

# ДЕПУТАТСКИЙ КРУГ

РЕКЛАМНО-ИНФОРМАЦИОННОЕ ИЗДАНИЕ

№ 36-37 (178-179) 15 июля 2011 года

+ торги, информационные сообщения, извещения, конкурсы

Общероссийская общественная организация малого и среднего бизнеса «ОПОРА РОССИИ» подготовила очередной отчет о состоянии сегмента МСБ в стране и регионах.

Согласно последнему исследованию, проведенному ОПОРОЙ РОССИИ, общее состояние предпринимательского климата («Индекс 2010-2011 гг.») в стране не оставляет желать лучшего: рынок труда не способен удовлетворить растущие потребности компаний в персонале, с административными барьерами не сталкивается лишь 15% российских компаний, и только 10% заявили, что не наблюдают в своем регионе коррупции. Бизнес больше страдает от правоохранительных органов, чем криминальных структур, а каждая четвертая компания использует устаревшее оборудование. Среди компаний преобладает мнение, что региональные администрации уделяют недостаточно внимания развитию МСБ, при этом каждая десятая компания участвует в какой-либо программе поддержки предпринимательства, реализуемой властями.

Экспертов не удивило, что на первом месте оказалась Московская область (ее лидерство можно описать формулой «все то же самое, что в Москве, только дешевле»), а на втором – Краснодарский край, который опередил остальные регионы за счет высокой доступности финансовых ресурсов, не имея при этом ни одного «провального» показателя. Впрочем, такой результат можно назвать закономерным – в течение длительного времени экономическая политика края была ориентирована на создание благоприятных условий для МСБ в основном потому, что крупная промышленность на Кубани практически отсутствовала.

На третьем месте рейтинга ОПОРЫ оказалась Челябинская область, которая вообще могла

бы конкурировать с Краснодарским краем, если бы не имела провалов в оценке показателя обеспеченности недвижимостью и инфраструктурой – по данному критерию Южный Урал занял 13-е место из 40.

Неожиданным стал тот факт, что многие регионы (в том числе Свердловская область), относящиеся к субъектам с большой численностью населения и развитой экономикой, не только не вошли в число лидеров, но и оказались в списке отстающих.

Свердловская область оказалась лишь на 29-м месте в рейтинге 40 российских регионов по условиям развития МСБ – по данному показателю Средний Урал оказался в промежуточном секторе между субъектами-лидерами и явными аутсайдерами.

Оценка общего предпринимательского климата включает в себя пять слагаемых: недвижимость и инфраструктура, людские ресурсы, финансовые ресурсы, административный климат и безопасность и система поставщиков. На основании анализа всех этих параметров Среднему Уралу удалось лишь раз войти в первую десятку – список регионов с лучшими условиями. Свердловская область оказалась на 9-м месте по уровню доступности недвижимости и инфраструктуры. Участники малого и среднего бизнеса региона достаточно высоко оценивают качество имеющейся транспортно-логистической инфраструктуры, доступность офисных и складских помещений, чуть хуже – доступность земельных участков.

Второй критерий индекса – доступность людских ресурсов получил менее позитивные оценки. Регион оказался лишь на 28-м месте. Это означает,

что МСБ недоволен наличием квалифицированных инженеров и рабочих в производстве и специалистов в непроизводственных секторах экономики.

А вот по остальным слага-

ющим чиновникам в выручке компании, свобода от давления со стороны проверяющих инстанций и правоохранительных органов и свобода от давления со стороны криминала.

Вопросы коррупционной



мым индекса Среднему Уралу не удалось выйти за пределы последней десятки. И хуже всего, по мнению респондентов, обстоят дела с системой поставщиков. По этому показателю Свердловская область стала 36-м (!) регионом из 40, открывая последнюю «пятерку» – Воронежская, Рязанская, Тверская и Ростовская области. МСБ региона считает, что у нас недоступны поставщики машин, оборудования и комплектующих, а также бизнес-услуг.

Еще один важнейший показатель – оценка административного климата и безопасности – также дал плохие результаты. По данному критерию Свердловская область вошла в наиболее неблагополучную десятку регионов, оказавшихся на 32-м месте. Факторами формирования индекса безопасности были следующие параметры: доля незаконных

составляющей при организации бизнеса и решении проблем стали особым пунктом исследования ОПОРЫ. Стоит отметить, что в процессе сбора информации 58% респондентов региона заявили, что не прибегают к взяткам, 28% – признались, что приходилось практиковать, а 14% по разным причинам вообще отказались отвечать на этот вопрос.

