосинка» на начальном этапе вложила первые собранные с домов средства в капитальный ремонт инженерных коммуникаций и электропроводки. И теперь вопрос по инженерно-техническим коммуникациям закрыт минимум на 5 лет. ■

Из 15% неплательщиков 5% оплачивают долг до судебной претензии, после судебной процедуры платят 8-9%

гостящего высокотехнического оборудования — лифтов, видеонаблюдения, видеонаблюдения. Для ремонта техники нанимают высококвалифицированных специалистов, которые дорого стоят.

Внештатные ситуации

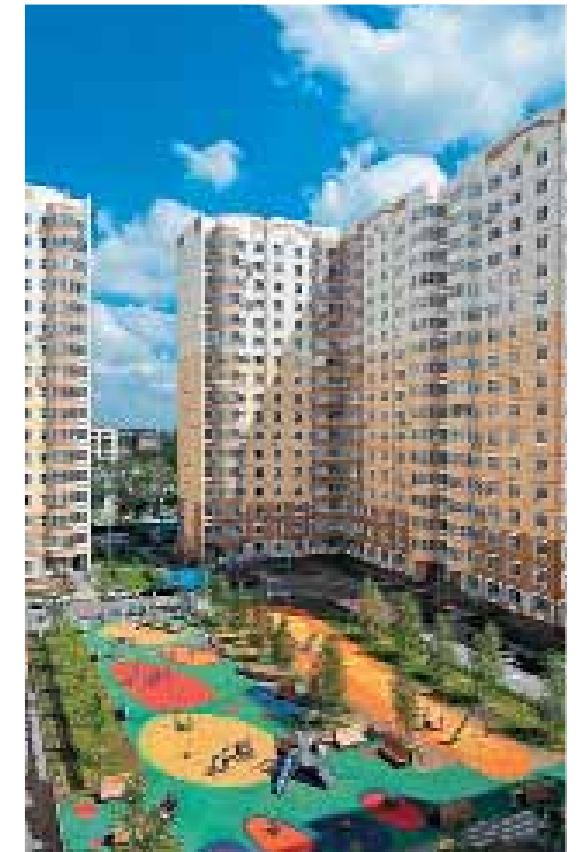
У многих организаций случаются внештатные ситуации, и управляющие компании здесь не исключение. Обычно такие ситуации требуют присутствия руководителя лично.

— В старом доме на участке УК «Свиблов Град» прогнулась деревянная балка чердачного перекрытия, и всё могло закончиться плачевно. Пришлось брать командование на себя, — рассказывает Лариса Гаязова. — В короткие сроки мы организовали подрядчиков для устранения аварийной ситуации. Сутки мы спасали потолок, ставили подпорки, разбирали перекрытия. Через пару дней ситуацию исправили.

— А у меня был случай, — рассказывает заместитель генерального



УК «Ведис Комфорт» придумало оригинальный ход: поделила район на маленькие кварталы, в каждом из которых поставила большие фигуры животных



СОВЕТЫ НАЧИНАЮЩИМ

По максимуму задействуйте каждый сантиметр здания

Руководители управляющих компаний дают советы, которые могут пригодиться новичкам:

- Компаниям, которые взяли в управление старые дома, желательно как можно быстрее вложиться в ремонт коммуникаций и в приборы для экономии ресурсов.
- Дочерним компаниям, которые управляют новостройками, следует понимать, что в первые три года дома дают усадку, поэтому заранее нужно быть готовыми к гарантийным работам по герметизации швов, ремонтам дверей и оконных блоков.
- Всем управляющим компаниям имеет смысл по максимуму задействовать каждый сантиметр здания: сдавать в аренду нежилые помещения, внешние стены здания — под рекламные щиты, расширять спектр услуг для населения. Тогда срок окупаемости снизится на несколько лет.

Семь лет для зимней техники — уже много

Что тревожит специализированные организации по уборке улиц накануне сезона холодов

Текст: Татьяна ЩЕРБАКОВА

Всего в округе уборке подлежит почти 7 млн квадратных метров дорог. Прошлой зимой их чистили от снега 9 подрядных организаций. Тогда справлялись не все, и с ними расторгли контракты. На этот раз подход к подрядчикам будет ещё более жёстким.

На коллегии префектуры, где обсуждали работу жилищно-коммунального комплекса во время прошлой зимы, префект Валерий Виноградов потребовал принимать упреждающие меры: ознакомиться с работой хорошо зарекомендовавших себя подрядных организаций, посмотреть их технику, персонал. И после этого сформулировать такие условия для конкурсов, на которых выбирают подрядные организации по благоустройству, чтобы наверняка отсеять недобросовестных подрядчиков.

Серьёзные проблемы с уборкой снега в прошлую зиму были в районах Марьино, Марфино, Останкинский, Бутырский, Бибирево. Тогда прямо среди зимы пришлось расторгать контракты с подрядными организациями, не справившимися с уборкой снега. Много нареканий было на работу ООО «Прогрессстрой», а с ООО

«Алга», завалившим уборку снега, вообще пришлось расстаться. Как сейчас готовятся к зиме подрядные организации, сообщили в ГБУ «Заказчик внешнего благоустройства СВАО».

— В этом году в округе нужно подготовить около 400 единиц снегоуборочной техники. По графику закончим к сентябрю, — рассказал директор ГБУ ЗВБ СВАО Андрей Акимов. — Мы ежедневно выезжаем проверять одну из баз подрядчиков. В начале июля были в ОАО «Спецдормеханизация №2». Там идёт плановая подготовка техники. Хватает ли у них людей? Сейчас да. Дополнительно набирать дорожных рабочих будут ближе к зиме. Есть 40 фронтальных снегопогрузчиков, 19 обычных, другая техника. По количеству её должно хватить, а по качеству — будем смотреть. Бывает, техника исправная, но старая, выйдет на линию и сразу сломается...

Крупным компаниям выживать сложнее

Компания ОАО «Спецдормеханизация №2» (СДМ-2) занимается комплексной уборкой на территории округа около 30 лет. Сейчас компания работает в Отрадном и Бибиреве, площадь уборки — 1700 тыс. кв. м. Кроме того, ОАО «СДМ-2» занимается устройством парковочных мест во дворах.

— Сегодня сложнее выживать таким крупным компаниям, как наша, — считает исполнительный директор ОАО «СДМ-2» Евгений Рындю. — Объёмы разбирают мелкие компании, а нам приходится экономить на чём только можно. Вот на летней уборке у нас 200 человек. А зимой нужно в разы больше, мы уже сейчас начинаем набирать людей. Но главное — мы стараемся своих специалистов удерживать: тех, кто долго работает. Есть люди, кото-

рые по 20-30 лет у нас трудятся. Летом, когда вместо 400 нужно 200 человек, мы не увольняем, а отправляем их в отпуск, стараемся как-то поддерживать.

По словам Евгения Рындю, если бы договоры заключались не на полгода-год, как сейчас, а на три, результаты работы были бы совсем другими. Зная, что гарантированно будет в работе, скажем, 2 млн кв. м, компания могла бы планировать работу, чувствовать себя увереннее.

Сейчас дорожники ремонтируют зимнюю технику. Ничего нового в этом году компания не приобрела. Они объясняют это так: «Неизвестно, что будет завтра, какие понижения на конкурсах. Наберём технику, а сможем ли за неё расплатиться, неизвестно». Впрочем, СДМ-2 не против приобрести технику в лизинг. А в случае аномальных снегопадов снегоуборочные машины возьмут в аренду.

Окупится новая техника или нет?

А вот ООО «ПНК» в этом году технику закупило. Рискнули.

— Мы купили 3 плужно-щёточные машины для зимы и 2 импортных английских пылесоса (вакуумные подметально-уборочные машины) для летней уборки, — рассказал заместитель генерального директора Антон Богаченко. — Не забываем и ремонтировать старую технику. Сейчас сезонное обслуживание: что-то подновить, поменять элементы, которые вышли из строя. Вот на плугах меняем износившуюся резину (она закреплена внизу плуга и при его опускании контактирует с асфальтом, загребая снег). Техника у нас разного возраста. Случаются и поломки во время эксплуатации, от этого никуда не денешься. Но есть нормативный расчёт количества техники, так

называемый коэффициент производственного использования. Положим, мне нужно 6 единиц плужно-щёточных, а у меня их должно быть 8 с учетом возможных поломок и простоя техники

Работники ООО «ПНК» готовят снегоуборочную технику к зиме. Сигнальный проезд, 13, стр. 1

Объёмы работ разбирают мелкие компании: крупным стало сложнее выживать

из-за ремонта. Сколько лет техника может бесперебойно служить? Семилетняя уже подпадает под сомнение.

Всего на балансе компании 60 единиц снегоуборочной техники, в штате — около 100 дорожных рабочих. В летнее время ООО «ПНК» убирает территорию трёх районов: Ростокина, Останкин- →



ского и Ярославского. Серьёзный объект — вся прилегающая к ВВЦ территория.

Летом — мосты, зимой — снег

Компания ООО «АСВ-строй», работающая в Лосинке, Северном и Южном Медведкове, чувствует себя более уверенно. Кроме уборки дорог зимой и летом, она занимается строительством мостов и устройством дорожных развязок. В результате — стабильная занятость людей и прибыль круглый год, а не только зимой.

— Сейчас в компании работают 500 человек, из них 125 — дорожные рабочие, — рассказывает генеральный директор ООО «АСВ-строй» Андрей Роцько. — Летом объём работы меньше, чем зимой, и прибыль меньше. А зимой затра-

ты большие. Выход? Летом мы можем тех же людей переключить на строительство мостов и технику используем. Техника в автопарке новая: 10 плужно-щёточных машин, причём только отечественные — они самые лучшие. А вот грейдеры покупаем немецкие. К сожалению, наши брянские грейдеры никуда не годятся: то цилиндры замёрзнут, то гидравлика потечёт. Другая техника тоже импортная. Чтобы добиваться результатов, нужно контролировать работу людей, чтобы они следили за техникой, и, в свою очередь, обеспечивать их работой круглый год. Вот он получает зимой 20, 30, 40 тысяч рублей. Но этих денег ему впритык хватает, чтобы содержать семью, и поэтому он заинтересован, конечно, чтобы работа была круглый год. А есть компании, которые не могут

летом держать полный штат людей — соответственно, зимой им сложно быстро укомплектоваться. Отсюда проблемы.

Кому на руку 94-й ФЗ?

Федеральный закон №94-ФЗ, предписывающий устраивать конкурсы на объёмы работ стоимостью более 100 тысяч рублей, не критикует сегодня только ленивый. Префектура СВАО уже не один год подает в город свои предложения по его доработке. Тем не менее пока никаких подвижек нет. Наряду со специализированными предприятиями с многолетним опытом и налаженной материальной базой, создававшимися в свое время именно для уборки улиц и других дорожных работ, в конкурсах продолжают участвовать и

фирмы-однодневки. Именно они дают на конкурсах беспрецедентные понижения до 35-40% от стартовой цены.

По мнению руководства ООО «АСВ-строй», добиться гарантии от них сложно: они приехали, выиграли конкурс, сделали и уехали. Результат их не интересует. И здесь начинаются мытарства заказчика ГБУ ЗВБ СВАО: он пишет, те отписываются. А судебные разбирательства могут затянуться на месяцы и годы.

— А какое, по-вашему, допустимо понижение на конкурсах, чтобы не было ущерба качеству? — спрашиваю в ОАО «СДМ-2».

— Да никакого! — восклицает Евгений Рындю. — По идее нужно вообще менять регламент. Сейчас гораздо больше отстоя транспорта на дорогах, чем несколько лет назад, когда регламент формировался. И получается, что по деньгам заложена более дешёвая механизированная уборка, а на самом деле приходится людей на ручную ставить.

— Конкурсы по уборке проходят так, что невозможно спрогнозировать развитие компании, — добавляет заместитель генерального директора ООО «ПНК» Антон Богаченко. — Покупаешь технику и не знаешь, окупится она или нет. То ли выиграем аукцион, то ли нет.

Про деньги говорят и в ООО «АСВ-строй»:

— Некоторым организациям не хватает средств на покупку новой техники. Деньги выделяют из расчета устаревших цен. Та же солярка давно стоит не 12, а 25 рублей за литр, а деньги на горючее закладываются по старым ценам. Мы выкручиваемся. Но не всем удаётся.

