

пн.	5	12	19	26
вт.	6	13	20	27
ср.	7	14	21	28
чт.	1	8	15	22
пт.	2	9	16	23
сб.	3	10	17	24
вс.	4	11	18	25

КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)
 \$ 28,58 руб.
 € 34,40 руб.

Интернет-приемная губернатора www.mediakuzbass.ru
 Письмо А.Тулееву — ответ А.Тулеева

Издается с 7 января 1922 года.



68 (23564)

14 АПРЕЛЬ 2004 г., СРЕДА

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

КУЗБАСС

КУРЬЕР

служба новостей «Кузбасс»: тел. 52-36-45, 52-67-67, 52-04-23

Слово президента

Вчера, в день траура, объявленного в Кузбассе по поводу трагедии, произошедшей на шахте «Тайжина», в администрации области поступила телеграмма от Президента РФ Владимира Путина.

Глава государства высказал искренние соболезнования семьям погибших горняков. «Постараемся сделать все необходимое, чтобы дети, родители, близкие ушедших из жизни горняков не остались без внимания, чтобы решались их проблемы», — говорится в телеграмме.

Напомним, что в понедельник Владимир Путин потребовал от правительства РФ сделать все возможное для помощи семьям погибших на шахте «Тайжина» горняков и тем, кто пострадал во время аварии. На совещании с членами правительства глава государства поручил министру здравоохранения и социального развития РФ Михаилу Зурабову совместно с руководством Кемеровской области подумать о дополнительной помощи, которую необходимо оказать пострадавшим в результате аварии на «Тайжине».

В связи с трагедией на шахте «Тайжина» в Кузбассе поступают многочисленные телеграммы соболезнования. Среди них — соболезнования от Председателя правительства России М.Е.Фрадкова, спикера Госдумы и Совета Федерации Б.В.Грызлова и С.М.Миронова, практически всех руководителей субъектов РФ. Слова скорби выразили также руководители Киргизии, Казахстана, Белоруссии. От имени китайского народа соболезнования и сочувствие выразил премьер-министр КНР Вань Цзябао.

Шахта возвращается к жизни

Вчера утром в шахту «Тайжина» подано электричество, начата работа нескольких конвейеров, с помощью которых разбор завалов будет ускорен. Вместе с бойцами ВГСЧ в шахте работают горняки.

Об этом сообщил вчера на пресс-конференции председатель государственной комиссии, начальник Федерального агентства по энергетике Сергей Оганесян.

Непосредственно в шахте уже несколько раз побывали эксперты — члены государственной комиссии и штаба, произведен опрос более 30 специалистов угольной промышленности, пострадавших шахтеров. На предприятии продолжают работать бойцы ВГСЧ. По словам С.А. Оганесяна, на «Тайжине» был сложный комбинированный взрыв, постоянно меняющийся направление. По его мнению, специалистов комиссии достаточно, чтобы разобраться в причинах аварии. Только после их выяснения на шахте вновь начнутся работы по добыче угля.

Горняков проводили в последний путь

Вчера губернатор А.Г. Тулеев принял участие в похоронах горняков, погибших в минувшую субботу на осинниковской шахте «Тайжина».

В поселке Высокий, где проживали некоторые из погибших, он посетил семьи Климента Климентаевича Гельмеля, Антона Константиновича Козлова, Дмитрия Анатольевича Дошлова, Василия Федоровича Позднякова, Сергея Анатольевича Петрушкина, Александра Петровича Катунина, Андрея Юрьевича Казанцева, Виктора Ивановича Шепелевского, выразил им соболезнования.

Сейчас на шахте продолжает работать государственная комиссия под руководством главы Федерального агентства по энергетике С.А. Оганесяна и штаб, который возглавляет лично губернатор. Проходят встречи с семьями погибших, определяется размер необходимой помощи.

Ледоход начался

Вчера на Томи начался ледоход. Уже вскрылась Иня. Ожидается вскрытие Усы, Мрассу, Кии и Яи, на которых уже наблюдаются закраины (полосы открытой воды между ледяными покровами и берегом, образующиеся перед вскрытием реки).

Обстановка по паводку в Кузбассе стабильная. На 15 числа вчерашнего дня подготовлен жилой вешний водомой по области нет. Этому, в частности, помогли своевременно принятые противопаводковые меры: коммунальщики и подразделения МЧС вывели основную массу снега на специальные полигоны за пределы городов, очистили русла малых рек и ливневые канализации, с помощью взрывных работ освободили опоры мостов от ледового поля.

Коротко

• В пятницу, на Светлой седмице, состоится традиционный крестный ход на 517-й километр железной дороги Таштагол — Новокузнецк, где на месте кисти узников сталинских лагерей возведен храм-часовня в честь святых новомучеников и исповедников российских. Участников крестного хода из Таштагола, Спасска, Шерегеша доставят специальным автобусом, который доедет их до железнодорожной станции Тонех, где они присоединятся к паломникам из поселков и городов юга Кузбасса.

• Проктопчанин Виталий Ляпин стал лауреатом V Международного фестиваля детей и юношества «Зажги свою звезду». Этот 25-летний молодой человек был единственным представителем Кузбасса в Москве. В интернациональном конкурсе участвовало 1270 человек — это не помешало проктопчанину завоевать третье место в номинации «Эстрадный вокал», уступив только соперникам из Белоруссии и Москвы. Несмотря на новый статус, Виталий по-прежнему с радостью и удовольствием собирается учиться режиссеру в своей эстрадной студии «Нота Бис».

Климат

Прогноз погоды на 14 апреля

Ожидается облачная погода с прояснениями, осадки в виде дождя и мокрого снега. Ветер переменного направления, умеренный. Давление будет падать, влажность не изменится.

15-16 апреля погоду будет определять очередной циклон. 15 апреля область будет находиться в теплом секторе циклона: осадки, ветер восточный умеренный, с порывами до сильной. Температура ночью +1 — +6°C, по северу до -5°C, днем +2 — +7°C, по югу до +12°C.

16 апреля ожидается прохождение холодного фронта, осадки в виде дождя и мокрого снега. Ветер восточный 6-11 м/с. Температура ночью 0 — -5°C, по северу до -11°C, днем +2 — +7°C.



Прогноз предоставлен Кемеровским гидрометеоцентром.

Шахта забирает молодых и сильных

Эксперты правительственной комиссии шаг за шагом ищут причину взрыва метана

На третьи сутки после аварии на шахте «Тайжина» экспертная группа получила возможность спуститься в шахту и приступить к определению причин трагедии в «реальных условиях». Специалисты отработают всевозможные модели происшедшего. Об этом на утреннем брифинге представителям средств массовой информации сообщил председатель правительственной комиссии Сергей Оганесян.

Спасательные работы по розыску еще троих горняков продолжают вести 38 отделений воинзированной горноспасательной части. Поиск затруднен непроходимыми завалами — предстоит преодолеть не менее десяти. На помощь спасателям уже спустились горняки. Они вновь метр за метром прокладывают путь, уже проторенный ВГСЧ.

ков, Александр Катунин, Андрей Казанцев, Сергей Петрушкин, Антон Козлов, Дима Дошлов, Андрей Гербе, Володя Степанченко... Учились и учатся дети Алексея Минеева и Климента Гельмеля. Они среди заваленных в шахте считаются «ветеранами» — на двоих 104 года. «Шахта забирает молодых и сильных», — говорят на Высоком. Самому юному Андрею Казанцеву — 21 год. На «Тайжине» он пришел сразу же после окончания школы. Горняком был его отец, который недавно скончался от тяжелой болезни, и Андрей вынужден был пойти в забой. Здесь же работает мать Елизавета Николаевна. Сам у нее был единственным. Из родных теперь остались сестра и двухлетняя внучка.