На основании исследования был сформирован список наиболее коррупционных секторов. 42% отвечающих указали, что наиболее коррупционной сферой является сегодня получение господдержки (субсидий, помещений на льготных условиях) и доступ к государственному и муниципальному заказу. Далее – прохождение проверок (санитарных, пожарных и т.д.) – 41%, получение сертификатов и лицензий – 30%, выделение земли – 27%, подключение к инфраструктуре

(энергетика, тепло, газ) – 27%. А вот оценка сектора «расчет и уплата налогов» неожиданно превысила общефедеральный результат почти на 10% – о коррупции в этой сфере говорят 17% уральских предпринимателей. Впрочем, есть и хорошие новости: по оценке уральского МСБ, уровень коррупции в судах в три раза меньше общероссийского показателя – в Свердловской области только 5% респондентов отнесли данный сектор к проблемному. Ситуация с коррупцией сходна с тем, как малый и средний бизнес воспринимает административные барьеры: по мнению многих предпринимателей, дополнительные статьи, связанные с незаконными выплатами, особо не влияют на конкурентоспособность отдельно взятой компании на внутреннем рынке, так как все существуют примерно в одинаковых условиях. В результате коррупция воспринимается как данность, а незаконные выплаты стали нормальной статьей издержек для многих компаний.

Что касается последнего, пятого показателя качества предпринимательского климата в регионе – доступности финансовых ресурсов, то Свердловская область оказалась на 30-м месте рейтинга. Как оказалось, больше всего предприниматели страдают от отсутствия краткосрочных и среднесрочных ресурсов (сроком до 1 года и до 3-х лет, соответственно). Показатель доступности финансовых ресурсов стал третьим в числе основных препятствий для развития компаний (29%) после нехватки высококвалифицированных кадров (51%) и общего снижения спроса в различных экономических отраслях. А вот криминал (в том числе рейдерство) уральцы вообще не считают препятствием развития компаний (0%), что почти соответствует и общероссийскому тренду: утвердительно ответили лишь 1% респондентов.

© 2011, НЭП 08

## Госдума вводит новые организационно-правовые формы для ведения бизнеса

Госдума сегодня приняла в первом чтении правительственные законопроекты, направленные на создание благоприятных условий для инвестиций в венчурные и высокорисковые бизнес-проекты, сообщается в материалах палаты.

Законопроекты вводят две новые организационно-правовые формы: хозяйственные

партнерства и инвестиционные товарищества.

В правительственный «пакет» вошли четыре законопроекта: «О хозяйственных партнерствах» и «Об инвестиционном товариществе», а также сопутствующие проекты, предполагающие внесение поправок в российское законодательство в связи с принятием базовых законов – «О внесении изменений в часть первую Гражданского кодекса РФ в связи с принятием Федерального закона «О хозяйственных партнерствах» и «О внесении изменений в отдельные законодательные акты РФ в связи

с принятием Федерального закона «Об инвестиционном товариществе».

Законопроектом о хозяйственных партнерствах детально регламентируются гражданско-правовые аспекты создания, функционирования и прекращения хозяйственных партнерств. «Значительная часть правовых норм закона проекта носит диспозитивный характер, что предоставляет участникам хозяйственных партнерств возможность на договорной основе формировать правовую базу последнего», – отмечают в Госдуме. Кроме

того, депутаты рассчитывают, что новая хозяйственно-правовая форма позволит в короткие сроки «сформировать непротиворечивую судебную практику для использования хозяйственных партнерств в инновационных правоотношениях».

Предметом правового регулирования законопроекта об инвестиционных товариществах являются отношения, возникающие в связи с заключением, исполнением и прекращением специальной разновидности договора простого товарищества – инвестиционного товарищества,

на основе которого могут объединяться средства нескольких инвесторов и/или организационно-управленческие и предпринимательские усилия для реализации бизнес-проектов, прежде всего в сфере инновационной экономики.

Авторы законопроектов рассчитывают на положительный эффект от появления в стране новых форм, позволяющих инвестировать в рисковые проекты на стадии так называемого «старт-апа» и венчурные бизнес-проекты.

Информация с сайта [www.pravo.ru](http://www.pravo.ru)

*К 100-летию со дня рождения Н. И. Кузнецова*



## НУЖНА ДОСТОВЕРНОСТЬ

**В наши дни, когда многие личные документы Н. И. Кузнецова рассекречены, и экспонируются в музеях г. Екатеринбурга стоит обратить внимание на неточности в некоторых из них. Все бы ничего, но определенные искажения увидят посетители, в т. ч. и дети. Поэтому, чтобы не было путаницы, следует разграничить действительные данные и то, что принималось для рабочей легенды разведчика.**

спорта этнического немца Рудольфа Вильгельмовича Шмидта, выданного 10 января 1940 года в г. Москве, с фотографией Николая Ивановича, работающего под именем немца.