— На работы эксплуатационного характера нужны конкурсы не на год, а на 3-5 лет, — настаивает директор ГБУ ЗВБ СВАО Андрей Акимов. — Зимой — снег, летом — ремонт асфальта, уборка дорог, покос газонов. Чтобы подрядчик



Из-за большого числа припаркованных машин вместо дешёвой механизированной уборки используется ручная

знал, во что вкладываться, на каких условиях нанимать работников. Одно дело, когда берёшь человека на сезон, другое — когда он знает, что минимум три года будет у тебя работать. Тогда у организации есть потенциал: летом заработал на асфальте — вложил в зиму, на уборке снега заработал — вложил в следующее лето. Например, СДМ-2 в этом году выиграла конкурс на ремонт большими картами дорог. А раньше такого не было. Теперь они обеспечены объёмами работ на лето, смогут лучше подготовиться к зиме, придут к ней с большим потенциалом.

Комплексный подход плюс риск

Почему же одни дорожные организации из года в год справляются со своим объёмом, а другие работают неровно, со срывами? В чём залог успеха — в количестве и качестве снегоуборочной техники, в профессионализме людей, в верных методах управления?

В ответ подрядчики рассказали о своих проблемах и способах их

решения, дипломатично уклонившись от критики в адрес неудачливых коллег. Похоже, что секрет — в успешном применении комплекса всех этих факторов плюс дальновидность и уверенность в своих силах руководителя, который, получается, всегда рискует, покупая летом снегоуборочную технику, не зная, выиграет ли он конкурс на уборку снега.

Как сообщили в префектуре СВАО, в округе на базе автопредприятия ГУП «Алексеевский» создаётся государственное бюджетное учреждение (ГБУ) по уборке дорог. И уже этой зимой в случае отстранения от работы недобросовестной подрядной организации эстафету сразу примет окружное ГБУ. ■

В этом году ОАО «СДМ-2» выиграло конкурс на устройство парковочных мест во дворах (на фото работы на Северном бульваре, 12)



Город обеспечит таксистов бесплатными стоянками

45 из них планируют сделать в СВАО

Текст: Василий ИВАНОВ

Всего в городе организуют около 300 бесплатных стоянок для такси, рассчитанных в общей сложности на 1250 таксомоторов. К концу года планируют выдать 20 тысяч разрешений на таксомоторные перевозки.

С 1 сентября вступили в силу изменения в городской закон о такси, которые привели его в соответствие с новыми требованиями федерального законодательства.

На автомобили, используемые в качестве легкового такси, должны быть получены разрешения на таксомоторные перевозки, нанесены специальные цветографические схемы («шашечки»). В салоне должны быть установлены таксометр, карточки с данными о водителе и другой информацией. В то же время город должен обеспечить эти машины бесплатными стоянками.

14-я стоянка такси открылась у ВВЦ

Ещё в начале августа по предложению Департамента транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры Москвы эвакуаторы городской службы перемещения транспортных средств (ГСПТС) начали очищать от личных автомобилей стоянки, предназначенные для официальных такси. Эту работу начали с Кудринской площади. Многие водители, увидев эвакуаторы, убрали свои автомобили самостоятельно.

В центре Москвы создали 13 стоянок первой очереди для

легальных такси в тех местах, где они, по идее, должны быть наиболее востребованы: на Большой Сухаревской площади, Сенной площади, Зубовском бульваре, Зацепском Валу, у гостиницы «Националь», на Арбатской площади, Тверской улице и т.д.

14-я стоянка по счёту в Москве и первая в СВАО открылась у площади перед главным входом на ВВЦ, причём специально для этого сюда приехал Михаил Боярский, который спел про «зеленоглазое такси».

Всего же в городе, по информации пресс-службы Департамента транспорта, организуют около 300 бесплатных стоянок для такси, рассчитанных в общей сложности на 1250 таксомоторов.

На стоянках наносится жёлтая зигзагообразная разметка, запрещающая парковку обычных машин, и ставятся дорожные знаки «Место стоянки легковых такси»

(синий прямоугольник с белым квадратом в середине, на котором изображён автомобиль и надпись «такси»). Соответственно, работы по освобождению городских стоянок такси от автомобилей, не имеющих разрешения на таксомоторные перевозки, будут продолжены.

Тем временем Управление по организации и контролю легковых пассажирских таксомоторных перевозок Департамента транспорта, приступившее к работе с 15 июля этого года, продолжает выдачу разрешений. Как сообщил заместитель мэра Москвы, руководитель Департамента транспорта Николай Лямов, по состоянию на начало сентября было выдано 7000 разрешений на таксомоторные перевозки. Предполагается, что к концу года это число достигнет 20 000. Лямов выдал представителям 10 организаций, получив-

ших разрешения первыми, сертификаты доверия.

В департаменте отмечают, что при правильном заполнении документов срок выдачи разрешения не превышает трёх дней. С подробностями получения разрешений можно ознакомиться на официальном сайте департамента www.dtis.ru. Выданные разрешения начали действовать с 1 сентября.

Разрешения на таксомоторные перевозки до 1 января 2013 года оформляются бесплатно. Таксометр с установкой стоит в районе 4-6 тысяч рублей и выше (цена →

Специально на открытие стоянки такси на ВВЦ приехал Михаил Боярский



будет зависеть не только от модели таксометра, но и от автомобиля: если в нём есть электронный спидометр — всё проще, если нет, понадобится дополнительный датчик). Кроме того, нужно нанести шашечки в мастерской наружной рекламы — стоимость может колебаться от сотен до тысяч рублей в зависимости от размера, выбранной плёнки и т.д. Плюс ещё придётся заплатить за светящийся плафон на крыше — это не одна тысяча рублей.

Почему таксисты не спешат получать разрешение

Частные таксисты, даже те, кто оформил предпринимательство и платит налоги, получать разрешение пока не спешат. Руководитель одной из диспетчерских служб такси, действующих в СВАО, объяснил причины так:

— Многие таксисты пока просто выжидают: не хотят раньше времени нести дополнительные расходы (например, на покупку таксометра). К тому же езда по таксометру делает поездку дорожной, если автомобиль застревает в пробке. Далеко не все наши клиенты готовы платить больше, это может их отпугнуть. А те преимущества, которые даёт разрешение, пока незначительны: стоянки нашим водителям не нужны, потому что они работают по вызову, а выделенных полос в городе пока мало. Есть ещё одна причина, по которой не все могут получить разрешение на таксомоторные перевозки. Оно выдаётся на конкретный автомобиль его владельцу, а не водителю, а многие пользуются машиной по доверенности. Мы надеемся, что хотя бы в этот пункт всё-таки внесут поправку.



Где откроют стоянки такси в СВАО

Среди тех стоянок такси, которые должны появиться в городе в этом году, несколько десятков предполагается открыть в нашем округе. Как сообщил заведующий сектором развития транспорта и связи Управления СВАО Сергей Аганеев, в проработке находится уже 45 адресов. Это предложение префектуры, основанное на обследовании территории с учётом того, где такие стоянки могут быть наиболее востребованы.

В основном это площадки вблизи транспортно-пересадочных узлов и объектов, притягивающих большое количество посетителей. Но приходится учитывать и саму возможность для их размещения, наличие свободного места. Предложение уже передано в городской Департамент транспорта и развития дорожно-транспортной инфраструктуры, где его рассмотрят при участии Москомархитектуры и ГИБДД. Скорее всего, перечень ещё будет корректироваться.

Разветвлённая сеть стоянок позволит сократить время подачи машины при вызове такси

Предполагается, что разветвлённая сеть стоянок позволит сократить время подачи машины при вызове такси, сделает таксомоторы менее зависимыми от пробок. Поэтому распределить их постараются более или менее равномерно, разместив в том числе и в тех районах, на территории которых вообще нет станций метро или железной дороги (как, например, в Южном Медведкове).

Понятно, что в этом случае одни стоянки могут стать для таксистов более выгодными, чем другие. По какому принципу представители разных таксомоторных фирм будут делить между собой места на наиболее доходных стоянках в случае, если этих мест окажется недостаточно для всех желающих, пока непонятно. ■

КСТАТИ

Список адресов стоянок такси, которые планируется оборудовать в СВАО в 2011 году:

- | | | |
|---|--|--|
| 1. Просп. Мира, 150 (у гостиницы «Космос»). | 13. У входа в КСПК «Останкинский». | 27. Широкая, 11. |
| 2. Инженерная, 15 (у пересечения с Путевым проездом). | 14. Просп. Мира, 97. | 28. Грекова, 3 (у южного выхода метро «Медведково»). |
| 3. Менжинского, 38, корп. 3. | 15. У южного выхода метро «ВДНХ». | 29. Полярная, 33. |
| 4. Бутырская, 86. | 16. У киноконцертного зала «Космос». | 30. Широкая, 31/5. |
| 5. Яблочкова, 19-21. | 17. Северный бул., 3. | 31. Полярная, 29. |
| 6. У железнодорожной платформы Лось. | 18. Пестеля, 5. | 32. Полярная, 24. |
| 7. У железнодорожной станции Лосиноостровская. | 19. Сигнальный пр. (у северного выхода метро «Владыкино»). | 33. Грекова, напротив дома 10. |
| 8. Ботаническая, 29, корп. 2 (у гостиницы «Останкино»). | 20. Хачатуряна, 8. | 34. Пр. Шокальского, 51. |
| 9. Станционная (у южного выхода метро «Владыкино»). | 21. Малахитовая, 23. | 35. Широкая, 12. |
| 10. Дубовая Роща (у железнодорожной платформы Останкино). | 22. У южного выхода метро «Ботанический сад». | 36. Пр. Дежнёва, 29, корп. 1. |
| 11. Большая Марфинская, 4, корп. 1. | 23. Сергея Эйзенштейна, 8. | 37. Полярная, 1, — пр. Дежнёва, 20. |
| 12. Шереметьевская, 27. | 24. Просп. Мира, 167. | 38. Ясный пр., 15-17. |
| | 25. Лазоревый пр., 1 (со стороны проезда Серебрякова). | 39. Холмогорская, 1. |
| | 26. У пересечения ул. Амундсена и Снежной. | 40. Ярославское ш., 55. |
| | | 41. Плещеева, 4. |
| | | 42. Плещеева, 8. |
| | | 43. Алтуфьевское ш., 86. |
| | | 44. Алтуфьевское ш., 88. |
| | | 45. Костромская, 19г. |

Цены на аукционах обуздали задатком

Последние торги, на которых разыгрывались места для уличной торговли, прошли по новым правилам

Текст: Ольга НОВАК



Уже не безумными были итоговые цены на последних 77 аукционах, где за торговые площадки боролись 1712 предпринимателей. Во многом потому, что удалось отсеять тех, кто спекулятивно «играл на повышение».

Теперь, чтобы зайти на аукционную площадку, претендентам на торговые точки пришлось внести за них денежные задатки, которых ранее не было. Эти задатки возвращаются, причём не только проигравшим, но и победителям аукционов. Теряют деньги только те, кто выиграл аукцион, но потом отказался от заключения договора.

Изменить правила проведения аукционов правительство Москвы было вынуждено после подведения итогов первых торгов, состоявшихся в столице в июне и июле.

20 из 90 победителей отказались заключать договоры

«ДСВ» уже рассказывал о том, как проходили в округе первые 90 аукционов, где разыгрывались уличные торговые площадки. Возможность принять участие в аукционе без внесения задатка (то есть фактически ничем ни рискуя) привела к ажиотажу на аукционной площадке. Многие предприниматели ринулись в бой: количество претендентов на одну точку могло исчисляться десятками, а цены взлетали до миллионов рублей. Так, например, за точку под кафе на просп. Мира, 112-114, бились 39 предпринимателей, а ушла она в итоге за 23,6 млн рублей. Впрочем, втридорога уходили и гораздо менее привлекательные площадки. Как мы уже писали, точка под хлебный киоск на 3-й Новоостанкинской, 4, в ходе торгов поднялась в цене с 1,7 тыс. до 1,3 млн рублей.