В доме Казанцевых занавешены зеркала. Андрея и еще нескольких ребят — первых из жертв аварии — должны с минуты на минуту привести домой. Знала лично этих мальчишек, можно сказать, с младенческого возраста. Высокий — это маленький и открытый мир на ладони, где все и про всех известно. А потому и скорбят всем миром, горько и тяжело. Антона Козлова, веселого, неунывающего, душу компании, опознали сразу. На «Тайжине» парень не проработал и четырех месяцев. Единственное, чего боялся Антон Козлов, — сгореть в шахте заживо. Родные узнали его... по неизменной улыбке, тронувшей уголки губ. И все-таки лицо и руки Антона были обожжены.

Говорят, свою жизнь без шахты не представлял Александр Катунин: он еще в школе решил — только в горняки. Шахтером был его отец Петр Иванович, отработавший в лавах более сорока лет. «Да у нас здесь многие семьи — и отцы, и сыновья — с шахтой крепким узелком повязаны!» Саша сыпль заядлым рыбаком: очень уж любил се-

мью ухой побаловать. А Сережа Сумаков — добрая и открытая душа! В памяти многих он остается улыбчивым и обаятельным человеком... А Дима Дошлов, в котором сквозило что-то есенинское! А остальные сыновья и отцы, надежные, крепкие и работающие мужики! 47 пропавших еще недавно непознанных. Одного

из погибших родственникам удалось узнать лишь по характерному шраму на руке. Иных будут идентифицировать, проведя дополнительно сложную генетическую экспертизу. Среди выживших в то трагическое утро — Владимир Бабанов, горнорабочий. Ударная волна ударила его о землю и

сорвала каску. Затем накрыла вторая, и он потерял сознание. Очнулся в кровавиной тьме и полolz наугад. Полz долго. Поначалу даже думал, что заблудился. Но ему все-таки удалось выбраться из завалов: на Владимира наткнулись спасатели. После осмотра врачами из больницы горняк Бабанов ушел, но до сих пор пребывает в шокковом состоянии. Ему теперь в больничных стенах оказывают психологическую помощь.

Психологи будут проводить занятия и с шахтерами, которым придется после гибели товарищей вновь спускаться в шахту. «Тайжина» будет работать в таком же режиме, перспектив у нее неплохие, угли, добываемые здесь, ценные», — заявил председатель правительственной комиссии Сергей Оганесян. Губернатор Аман Тулеев тоже подтвердил: шахту закрывать не собираются. Техника безопасности, считает Аман Гумирович, была на уровне, и разобратся во всем пока дело квалифицированных и опытных экспертов, торопит с выводами которых никто не собирается. Работать экспертные группы будут вдумчиво.

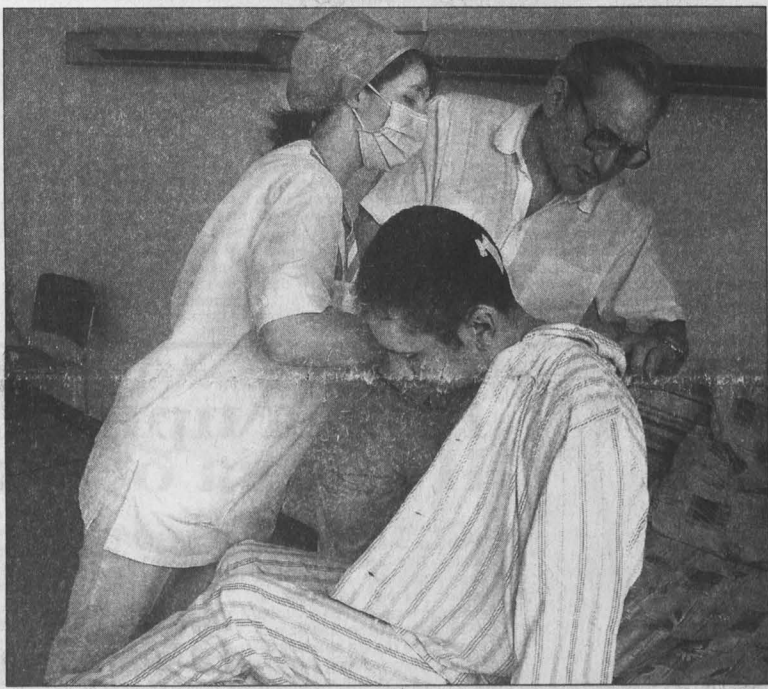
Технические службы уже восстанавливают связь, вентиляцию, конвейерные линии, чтобы вывозить уголь и быстрее расчистить завалы. «К работе, вполне вероятно, приступим в мае», — говорит директор шахты Валерий Наушкин. — Многие горняки уже просят об этом. Мы даже не отказываемся от планов по добыче миллионной тонны угля к Дню шахтера, который в областном масштабе намечено проводить в нашем городе. Так что, если подождем, возможно, еще и успеем выдать миллион на-гора».

А пока как следует требуется проводить в последний путь погибших горняков и помочь их семьям.

Татьяна ШИПИЛОВА.

Осинники. НА СНИМКЕ: зав. нейрохирургическим отделением, доктор медицинских наук Александр Новошинов и процедурная медсестра Оксана Пагина осматривают Евгения Фокина — подземного электрослесаря шахты «Тайжина».

Фото Анатолия Кузряина. На момент сдачи номера в печать на «Тайжине» не найдено тело еще одного, 47-го горняка. 41 погибший шахтер уже опознан.



Всем семенам в укрытие!

БУНКЕР
 СПАСИ ОТ БОЛЕЗНИ

60 г/л тебуоназола

Субсидируется из федерального бюджета

АВГУСТ

Мощный протравитель семян

Представительство в Новосибирске:
 тел./факс: (3832) 69-56-59
 ООО «Сельхозхимия», г. Кемерово:
 тел./факс: (3842) 57-06-72, 57-01-26

«Азот» готовится к ремонтам

За исключением цехов слабой азотной кислоты и аммиачной селитры все остальные цехи и производства предприятия справились с выполнением квартального плана производства. План квартала выполнен на 101,4 процента, а рост объемов производства достигнут практически по всем основным видам продукции. Так, за первый квартал 2004 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года произведено больше: аммиака — на 3200 тонн, карбамиды — на 3670 тонн, сульфата аммония — на 2677 тонн, капролактама — на 341 тону, углеаммонийных солей — на 46 тонн, серной кислоты — на 1865 тонн. Из-за вневплавной остановки в феврале по причине выхода из строя деталей технологического оборудования недовыработка продукции по итогам квартала была зафиксирована лишь в цехах слабой азотной кислоты (4438 тонн) и аммиачной селитры (2013 тонн).

В кемеровском ОАО «Азот» подведены итоги работы в марте и первом квартале 2004 года

Весенний период традиционно является для «Азота» напряженным временем, так как именно в весенние месяцы закладываются фундамент успешного проведения годовой программы остановочных капитальных ремонтов. Прорабатываются вопросы поставки материалов и комплектующих для этого ремонта и ремонтов в других цехах и производствах предприятия осуществляются в строгом соответствии с графиками.

С повышенным спросом на удобрения предприятие успешно справляется — по итогам работы в марте произведено сверх плана 3840 тонн аммиачной селитры. Загрузка производственных мощностей на «Азоте» также продолжает оставаться на высоком уровне. В марте ее уровень составил 96,2 процента, а по итогам квартала — 94,7 процента.

Ремонтная кампания-2004 стартует на предприятии уже 15 мая, когда начнется главная работа года — замена риформинга на крупнотоннажном агрегате аммиака-1. Поставки необходимого оборудования, материалов и комплектующих для этого ремонта и ремонтов в других цехах и производствах предприятия осуществляются в строгом соответствии с графиками.

Николай СЕНЧУРОВ (пресс-служба КОАО «Азот»).