Начнем с того, что в паспорте указан только год рождения (1912 г.) нет чис-

территориальные единицы в России - губернии и уезды. Не было тогда ни Челябинской области, ни Свердловской области, а Талицкий уезд (не район) находился в Пермской губернии. Не указана здесь и страна, где родился в 1912 г. господин Рудольф Шмидт.

Тем не менее, все понятно:



ла и месяца. Тогда, видимо, это было не нужно. А вот хутор Маракинского или Марахинского в Талицком районе Челябинской области вряд ли существовал в 1912 году. Принятые до 1923 г. административно-

это часть легенды разведчика. Противник такими подробностями не интересовался.

Сделаем небольшое отступление. Документы обер-лейтенанта Пауля Зиберта, уроженца Пруссии (под его име-

нем действовал Н. И. Кузнецов в 1942 - 1944 г. г. в г. Ровно) были изготовлены умельцами из партизанского отряда «Победители», которым руководил Дмитрий Николаевич Медведев. У немцев эти документы никаких подозрений не вызывали, что способствовало успешной работе выдающегося разведчика.

Рассмотрим другой документ: «Свидетельство о рождении» (копия) гражданина Николая Ивановича Кузнецова. Здесь дело обстоит гораздо сложнее.

Н. И. Кузнецов родился 27 июля 1911 г. в деревне Зырянка Камышловского уезда Пермской губернии.

Как упоминалось выше, не было ещё ни районов, ни Свердловской области, ни тем более

— РСФСР и граждан — тоже. Другая страна — Россия, Российская империя.

Верующая православная семья Кузнецовых крестила сына вскоре после его рождения.

В церковной метрической

книге сделана запись о рождении и крещении младенца Никанора с указанием места и времени вышеназванных событий, вероисповедания и занятий родителей, сведений о свидетелях (крестных) и о тех, выполнил обряд крещения. Полученная родителями церковная метрика являлась тогда свидетельством о рождении и служила основанием для выдачи других документов (удостоверений, паспортов и т. п.) Имя Никанор разведчик поменял на Николай в 1931 г. во время пребывания в Кудымкаре. В книге регистрации актов рождения от 11.06.1916, естественно, выполнена запись в соответствии с правилами того времени (1916 г.). Настоящее свидетельство выдано 10 февраля 1976 г. Балаирским сельсоветом Талицкого района Свердловской области. В нём изначально неверно указаны имя, страна, место рождения. На мой взгляд, подобное «Свидетельство» по меньшей мере некорректно.

Для вас не новость, если вы родились в Свердловске, то в анкетах и в паспорте указывается именно этот город, пусть он потом будет переименован. Данное правило соблюдается и в наши дни. Почитателям легендарного разведчика далеко не безразлично, каким должен быть его подлинный документ. Николай Иванович всю свою короткую жизнь сражался за правду. Поэтому, как дань уважения, должна быть полная достоверность сведений о нём. Он это заслужил.

**Ирина Анферова,  
екатеринбургская поэтесса**

### Земельный вопрос

## Горячая линия Земельной кадастровой палаты продолжает работу

**Процесс межевания земельного участка и получения кадастрового паспорта до сих пор у граждан вызывает массу вопросов. Для полного и своевременного рассмотрения подобных обращений в 2008 году центральный аппарат Земельной кадастровой палаты по Свердловской области ввел «Горячую телефонную линию».**

За время работы «горячей линии» за специализированной консультацией обратилось достаточно большое количество уральцев. В основном, круг вопросов заявителей касается «Дачной амнистии». Так же граждане интересуются, как поставить объект недвижимости на кадастровый учёт и правильно подготовить документы для совершения с ним коммерческих сделок. В течение двух рабочих дней сотрудники органа кадастрового учёта подготавливают исчерпывающий ответ и перезванивают на указанный заявителем телефон.