После тех торгов ряд предпринимателей высказали сомнение в том, что все победители действительно выложат миллионы, а потом займут свои торговые места. Ведь торговлей хлебом или цветами не так-то просто «отбить» миллионные затраты.

Эти сомнения оказались не беспочвенными.

— Из 90 победителей июньских и июльских аукционов 20 не пришли заключать договоры на право размещения торговых объектов, — говорит начальник отдела координации и развития управления торговли и услуг префектуры СВАО Елена Сафронова. — Причём они даже не пытаются объяснить свой отказ. Некоторые говорят, что передумали, а некоторые просто «ушли в подполье», и их телефоны молчат.

Последнее обстоятельство не означает, что аукцион сорван: право размещения торгового объекта автоматически переходит к участнику, занявшему 2-е место, а иногда — и третьему «призёру» и т.д., по цепочке.

Высокий процент «отказников» показал: беззалоговые аукционы опасны тем, что привлекают своей простотой людей без серьёзных намерений. А в ряде случаев, возможно, и мошенников. Так, ещё в конце июля столичное Управление Федеральной антимонопольной службы начало проверку в отношении победителей самых дорогих столичных аукционов (в основном в Центральном административном округе, где цены за точку взлетали до 300 млн рублей). Они были запо-

дозрены в необоснованном завышении цен с целью ограничения конкуренции. Были возбуждены десятки административных дел.

Чтобы история не повторилась, и была введена система внесения задатков. Она начала действовать с 1 августа.

Рыба дешевле колбасы

Минимальные размеры задатков были определены столичным Департаментом торговли и услуг и зависели сугубо от специализации торговой точки. Самый низкий задаток (от 30 тыс. рублей) взимался за право участия в аукционе, где разыгрывались места под торговлю проездными билетами и под киоски с бытовыми услугами. Самый высокий (от 200 тыс. рублей) — за места под цветочные киоски и точки общепита. Площадки под овощные киоски были оценены в 125 тыс. рублей. Места под хлеб, бакалею, мороженое и рыбу — в 80 тыс., под табак, аптечные киоски и «молочку» — в

Величина задатка зависела от специализации торговой точки

100 тыс. В 50 тыс. был определён задаток под киоски печати и народные промыслы, в 70 — места под бахчевые развалы, а под продуктовые киоски (в том числе с мясной гастрономией) — в 150 тыс. рублей.

Было определено, что размер задатка может повышаться до 10-кратной стартовой цены участия, но не должен быть выше 500 тыс. рублей.

В СВАО при проведении аукционов воспользовались минимальными размерами задатков, но и этого оказалось достаточно, чтобы сбить ажиотаж. Торговые площадки, разы- →



гранные по новым правилам, уходили с молотка, в основном по более низким ценам, чем в июне — июле. Конечно, нашлись и такие точки, за которые предприниматели по-прежнему были готовы выложить миллионы рублей. И все-таки самая привлекательная площадка (под кафе на ул. Енисейской, 19) ушла за 9,2 млн рублей, или в 3 с лишним раза дешевле, чем самая дорогая площадка на прошлых аукционах. Следующие 4 самых дорогих места оказались на 1-м Поперечном проезде. Все они также предназначены под кафе и потянули на сумму от 7,2 до 8,6 млн рублей.

В то же время многие точки уходили по ценам, превышающим стартовые всего в 1,5-2 раза: здесь счёт шел на тысячи рублей. Решающими стало место расположения. Так, дороже всего уходили точки ближе к центру, к метро, просто к многолюдным местам. И специализация играла здесь скорее вторую роль. Хотя предприниматели бились серьезным рублем за места под торговлю гастрономией, цветами, мороженым, хлебом. Но,

например, за место под киоск «Гастрономия» на Новоалексеевской, вл. 5, заплатили целых 1,4 млн рублей, а за такую же «Гастрономию» на ул. Вильгельма Пика, вл. 13 (что у станции метро «Ботанический сад»), — всего 19,8 тыс. руб. Зато киоск «Мороженое» у этой же станции метро ушел за 1,4 млн рублей. Для сравнения: киоск «Мороженое» на ул. Бутырской, вл. 86б, пошел с молотка за 3,6 тыс. руб.

А вот другой пример разброса цен. Точка под киоск «Цветы» на просп. Мира, вл. 169, была продана за 5,3 млн руб., а на Ботанической, 39б, — лишь за 10,7 тыс. руб. Киоск «Табак» на ул. Амундсена, вл. 21, потянул на 2,7 млн. рублей, а на Изумрудной, вл. 3, — только на 16,3 тыс.

Стабильный интерес предпринимателей был отмечен к площадкам под овощные киоски. Часто каждый лот разыгрывался между 4-5 претендентами. Но итоговые цены держались на уровне от 17 до 29 тысяч, и большого ценового разрыва между центром и окраинами не наблюдалось, как, впрочем, и на первых торгах.

Как и на первых торгах, дешевле уходили точки под оказание бытовых услуг и торговлю рыбой.

Как стало известно «ДСВ», по 3 торговым точкам аукционы были признаны несостоявшимися: на участие в них было подано всего по одной заявке. Это точки под киоски под мороженое на ул. Добролюбова, 11/9, и ул. Ботанической, 39б, и под рыбный киоск на ул. Яблочкова, 43. Впрочем, торговля здесь всё равно будет. Просто с предпринимателем, который подавал заявку на участие в аукционе, заключат договор на право размещения объекта по стартовой цене площадки.

Договор может быть расторгнут за неуплату

Итак, аукционы благополучно завершились. Идёт процесс заключения договоров с победившими предпринимателями. А первые «аукционные» платежи в городской бюд-

жет начнут поступать спустя 5 дней после подписания передаточных актов — иными словами, когда предприниматели зайдут на торговые площадки. Это произойдёт уже скоро. Сегодня работы на площадках, которые обустроятся за счёт города, близятся к завершению.

Самая привлекательная площадка ушла за 9,2 млн руб.

Как рассказала Елена Сафронова, победители аукционов должны будут вносить деньги, за которые ушли точки, ежеквартально в течение 3 лет: ведь именно на 3 года заключаются договоры на право размещения объектов. Ну а если предприниматель по каким-либо причинам всё равно не сможет внести платёж, договор может быть расторгнут. В этом случае торговая площадка снова будет выставлена на аукцион. ■

МНЕНИЕ БИЗНЕСА

«С нетерпением ждём торговые модули!»

■ **Максим Любжин**, представитель на аукционах ООО «Точка Печати»:

— Аукционы с задатками — более правильная схема, поскольку так отсекаются случайные соперники. Впрочем, впечатление такое, что даже на аукционах с задатками число претендентов не уменьшилось. Зато цена лотов в процессе торгов уже росла не так безумно — люди явно понимали, что они чем-то рискуют...

На выигранных местах мы готовы начать торговлю хоть сегодня, подписаны акты приёма-передачи территорий. Но нет самих павильонов. Ждём.

■ **Ольга Аксенова**, директор «ИП Аксенова О.Б.»:

— Я многодетная мама, и свободных денег на задатки у меня просто не было. А если брать кредит в банке, то эти задатки потом

очень трудно возвращаются — вместо пятидневного срока повисают на месяц. То есть мне пришлось бы заплатить процент по взятому кредиту, но при этом не факт, что я смогла бы эти точки выиграть. И, получается, выбросила бы деньги в трубу.

Но я не жалею. Мне ещё повезло, что я выиграла три точки на Плещеева, Гостиничной и Высоковольном. В первый день цены «лютовали», одно место ушло за 23 миллиона. Многие были в таком шоке, что на второй день даже побоялись участвовать в аукционе, и тут я проскочила, выиграв торги с довольно умеренной ставкой, — 2 тысячи заплатила за одну точку печати, 97 тысяч — за вторую. Правда, за «Мороженое» на Гостиничной пришлось отдать 600 тысяч.

Теперь с нетерпением жду торговые модули! Знаю, что только 29 августа предприятия, которое их делает, получило от архитек-

торов эскизы. За этими модулями уже огромная очередь выстроилась из тех, кто выиграл первые аукционы. Я победила позже. Поэтому боюсь, что, например, под точку «Мороженое» на улице Гостиничной мне киоск отгрузят только в конце октября.

■ **Ирина Беляева**, менеджер, представитель на аукционах ООО «М-97»:

— С задатками, конечно, аукционы проходили лучше. Не шли толпой кто пополам.

А вот с торговыми модулями большая загвоздка. Слишком поздно архитекторы определились, из каких материалов их станут делать, какая будет цветовая гамма...

■ **Вардан Гаспарян**, представитель на аукционах ООО «Альянс»:

— Плюс аукционов с задатками, конечно, в том, что много «жучков» отвалилось, кото-

рые приходили и по заданию поднимали цены до небес. Но я бы предложил другой вариант: вместо внесения задатка участник аукциона предоставляет банковские гарантии. Тогда понятно, откуда у него деньги, кто за ним стоит, малый это бизнес или нет. А то у нас под видом ИП в аукционах участвовало несколько весьма крупных предприятий.

А вот с торговыми модулями совершенно ничего не понятно. Мы ведём усиленные переговоры с одной из мастерских Москомархитектуры, чтобы нам сделали нормальный проект, который все утвердят. То, что показывала Москомархитектура летом, — это просто картинка. А нам нужен рабочий чертёж. Например, вход в павильон будет только для товара или туда смогут заходить покупатели? Но если второе, то как покупатели смогут разместиться на 4 квадратных метрах?!



Старые киоски закрылись, новые на подходе

Что волнует магазины шаговой доступности?

*Такой
вопрос
мы задали
руководителям
магазинов
округа*



Александр Сапожников,
директор магазина «Архип-Т»:

Всё труднее удерживать цены

● Наш магазин обслуживает ветеранов, инвалидов Великой Отечественной войны. Соответственно, и продукты в магазине для этой категории граждан должны быть недорогими. Но с каждым днём всё труднее удаётся удерживать цены. За аренду и коммунальные услуги мы платим полную цену. Предприятия, занимающиеся производством продуктов питания («Данон», «Джей Сeven» и др.), предпочитают работать с крупными закупщиками. Соответственно, и скидки им делают значительные. А какой от нас навар? В лучшем случае мы покупаем товар на 3 тысячи рублей. Чтобы выжить, приходится крутиться. Например, наш магазин работает с 8 утра до 9 вечера.



Галина Павлова,
генеральный директор
ООО «Торговый дом «Лосинка»:

Жары уже не было, а гречка не подешевела

● В прошлом году из-за засухи был большой урожай. Резко поднялась цена на крупы (прежде всего гречку), муку, молоко. Но в этом году вроде бы всё нормально. Почему же тогда цена на продукты у оптовиков не падает?



Виктор Шевляков,
заместитель генерального директора
ЗАО «Тик Продукты»
(сеть магазинов «Магнолия»):

Нужен крупный логистический центр для закупок свежих продуктов

● Наша логистическая система позволяет нам делать крупные закупки и, соответственно, получать большие скидки. В итоге от этого выигрывают потребители: овощи и фрукты в нашем магазине стоят в разы дешевле, чем на рынке. Многие магазины стали продавать готовые мясные блюда. Это направление очень актуально именно для магазинов шаговой доступности — многие люди теперь покупают себе полноценный ужин по пути с работы домой. Однако постоянные покупатели могут появиться только у тех предприятий, которые поддерживают широкий ассортимент и следят за сроками реализации. Это возможно только при работе с хорошим логистическим центром, который будет обеспечивать бесперебойные поставки. Для процветания магазинов шаговой доступности нужно создать крупный логистический центр. Предприятия Московской области могли бы сдавать свою продукцию в этот центр, а магазины — закупать свежие продукты. Если люди знают, когда в магазине завоз свежего хлеба, они приходят к этому времени.



Геннадий,
генеральный директор
ООО «Грань-К» на улице Малахитовой:

Потребитель подсел на скидки

● За последнее время владельцы магазинов избаловали покупателей бесконечными скидками, акциями, специальными предложениями. Это привело к тому, что в магазин без надписи «Распродажа» или «Шок-цена» жители просто не заходят. Вообще, стало модно получать что-то бесплатно, не прикладывая усилий. Мне как предпринимателю такой подход к жизни непонятен.