факты

• В дошкольных образовательных учреждениях Крапивинского района начали работу группы кратковременного пребывания по подготовке к школе ребят, которые не посещают детские сады. В течение трех месяцев 75 старших дошкольников будут заниматься и играть по образовательной программе детского сада, там же они будут и обедать. По решению коллегии администрации Крапивинского района, на эти цели из местного бюджета выделено 50 тысяч рублей. Подобное решение — не только забота о подготовке сельских ребят, не посещающих детские сады, к школе, но и приобщение их к жизни в коллективе, забота об укреплении здоровья и физического развития.

• Благотворительная акция для малообеспеченных семей прошла в отделе центра социальной помощи семье и детям Заводского района Кемерово. 60 малообеспеченных семей получили семена для рассады, одежду для детей, обувь и книги. «Подобные акции у нас проходят часто», — говорит заведующая центром Светлана Пустобаява. — Мы раздаем продукты, наборы, устраиваем консультации юристов, медиков, психологов. Все это бесплатно. Выдаем материальную помощь, организуем выезд доус ребятникам. Летом возим их в загородный лагерь «Надежда». Сегодня родители получают вещи для детей, а сами ребята пьют чай со сладостями в столовой. За все это спасибо спонсорам. К сожалению, не многие предприятия города балуют центр своим вниманием. Спонсоров его сотрудников находят с трудом. Но ищут, ведь около пяти тысяч семей только Заводского района нуждаются в материальной поддержке и помощи медиков, юристов, соцработников. Подобные акции в ближайшее время пройдут во многих районах города.

Би Лайн GSM - БИЛАЙН GSM

инновационность жизни

Компания Би Лайн GSM продолжает расширять спектр инновационных услуг. В ближайшее время в отдаленных населенных пунктах Кемеровской области с помощью технологии GPRS можно будет воспользоваться банковскими картами Сбербанка РФ.

В феврале 2004 года на базе технологии GPRS с помощью мобильного телефона сети Би Лайн GSM была организована и протестирована передача данных с электронных терминалов и банковских карт Сбербанка РФ платежных систем СБЕРКАРТ, VISA, MasterCard. Новая услуга в ближайшем будущем даст возможность воспользоваться банковской картой Сбербанка РФ в местах, где невозможно или нерентабельно проводить телефонные линии (в отдаленных поселках, населенных пунктах и т.п.) GPRS — технология, позволяющая осуществлять скорость и экономичную передачу данных с помощью мобильного телефона.

Иновационность — один из основных принципов работы компании Би Лайн GSM.

Поэтому на территории Кузбасса компания активно внедряет новые перспективные технологии связи, обеспечивающие скоростной доступ к информационным ресурсам. Так, еще в конце 2003 г. состоялся коммерческий запуск услуг на базе технологии GPRS: «Мобильный GPRS-Internet», «GPRS-WAP», «Прием и передача MMS-сообщений».

Помогать абонентам решать задачи, чувствовать себя свободными во времени и пространстве за счет качества, удобства и инновационности предоставляемых услуг — вот миссия компании Би Лайн GSM.

Иными словами: Би Лайн GSM. С нами удобно!

Восьмое чудо света

Сегодня в Государственной филармонии Кузбасса состоится выступление национального тувинского фольклорно-этнографического ансамбля «Тыва».

«Тыва» — это ансамбль из восьми исполнителей — семь мужчин и одна женщина. В прошлом году коллектив стал лауреатом «Гран-при» международного фестиваля «Мелодии Востока», проходившего под патронатом ЮНЕСКО. За последние годы «Тыва» с неизменным успехом выступала в Бельгии, Голландии, США, Швеции, Германии и других странах. В Японии, помимо концертов, коллектив довелось представлять свою программу на телевидении, и ее запись повторялась в эфире четыре раза по просьбам зрителей.

Маршрут гастролей «Тывы» обошел стороной лишь австралийский и африканский континенты.

Тувинских певцов, демонстрирующих невероятные вокальные возможности, называют восьмым чудом света. Между тем дарование хаамей (горлового пения) в Тыве испокон веков считалось мерилом статуса и достоинства мужчины, что запечатлено в национальном эпосе. Этот дар передавался из поколения в поколение, как и способности игры на народных музыкальных инструментах.

По новой улице с оркестром

Скоро в Кемерове появится еще одна новая улица — вопрос об этом рассматривала коллегия администрации города.

По перспективному плану застройки микрорайона №14 (поселок Южный Заводского района) новая улица начинается от проезда вдоль железнодорожных путей Кемерово — Сортировочная — Заискильская и идет до улицы Тухачевского. Ее предполагаемая протяженность — 1100 метров.

На этой улице коммунальная зона сейчас только формируется — здесь расположены производственные базы двух предприятий: строится жилой дом. По решению комиссии по топонимике, почтовый адрес у новоселов будет «Улица Дружбы».

Окончательно вопрос о присвоении названия улице будет решен на очередном заседании Кемеровского горсовета народных депутатов.

Снегоходы поставили в гараж

В Новом Уренгое прошел четвертый, заключительный этап XVI чемпионата России по снегоходному кроссу.

В соревнованиях участвовали восемь команд из Кирово, Красноярска, Кемерова, Нового Уренгоя, Тюменской области, Татарстана. На старт вышли гонимки трех возрастных категорий: юноши, юниоры и взрослые. Абсолютным чемпионом соревнований стал спортивный клуб «Ямбург».

Кемеровская команда «Винтертур» стала бронзовым призером чемпионата по снегоходному кроссу среди взрослых. Хорошие результаты показали наши земляки и в личном зачете среди взрослых: серебро завоевал Дмитрий Воженников, бронзу — Александр Петров (СТК «Винтертур»). С окончанием XVI чемпионата официально закончился сезон по снегоходному кроссу 2003/2004. Спортсмены уйдут в отпуск на полгода.

Убийство накануне Чечни

Сотрудники Междуреченского УВД задержали двух мужчин, подозреваемых в убийстве сержанта милиции Александра Литвиенко.

Александр Литвиенко и его сослуживец старшина милиции Дмитрий Максимов должны были ехать в служебную командировку в Чечню. Однако накануне один из них был убит, а другого жестоко избили.

Как сообщили в пресс-службе ГУВД области, накануне отъезда друзья возвращались по домам на автомобиле. На обочине дороги остановились два парня. Пассажиры попросили буйные: они стали выяснять между собой отношения, матерились. Несмотря на неоднократные замечания, попутчики не унимались. Когда же их попытались высадить, один из пассажиров выстрелил в упор в сидевшего за рулем Александра Литвиенко. Чтобы не оставлять живым свидетеля, преступники выволокли старшину Максимова из машины и избили его до тех пор, пока мужчина не потерял сознание. Забрав у него 10 тысяч рублей (деньги, предназначенные для командировки в Чечню), напавшие поймали такси и скрылись.

Сотрудники Междуреченского УВД сработали оперативно. Отработав район бульвара Медиков, где и было совершено убийство, они нашли очевидцев преступления и водителя, подвозившего парней. Опросили и соседей дома, в котором подельники снимали квартиру. Молодчиков задержали. Среди прочих вещей в их квартире нашли и оружие, из которого убили Литвиенко.

Сейчас задержанные находятся в изоляторе временного содержания. Ведется следствие.

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ: Дмитрий ТОЛКОВЕЦ, Юлия ГАНОВА, Елена ПОЛОВА, Ольга РОЖКОВА, Наталья НАЗАРЕНКО, Елена РАДИЧ, Анна ТИМОЩУК, Наталья ЮРКЕНЬ.

урьер

РАСПОРЯЖЕНИЕ

От 07.04.2004 № 442-р г. Кемерово

О запрете на проведение весенней охоты на водоплавающую дичь в 2004 году.