**Телефон «горячей линии»: 374-22-36. Работает круглосуточно.**

### ЧАСТО ЗАДАВАЕМЫЕ ВОПРОСЫ

**1. Вопрос: У меня «на руках» есть свидетельство о праве**

**собственности на землю и кадастровый план, в котором площадь участка подлежит уточнению при межевании. Сейчас хочу его продать. Обязательно ли осуществлять процедуру межевания?**

Ответ: В соответствии со ст. 6 Земельного кодекса, земельный участок – это часть поверхности земли, границы которой описаны и удостоверены в установленном порядке. Межевание земель представляет собой комплекс работ по установлению, определению и закреплению на местности границ земельного участка, определению его местоположения и площади с закреплением таких границ межевыми знаками и определению их координат. Таким образом, чтобы не продавать «кота в мешке», мы рекомендуем провести процедуру межевания.

**2. Вопрос: Планирую провести межевание. Говорят, уже можно пользоваться услугами кадастровых инженеров. Где их найти?**

Ответ: Полный список сертифицированных кадастровых инженеров вы можете найти на сайте Росреестра (<http://www.rosreestr.ru/cadastre/activity/grki>). Обратите внимание: специалист без квалификационного аттестата, полученного по итогам экзаменов, юридически не имеет права на оказание услуг по межеванию, замерам или подготовке межевых планов. А деньги, выплаченные заказчиком такому работнику, впоследствии окажутся выброшенными на ветер: документ, подготовленный не аттестованным лицом, не будет признан законным. Проводить кадастровые работы может только тот специалист, у которого есть квалификационный аттестат.

**3. Вопрос: При проведении межевания столкнулись с проблемой: отсутствуют сведения о собственнике смежного участка (запросы делались в БТИ, территориальные отделы**

**Росреестра, ФНС и в местную администрацию). Фактически на участке и в доме никто не проживает уже больше года.**

Ответ: Согласно закону «О государственном кадастре недвижимости» в таком случае извещение о проведении собрания о согласовании местоположения границ может быть опубликовано в печатном издании, в котором публикуются нормативные правовые акты администрации соответствующего города или района. Если надлежащим образом извещенное заинтересованное лицо или его представитель не выразил своё согласие или не представил возражения, то местоположение границ считается согласованным.

**4. Вопрос: Хочу оформить в собственность участок, попадаю под «дачную амнистию». Но боюсь, что процедура будет дорогостоящей. Я пенсионерка.**



Ответ: Постановлением РЭК Свердловской области от 15 апреля 2009 установлена предельная максимальная цена на кадастровые работы в отношении земельного участка, предназначенного для ведения личного подсобного хозяйства, дачного хозяйства, огородничества, садоводства, индивидуального жилого строительства в размере 3345 рублей (с учётом НДС) и 2835 рублей (без учёта НДС).

Предельная максимальная цена на кадастровые работы в отношении индивидуального гаражного строительства – 1673 рубля (с учётом НДС), 1418 рублей (без учёта НДС).

# Методика работы с возражениями

**Методика работы с возражениями представляет собой принципы построения, формы и способы преодоления возражений в деловом общении. Иными словами, это совокупность определённых приёмов и операций (техник) вербального обеспечения благоприятной деловой коммуникации сторон.**

## Цели работы с возражениями:

1. Понять суть возражения
2. Дать исчерпывающий ясный ответ на возражение (снять возражение)
3. Превратить возражение в свою дополнительную аргументацию

Учитывая скоротечность делового обмена, необходимо действовать быстро, часто спонтанно, «на автомате», не раздумывая слишком долго. Для этого надо сформировать и постоянно отрабатывать навык рефлексивной реакции на появление и последующее снятие возражений любого характера непосредственно в ходе разговора. Здесь очень существенную роль играет планирование возражений.

Вместе с тем, само по себе простое запоминание возможных вариантов ответов на вопросы собеседника мало что даст, если человек не знаком с техниками правильной подачи ответов. Эти техники суть на-

бор определённых речевых действий менеджера в рамках алгоритма по работе с возражениями (о нём шла речь в первой статье по проблеме работы с возражениями). В рамках алгоритма возможно как следование определённой технике, так и творческий микс элементов различных техник. Это зависит от конкретной ситуации общения деловых партнёров. Кроме того, использование и следование методике работы с возражениями говорит также о профессионализме собеседников в плане делового общения вообще.

Одной из возможных техник работы с возражениями является техника активного слушания «Белый парус».

Эта методика поможет сделать ваше общение простым и комфортным.

Общение идет очень тяжело, когда вы пытаетесь что-то «пропихнуть» собеседнику, в чем-то убедить, идете на него с напором. Это неправильно в большинстве случаев.