Ирина Кулайкина,
генеральный директор ООО «Лависна»:

Мешают недобросовестные поставщики

● Все владельцы шагмагов следят за тем, чтобы на полке были только свежие продукты. Ведь если человек купит плохой товар в маленьком магазине, он больше туда не придёт. Кроме того, в спальных районах действует принцип сарафанного радио: если отправится один покупатель, к тебе перестанет ходить весь дом. Но в появлении на полке некачественного продукта не всегда виноват владелец фирмы. Иногда поставщик просто обманывает бизнесмена, поставляя некачественный товар. А менять фирму-поставщика — дело не одного месяца.



Наталья Корнеюк,
администратор ООО «Макро»:
Россияне не идут за прилавком

● Среди главных проблем владельцев шагмагов можно смело назвать нехватку кадров. На работу в основном приходят устраиваться граждане Таджикистана и Узбекистана, которые вызывают у потребителей подсознательное недоверие. Жителям хочется ходить за хлебом в один и тот же магазин и видеть за прилавком «тётю Машу», с которой можно перекинуться парой слов, посетовать на проблемы. Без такого сотрудника постоянных покупателей магазину не выдать.



Анна Трушина,
директор «Детского супермаркета»:
Трудно конкурировать с крупными магазинами

● Магазином шаговой доступности тяжело конкурировать с гипермаркетами. Покупатели воспринимают магазин около дома как что-то домашнее, поэтому покупают немного: творожок, батон хлеба или пакет молока. А серьёзно отовариваться (на всю неделю) предпочитают в крупных магазинах: «Ашане», «Метро» и др. Там и ассортимент больше, и цены ниже.

В спальных районах действует сарафанное радио: отправится кто-то один — в магазин перестаёт ходить весь дом

Елена Комарова,
управляющая магазином ООО «Близнецы»:
Очень важна фигура продавца

● У небольших магазинов есть свои преимущества. Многие из них находятся неподалёку от метро или во дворе многоквартирного дома. Это очень удобно для многих покупателей. К тому же товар в подобных магазинах размещён компактно, не надо бегать по огромным залам и искать, где лежит хлеб, а где — майонез. Успешно конкурировать с крупными супермаркетами помогает небольшая наценка и широкий ассортимент товара. Но очень важно, чтобы в магазине были вежливые, компетентные продавцы. Тогда в него захочется зайти ещё раз.

Наиль Юсупов,
директор магазина «Нектар»:
Торговать крепкими напитками стало невыгодно

● В первую очередь волнуют издержки на содержание магазина: аренда, коммунальные платежи и т.д. Из года в год они только растут, а рентабельность от этого бизнеса, наоборот, падает. На содержание магазина площадью 117 кв. м я ежемесячно трачу около 100 тыс. рублей. А цены на продукты и товары первой необходимости поставщики практически не снижают, а часто и повышают. Скидки они делают только крупным закупщикам.

В магазине мы отказались от продажи крепких спиртных напитков (водки, вина), потому что замучили всевозможные чиновничьи и лицензионные проверки. Торгуем только пивом. Как показала практика, его покупают чаще.



Валентина Василенко,
генеральный директор магазина
«Любимое рукоделие»:

Налоги берут как с крупного предприятия!

● Основной проблемой для небольших магазинов шаговой доступности является высокая цена на рекламу. Причём нет чёткой градации: малое ли предприятие размещает рекламу о себе либо крупный сетевой магазин. Расходы на пиар могут значительно повлиять на стоимость товаров. А без рекламы жители соседних домов просто не узнают, что в крупном торговом центре «Тимирязевский» есть наш магазин. А государству следует пересмотреть налоговую политику, а то налоги с магазина, где работает всего 4 человека, берут такие же, как с крупного предприятия.



Марина Безрукова,
генеральный директор ООО «Ритейл-Н»:
Проблема — невменяемые покупатели

● Бюджет маленьких магазинов не позволяет создать службу охраны предприятия. Между тем любой бизнес требует надёжной защиты, в том числе и малый. Администрации магазина эпизодически угрожают невменяемые, нездоровые люди. Они оставляют странные записки в жалобной книге, неадекватно ведут себя, особенно в вечернее время, не боятся камер. Перед любой женщиной-руководителем рано или поздно встаёт вопрос безопасности, в том числе и личной. Каждый раз вызывать полицию — далеко не выход из ситуации.

Сергей Терехов,
директор магазина «Продукты»,
ООО «Терехов»:
Москвичи считают профессию продавца непрестижной

● Беспокоит гигантский рост тарифов на коммунальные услуги. Обслуживающие организации являются монополистами в этой области, поэтому взвинчивают цены за электричество, отопление и т.д., как им заблагорассудится. И приструнить их практически невозможно.

Из плюсов можно назвать то, что контролирующие органы стали меньше докучать с проверками. Вообще, торговля входит в более цивилизованное русло. Правда, ответственных непьющих продавцов найти, а главное, удержать становится всё труднее. Москвичи считают эту профессию непрестижной, а иногородних часто не устраивает заработок. Их можно понять: ведь им нужно платить за съёмное жильё, да ещё чтобы на пропитание и одежду средства остались.

Многие директора небольших магазинчиков жалуются, что трудно стало конкурировать с крупными сетевыми магазинами: «Пятерочкой», «Перекрёстком» и др. Могу сказать, что ассортимент на некоторые категории товара, например мясные изделия, у нас даже больше, чем в «Пятёрочке». Мы за каждого покупателя держимся, многих знаем по именам. Они даже делают заказы: привезите в следующий раз такой-то колбасы или конфет такого-то завода. Я считаю, что три кита, на которых держится успешный бизнес, — это богатый ассортимент, вежливые продавцы и личностное отношение к каждому покупателю.

Не заботиться о работниках себе дороже

За уклонение от аттестации рабочих мест теперь могут оштрафовать на 600 тыс. рублей

Текст: Марина МАКЕЕВА



Отныне проводить аттестацию новых рабочих мест нужно не позже двух месяцев с момента их создания. Таково требование приказа Минздравсоцразвития, который вступил в силу с 1 сентября.

Первая группа изменений касается работодателя. Вторая — специальных организаций, которые занимаются этим видом деятельности — аттестацией рабочих мест.

Кто этим занимается

По Трудовому кодексу обязанность проводить аттестацию рабочих мест, то есть заказывать и оплачивать анализ, экспертизу и т.д., возложена на работодателя. Сама процедура — проверка и оценка условий труда на каждом рабочем месте — дело сторонних независимых организаций, располагающих измерительной техникой, лабораторным оборудованием и штатом экспертов.

Что изменилось для работодателя

Во-первых, установлены сроки аттестации: работодатель обязан начать её не позднее 60 дней с момента создания новых рабочих

мест. Раньше таких временных рамок не было.

Во-вторых, выросли штрафы. Уклонение от проведения аттестации обойдётся в 300-600 тыс. рублей (было 30-50 тыс.). Возможно и приостановление деятельности организации на срок до 90 дней.

В-третьих, для организаций малого бизнеса (до 100 работников) или микробизнеса (до 15 человек) утверждён особый состав аттестационной комиссии. Поскольку отдельного специалиста по охране труда в маленьких компаниях, как правило, нет, его надо пригласить со стороны — по гражданско-правовому договору.

Наконец, в-четвёртых. Прежний приказ заканчивался пунктом 46, а в новом появился пункт 47 — «Внеплановая дополнительная аттестация». Она необходима в случае создания новых рабочих мест, замены оборудования, изменений технологии, а также после мероприятий по приведению их в соответствие с нормами охраны и условий труда.

Процедура осталась прежней

В самом ходе аттестации изменений нет. Аттестационная комиссия проверяет каждое рабочее место по следующим параметрам:

- температура воздуха;
- влажность;
- уровень освещённости — искусственной и естественной;
- уровень шума;
- электромагнитное излучение;
- радиация;
- соблюдение гигиенических норм и правил;
- травмоопасность;
- обеспеченность работника средствами индивидуальной защиты.

Изучив всё это, аттестационная комиссия оформляет отчёт об аттестации и прикладывает к нему пакет документов, в том числе план мероприятий по улучшению и оздоровлению условий труда.

Для организаций малого бизнеса (до 100 работников) или микробизнеса (до 15 человек)

утверждён особый состав аттестационной комиссии

КОМПЕТЕНТНО

«2/3 нарушений — в малом бизнесе»

■ **Лариса Читова, руководитель базового центра Московского городского центра условий и охраны труда по СВАО:** — В последнее время в области охраны труда произошли положительные изменения. Однако проблемы остаются. Аттестацию



рабочих мест провели лишь четверть организаций округа, причём в основном это бюджетные организации: школы, поликлиники, больницы, а также крупные предприятия. Две трети нарушений в сфере охраны труда приходится на долю малого бизнеса. Чаще всего встречается работа без трудового договора, выплата зарплаты

1 раз в месяц, отсутствие журналов и инструкций по охране труда и технике безопасности. Не везде, где требуется, работники обеспечены бесплатной спецодеждой. Немало организаций работает в тёмных помещениях без вентиляции и к тому же пожароопасных: старая электропроводка, проходы и пути загромождены. Мало руководителей прошли обучение по охране труда. Хотя бы направили на него своих представителей!

ПОЛЕЗНО ЗНАТЬ

Кто оказывает услуги
в области охраны труда

Реестр организаций, аккредитованных для проведения услуг в области охраны труда, размещён на сайте Минздравсоцразвития:
<http://rao.rosminzdrav.ru/>

Кто следит
за соблюдением охраны труда

Гострудинспекция по Москве: (495) 343-9661, факс: 343-9606 по будням, тел. 8-916-085-8103 — по субботам и в праздничные дни с 10.00 до 18.00, почтовый адрес: 115582, Москва, ул. Домодедовская, 24, корп. 3; e-mail gitmoscow@mail.ru

Где пройти бесплатное обучение
по технике безопасности:

Центр развития предпринимательства СВАО — информация о времени проведения и запись по тел. (495) 956-6134; Московский городской центр условий и охраны труда — информация по тел.: (499) 794-1945, (495) 959-8835.



КОМПЕТЕНТНО

«Повар и стоматолог —
тоже вредные
профессии»■ Алла Горячева, руководитель
испытательного лабораторного
центра Центра развития пред-
принимательства СВАО:

— Есть сферы, где условия труда в принципе не могут быть благоприятными для здоровья, соответствовать нормам и требованиям. В списке производств, цехов, профессий, должностей и тяжелых работ с вредными и опасными условиями — около 2 тысяч позиций в 46 отраслях. Это не только строительство, металлургия, транспорт, сельское хозяйство, но и здравоохранение, учреждения культуры, торговля, ЖКХ.

Так, к вредным профессиям относятся, например, врач-стоматолог, буффор, работающий с нитрокрасками, рабочий, который выращивает шампиньоны, художник-мультипликатор, корректор на полиграфическом предприятии, повар, который стоит у горячей плиты. Вредными считаются и напря-



жённые условия труда — с большой нагрузкой, повышенной ответственностью, необходимостью принимать единоличное решение, ответственностью за результат. Все эти работники согласно постановлению Правительства РФ №870 от 20 ноября 2008 года имеют

право на сокращённый рабочий день, дополнительный оплачиваемый отпуск и доплату к окладу.

В ходе аттестации должны быть выявлены профессиональные риски и установлены правильные, не заниженные размеры компенсации. Так, работающим в помещении без окон полагается сокращённая рабочая неделя — не более 36 часов, дополнительный отпуск — не меньше 7 дней и 4-процентная надбавка к зарплате. Дело в том, что если на рабочем месте отсутствует естественное освещение, оно согласно СанПиН

2.2.1/2.1.1.1278-03 «Гигиенические требования к естественному, искусственному и совмещённому освещению жилых и общественных зданий» попадает в разряд вредных по условиям труда.

— В организациях среднего и малого бизнеса СВАО самыми распространёнными являются нарушения норм микроклимату: отсутствие вентиляции, повышенная влажность или, наоборот, сухость воздуха, неправильная организация рабочего места, недостаточная освещённость.

Так, на предприятиях питания — в кафе, ресторанах — температура воздуха на кухне не должна превышать 23-26 градусов. Если нет кондиционера, это требование соблюсти невозможно, особенно летом.