Руководствуясь Федеральным законом от 24.04.95 № 52-ФЗ «О животном мире», в целях создания покоя в период гнездования птиц и размножения других видов животных, а также для профилактики заноса птичьего гриппа на территории Кемеровской области:

1. Запретить в 2004 году весеннюю охоту на водоплавающую и болотную дичь.
2. Управлению по охране, контролю и регулированию использования охотничьих животных Кемеровской области (А. Д. Дюкарев) обеспечить надлежащую охрану государственного охотничьего фонда от браконьерства.
3. Контроль за исполнением распоряжения возложить на заместителя губернатора области по агропромышленному комплексу В. М. Мангазеева.
4. Распоряжение вступает в силу с момента подписания.

Губернатор Кемеровской области А. ТУЛЕЕВ.

РАСПОРЯЖЕНИЕ

От 09.04.2004 № 468-р г. Кемерово

Об установлении величины прожиточного минимума на душу населения и по основным социально-демографическим группам населения Кемеровской области за I квартал 2004 г.

В соответствии с Федеральным законом от 24.10.97 № 134-ФЗ «О прожиточном минимуме в Российской Федерации», Законом Кемеровской области от 11.07.2001 № 63-ОЗ «О потребительской корзине в Кемеровской области» и для оценки уровня жизни населения Кемеровской области, формирования социальной политики, разработки и реализации социальных региональных программ:

1. Установить по представлению департамента труда Кемеровской области (Н. И. Сурков) и Кемеровского областного комитета государственной статистики (С. М. Григорьев) величину прожиточного минимума в целом по Кемеровской области за I квартал 2004 г. в расчете на душу населения — 2257 рублей, для трудоспособного населения — 2438 рублей, пенсионеров — 1594 рубля, детей — 2352 рубля.
2. Управлению по работе со средствами массовой информации администрации области (С. И. Черновым) обеспечить официальную публикацию сведений о величине прожиточного минимума за I квартал 2004 г., установленной настоящим распоряжением.
3. Контроль за исполнением распоряжения возложить на заместителя губернатора области по экономике и финансам Ю. В. Кима.
4. Распоряжение вступает в силу со дня его официального опубликования.

Губернатор Кемеровской области А. ТУЛЕЕВ.

Весть о том, что Михаилу Федоровичу Александру присуждено высокое звание лауреата премии Кузбасса, искренне порадовала одноклассника, а то, что опытный руководитель ЗАО «Ваганово» подал в отставку, сильно их огорчило. Все понимали — решить на такой шаг Александру было непросто. Слишком много вложено сил, отдано здоровья для спасения хозяйства, сохранения его производственной базы. Проблемы же не уменьшались, наоборот, в последние годы их груз становился все более тяжелым. Поэтому и задумал Михаил Федорович передать хозяйство в крепкие молодые руки, пока оно сильно, пока есть доход. За последние пять лет прибыль превысила 26 млн. рублей. За 2003 года она составила 2,6 млн. рублей.

Закалдила ЗЕМЛЯ



«Ваганово» Ольга Ремкевич. — У меня друзей в области много, — говорила она. — Как встретимся, так жалуются: одного директор не понимает, другого — председатель. У меня же — никаких проблем. Стоит заспорить нам с главным зоотехником по какому-нибудь вопросу, допустим, методики кормления свиней, и не можем найти единое решение — идем к директору. А у него уже книга на этот счет приготовлена. Дает нам ее и говорит: сначала изучите, а потом приходите, вместе и определимся.

Михаил Федорович — не животновод. По профессии он инженер. По призванию — лидер, руководитель, знаток человеческих душ. В каком деле больше всего раскрылся его талант, судить его землякам-вагановцам. Но соседи-красноярцы, например, знают Александра как блестящего инженера. В молодости, будучи заведующим мастерскими, Александр конструировал кулисную жатку для снегозадержания. После защиты диплома (на «отлично») в Омском конструкторском бюро ухватились за эту его идею.

Когда пришли в село мощные тракторы К-700, Александр стал придумывать к ним шлейф почвообрабатывающих машин. Своими интересными идеями увлек механизаторов Михаила Казанцева, Алексея Дарвина,

Виктора Степанова, Илью Васюкова, Алексея Мурашкина, Петра Ковалева.

Получив в хозяйство новый заводской культиватор-плоскорез, Александр со своим «конструкторским бюро» увеличил ширину его захвата с трех метров до пяти и шести десятых. В итоге резко поднялась выработка машинно-тракторного парка. Все сельхозработы выполнялись вовремя: поднималось много зяби, хлеба убирали в короткий срок.

Тогдашний председатель колхоза им. Мичурина, Герой Соцтруда В. Д. Баклыков мечтал о зерноотверженной селке, парадельнице нынешнего посевного агрегата «Конкорд» и своего родного «Кузбасса». Александр решил задачу, без которой эта самая зерноотвержная селка не могла бы управляться на зерновых полях. Он искал и приспособил механизм, который можно было растащить и измелчать соломой.

Гибкий инженерный ум особенно понадобился Александру в 1973-1974 годах, когда перед ним и механизаторами была поставлена задача увеличить производительность труда в свиноводстве. В «Ваганово» тогда началась реконструкция свинофермы. Раздатчики кормов здесь мастерили из бункеров комбайнов, придумывали различные приводы.



Областное руководство заметило Александина в 80-е годы. Он стал начальником управления сельского хозяйства Ленинск-Кузнецкого района. И первым делом заменил всех специалистов, которые к его приходу просто «засиделись». Возглавив сельхознадзор он поставил водителя автобуса Миллера. «Перетачил» к себе главного инженера из Плотинокова Альтерготта. А через год, сколотив работоспособный коллектив и узнав, что совхоз «Вагановский» остался без «головой», не раздумывая, возвратился туда.

Год работы начальником управления не прошел бесследно: Александина, и без того всегда широко мыслящий, стал смотреть глубже, видеть перспективу. А из коллектива Ленинск-Кузнецкого управления сельского хозяйства «родилось» восемь крупных руководителей. В частности, В. Д. Миллер — сегодня глава Ленинск-Кузнецкого района, А. А. Альтерготт руководит известной фирмой АО «Агро». Да и в хозяйстве шесть человек носят звание заслуженного работника сельского хозяйства, четыре — заслуженного механизатора, двенадцать человек — орденосносцы. Совсем недавно доярку Александру Кышлеву присвоено звание лауреата премии Кузбасса.

Двадцать выпускников Вагановской средней школы стали студентами аграрной академии, кто-то уже вернулся с дипломом, кто-то еще учится. Хозяйство помогает им и материально, и морально. Директор отмечает, что специалисты из вагановской молодежи выходят толковые. Удалось также сохранить квалифицированные кадры механизаторов и животноводов. Кто и

уезжал в город — назад вернулся, несмотря на то, что в село в 90-х годах пришли разрушительные реформы.

Немногим колхозам и совхозам удалось в эти годы выжить. Стали банкротами сотни «засиделись». Возглавив сельхознадзор он поставил водителя автобуса Миллера. «Перетачил» к себе главного инженера из Плотинокова Альтерготта. А через год, сколотив работоспособный коллектив и узнав, что совхоз «Вагановский» остался без «головой», не раздумывая, возвратился туда.

Осенью 1992 года из-за непрекращающихся дождей надлобо остановилась уборка. Покупных кормов не хватало, директор мучительно искал выход спасения от голодной смерти свиней. Пришел на ферму спросить совета. Улыбнулся: «Выйти всем на переворачивание валков и добыть корм животным».

Скошенный ячмень пророс, не просто было оторвать его от земли. На поле вышли все. Сбавили руки до мозолей. После переворачивания вновь свешли на ферму. Так и силится ни много ни мало 76 гектаров! Потом механизаторы зерно обмолотили, племенное стадо получили корм. Михаил Федорович и сейчас этот поступок животноводов оценивает как героический, был спасен огромный труд, связанный с выведением новой породы.