Представьте, что вы в лодке и начинаете поднимать парус. Вы еще не знаете, откуда подует ветер; вы это узнаете, когда парус будет поднят. Когда вы поняли, куда дует ветер, туда вы и направили свою лодку. Если перевести это в формат общения, то работает это так: перед вами человек, с которым вам предстоит заключить какую-либо сделку или просто пообщаться на интересующие вас общие

коммерческие темы. Не торопитесь ему сразу что-то говорить и доказывать, сначала выясните, в каком он настроении (настроение как ветерок). Это можно понять просто по приветствию. Выяснив настрой собеседника, вы начинаете как бы подстраиваться под его настроение и общаетесь с ним в этом тоне.

Следует употреблять тот же вокабуляр, темп речи, что и у собеседника. Иногда можно принять «зеркальную позу», скопировав посадку партнёра.

## В основе методики лежат два принципа:

1. Взаимный интерес к теме разговора.

2. Взаимная ответственность за итоги разговора.

При этом следует соблюдать следующие правила:

**1) Концентрация на личности партнёра** (= имитация взгляда в глаза собеседника, как это и рекомендуется в различных руководствах по переговорам). Вместе с тем, взгляд в глаза партнёра биологически означает вызов, агрессию, да и по соображениям делового этикета это не приветствуется. Поэтому нужно использовать технику «Три взгляда» из арсенала НЛП:

- «интимный» взгляд ниже кончика подбородка

-«социальный» взгляд на верхнюю губу-кончик носа

-«деловой» взгляд в середину лба

Точка «Приложения» взгляда зависит от расстояния между собеседниками. Эта техника создаёт полное впечатление внимательного взгляда в глаза партнёра и позволяет одновременно контролировать его мимику в ходе разговора.

## 2) Подача знаков внимания к речи собеседника и её содержанию.

Здесь можно использовать три приёма:

-«Реплика» - в промежутках между фразами собеседника произносить одобрительные реплики, замечания и восклицания относительно содержания речи и её автора.

-«Эхо» - повтор последних фраз партнёра в вопросительной форме

-«Резюме» - короткой фразой обобщить содержание последних высказываний собеседника, а затем задать ему уточняющий вопрос по предмету разговора.

## 3) Стремиться не давать партнёру сразу прямых советов и рекомендаций.

Это создаёт в глазах вашего собеседника видимость значимости его слов для вас, а также даёт вам время подготовить ваш желательный ответ в непрямой форме (психотерапевтическая метафора, персеверация, скрытая команда и пр. приёмы диалогового гипноза).

## Некоторые ошибки в применении техники «Белый парус»:

- Ведение разговора с психологической позиции «родитель»
- показ себя как знатока проблемы и общения по ней, подавление собеседника авторитетом, профессионализмом и эрудицией.

- Отвечать первое, что пришло на ум и показалось подходящим.

- Показывать явное нежелание слушать партнёра, отвечать невпопад, не следить за ходом разговора.

- «Холодный запуск» - вступить в разговор и слушать собеседника, не имея перед собой ясного представления о предмете беседы и зачем она вам нужна.

Техника «Белый парус» позволяет экономить время, управлять беседой, решать просто сложные переговорные ситуации, обеспечить «слив» дополнительной информации, более тщательно обдумать свой ответ, выказывать должное внимание и уважение к партнёру по переговорам, поддерживать свой переговорный тонус.

Все эти плюсы значительно повышают качество вашей деловой коммуникации в любой обстановке бизнес-общения.

О других техниках работы с возражениями речь пойдёт в следующих публикациях.

0 Бизнес-тренер, ИП Вейде М.Н.  
Т. 89193748100,  
e-mail: ternii66@yandex.ru

## Извещение о проведении торгов

Организатор торгов – конкурсный управляющий ООО «Фабрика «Европейские окна» (далее - Должник), извещает о проведении торгов по продаже единным лотом следующего имущества должника: Станок для резки штапика Blacksea Orca; Двойная укореная пила DG 142 Elumatec; Стенд монтажа, остекления и контроля Urban KV 2800 H; Компрессор Remeza BK 20A-15-500; Зачистная машина Sturtz 4 AS-JS; Сварочная машина Sturtz SE-HSM-30/26; Поворотная станция Sturtz WST-30; Армировочный станок Urban AMS 600. Начальная цена лота – 1 377 233 рублей (без учета НДС).

Задаток устанавливается в размере 20% от начальной стоимости, шаг аукциона в размере 20 000,00 рублей.

Торги проводятся в форме открытого аукциона по составу участников по правилам торгов на повышение.

Торги проводятся 19 августа 2011 г. в 10 часов 00 минут по местному времени, по адресу: г. Екатеринбург, ул. Ленина, 40, комната для переговоров ООО «Гранд Авеню Отель».