Главная проблема магазинов и складов — загромождение проходов, недоступность средств пожаротушения.

В офисах, помимо недостатка освещённости, часто не соблюдаются нормы по площади. Например, по СанПИН на одного работника полагается не менее 4,5 кв. м площади...

Подержанный «американец» хорош. Если не бегал по нашим дорогам

Кристина Тюлькина,
директор магазина детской одежды «Капитошка»

Chrysler Town&Country

Раньше я ездила на Nissan Note. Машинка практичная и довольно вместительная, но потом захотелось приобрести полноценный минивэн, чтобы вся семья могла ездить с комфортом. Наш выбор пал на Chrysler Town&Country, большой семейный автомобиль. Мы купили его подержанным, 2005 года выпуска, но без пробега по российским дорогам. Привезли его из Америки. Машина очень хорошая. Мы часто путешествуем на ней с мужем и детьми по городам Золотого кольца, и автомобиль нас ни разу не подвёл.



Chrysler Town&Country
Двигатель: 3,0, 3,3 и 4,0 литра, бензин. Мощность: 174- 251 л.с.
Приблизительная стоимость трёхлетнего «американца» в средней комплектации 700 000 рублей

Ssang Young Rexton
Двигатель: 2,3 и 3,0 и 3,2 литра, бензин и дизель.
Мощность: 149-186 л.с.
Цена нового автомобиля: от 1 089 000 до 1 300 000 рублей.



Вероника Магранова,
начальник отдела персонала АКБ «Витас Банк»

Ssang Young Rexton

У меня Ssang Young Rexton, это моя первая машина. Нашей семье необходим был большой и надёжный автомобиль, в котором с комфортом можно было бы путешествовать на дальние расстояния, — у нас дача в Краснодарском крае. Автомобиль в дальней дороге ведёт себя прекрасно, ни разу не было ни одной поломки. Ещё мне очень нравится высокая посадка — меньше устаёшь за рулём.

Владимир Боков,
генеральный директор компании «Фторпласт»

Nissan X-Trail

Недавно купил Nissan X-Trail. Решил остановиться на стандартной комплектации и объёме двигателя 2 литра, 149 сил. Меня привлекла неплохая цена авто, традиционное качество модели и новый дизайн. Да и вообще мне нравятся «Ниссаны». Предыдущей машиной была «Ниссан Тида». Тоже отличная машина, даже продавать не стал, отдал сыну.

Nissan X-Trail
Двигатель: 2,0, 2,5 литра, бензин.
Мощность: 141- 147 л.с.
Цена нового автомобиля: от 900 000 до 1 400 000 рублей.



«Замесили» себе будущие кадры

Останкинский завод бараночных изделий помог колледжу запустить пекарню, чтобы будущие хлебопёки набирались опыта

Текст: Елена СМЕРНОВА

Неисправный комплекс пекарного оборудования два года пылился в Московском колледже предпринимательства №15. Его руководитель обратилась к директору Останкинского завода бараночных изделий... Теперь в Бабушкинском районе хлеб пекут дети.



Как негодное оборудование работать заставили

Оборудование было приобретено Департаментом образования города Москвы для прохождения студенческой практики по специальностям «повар» и «кондитер». Но закупка осуществлялась непрофессионалами. В итоге колледж получил не очень качественный комплекс отечественной фабрики «Восход». При этом договор был заключён со случайной компанией, которая не занимается монтажом.

Директор колледжа Елена Дарузе долгое время решала вопрос с установкой комплекса. Она обратилась к генеральному директору Останкинского завода бараночных изделий Александру Котову, который сразу решил помочь колледжу.

В рекордно короткие сроки пекарня при учебном заведении была введена в эксплуатацию. По словам Александра Котова, на оборудовании можно выпекать наиболее востребованные на рынке элитные сорта хлеба — например, кирпич «Арбат».

Однако перед руководством колледжа встал другой вопрос: где взять специалистов, которые будут поддерживать оборудование в рабочем состоянии и устранять неисправности? Ответ пришёл сам собой.

Александр Котов предложил директору заключить договор, по которому специалисты завода за символическую плату будут устранять неполадки, возникающие в ходе эксплуатации. Сейчас оборудование работает, но в случае необходимости бригада специалистов оперативно выезжает в колледж.

Зачем это надо заводу

По мнению Александра Котова, молодым людям имеет смысл идти в хлебобулочную промышленность. Несмотря на то что столица освобождается от предприятий, пищевой сектор в Москве ещё работает. Региональным производителям сложно удовлетворить высокие требования москвичей к качеству. Поэтому продукция столичных пекарей будет оставаться востребованной на рынке, считает гендиректор ОЗБИ.

Но сегодня выпускник колледжа практически не имеет шансов устроиться в компанию, не имея за плечами опыта работы на предприятии. Образование не даёт студентам тех навыков, которые необходимы. Единственная возможность стать квалифицированным специалистом — это пройти стажировку в крупной компании. Основная часть предприятий крупного и среднего бизнеса уже создали свою систему подготовки кадров, собственную систему образования. Любому руководителю понятно, что даже выпускника престижного вуза нужно «доводить» до специфики и корпоративной культуры.

И здесь руководство ОЗБИ пришло на помощь колледжу. Для студентов стали организовывать экскурсии и стажировки на «живом» производстве.

— Студенты в колледже №15 прекрасные, со своими знаниями тянут на 3-й курс вуза, — говорит Александр Котов. — Очень многие хотят сперва получить профессию, а только потом идти за тео-



рией в высшую школу. Естественно, мы с удовольствием возьмём на работу тех выпускников колледжа, которые были у нас на предприятии. Правда, у выпускников учебных заведений достаточно высокие запросы по зарплате. На нашем предприятии работники получают около 20 тысяч рублей. А когда выпускник вуза приходит устраиваться на работу, его запросы часто колеблются в районе 40-50 тысяч.

Система образования хочет от бизнеса денег. А бизнес хочет получить выпускников, полностью готовых к работе на предприятии с конкретным оборудованием (как правило, немецким или итальянским). Поэтому вкладывать средства нужно на начальной стадии: выгоднее организовывать студенческие стажировки, а не переучивать выпускника.

Колледжи могли бы зарабатывать на производстве

Итак, монтаж оборудования произведён. Казалось бы, все проблемы решены. Но здесь перед коллекти-

вом колледжа встаёт чисто коммерческая задача: как эффективно наладить производство в условиях непрерывного обучения, а значит, и текучки пекарей?

— Пекарня должна зарабатывать деньги, — говорит Александр Котов. — Вот здесь кроется главная сложность. Подавляющее большинство сотрудников учеб-

Директор ОЗБИ Александр Котов (слева) объясняет, с чего начинается профессиональный опыт в хлебобулочном производстве

Завод с удовольствием возьмёт на работу выпускников колледжа

ных заведений готовы сидеть на 10-15 бюджетных тысячах рублей. В их распоряжении есть довольно большая площадь и бесплатная электроэнергия. Это же настоящий Клондайк! При этом они не могут выйти на рынок. Колледжи зарабатывают деньги в основном платным обучением. В итоге их годовой заработок составляет порядка 15-20 миллионов рублей, а прояви руководители активность — могло быть порядка 50 миллионов! ■

Наниматели нелегалов лишаются квоты на гастарбайтеров

Использование труда нелегальных мигрантов чревато серьёзными санкциями **Текст: Елена СМЕРНОВА**

На каждом втором предприятии столицы работают мигранты. Довольно часто иностранные граждане идут в обход миграционного законодательства. Чем для предпринимателя может обернуться труд нелегала, рассказал «ДСВ» начальник отдела проверочных мероприятий ОУФМС по г. Москве в СВАО Кирилл Линник.

— **Какие документы подтверждают легальность работающего мигранта?**

— Работающий мигрант должен иметь документы, удостоверяющие его личность, миграционную карту, которая ему вручается при пересечении границы, уведомительный талон о постановке на миграционный учёт по месту пребывания, ну и конечно же разрешение на работу. С каждым мигрантом работодатель должен заключать трудовой договор.

— **Какую ответственность несут работодатели, нанявшие нелегальных мигрантов?**

— За незаконное привлечение иностранных граждан к работе Кодексом Российской Федерации об административных правонарушениях предусмотрены ответственность и наказание в виде штрафа. Например, в соответ-

ствии с частью 1 ст. 18.15 КРФоАП юридическим лицам (организациям), незаконно привлечшим мигранта к работе, предусмотрен штраф от 250 до 800 тысяч рублей, должностным лицам может быть назначен штраф от 25 до 50 тысяч рублей. Штраф назначается за каждого незаконно работающего иностранца. Надо отметить, что предприниматели без образования юридического лица согласно Кодексу Российской Федерации об административных правонарушениях несут ответственность наряду с юридическими лицами. При назначении наказания руководство ФМС изучает материалы, собранные при административном расследовании и в ходе проверки. Тут конечно же имеет значение ущерб, нанесённый государству действиями нарушителей, а также устанавливается, наруша-

лось ли ранее организацией или должностным лицом законодательство. Могу вас уверить, что суммы штрафов для нарушителей миграционного законодательства внушительные и доходят порой до нескольких миллионов рублей. И это ещё не всё. Работодатель или заказчик, незаконно использующие иностранцев, возмещают расходы государства на депортацию нелегала. Кроме всего прочего, организации, неоднократно нарушающие миграционное законодательство, лишаются квоты на использование иностранной рабочей силы. Такое решение принимается межведомственной комиссией префектуры, проводящей ежеквартально. В прошлом году из-за штрафов за нелегалов несколько фирм обанкротились.

Если организация привлекла к работе нелегала, выполняя госза-

каз, то контракт на выполнение тех или иных работ с ней расторгается. В конце августа государственный контракт был расторгнут с четырьмя фирмами, которые привлекли 25 нелегалов к ремонту школ. Они работали в Останкинском, Лосиноостровском, Северном Медведковом и Ярославском районах. Данные о нарушителях направляются в управу района и в префектуру округа. Доверие к таким предпринимателям подрывается, поэтому шанс получить госзаказ у них крайне мал.

— **На каких предприятиях округа нарушения фиксируются чаще?**

— Наше отделение проверочных мероприятий проводит практически каждый день в разных сферах и организациях. Можно

сказать, что в 5 из 10 проверенных организаций выявляются нарушения миграционного законодательства. В основном иностранцы работают в сфере ЖКХ, соответственно, и нарушений там больше.

Однако миграционное законодательство нарушается и в магазинах шаговой доступности, в ларьках. Установить факт нарушения закона на таких предприятиях довольно сложно. Опытные сотрудники сталкиваются с тем, что при проверке иностранец, застигнутый врасплох в продуктовой палатке, начинает отрицать, что он тут работает. Например, он может сказать, что зашёл помочь знакомому и никакого трудового договора не заключал. Однако в ходе проверки, как правило, выясняется обратное. Для этого и про-

Если организация нарушила закон впервые, штраф минимальный — 250 тысяч

водится административное расследование, и собираются доказательства вины правонарушителей, применяются административные меры обеспечения.

С каждым работодателем сотрудники ФМС проводят профилактические беседы и разъясняют положения Административного кодекса РФ. ■

Горячая линия ОУФМС по СВАО: (495) 616-0525



Директора кафе в Марьиной роще запугал «советник ОВД»

Оперативники задержали мошенника с поддельным удостоверением

Текст: Дмитрий ГУСЕВ

Продажа поддельных служебных удостоверений различных спецслужб и силовых структур стала обычным делом на просторах Интернета. Владелец такой ксивы затем отправляется в офис фирмы под видом «важной крышки»...



Оперативники Отдела экономической безопасности СВАО недавно с поличным задержали афериста, который водил предпринимателей за нос, используя приобретенное им через Интернет удостоверение «советника» мифической структуры «ОВД России». Пока неизвестно точно, сколько людей успел обмануть лжеполицейский, следствие ещё ведётся. А задержали мошенника после того, как в полицию обратился директор кафе на Сущевском Валу, куда аферист заявился «с проверкой».

В психологии преступник разбирался хорошо и запугать предпринимателя «грозной ксивой» для него не составило особого труда. Бизнесмен согласился платить злоумышленнику «за крышу» 50 тысяч рублей в месяц. Такую же сумму мошенник запросил «за свою юридическую консультацию». Чем именно лжеполицейский сумел так напугать бизнесмена, сейчас разбираются следовате-

ли. Сам пострадавший настаивает на том, что «просто растерялся».