Тогдашний главный зоотехник хозяйства В. И. Пенкин, зоотехник-селекционер Н. М. Мартынова (оба уже на заслуженном отдыхе) едино во мнении: директор и в перестроечные годы делал все, чтобы работа государственной важности была

не только завершена, но и получила продолжение. Давалось ему это ценой огромных усилий. Например, механизаторов директор убеждал повторить, пока не выплатят зарплату свиноводам. Терпение порой растягивалось на несколько месяцев.

А вскоре и хлеборобы во главе с главным агрономом С. А. Ванисовым начали внедрять бесплохотную, энергоберегающую систему земледелия. Михаил Федорович (как всегда!) ухватился за новшество, обещавшее крестьянину сделать такой рывок в удешевлении продукции полеводства, который мог позволить вырваться из пут диспаритета цен, скрутившего сельхозпроизводителя по рукам и ногам.

Потом построили свой комбинированный завод, на балансируемых кормах животные быстрее росли, при этом экономилась немалая денгея. Появилась и своя ладанка. Словом, хозяйство перевооружалось даже тогда, когда делать это было не только невероятно трудно, а практически невозможно. Потому сейчас вагановцы признательны Александру за выдержку и благодарность.

Они четко осознают: их директор видел дальше, чем они, всегда жил интересами коллектива.

— Земля закалдила мой характер, — говорит он о себе. — Потому и выстояло в этой сумятице, в преддверье реформ Ваганово.

Наталья ВЕЛИЧКО. НА СНИМКАХ: знак лауреата премии Кузбасса вручает Г. Т. Дюдаев; Михаил Федорович Александин (третий слева) среди механизаторов. Фото Владимира Сорокина. Промышленковский район.



«Ленинцы» заговорили по-английски

На старейшей Междуреченской шахте имени В.И.Ленина, отмевшей недавно свой полувековой юбилей, завершился монтаж нового проходческо-очистного комбайна «Джой». Сегодня на угледобывающих предприятиях России применяется девять комплексов «Джой». Причем восемь из них — на шахтах Кузбасса.

В Междуреченске техника английской фирмы JOY MINING MACHINERY хорошо зарекомендовала себя на шахте «Распадская», где курс на технический прогресс давно приносит свои плоды: «Джой» позволяет наращивать темпы угледобычи и увеличивать нагрузку на забой до рекордных показателей. Так, бригада В. В. Щербакова с участка № 8 в прошлом году установила с помощью комплекса «Джой» европейский рекорд месячной добычи — 512995 тонн угля, а в нынешнем удивила своим быстрым миллионом, добычей миллион тонн угля менее чем за три месяца.

Шахтерам «ленинцам» еще только предстоит освоить умную английскую технику. Помогают им в этом представители фирмы-изготовителя Оуэн Хьюз и Аллен Гофрел.

«Джой» — не только высокопроизводительный комплекс, он еще и повышает безопасность горняков: управление техникой осуществляется дистанционно, с помощью пульта, который держит в руках машинист гор-

ных выемочных машин. — В плане технического перевооружения шахты, — рассказывает главный механик шахты имени В.И.Ленина А.М.Дьяков, — кроме классических способов обработки угольных пластов при помощи очистных комплексов, предусматривается и внедрение технологии обработки пластов по камерно-столбовой системе. Это особенно актуально для нашей шахты. Тут не все запасы угля можно отработать обычным способом с хорошей производительностью. Новый комплекс будет работать на III пласте, где уже проведена основная подготовка по оснащению забоя: смонтированы ленточный конвейер, установлено дополнительное оборудование для проветривания и осушения.

Шахта готова к приему новичка-иностранца и надеется на успех.

Людила ХУДИК. НА СНИМКАХ: проходческо-очистный комплекс «Джой». Междуреченск.

Новая приватизация... И снова без четких правил

— Салим Исмагилович, как оцениваете проект нового Лесного кодекса, его качество разработки? Отвечает ли он требованиям, которые позволяют разрешить проблемы, накопившиеся за последние годы в лесохозяйственном комплексе, попадут ли наши леса в очередной раз под безжалостный топор или кодекс будет способствовать возрождению планомерной лесохозяйственной деятельности? — Сегодня, когда хозяйство страны восстанавливается после тяжелой кризиса, лес способен стать одной из главных опор новой экономики. Экономический потенциал лесного хозяйства, при правильном его использовании, не уступает нефтегазовому комплексу. К тому же он себя воспроизводит. Но, обладая четвертью мировых запасов древесины, наша страна дает всего 2,3 процента продукции мирового лесопромышленного производства. Только 20 процентов заготовленной древесины подвергается глубокой переработке, которая превращает дешевое сырье в наиболее ценные категории товаров. В странах с развитой лесной промышленностью эта доля достигает 80 процентов.

По оценкам специалистов, экономический потенциал российского лесопромышленного комплекса используется в настоящее время на 6-8 процентов. Между тем эффективное использование новых промышленных технологий могло бы принести вырчку порядка 100-120 млрд. долларов в год. Это практически равно всему объему сегодняшнего экспорта России. Как же заставить наши леса приносить такую отдачу? Одним из путей активизации деятельности лесного хозяйства, предложенных разработчиками нового Лесного кодекса, является передача лесов в частные руки. Но прежде чем даже ставить вопрос о передаче лесов в частные руки, необходимо тщательно продумать механизмы обеспечения национальных интересов, защиты от злоупотреблений. Здесь мы должны извлечь уроки из зарубежного опыта, из результатов приватизации других отраслей нашей экономики.

Почти идеал пример Северной Америки. Освоение лесов США велось на основе част-

ной собственности, частной инициативы. Это напоминало разбросанный налет на сокровищницу природы, в ходе которого вырубались и выжигались леса на огромных территориях, поголовно истреблялись ценные виды животных. Канаду, которая заселялась менее интенсивно, такой подход шокировал. В результате там свыше 90 процентов лесов было сохранено в государственной собственности. Но развитие лесного хозяйства от этого несколько не пострадало. Оно работает, привлекает необходимые инвестиции и технологии ничуть не менее эффективно, чем США.

В основу российского нового кодекса положены идеи либерализации лесопользования. Много заимствовано из действующих лесных законов Скандинавских стран и Канады, но в интерпретации наших разработчиков они трансформировались все-таки в формулировки времен «дикого капитализма», подрывающие полную свободу хозяйствующих субъектов от обязательств перед обществом и природой. Принятие такого Лесного кодекса не принесет нашим лесам ничего, кроме хаоса, анархии и обострения социальных проблем.

Кодекс разрабатывался чиновниками Минзонами России при минимальном привлечении специалистов-практиков. Кодекс сделает возможным приватизацию лесов без четких правил, примерно в таком же порядке, в каком приватизировались промышленные и сельскохозяйственные предприятия в 90-х годах. Проект разрешает заготавливать лес во всех без исключения особо охраняемых природных территориях, в том числе и в тех, где сейчас рубить категорически запрещено. На эти леса и прежде покушались. Теперь появляется возможность истребления на законных основаниях ценнейших насаждений в угоду чьей-то хищническому аппетитам.

Любые действия в лесной отрасли, включая и принятие законов, должны прорабатываться особо тщательно, по принципу — не навреди. У меня такое ощущение, что новый кодекс составлялся как раз по противоположному принципу. В этом нормативном документе недостаточно четко прописаны механизмы финансирования лесохозяйства, охраны и воспроизводства лесов. Из процесса управления лесами исключены регионы, не говоря уже о муниципальных образованиях, не определенных правовой статусом сельских лесов. Вызывает сомнение возможная приватизация общегосударственного достояния. Несмотря на декларированную в проекте общедоступность пользования частными лесными угодьями, ряд положений кодекса дает собственнику право ограничивать доступ граждан на его территории. Право приобретать лесные угодья помимо физических лиц могут иметь предприятия, организации, различные ООО, совместные предприятия, а также иностранные граждане. Простите, но это уже слишком!