Участником торгов является лицо, внесшее задаток и представившее все документы, необходимые для участия в торгах, а именно:

1) заявку в письменной форме на русском языке в 2 экз. Заявка на участие в торгах должна содержать сведения о наличии или об отсутствии заинтересованности заявителя по отношению к должнику, кредиторам, конкурсному управляющему и о характере этой заинтересованности, сведения об участии в капитале заявителя конкурсного управляющего, а также сведения о заявителе, саморегулируемой органи-

зации арбитражных управляющих, членом или руководителем которой является конкурсный управляющий.

2)

платежный документ с отметкой банка о списании денежных средств со счета плательщика или иной документ о внесении задатка;

3) для юр. лиц – помимо документов, перечисленных в пунктах 1. и 2., для Юридического лица копии документов, подтверждающих создание и государственную регистрацию заявителя (устав, свидетельство о государственной регистрации), документы, подтверждающие полномочия руководителя,

полномочия руководителя, также в случаях, установленных законом, решение соответствующего органа управления о приобретении имущества;

4) для ИП – помимо документов, перечисленных в пунктах 1. и 2., оригинал (для обозрения) и копию документа, удостоверяющего личность, для Юридического лица копии документов, подтверждающие полномочия руководителя, а также в случаях, установленных законом, решение соответствующего органа управления о приобретении имущества;

5) для физ. лиц - помимо документов, перечисленных в пунктах 1. и 2., оригинала (для обозрения) и копию документа, удостоверяющего личность, нотариально заверенную копию

свидетельства о постановке на учет в налоговом органе физического лица по месту жительства на территории РФ по утвержденной форме,

в необходимых случаях нотариально заверенное согласие супруга на приобретение имущества;

6) в случае, если

участник торгов действует через представителя, он дополнительно предоставляет надлежащим образом заверенную доверенность представителя.

Заявка и документы, необходимые для участия в торгах, принимаются в течение 25 дней после опубликования настоящего сообщения по адресу: 620000, г. Екатеринбург, а/я 745.

Задаток вносится в течение срока подачи заявки денежными средствами на р/с 40702810700060000-625 в Банке «НЕЙВА» к/с 30101810800000000774 БИК 046515774, ИНН получателя 6671166982, получатель – ООО «Фабрика «Европейские окна».

Победителем торгов признается лицо, предложившее наибольшую цену за имущество.

В день проведения торгов составляется протокол о результатах торгов, подписываемый организатором и победителем торгов. Договор купли-продажи имущества заключается в течение десяти дней с момента подписания протокола.

Победитель торгов обязан полностью оплатить имущество в течение тридцати дней с момента подписания договора купли-продажи. Оплата имущества осуществляется с учетом внесенного задатка путем перечисления денежных средств на выставленный расчетный счет либо внесение наличных денежных средств в кассу должника.

Ознакомление с имуществом и документами к нему происходит в месте его нахождения по адресу: Краснодарский край, г. Сочи, Адлерский район, ул. Гастелло, д. 23-а по предварительной записи по тел. (343) 365-00-52, 365-00-72.

## Бухгалтерская отчетность

### БУХГАЛТЕРСКИЙ БАЛАНС на 31 Декабря 2010 г.

КОДЫ	
Форма №1 по ОКУД	0710001
Дата (год, месяц, число)	2010 12 31
по ОКПО	16515315
ИНН	6659002924/665901001
по ОКВЭД	70.20
по ОКОПФ / ОКФС	47 16
по ОКЕИ	385

Дата утверждения ..	
Дата отправки / принятия	..
Баланс	
Форма 0710001 с.2	

ПАССИВ		Код строки	На начало отчетного года	На конец отчетного периода
1		2	3	4
<b>I. Внеоборотные активы</b>				
Основные средства			120	7
			190	7
<b>II. Оборотные активы</b>				
Дебиторская задолженность (платежи по которой ожидаются в течение 12 месяцев после отчетной даты)			240	1
в том числе:			241	2
покупатели и заказчики			250	33
Краткосрочные финансовые вложения			290	35
			300	42
<b>БАЛАНС</b>				38
<b>III. Капитал и резервы</b>				
Добавочный капитал			420	8
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)			470	2
			490	11
<b>IV. Долгосрочные обязательства</b>				
Займы и кредиты			510	29
			590	29
<b>V. Краткосрочные обязательства</b>				
Кредиторская задолженность			620	2
в том числе:			624	1
задолженность по налогам и сборам			690	2
			700	42
<b>БАЛАНС</b>				38
<b>СПРАВКА О НАЛИЧИИ ЦЕННОСТЕЙ, УЧИТЫВАЕ</b>				

## Поддержка

## Активом можешь ты не быть, но бюрократом быть обязан!

В редакцию обратилась наша добрая знакомая и последовательная подписчица Тамара Михайловна Стрелова, проживающая в посёлке Верхние Серги Нижнесергинского района. Тамара Михайловна, как активная общественница, интересуется, правда ли, что если у их совета ветеранов нет статуса юридического лица, нет расчетного счёта, то и заявление на предоставление государственной поддержки их общественной организации даже и рассматривать не будут.