Как бы то ни было, мужчины договорились встретиться на следующий день для передачи «советнику ОВД» второй части мзды. Туда директор пришёл с пачкой купюр, выданных ему оперативниками. Сразу же после получения второй части денег афериста задержали. Номера денежных купюр сверили с заранее подготовленными ксерокопиями в присутствии понятых. Отпираться было бессмысленно.

— Задержанный так и не смог внятно пояснить, в каком именно ведомстве он работает. Сказал лишь, что деньги взял за оказание охранных услуг, — рассказывает начальник отделения ОЭБ и ПК Виктор Крыхтин. — И вообще он был очень шокирован задержанием и некоторое время не мог двух слов связать.

В настоящее время «советнику ОВД России» предъявлено обвинение в мошенничестве по статье 159, предусматривающей до 10 лет лишения свободы. ■

Если личность сотрудника силовых структур или подлинность его документов вызывают у вас сомнение, уточнить законность проведения проверки на вашем предприятии можно по телефонам: телефон доверия ФСБ РФ: **(495) 224-2222**, телефон доверия МВД РФ: **(495) 250-9010**, дежурная часть УВД по СВАО: **(495) 616-0601**, отдел собственной безопасности УВД по СВАО: **(495) 616-0214, (495) 616-0254, (495) 616-0624**

Бизнесу компенсируют затраты на участие в выставках

В Центре развития предпринимательства СВАО идёт приём заявок на получение поддержки по этой программе

Текст: Елена СМЕРНОВА

Если раньше возмещалось участие только в одной выставке или деловой миссии, то теперь их количество не ограничено. О том, на каких условиях предпринимателям компенсируют потраченные средства, рассказывает заместитель директора Центра развития предпринимательства СВАО Оксана Шеренкова.



Правительство Москвы расширило новую программу поддержки малого и среднего предпринимательства. На финансовую поддержку по программе «Участие в выставках» могут претендовать предприятия, занимающиеся всеми видами деятельности, за исключением оптовой и розничной торговли.

Программой предусмотрено возмещение затрат на аренду оборудованной выставочной площади и регистрационный взнос. Затраты на рекламу, а также на дорогу, проживание и питание не

компенсируются.

Помимо основного пакета документов, предприниматель должен предоставить платёжные документы, подтверждающие факт участия юридического лица в выставках.

Предприниматели могут получить возмещение до 2/3 затрат на участие в выставках или 50% затрат на участие в деловых миссиях. Но общая сумма государственной поддержки не может превышать 250 тысяч рублей.

— Важно помнить, что участие в деловой миссии и

поездка в командировку — это не одно и то же, — говорит Оксана Шеренкова. — Деловые миссии с участием московских предприятий организуют сотрудники системы межрегиональных маркетинговых центров. По факту участия в такой поездке предпринимателю возместят половину затраченных средств. Компенсацию затрат на поездку сотрудников в командировки программа не предусматривает.

Производителей топлива, смазочного масла и других продуктов нефтехимической

промышленности наверняка заинтересует участие в выставках «Химия-2011» и «ХимМаш. Насосы-2011», которая пройдёт в ближайшее время в ЦВК «Экспоцентр» на Красной Пресне. Выставки «Здоровый образ жизни-2011» и «Аптека-2011» адресованы производителям медицинской техники и лекарственных препаратов.

— Отмечу, что предпринимателям компенсируется участие в мероприятиях, проходивших в течение этого года, — говорит Оксана Шеренкова.

Заявки на получение финансовой поддержки предприниматели могут подавать в ЦРП СВАО до 1 декабря. ■

Перечень программ и список документов — на сайте ЦРП СВАО, <http://svao.mbm.ru>
В ЦРП СВАО любой предприниматель может получить консультацию по всем юридическим вопросам.
Адрес: ул. Лётчика Бабушкина, 1, оф. 126.
Тел.: **(495) 956-6134, (495) 956-6143.**
E-mail: contact@crpsvao.ru

Кого и как проверяет прокуратура

За что и на сколько штрафуют предприятия

Текст: Ольга ОВЧИННИКОВА

Нарушения пожарной безопасности, неправильные ценники в магазинах, незаконные увольнения... За что штрафуют в ходе плановых и внеплановых проверок, рассказал и.о. прокурора СВАО Владимир Штыров.



Внеплановые проверки делаются по заявлениям граждан

Поводы для прокурорских проверок бывают разные. В целом их можно разделить на две большие группы: а) плановые и б) по заявлениям граждан. Последние чаще всего связаны с нарушением трудового законодательства: невыплатой заработной платы или незаконным увольнением. А плановые проверки инициирует Генеральная прокуратура.

— Обычно подобные указания нам приходят 2-3 раза в год, — рассказывает Владимир Штыров. — Они формулируют задание, например осуществить проверку на предмет противопожарной безопасности, а мы уже самостоятельно выбираем круг предприятий, которые будем проверять.

Делается это, конечно, не в случайном порядке. У прокуратуры есть доступ к базе данных, где указаны все сведения о зарегистрированных в округе юридических лицах. Список предприятий, подлежащих проверке, формируется исходя из рода их деятельности. Например, по противопожарной безопасности в первую очередь проверяют места большого скопления людей: торговые центры, школы, институты.

— Такое задание мы получили в апреле 2011 года, — говорит Владимир Штыров. — После аномальной жары в прошлом году нам было поручено проверить все организации, связанные с повышенной пожарной опасностью. У нас это Лосинный Остров, Ботанический сад, Останкинский парк. Коснулась проверка и некоторых коммерческих организаций.

Так, прокуратуре удалось выявить серьёзные нарушения в поме-

щениях фирмы ООО «Крокус экстра» в районе Северный. В офисе компании мало того что не было огнетушителей, так ещё и решетки на окнах (компания занимает 1-й этаж жилого дома) были намертво заварены. А по правилам, если на окнах установлены решётки, то они должны закрываться на замок. Причём так, чтобы при необходимости сотрудники офиса могли их максимально быстро открыть и выбраться наружу. Поэтому ключ от замка должен висеть на гвоздике рядом с окном. Прокуратура привлекла руководителя фирмы к административной ответственности и вынесла представление в указанный срок устранить все нарушения.

За 8 месяцев этого года Прокуратура СВАО провела около 100 проверок предприятий округа. Было выявлено более 500 различных нарушений. Это результат работы только окружной прокуратуры. Если прибавить показатели межрайонных прокуратур, получится более 2 тысяч нарушений на весь округ.

К проверкам привлекают другие ведомства

Как правило, проверки проходят без конфликтов, причём участие в них принимают не только сотрудники прокуратуры. В зависимости от темы привлекаются специали-

сты тех или иных ведомств. Для противопожарных проверок — сотрудники Госпожнадзора, МЧС. Всё официально: прокуратура делает запрос — исполнительные органы выделяют узких специалистов, а те в свою очередь с профессиональной точки зрения смотрят, какие есть нарушения. Проверяющие в рабочее время приходят на фирму, представляются и начинают осматривать помещение и изучать интересующие документы.

— Конфликты случаются крайне редко, — рассказывает Владимир Штыров. — Самая распространённая проблема — когда нас просто не пускают в помещение фирмы. Работники или руководство закрывают двери и говорят: «Мы ничего не знаем, у нас всё в порядке!» В таких случаях приходится вызывать полицию. Сотрудники прокуратуры всё равно получают положенный им по закону доступ в помещение, а факт неподчинения потом учитывается в суде не в пользу предприятия. Такое поведение характерно для мелких фирм и магазинчиков. Большие конторы ведут себя спокойно.

Хранили продукты при комнатной температуре

— Не так давно мы проверяли предприятия СВАО на предмет соблюдения санитарно-эпидемиологического законодательства, — рассказывает Владимир Штыров. — В эту категорию обычно попадают предприятия питания, аптеки, поликлиники, продуктовые магазины. Нарушения есть почти всегда. Например, в гастрономе ООО «Кнопка» на Ракетном бульваре их было сразу несколько. В торговом зале было выложено несколько категорий товаров с истёкшим сроком годности. А молочные продукты, вроде бы свежие, если верить дате производства, хранились при

комнатной температуре (вместо положенных «от 0 до 10 градусов»). На некоторые товары отсутствовали сертификаты соответствия. В результате проверки в отношении должностного лица было возбуждено административное дело.

Кстати, есть существенная разница, в отношении кого возбуждено дело. Должностное лицо (оно же физическое) — это тот человек, который в период времени, когда было совершено преступление, занимал ответственную должность, а юридическое лицо — это организация в целом. Соответственно, в отношении кого возбуждено дело, тому и нести ответственность. Но для физических лиц штрафы значительно ниже. Так, за нарушения в гастрономе «Кнопка» должностному лицу придётся заплатить от 4 до 5 тысяч рублей штрафа, а если бы дело было возбуждено в отношении фирмы, эта сумма была бы на порядок выше — от 40 до 50 тысяч рублей. Конечно, в отношении юридических лиц дела возбуждаются за более тяжкие нарушения закона, а в отдельных случаях суд даже может вынести решение приостановить деятельность предприятия на срок до 90 дней. Должностное же лицо могут дисквалифицировать — лишить права занимать руководящие должности в коммерческих предприятиях на определённый срок.

Суды обычно поддерживают работников

Больше всего нарушений в области трудового законодательства. С начала года в этой сфере прокуратурой было проведено 100 проверок — около 500 исков направлено в суд. Правда, большая часть из них — по недавнему скандально известному делу call-центра в Бутырском районе (для сравнения: за весь прошлый год в суд было передано всего 400 исков). Типичные нарушения: задержка заработной платы, неправильное оформление устав-



В торговом зале было выложено несколько категорий товаров с истёкшим сроком годности



ных документов (например, не прописаны дни выплаты зарплаты), неправильно составленный трудовой договор, незаконное увольнение.

Суд обычно удовлетворяет подобные иски и обязует предприятие выплатить все причитающиеся сотруднику деньги.

— Часто приходится сталкиваться с безграмотностью самих сотрудников, — говорит Владимир Штыров. — Люди не понимают, что им не удастся взыскать с работодателя «зарплату в конверте». Когда дело доходит до суда, речь идёт, конечно, только об официальной заработной плате, которая прохо- →



В спортклубе «Красная стрела» на Шушенской открыли шиномонтаж, за что был наложен штраф

дит по ведомостям и с которой платятся налоги. А «конвертами» занимается другое ведомство.

Нарушили правило использования земли

В сфере земельного законодательства есть типичное нарушение,

Типичное нарушение, когда арендованная земля используется не для тех целей, которые заявлялись

когда некая фирма берёт в аренду участок земли для определённых целей, а потом использует эту землю совсем иначе.

— Возьмём, например, ЗАО «Спортивный клуб «Красная стрела» на Шушенской улице, — объясняет Владимир Штыров. — Префектура выделила им землю для спортивного клуба. Мы приехали с проверкой, а у них там шиномонтаж! Возбудили дело в отношении юридического лица. Штраф в размере от 50 до 80 тысяч и предписание убрать шиномонтаж. Через некоторое время поедом с повторной проверкой и, если шиномонтаж не убран, возбудим ещё одно дело. На этот раз уже за неисполнение полученных предписаний. На суде такое поведение всегда рас-

считывается какотягающий фактор.

По статистике, в среднем на каждой фирме обнаруживают 5-6 различных нарушений. А бывает и так, что нарушений вроде бы нет, но все возможности для их осуществления налицо.

Яркий пример — терминалы приёма платежей, которые сегодня установлены чуть ли не на каждом углу. По сути своей они ничего не нарушают. Но после запрета игровой деятельности преступники иногда используют их в роли своеобразных игровых автоматов. В терминале добавляется функция — лотерея, за участие в которой игроки перечисляют деньги. Конечно, если обнаруживается подобное нарушение — это сразу уголовное дело. ▣

За что возбуждают уголовное дело

По абсолютному большинству прокурорских проверок возбуждаются всё-таки административные дела. За весь 2011 год было возбуждено всего 9 уголовных дел (3 из них по call-центру) — все за невыплату заработной платы. Напомним, что по закону, если заработная плата не выплачивается более полутора месяцев, а предприятие имеет от этого прямую выгоду, административное

дело переквалифицируется в уголовное. Другие нарушения — пожарной безопасности, санитарно-эпидемиологических норм — могут привести к возбуждению уголовного дела только в том случае, если стали причиной человеческих жертв. Последний подобный случай был в округе в 2007 году, когда на пожаре погиб человек. Тогда следователи установили, что причиной трагедии

послужило именно несоблюдение правил противопожарной безопасности.