Новый кодекс должен решить проблемы привлечения инвестиций в данную отрасль, внести ясность в отношения между лесопромышленниками и государством. Этой ясности нет. А потому в той редакции, в которой его планируется вынести на обсуждение в Государственную думу, принимать нельзя. На парламентских слушаниях Государственной думы и в заседании Совета законодателей Федерального собрания по вопросу совершенствования лесного законодательства.

Анатолий ПАРШИНЦЕВ.

55

замечательных лет

Новокузнецк стал для Сергея Редлиха второй родиной. Живет он здесь уже более сорока лет. Любит город, нравятся ему улицы и площади, а особенно привязан к своей родной академии.

Разгадка его человеческой привлекательности, разносторонней талантливости и истинной преданности нелегкой профессии — в его природной любознательности, трудолюбии и эмоциональности.

Родился он в городе Мариногорске, что в Челябинской области. Воспитывался в интеллигентной семье. Отец — главный инженер, мать — учитель труда в одной из новокузнецких школ. Словом, труд — традиция семьи Редлихов, и именно он позволил всем им стать уважаемыми людьми.

Студенческие годы Сергея Михайловича связаны с Новокузнецким государственным педагогическим институтом, с физико-математическим факультетом. Затем была служба в армии, стажировка и аспирантура на кафедре математического анализа Ленинградского педагогического института имени А.И. Герцена.

Не секрет, что в те времена досрочно защитить кандидатскую диссертацию было практически невозможно, но Сергею Михайловичу это удалось.

Вся дальнейшая научная, педагогическая и административная деятельность Редлиха неразрывно связана с КузГПА. Здесь прошел он путь от старшего преподавателя кафедры математического анализа, доцента, заведующего кафедрой до декана физико-математического факультета и в 1990 году назначен ректором.

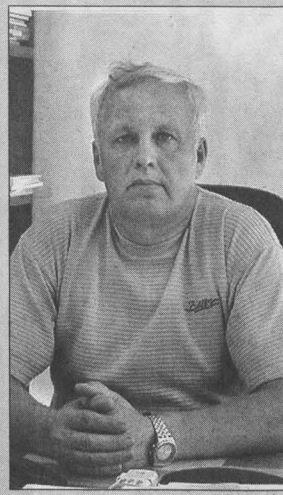
В это сложное время, когда месяцами во многих учебных заведениях страны не выплачивалась заработная плата бюджетникам, ему удалось сохранить лицо государственного вуза, а главное — кадровый потенциал.

В это сложное время, когда месяцами во многих учебных заведениях страны не выплачивалась заработная плата бюджетникам, ему удалось сохранить лицо государственного вуза, а главное — кадровый потенциал. Сергей Михайлович сделал все, чтобы его коллеги получали зарплату регулярно и в полном объеме. Конечно, почитать на лавах не приходилось, возникли и усложнились все новые проблемы. Нужно было уметь «выжить»: обучение держать на уровне, укреплять и развивать материальную и интеллектуальную базу. В таких условиях Сергей Михайлович ориентировался на девиз: чем сложнее задача, тем почетнее их решать.

Он грамотно подобрал себе команду специалистов, которые помогали и продолжают ему помогать работать на престиж академии. А он, престиж, ныне

Как становятся руководителями? Известно, что нет однозначного ответа на этот вопрос. Зато есть пример — человек, жизненный путь которого подтверждает добрую старую истину: судьба только помогает выйти на нужную дорогу, а дальше все зависит от самого человека. Сергей Михайлович Редлих, ректор Кузбасской государственной педагогической академии (бывший НГПИ), доктор педагогических наук, профессор, член Международной академии наук педагогического образования, известен не только в Сибирском регионе, но и за его пределами. Недавно он избран корреспондентом Российской академии естественных наук, он же почетный член Балтийской академии наук.

По натуре Сергей Редлих — человек энергичный. Умный, порядочный, ответственный, инициативный. Дел у него, что называется, под завязку — совещания, конференции, лекции, подготовка к прохождению аттестации, аккредитации, лицензированию. А еще — забота о росте кадрового потенциала, материального обеспечения учебного процесса, открытие новых перспективных специальностей и налаживание связей с администрацией и органами образования. Одним словом, работа, работа и еще раз работа. А на отдых почти не остается времени. Хочется все успеть сделать. Тем более, что семнадцатого апреля отмечает Сергей Михайлович 55-летний юбилей.



Всегда чувствует он, когда его подопечным трудно, и действительно нужны его помощь, личное участие.

У Сергея Михайловича удивительная память на имена. Знаю, что чаще всего он приветствует студентов по имени. Правда, иногда бывает с ними строг, требователен. Но порой чувствуется, что за этими чертами скрывается душевная доброта, тепло, искренность.

Альберт Николаевич Ростовцев, проректор по научной работе:

— Сергей Михайлович — человек и Педагог с большой буквы. Талант, терпение, темперамент и трудолюбие, творческое мышление, позволяющее принимать нестандартные решения, — все эти черты нашли в работе Сергея Редлиха наилучшее сочетание. Немало внимания уделяет он научной работе. Если в 1990 году в вузе был один доктор, то к 2004 году их насчитывается более двадцати. За последние пять лет преподавателями КузГПА защищены 16 докторских и более 60 кандидатских диссертаций. Он регулярно выступает с докладами на конференциях, руководит творческими коллективами ученых по ряду проектов. Нужно отметить, что в 1999 г. на базе КузГПА по инициативе Редлиха открыт филиал института РАО среднего образования ФАО.

С такими руководителями работать и трудно, и в то же время легко. Трудно потому, что Редлих — человек требовательный, но это, заметьте, хорошая черта. А легко в том, что для каждого у него найдется минутка, чтобы выслушать и посоветовать.

Да, приходится Сергею Михайловичу работать с утра и до позднего вечера. Правда, за городом семья держит мичуринский участок, и когда выпадает свободное время, глава семьи с удовольствием возится с фрукты, выращивает овощи, зелень. Любит изгадывать своими руками всякие мелочи, пригодные в хозяйстве, а еще много читать.

Такая вот, в сущности, простая биография: семья, работа и опять работа. В день 55-летия множество людей будут поздравлять юбиляра. А впереди у Сергея Михайловича дела, очень много дел.

ных научных конференциях, мероприятиях международного уровня и получать медали Министерства образования РФ, дипломы и гранты.

Илья Иванович Тимченко, декан физико-математического факультета:

— Сергей Михайловича я знаю с 1979 года. В то время я был заместителем декана по воспитательной работе, а Редлих — заведующим кафедрой математического анализа. Могу сказать, что все в работе ректора направлено на пользу дела. Редлих из тех людей, которые всегда могут сориентироваться в трудной ситуации и правильно принять решение. Но прежде чем сделать такой шаг, Сергей Михайлович все тщательно обдумывает, узнает мнение каждого сотрудника, а потом четко излагает свой вариант с учетом сказанного другими. Наш ректор — человек внимательный, тактичный. Больше всего меня удивляет его выдержка и высокий уровень интеллигентности и демократичности. Он никогда не позволит себе накричать на преподавателя, унижить студента. Скажу, что объективности присутствует во всем. Кстати, очень сильно переживает он, если кто-то из студентов совершает опростельчивые поступки. Конечно, в таких случаях не обходится без наказания, но все делается корректно и обдуманно.

С таким руководителем работать и трудно, и в то же время легко. Трудно потому, что Редлих — человек требовательный, но это, заметьте, хорошая черта. А легко в том, что для каждого у него найдется минутка, чтобы выслушать и посоветовать.