Редакция направила свой запрос в Правительство Свердловской области и получила ответ.

«Выделение денежных средств из областного бюджета в 2011 году на государственную поддержку областных общественных организаций осуществляется в соответствии с постановлением Правительства Свердловской области. Для получения субсидии из областного бюджета на государственную поддержку общественная организация в соответствии с п. 8 Порядка представляет в

Министерство социальной защиты населения Свердловской области следующие документы: (идёт перечень документов).

Рассмотрение представленных общественной организацией документов осуществляется в течение 1 календарного месяца Комиссией, утвержденной приказом Министерства социальной защиты населения Свердловской области от 10.03.2011 г. № 129. Комиссия включает в себя

20 членов Комиссии с участием представителей администрации Губернатора Свердловской области, Областной Думы, Общественной палаты Свердловской области, Уполномоченного по правам человека Свердловской области, Уполномоченного по правам ребенка Свердловской области.

Общественная организация, претендующая на получение субсидии, должна иметь статус юридического лица, так как в соответствии с пп.2 п.8 Порядка общественная организация должна представить свидетельство о внесении записи в Единый государственный реестр юридических лиц, которое выдается только юридическому лицу. Отсутствие у общественной организации свидетельства о внесении записи в Единый

государственный реестр юридических лиц является основанием для отказа в предоставлении субсидии из областного бюджета на государственную поддержку в соответствии с подпунктом 3 Порядка.

В случае принятия Комиссией решения о выделении субсидии из областного бюджета на государственную поддержку общественной организации перечисление денежных

средств осуществляется на расчетный счет общественной организации. Таким образом, наличие расчетного счета является необходимым условием для финансирования средств областного бюджета на поддержку областных общественных организаций.

**Первый заместитель министра социальной защиты населения Свердловской области А. В. Злоказов»**

С одной стороны, вроде бы всё правильно, контроль нужен за государственными средствами, чтобы зря не растратили «заинтересованные» лица. С другой стороны, вызывает изумление та лёгкость, с которой всё те же «заинтересованные» лица обходят построенные не без их участия бюрократические барьеры, прорываясь к куску бюджетного пирога. Пострадавшими же оказываются общественники, которые, как правило, бескорыстно помогают решать многочисленные социальные задачи и для которых помочь государства, так, скорее всего, останется несбыточной мечтой.

**А. Сальников**

## Актуально

## ЗДОРОВЬЕ – ДОРОГОЙ ТОВАР!

**Большинство из нас рождаются с бесценным капиталом – здоровьем. Но практически все мы этот капитал не ценим. Переедаем, курим, пьём и т.д. и т.п., и именно такое поведение считаем нормой. Если кто-то ведёт себя по-другому, он нам уже подозрителен. Всё меняется с появлением серёзной болезни. И вот тогда мы начинаем вздыхать об утраченном. Слава богу, что хоть и медленно, но ситуация меняется в лучшую сторону, мы начинаем заниматься фитнесом, сидим на диетах, но к врачу по-прежнему не ходим. И зря, ведь наше здоровье чрезвычайно дорогой товар, на который никаких денег не хватит. Вот об этом и многом другом мне довелось побеседовать с главным врачом ЦГБ № 3 Александром Марковичем Гальпериным.**

**– Скажите, пожалуйста, Александр Маркович, в чём заключаются основные трудности работы главного врача такого крупного лечебного учреждения, как ЦГБ № 3?**

– Главный врач зачастую это не совсем врач, это скорее управленец, который занимается вопросами далеко не всегда напрямую связанными с медициной: финансовыми, экономическими, кадровыми и прочими, связанными с функционированием больницы как большого хозяйственного организма. Даже, к примеру, за уборкой территории приходится следить. Хотя практически любой главный врач и приёмы ведёт, и консультирует, и даже оперирует (если конечно он хирург по профессии).