Помимо этого, к уголовной ответственности можно привлечь незаконных предпринимателей, чей доход составил больше 1,5 млн рублей, и неплательщиков налогов (за период времени свыше 3 лет). С начала 2011 года в округе было 6 подобных случаев.

БУДЬТЕ ДОБРЫ

«Делай добро» — это мой бизнес-план

Владелец стоматологических клиник из Южного Медведкова строит храм на свои деньги

Текст: Елена ПРЯДКИНА



Храм в посёлке Ольявидово восстанавливают всем миром

Евгений Лопатин родился в 1966 году в Курске. В 1994 году окончил Московскую медицинскую академию им. И.М.Сеченова по специальности «хирург-травматолог». Первую стоматологическую клинику открыл в Москве в 1997 году, потом ещё две — в Мытищах. А живёт в Южном Медведкове.



Там был бурьян и паслись козы

Евгений Борисович много занимается благотворительностью, он помогает восстанавливать храм святой Троицы в посёлке Олявидово в Дмитровском районе.

— Всё началось 6 лет назад, когда я купил землю под дачу в садовом товариществе «Утро», — рассказывает Евгений Лопатин. — Примерно в 2 километрах от неё на горе располагался храм. Хотя его трудно было таковым назвать. У храма практически отсутствовала крыша, внутри всё поросло бурьяном и липами. Повсюду валялись бутылки, бытового мусора. В храме паслись козы, а на прихрамовой территории местные жители возвели сараи. Они не относились к этому месту как к чему-то святому. Ведь в советские времена здесь располагалась мастерская по ремонту тракторов. Первым делом я попросил рабочих, чтобы спилили липы на территории храма. Потом начали освобождать территорию от мусора. Постепенно к нам присоединились местные жители. За эти годы было сделано много: мы починили крышу, провели газовое отопление, убрали хозяйственные постройки с церковного двора. Сейчас в храме проводятся службы. Но работы впереди ещё много. По сути, я один финансирую и ремонт, и строительство,

плачу зарплату священнику. А ведь я далеко не миллионер. Если кто захочет предложить свою помощь (в любом виде), будем очень рады.

Партнёры не раз кидали

Врач и бизнесмен Лопатин — человек верующий. Без веры ему было бы трудно.

— В бизнесе больше искушений, потому что больше денег. Без опытного духовника можно впасть в крайность: или стать сребролюбом и жить только ради прибыли, или уйти в какую-нибудь прелесть и разориться. Я это понял с помощью моего духовного отца, пите-

В его клиниках дети получают подарки

ского протоиерея Василия Ермакова, почившего в феврале 2007 года, — говорит Евгений Лопатин. — Мне повезло с духовным наставником. Ни одного предприятия за последние годы я не начинал без священнического благословения. Это очень для меня важно — чувствовать, что ты не сам по себе.

Он не утратил веру в Бога и в человека даже после того, как его обманывали бизнес-партнёры.

Причём такое происходило не раз.

— Я с самого начала был гол как сокол, — вспоминает предприниматель. — В Москве пробивался без блата и знакомых. Несколько раз по воле своих соучредителей начинал дело с нуля. До этих двух клиник в Мытищах меня не один раз, как это сейчас называется, кидали. В последний раз, спасибо, хоть деньги отдали. Сейчас у меня 2 клиники со штатом в 50 человек и долгов, слава богу, нет. В будущем году планирую брать большой кредит и открывать многопрофильную семейную поликлинику.

Вообще я считаю, что предпринимателю нельзя быть жадным. «Делай добро, и оно к тебе вернётся» — не пустые слова, а можно сказать, бизнес-план. Ну вот, например, мы для детей, которые к нам приходят зубы лечить, специально покупаем подарки — фломастеры, блокнотики, ручки. Многие из них уже знают, где это лежит, и сами, когда приходят, залезают в этот ящик в регистратуре и берут. Мы и взрослым раздаём ручки, магнетики, DVD, книжки. А если только на деньги настроиться, то тебе будет жалко их даже на эти копеечные блокнотики тратить. А ведь людям приятно, что они пришли зубы лечить, а им ещё маленький подарок дали. В следующий раз они и сами придут, и друзей и родственников приведут... ■

Помогите Саше бороться с недугом

Девочке из Лосинки нужны деньги, чтобы противостоять тяжёлой болезни

Текст: Виталий ЛЕСНИЧИЙ

Саше Баханцевой в октябре исполнится 13 лет. Девочка вдохновенно читает стихи и потому желанный гость на каждом окружном мероприятии. Она жизнерадостна, любопытна, подвижна, как и все дети в её возрасте. Если мама приготовила вкусное блюдо, интересуется рецептом. Говорит, когда выйдет замуж и поя-

руководящей должности и посвятила себя её воспитанию. В 4 года девочка заговорила. Училась по разработанной мамой методике: читала и учила стихи. С каждым выученным четверостишием речь теряла резкость и отрывистость, становилась мягкой и чёткой.

В 7 лет Саше сделали 5 операций. Как бы ни было трудно, родители стали отучать её от инвалидной коляски. В 8 лет на своих слабеньких ножках она пошла в первый класс обычной школы. Даже уроки физкультуры стала посещать. Когда на эстафете обогнала свою соперницу, мама не смогла сдержать слёз. Но для специальных занятий девочке необходима денежная помощь. Как рассказали в Управлении социальной защиты населения СВАО, недавно Сашины родители отказались от дополнительных уроков немецкого и необходимого ей массажа...

**Родителям
пришлось
отказаться
от необходимого
Саше массажа**



вятся дети, приготовит это своей семье. Вместе с ровесниками ходит в школу с языковым уклоном: изучает английский и немецкий. Вот только у одноклассников на выполнение домашних заданий уходит 2-3 часа, а у Саши — 10.

В полтора года девочке поставили диагноз «детский церебральный паралич». Чтобы под- нять дочь, мама уволилась с

Желающие внести свой вклад в новые победы Саши могут перечислить деньги на счёт:
БИК 044525225
корреспондентский счёт
30101810400000000225
ИНН 7707083893
структурное подразделение №9038/01142
Москва, ул. Лётчика Бабушкина, 7
номер счёта 42307.810.9.3809.3609.948.
Баханцева Валентина Васильевна (физическим лицам достаточно указывать номер счёта и инициалы получателя)

Детская комиссионка пошла на ура

Открыв секонд-хенд для самых маленьких, бывший менеджер Кристина Тюлькина училась... у покупателей

Текст: Виталий ЛЕСНИЧИЙ

Кристина Тюлькина придумала, как одним родителям выгодно расстаться с не новыми, но добротными детскими вещами, а другим — обновить гардероб своего ребёнка с минимальными затратами. В ноябре прошлого года в Марфине она открыла детский комиссионный магазин «Капитошка» — единственный в районе и один из немногих в городе.

Кризис подвёл к собственному бизнесу

Идея родилась совершенно неожиданно. Как-то увидела сюжет по телевизору о советских комиссионках. Загорелась создать такую же, тем более что на дворе был 2009-й год, кризис. После сокращения осталась без работы.

В этой ситуации на руку Кристине сыграло то, что она встала на учёт в Центре занятости. Предложенные варианты трудоустройства бывшему менеджеру продаж не подошли. Зато специалисты центра предложили создать свой бизнес по программе содействия безработным и дали направление на обучение в Женский деловой центр. В процессе учёбы родился бизнес-план. А выбор основного направления работы комиссионки подсказали собственные дети Даша и Саша.

Как известно, к каждому сезону родители обновляют гардероб своего ребёнка. Для многих купить добротную одежду по доступной цене — накладно. А когда приобретают, то через 5-6 месяцев прячут её подальше в шкаф: ребёнок из неё уже вырос.

Кристина стала активно общаться с такими же мамами, как она сама. У большинства оказалась та же проблема. Молодая женщина убедилась, что детская комиссионка, с одной стороны, облегчит участь родителей, которые не знают, куда сбыть вещи, а с другой — поможет тем, кому они так нужны. Тем более что проведённый мониторинг рынка показал, что

такие магазины в городе можно по пальцам пересчитать...

Расходы, заложенные в бизнес-плане, возросли вдвое

Первой проблемой стала аренда помещения. В проходных местах плата была высокой. Кристина стала действовать параллельно по всем направлениям. Пока искала, начала раскрутку и пиар собственной идеи: рассказывала мамам о будущем магазине. Те откликнулись. Стали приносить вещи на комиссию. Приёмка проходила по договору.

Словом, магазин ещё не был открыт, а поставки детской одежды уже начались.

Проблема с арендой решилась в родном Марфине. Собственнику понравилась идея — детский комиссионный магазин в его помещении, поэтому ранее обозначенную цену он снизил.

Но полученное место не решило другой проблемы — магазин оказался в стороне от метро и крупных транспортных развязок. Тогда начинающий предприниматель стала продвигать магазин через Интернет и рекламу в СМИ. Создали

свой сайт. Параллельно запустили рекламу в периодических изданиях. Постепенно заработало сарафанное радио. Сейчас основной костяк посетителей — жители других районов.

— Когда составляла бизнес-план, не включила в него расходы на объявления. А они у меня возросли вдвое. Огромное спасибо мамочкам. Некоторые даже бесплатно расклеивали объявления, — говорит Кристина Тюлькина.

Для экономии вместо нового торгового оборудования закупила поддержанное. Обошлось в 2-3 раза дешевле. На рекламу и заработную плату сотруднице ушли первые деньги субсидии — 58 тыс. руб.

В ноябре прошлого года магазин открылся. Первый ассортимент был более чем скромным: 3 коляски, одна кроватка, одежда.

Спрос расширил ассортимент

Свежие идеи подсказывали сами посетители. Например, стали интересоваться ползунками, нательным

бельём для грудничков. Так на стеллажах появился товар для грудных детей, хотя вначале хозяйка думала, что он спросом пользоваться не будет.

Спустя время посетители стали интересоваться обувью, хотя изначально предприниматель не планировала брать её на комиссию. Однако первая пара ушла так стремительно, что Кристина стала брать её на реализацию.

— По моим наблюдениям, после одного сезона носки обувь остаётся в хорошем состоянии. Степень износа редко превышает 10-15%.

Самым свежим направлением продаж стали товары для беременных женщин, а будущие мамы — самыми долгожданными посетительницами.

— Первые посетители приходят, как правило, с устоявшимся стереотипом: ношеное — значит, негодное барахло. Я стараюсь такой взгляд изменить, — говорит Кристина. — На принесённые вещи смотрю как мама и всегда задаю себе вопрос: «Хочу ли я приобрести своему ребёнку

Самым свежим направлением продаж стали товары для беременных женщин

такую вещь?» Поэтому она должна быть в отличном состоянии — выстиранной, отглаженной, без пятен, даже если стоит всего 100-200 рублей. Заношенную одежду мне продавать стыдно. Поэтому в её приёме я вежливо отказываю.

В ноябре магазину «Капитошка» исполнится год. Сейчас в нём одних колясок 30 штук! Хозяйка не скрывает, что о прибыли пока говорить не приходится: вся выручка идёт в оборот. Бывает, что за аренду, телефонную связь приходится платить, как говорится, из собственного кармана. Но Кристина уверена, что её бизнес выживет, поскольку нужен многим... ■



От охотничьей картечи — до ракет ПВО

*На проспекте Мира
на месте оборонного предприятия стоял завод,
делавший лучшие в России дробь и пыжи*

Текст: Юрий СТАРОДУБОВ



В этом году 110-летие отметит одно из старейших предприятий Северо-Востока столицы — ОАО «Импульс» на просп. Мира, 102. Могли ли московские купцы на рубеже веков предположить, что из пыльных цехов, построенных у кладбища на тихой городской окраине, вырастет научный центр и один из флагманов отечественной обороны?