Да, приходится Сергею Михайловичу работать с утра и до позднего вечера. Правда, за городом семья держит мичуринский участок, и когда выпадает свободное время, глава семьи с удовольствием возится с фрукты, выращивает овощи, зелень. Любит изгадывать своими руками всякие мелочи, пригодные в хозяйстве, а еще много читать.

Такая вот, в сущности, простая биография: семья, работа и опять работа. В день 55-летия множество людей будут поздравлять юбиляра. А впереди у Сергея Михайловича дела, очень много дел.

Екатерина СЕРГЕЕВА.

Кадровый рост и качественное обучение — главные задачи работы ректора. Для их решения нужны высокопрофессиональные преподаватели, хорошая научно-методическая и материально-техническая база. Благодаря умению Сергея Редлиха работать в коллективе и «на коллектив» все это есть в КузГПА.

Ряд дисциплин здесь ведут доктор и профессора педагогических наук. Костяк преподавателей составляет хорошо известные в городе, области, Российской Федерации и за рубежом люди. Сочетание высококлассных ученых и педагогов-практиков дает возможность студентам плодотворно изучать теоретические и практические науки.

Сказанное — только часть дел, которые делает Сергей Михайлович на благо академии. А о других заслугах скажут его коллеги.

Вера Филипповна Любичева, заведующая кафедрой математического анализа, доктор педагогических наук:

— Работать с Сергеем Михайловичем очень интересно. Он чрезвычайно полюбил идеи и щедро разрабатывает их для дальнейшей разработки. Дух новаторства, поиска, информативная точность все-

да присутствуют в его мыслях. У него много задумок, масса предложений. Неудивительно, что темы дипломных работ, кандидатских и докторских диссертаций, выполненных под руководством и при помощи Сергея Михайловича, чаще всего неординарные, а подчас и просто новаторские.

А как он читает лекции! Образу, ярко, аргументируя и поясняя каждое понятие. Наш ректор обладает прекрасной дикцией и голосом. Поэтому его лекции, как научный моноспектакль. Час тридцать пролетают для студентов незаметно, но зато с пользой.

Как мать и отец, дающие человеку жизнь, Сергей Редлих дает своим студентам жизнь профессиональную. Создает все условия, способствующие успешному обучению. У нас есть хорошая библиотека и даже электронный каталог учебных пособий с выходом в Интернет, несколько компьютерных классов, собственная типография, лаборатории и мастерские.

Редлих обладает редким даром — находить индивидуальный подход к каждому человеку. Кому только он не оказывал помощь и поддержку — учебным заведениям, социальным учреждениям... А главное, дорогим для него людям — коллегам по работе, студентам, знакомым.

Все обращаются к Редлиху и находят помощь и понимание.

Майя Павловна Бондаренко, старший преподаватель кафедры французского языка:

— Какие черты высококлассного руководителя присущи Сергею Михайловичу? Во-первых, я бы назвала интеллигентность, порядочность, дисциплинированность, строгость и стабильность. В нашем ректоре меня особенно восхищает его культура общения с людьми: такт и понимание собеседника. Я повторю слова Леонардо да Винчи: «Счастье достается тому, кто много трудится». А работы у Сергея Михайловича непочатый край, поэтому удача должна сопутствовать ему везде и во всем.

Огромная заслуга ректора в том, что он наладил партнерские отношения с рядом зарубежных высших учебных заведений, таких как Оксфордский, Страсбургский университеты, Вашингтонский Джефферсон колледж. Благодаря этому на факультете иностранных языков существуют двусторонние обмены: наши преподаватели и студенты выезжают за рубеж на учебу для изучения европейского опыта, а иностранные учителя периодически работают у нас. Такая традиция буквально

вошла в историю нашего факультета, за что спасибо Сергею Михайловичу.

Сергей Дмитриевич Тивков, старший преподаватель кафедры экономической и социальной географии, кандидат педагогических наук, профессор:

— Говорят, что к пятидесяти годам человек начинает по-другому мыслить. Происходит пересмысление жизни, хочется оглянуться назад и задуматься, проанализировать и сделать выводы. На самом деле, это удивительный рубеж: когда вроде бы все есть и в то же время хочется достигнуть большего. А Сергей Михайлович всегда четко видит свои перспективы и обозначает главные цели. Поэтому с уверенностью могу сказать, что работа ректора и его академии обречены на развитие и успех.

Характерная черта стиля его работы — умение вызывать в своих коллег желание самостоятельно работать. Важно то, что Сергей Михайлович никогда не докучает своей чрезмерной опекой, он лишь следит и, если необходимо, направляет в нужное русло процесс обучения. Как любой руководитель требует отчетности по результатам текущей работы, но ведь, согласитесь, так и должно быть.

Консультации от Сбербанка России

Каждый месяц через Сбербанк я произвожу платежи за квартиру и телефон, иной раз я забываю это сделать вовремя и плачу пеню, это отнимает много личного времени. Каким образом можно избежать этого?

Л.Ю. Петроваева.

Если на ваше имя открыт счет в банке («До востребования Сбербанка России», «Зарплатный Сбербанк России», «Универсальный Сбербанк России» или «Пенсионный плюс Сбербанк России»), то вам просто необходимо оформить длительное поручение на списание определенных сумм денежных средств со счета в адрес любой организации. Срок действия такого поручения не ограничен и действует до отмены. Сбербанк регулярно будет списывать денежные средства с вашего вклада за коммунальные услуги (за воду, радио, квартплату, за телефон — ГТС, МТС; за электроэнергию); за детские сады, художественную, спортивную, музыкальную школы и др. в указанные вами сроки. Также банк может самостоятельно производить корректировку сумм списаний при изменении размера платы за квартиру, телефон и др., но для этого вам при оформлении длительного поручения необходимо дать разрешение на проведение данной операции. Оформляя длительное поручение, вы избавляете себя от необходимости постоянно помнить об осуществлении платежа. Сбергательный банк полностью берет на себя ответственность за своевременное осуществление платежей в указанные вами сроки и в необходимой сумме.

За информацией можно обращаться по телефону 35-05-67 в отдел вкладов и расчетов населения.

Генеральная лицензия Банка России № 1481.

ПРИГЛАШЕНИЕ к участию в торгах

Уважаемые господа! Заказчик, в лице государственного учреждения «Кемеровская дирекция областного дорожного фонда», настоящим приглашает к участию в открытых торгах на выполнение дорожных работ на автомобильных дорогах Кемеровской области. Торги проводятся без предварительного квалификационного отбора.

Информация о государственном заказе — ГУ «Кемеровская дирекция областного дорожного фонда». Почтовый адрес 650040, г. Кемерово, ул. Кузбасская, д. 20.

Телефон (3842) 36-52-83. Факс (3842) 36-65-12. Контактное лицо — Юрлина Юлия Викторовна. E-mail: torgi.kdoff@kemcity.ru.

Предмет торгов

ЛОТ № 35 — Ремонт гравийного покрытия транзитных проездов по с. Листьянка

ЛОТ № 36 — Ремонт асфальтобетонного покрытия транзитных проездов по п. Тисуль

ЛОТ № 37 — Ремонт асфальтобетонного покрытия транзитных проездов по с. Листьянка

ЛОТ № 38 — Ремонт щебеночного покрытия автомобильной дороги «Красноселка-Балахино», на участке км 0-км1,3

ЛОТ № 39 — Ремонт щебеночного покрытия автомобильной дороги «Кемерово-Яшино-Тайга», на участке км 103,7-км105,7

ЛОТ № 40 — Ремонт щебеночного покрытия автомобильной дороги «Сосновка-Чуваши-Пай-Кочуровка», на участке км 3,0-км3,615

ЛОТ № 41 — Ремонт щебеночного покрытия автомобильной дороги «Сосновка-Чуваши-Пай-Кочуровка», на участке км 0-км3

ЛОТ № 42 — Ремонт щебеночного покрытия автомобильной дороги «Инской-Уроп-Иноушка», на участке км 6-8, км 22-23

ЛОТ № 43 — Ремонт щебеночного покрытия автомобильной дороги «Инской-Менчерег-Дунай-Ключ», на участке км 12,140-13,600, км 16,100-16,940

ЛОТ № 44 — Ремонт щебеночного покрытия автомобильной дороги «Яшино-Поломошное-Мохово», на участке км 1-4

ЛОТ № 45 — Капитальный ремонт щебеночного покрытия автомобильной дороги «Окуеве-Усть-Каменка-Абьшьево» с подъездом к Титово, на участке км 17,480-21,480

Срок выполнения работ: 2004г. Ориентировочный объем инвестиций — 49350 тыс. рублей

Информация о конкурсе

Дата, время окончания приема заявок — 28 мая 2004 г., 12.00.