**– Что принес нашему здравоохранению национальный проект «Здоровье»?**

– Нацпроект дал отечественному здравоохранению многое - от покупки самого современного оборудования до повышения оплаты труда участковых врачей и медсестёр. В рамках национального проекта финансируется создание центров здоровья. В нашей больнице тоже есть такой центр здоровья, их порядок сорока центров на область. Открыты они были в конце 2009 года.

В нашей ментальности не заложено бережное отношение к здоровью, как основному первичному капиталу человека. Хотя все вроде бы понимают, что если нет здоровья, то и перспектив стать успешным человеком очень немногого. Тем не менее, у нас огромное количество вредных привычек, мы мало занимаемся физической культурой и спортом, мы редко

проходим обследования... К чему это приводит, понятно. Это и позднее выявление онкологических заболеваний и ВИЧ-инфекции, и широкое распространение ранних инсультов и инфарктов, это проблемы с зубами и с лишним весом и т.д. С помощью центров здоровья мы надеемся привлечь людей беречь своё здоровье и следить за ним, а как следствие, можно ожидать увеличения продолжительности и качества жизни.

В центрах здоровья гражданин в сопровождении врача и медицинской сестры проходит всестороннее обследование. Здесь можно измерить свой вес и рост, посмотреть соотношение жировой и мышечной массы тела и тут же на компьютере вам выдаётся индекс массы тела, а в случае неблагоприятных изменений необходимые рекомендации по коррекции питания. Есть такое обследование, как кардиовизор (несколько упрощённая кардиограмма), можно оценить функцию внешнего дыхания, проверить сахар крови и холестерин и т.д. После двухчасового обследования человеку выдают рекомендации по ведению здорового образа жизни, а в случае выявления какого-либо заболевания - направление на приём к профильному специалисту.

**– В центры здоровья может прийти любой человек?**

– Практически да. Центры здоровья рассчитаны на здоровых людей и попасть туда может любой человек, имеющий полис и паспорт.

**– Как вы считаете, работа центров здоровья эффективна?**

– Главная сложность данной программы – опять же менталитет здоровых людей с их отношением

к здоровью: пока не прижмет, в больницу ни ногой. При этом нет никаких законодательных рычагов для воздействия на уклоняющихся от обследования граждан. На западе это решается с помощью стоимости медицинской страховки. Самая недорогая страховка, причём одновременно самая эффективная в смысле объёма оплачиваемых медицинских услуг, есть лишь у регулярно обследующихся людей. У нас, к сожалению, за сбережение здоровья граждан отвечают врачи и государство, а гражданин никакой ответственности за своё, даже асоциальное поведение не несёт. Но мы всё-таки нашли методы преодоления этой ситуации, и наш центр работает со всей возрастающей эффективностью. А если бы у нас полисы ОМС выдавались лишь после посещения центра здоровья, это было бы очень эффективно и оправдано. Эффективно, прежде всего, с точки зрения сбережения бюджетных средств, ведь понятно же, что лечить запущенную болезнь сложнее и дороже, нежели ту же болезнь на ранней стадии. Равно как и у людей, ведущих здоровый образ жизни, риск тяжёлой болезни гораздо ниже.

Центры здоровья продолжают развиваться и расширять список обследований. Например, в нашем центре здоровья появился стоматологический кабинет. Работает в нём стоматологический гигиенист. Там помимо профессионального обследования полости рта могут провести профессиональную чистку зубов, удалить зубной камень, рекомендовать зубную пасту, причём практически все услуги оплачиваются

государство. Готовится открытие офтальмологического кабинета, в котором можно проверить остроту зрения, подобрать очки или контактные линзы. Хотя могу заметить, и в поликлинике у нас офтальмологическая помощь абсолютно доступна, запись на приём идёт день в день.

**– Оцените санитарно-эпидемиологическую ситуацию в Свердловской области.**

– Ну, вообще-то это дело других органов, могу высказать лишь своё частное мнение. По ВИЧ-инфекции ситуация очень тревожная, мы преодолели порог в 1% населения и в настоящее время уже можно говорить об эпидемии. У нас в стационаре практически не бывает времени,

чтобы не лежали ВИЧ-инфицированные пациенты. По туберкулёзу ситуация тоже непростая. И населению нужно осознать эту реальность и вести себя ответственно, в том числе и вовремя обследоваться.

**– Ваши пожелания жителям Свердловской области?**

– Помните, что забота о здоровье человека – это задача не только врача, но и самого гражданина. И только когда гражданин осознает свою ответственность за собственное здоровье, наша медицина сможет выйти на европейский уровень, а вместе с ней на европейский уровень выйдут и продолжительность, и качество жизни.

**Беседовал Сальников Андрей**