От картечи — до ракет

Красная дата здесь — 15 декабря 1901 года. В этот день товарищество Московского дробилейного и патронного завода получило от Московского губернского правления свидетельство о разрешении «содержать цеха вблизи Пятницкого кладбища, за Крестовской заставой, два стана Московского уезда». Через 10 лет у предприятия появился новый хозяин — торговый дом «Н. Феттер и Е. Гинкель». И оно стало называться Дробилейный завод акционерного общества «Н.Феттер и Е.Гинкель».

В те годы здесь трудилось всего около сотни рабочих, причём большинство из них — женщины. На заводе отливали охотничью дробь и картечь, изготавливали гильзы, войлочные и картонные пыжи, револьверные патроны и даже гильзы для ручных осветительных ракет. Фирма ориентировалась в основном на рядового потребителя и госзаказов не брала. Скоро она стала одним из крупнейших в России производителей боеприпасов для охотников. «Хороший сорт, дешевизна, довольство покупателей» — таков был девиз одного из основателей компании, Николая Феттера, опубликованный в «Охотничьей газете» 100 лет назад.

Оружейные магнаты и электрические короли

Торговый дом «Н.Феттер и Е. Гинкель» основали в 1894 году



московские купцы и потомки обрусевших немцев Николай Феттер и Егор Гинкель. Оба с юности проявили недюжинные способности в коммерции и сделали головокружительную карьеру. Будущий купец 2-й гильдии и директор общества «Телефон» Коля Феттер рос в бедной осиротевшей семье, но смог окончить московскую Петровскую школу и поступить на работу в экспедиционную контору Аргеландера, где досконально изучил товароведение.

Удача улыбнулась молодому коммерсанту, когда он перешёл в петербургскую фирму «Госс», которая занималась оптовой торговлей оружием. Благодаря исключительным способностям, кристальной честности и трудолюбию он вскоре возглавил московское представительство компании. Здесь он и познакомился с сослуживцем и поверенным фирмы по Нижегородской ярмарке Егором Гинкелем. Вместе товарищи повели торговлю с таким размахом, что

хозяин фирмы полностью передал им своё дело в Москве.

Сначала компаньоны продавали заграничный товар, но потом стали обучать местных мастеров-кустарей и фабрикантов производству изделий, по качеству не уступающих европейским. Заводы и мастерские фирмы стали открываться по всей России.

А в 1890 году предприниматели обратили внимание на совершенно новую отрасль — электротехническую. Уже через 4 года торговый дом «Н.Феттер и Е.Гинкель» стал первым концессионером электростанций в →

*Сначала компаньоны
продавали заграничный
товар,
но потом стали обучать
местных мастеров-
кустарей и фабрикантов*

Николай Феттер жертвовал немалые суммы на обучение бедных детей и сирот, покупку квартир для неимущих

Екатеринбурге, Екатеринославе и Ростове-на-Дону. Иными словами, компания инвестировала в создание электростанций.

В 1899 году фирма организовала телефонное сообщение в Бухаре, в 1908 году участвовала в прокладке междугородных телефонных линий между Москвой и Владимиром, Нижним Новгородом и Иваново-Вознесенском (ныне Иваново), а также на юге Российской империи — между Харьковом, Павлоградом,

Могила Николая
Феттера
на Введенском
кладбище



1. Переходящее Красное знамя райкома комсомола вручено комсомольско-молодёжной бригаде Федоровича

2. Девушки бригады Кати Комаровой (Каленовой) пишут письмо на фронт в подшефную воинскую часть

3. Технолог цеха Виктор Дмитриевич Ульянов

Екатеринославом и Донецким басейном.

Бедным — больница, служащим — состояние

Одни из богатейших людей России, Феттер и Гинкель прославились и своей благотворительностью. Николай Феттер был членом весьма уважаемого

Братолюбивого общества, жертвовал немалые суммы на обучение бедных детей и сирот, на покупку квартир для неимущих. В Москве на Мясницкой улице он устроил бесплатную амбулаторию, а рядом с загородным имением Щёлковка на свои средства построил больницу. В Верейском уезде Московской губернии Феттер открыл земскую школу. В своём имении Болдино под Солнечногорском, которое когда-то принадлежало знаменитому историку В.Н.Татищеву, предприниматель провёл полную реставрацию на высочайшем уровне, даже восстановил пруды.

О щедрости мецената говорит такой факт: он умер в 1912 году, при этом оставив старым служащим фирмы 75 тысяч рублей (по тем временам это целое состояние).

Память об этом человеке увековечена в уникальном памятнике на его могиле на Введенском немецком кладбище в Москве (16-й участок, у главной дорожки). Автор изображения Христа на стеле — знаменитая скульптор Анна Голубкина.

Фирма заменила семью

По отзывам современников, Егор Гинкель посвятил делу, или, как бы сейчас сказали, успешному бизнесу, всю жизнь. У него даже не было семьи. Значительную часть времени он проводил в поездках по стране в интересах фирмы. Он и умер вдали от дома, простудившись в Сибири. Это произошло тоже в 1912 году, всего через пару месяцев

после смерти его компаньона Феттера.

Гинкель также оставил о себе добрую память как благотворитель. Торговое дело он завещал служащим, которые отработали в фирме не менее 5 лет. А остальным служащим причиталось 100 тысяч рублей — эти деньги надлежало распределить в зависимости от срока службы и жалования. Ещё 100 тысяч по воле покойного должны были раздать тем беднякам, которым Гинкель помогал при жизни.

План выполняли на 206 процентов

После революции завод, понятное дело, национализировали, а в 1922 году переулок, где он стоял, переименовали из Кладбищенского в Дробилитейный. Постепенно всё производство сориентировали на оборонку.

Заводу присвоили №5, затем №58 и назвали в честь наркома Ворошилова. До войны он входил в патронно-трубочный, а затем в патронно-гильзовый трест наркомата тяжёлой промышленности.

Начало Великой Отечественной завод встретил в составе наркомата вооружения.

В разгар Битвы за Москву часть оборудования эвакуировали в Челябинскую область и Киров, но и в столице завод продолжал выпускать боеприпасы для фронта.

В осаждённой столице рабочие трудились с огромным энтузиазмом и даже устраивали соревнования среди цехов, чтобы выпустить как можно больше продукции! В мае победного 1945-го одна из бригад, которая делала минные взрыватели, выполнила план на 206%! Интересно, что технологом в одном из цехов в то время работал племянник Ленина — Виктор Ульянов. Комсомольцы завода устраивали субботники, выпускали стенгазету, собирали на фронт посылки с подарками и тёплыми вещами...



Ракеты систем ПВО, снаряжённые комплектующими, разработанными «Импульсом»

1. 1955 г. Система С-25

2. 1959 г. Система С-75 («Волга»)

3. 1961 г. Система С-125 («Печора»), 1967 г. Система С-200 («Вега»)

4. Межпланетная космическая станция со спускаемым аппаратом «Венера», в оснащении которого принимало участие ОАО «Импульс»

5. Лазерный технологический комплекс

Электронный щит Родины

В первые послевоенные годы на заводе стали выпускать комплектующие для зенитно-ракетных систем. Со временем военная радиоэлектроника стала главным направлением предприятия. На базе завода и конструкторского бюро создали научно-исследовательский институт, а в 1977 году возникло научно-производственное объединение «Импульс». Его уникальные военные разработки не имели аналогов в мире. Одну из самых успешных, кстати, научились использовать не только для бомб и ракет, но и в мирных целях. Например, разработанный здесь прибор помог вертолёту с многотонным грузом неподвижно висеть на одном месте, чтобы

Технологом в одном из цехов работал племянник Ленина — Виктор Ульянов

установить опоры линий электропередачи в условиях плохой видимости.

В наши дни ОАО «Импульс» в составе крупнейшего оборонного холдинга ОАО «Концерн ПВО «Алмаз-Антей» вышло на новый технологический уровень разработки и производства составных частей зенитных ракетных систем и комплексов противовоздушной обороны, не имеющих аналогов в мире. Предприятие принимает участие в российской и международной космических программах. ■

С помощью нанотехнологий мы производим кувалды и гаечные ключи

Объявление в магазине: «Не дайте обмануть себя в другом месте. Покупайте у нас».

В сапожной мастерской.
— Мне обещали к сегодняшнему дню отремонтировать ботинки.
— Можете получить. Двести рублей.
— Ух ты! А в квитанции написано, что ремонт стоит четыреста.
— Один ваш ботинок мы потеряли.

— Официант, вы мне подали совершенно холодную котлету!
— Удивительно! Её сегодня уже раз пять подогревали.

Продавщицы ларьков, когда идут домой с работы, некоторое время путаются, видя людей целиком.

— Скажите, а ваш инструментальный завод принимает участие в модернизации?
— Конечно, мы одними из первых внедрили нанотехнологии в производство!
— Здорово! А что вы выпускаете с помощью нанотехнологий?
— С их помощью мы производим кувалды и гаечные ключи 24 на 27...



Узнал недавно, что, если на тебя работают 51% инвалидов, — налоги не платишь. Подчинённых ждёт сюрприз...

Если сотрудник на работе сидит 10 минут без дела, то он автоматически переходит в спящий режим.

Мужик клеит на столб объявление: «Пьяные грузчики перевезут мебель».

Подходит другой мужик, читает и говорит:

— Ну и дурак же ты, кто ж тебе позвонит?! Вот рядышком же люди повесили объявление:

«Трезвые грузчики перевезут мебель». После твоего у них, небось, отбоя от клиентов нет!

— Это точно. Потому что это тоже моё...

Анкета при приёме на работу. В графе «Каким своим достижением вы особо

гордитесь за последние 5 лет» записал: «Однажды месяц не пил».

Выскочили два юриста в обеденный перерыв перекусить. Заскакивают в ближайший ресторанчик, заказывают себе по чашке кофе и вытаскивают свои бутерброды. К ним подлетает официант:

— У нас нельзя есть свою еду.

Глянули юристы друг на друга и поменялись бутербродами.

Директор фирмы решил заказать баннер. Присылает почтой картинку GIF 3x3 см и официальную заявку: «Прошу изготовить баннер 6 на 3 метра. Замдиректора Кульков».

Ему в ответ:

— Мы не можем напечатать эту картинку. Нужно другое разрешение.

Через час приходит гневное письмо: «Печать плаката разрешаю! Генеральный директор Дубов».

Пенсионный фонд определит лучших страхователей

Итоги конкурса работодателей будут подведены в мае 2012 года

Пенсионный фонд проводит конкурс среди работодателей «Лучший страхователь года по обязательному пенсионному страхованию-2011». Фирмы и индивидуальные предприниматели соревнуются между собой за звание самого исполнительного, обязательного, законопослушного накопителя пенсий своим работникам.

Как рассказали в Главном управлении Пенсионного фонда №6 по Москве и Московской области, основные критерии отбора — безошибочность, правильность заполнения документов по персонифи-

цированному учёту, своевременные перечисления страховой и накопительной частей заработной платы своих работников в ПФР и регистрация в системе пенсионного страхования своих работников на протяжении всего года.

— При отборе участников учитывается количество сотрудников, систематичность страховых взносов, задолженность, если она имеется, отсутствие жалоб, — пояснили в Пенсионном фонде.

Конкурс проходит в три этапа. На первом определяют лучших в округе, после чего передают данные в центральное отде-

ление ПФР по Москве и области. Там специально созданная комиссия определит 64 финалиста. Финал конкурса пройдёт в мае следующего года. Победителя определят в 4 номинациях: 1) компания с количеством сотрудников до 100 человек, 2) от 100 до 500, 3) от 500 и более, 4) индивидуальные предприниматели. Лучшие получают дипломы и поощрительные призы.

Так как сотрудники фонда в расчёт берут данные за весь год, у предприятий ещё есть время, чтобы оптимизировать пенсионное направление своей работы.

Виталий ЛЕСНИЧИЙ





Эдгар Запашный

дрессировщик

« Наши 16 тигров и львов в день съедают примерно 145 кг мяса. В 2008 году на гастролях в Екатеринбурге местный мясокомбинат в обмен на рекламу поставлял мясо для наших животных »