Дата, время и место проведения конкурса — 28 мая 2004 г., 14.00., по адресу организатора конкурса.

Для участия в конкурсе необходимо обратиться к организатору торгов с официальным запросом.

Конкурсная документация предоставляется бесплатно, по доверенности участника. Конкурсная документация предоставляется по адресу организатора конкурса.

Дополнительная информация

Критерии квалификации подрядчика основаны на удовлетворении требований, касающихся общего и специального опыта подрядчика, кадровых возможностей, качества выполнения работ, наличия необходимой техники и оборудования.

Срок заключения контракта — в течение 20 дней после подведения итогов конкурса.

Объединенное главное управление природных ресурсов по Кемеровской области совместно с комиссией по проведению лесных конкурсов объявляют о проведении 20 мая 2004 года в 11 часов по адресу: 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 5, открытых конкурсов на право долгосрочной аренды участков лесного фонда в Таштагольском районе для спортивных и культурно-оздоровительных целей.

Лесной фонд первого участка располагается в лесах Шальмынского лесничества Таштагольского лесхоза на площади 3770 га.

Лесной фонд второго участка располагается в лесах Шальмынского и Чулунашского лесничеств Таштагольского лесхоза на площади 427,5 га.

Последний срок представления конкурсных предложений 17 мая 2004 года.

Претенденты — участники лесных конкурсов в месячный срок, но не позднее 17 мая 2004 года, должны внести задаток в размере: по первому участку — 0,1%, по второму участку — 1% от суммы арендной платы за пользование участками лесного фонда.

Конкурсная комиссия имеет возможность отказать от проведения открытых лесных конкурсов не позднее 14 мая 2004 года.

Договоры аренды между Таштагольским лесхозом и победителями конкурсов должны быть заключены в месячный срок после подписания протоколов заседания конкурсной комиссии.

Секретарь конкурсной комиссии, где можно получить конкурсную документацию, располагается по адресу: 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 5, тел. 31-22-85, факс 31-22-94.

Объединенное главное управление природных ресурсов по Кемеровской области.

Участники долевой собственности земель ООО СП «Новопестеревское» Моисеева Е. Н., Джанбанзян Л. В., Захаркина Е. В., Павлов В. Н. (1/2 доли), Павлова В. А. (1/2 доли) извещают о намерении выдела земельных участков. Местоположение — клетка вдоль трассы Новопестеревское — Мостовая, полив 186 га, пашни — 38,5 га — 7,7 га х 5. Возражения по месту выделения принимаются в течение месяца по адресу: д. Мостовая, ул. Центральная, 36.

Лучший старт — лучший результат!

ДИВИДЕНД СТАР

Универсальный двухкомпонентный системный фунгицид с расширенным спектром действия для обработки семян зерновых культур

syngenta

www.syngenta.ru

Продажи в Кемерово: Тел. (3842) 37-06-72

«СИБТЕХАРМ»

- Труба нержавеющая и изделия трубопровода производства ALFA LAVAL (Швеция) и Candigra (Испания) для молочной, ликероводочной и пивной индустрии.
- Теплообменники, пастеризаторы, сепараторы (ALFA-LAVAL)
- Насосы молочные, пищевые (ALFA LAVAL).
- Запасные части для сепараторов, пастеризаторов, насосов (ALFA LAVAL), в наличии и под заказ.
- Анализаторы качества молока «Клевер-1М» (Измеряет жирность, сухой обезжиренный остаток — СОМО, белок, плотность, степень добавленной воды). Компактен и прост в эксплуатации.
- Анализатор качества пива «Колос-1» — позволяет без химических анализов и трудоёмких процедур получить необходимые анализы качества пива.

630058, г. Новосибирск, ул. Русская, 48а
тел: (383-2) 59-45-33, факс: (383-2) 30-50-77
E-mail: sibtecharm@online.nsk.su

Участник долевой собственности земли ООО СП «Новопестеревское» Симошина А. В. извещает о намерении выдела земельного участка 9,8 га, из них 7,7 га пашни, 2,1 га пастбище. Местоположение пашни 155 га (Ажищев колодец) пастбище — правая сторона за Уром (между Мостовой и Тулой). Возражения по месту выдела принимаются по адресу: д. Дегтяревка, ул. Дорожная, 12-1.

ПОДРОБНО: [WWW.SPKTECHNIKA.RU](http://www.spktechnika.ru)

СТАНКИ г. Кемерово, ул. Терешковой, 47А

ИНСТРУМЕНТ ЗАО СПК «Техника»

ОБОРУДОВАНИЕ Т/ф (3842) 31-32-32, 31-32-80, 31-32-57

Участники долевой собственности ООО «Новопестеревское» извещают о выделении земельных долей. Предполагаемое место выдела: Рыбова Г.П., Рыбов М.М. — у Димаковского колка — 15,4 га; Исаев Н.Е., Исаева О.П., Бабанина Т.Н., Селезнева А.Г. — на клетке 169 га у Крутецкого лога — 30,8 га.

Пастбища по старому руслу реки Ур — 12,6 га. С возражениями по месту выделения обращаться в течение месяца по адресу: Гурьевский район, с. Новопестеревское, ул. Тульская, 6.

ИЗВЕЩЕНИЕ

Я, Сидельников Сергей Алексеевич, участник долевой собственности колхоза «Россия», проживающий по адресу: д. Калиновка, ул. Вороневская, 41а, сообщаю о своем намерении выделит земельный участок в счет земельной доли установленного размера 205 баллоктаров, расположенный в земельном массиве между алтайской дорогой и рекой Ур с северо-западной стороны от д. Калиновка. Возражения прошу присылать в мой адрес и в адрес администрации сельскохозяйственной организации не позднее месяца со дня публикации извещения.



Выходит при поддержке Кузбасской торгово-промышленной палаты, ООО «Кузбассрегионгаз».

малый бизнес малых городов

Дай руку, младший брат!

или О том, как бизнесмены Гурьевска решили помочь начинающим предпринимателям

В повестку расширенного заседания делового совета при главе администрации Гурьевска, в который месяц назад объединились руководители крупных промышленных предприятий Гурьевска, вынесен вопрос ... о поддержке ими малого бизнеса.

— У местных гигантов появились новые собственники, которые вместе с серьезными инвестициями привели на предприятия новых менеджеров. Одновременно с технологическим перевооружением перспективных производств они начали реформирование крупного, и оттого неповоротливого бизнеса, отсекая нерентабельные производства с грузом физически и морально устаревших основных фондов. Но если, по данным статистики, экономический эффект от этих перемен по итогам за прошлый год на предприятиях черной и цветной металлургии разнится (у первых объемы производства выросли, а у вторых снизились), то социальный — одинаков: произошло высвобождение большого количества работников.

Тревогу забили сами новые собственники и их менеджеры.

— Человек я, конечно, здесь пришлый, новый, — как бы извиняясь перед коллегами, коренными жителями Гурьевска, начал свое выступление на расширенном заседании делового совета один из них — директор Гурьевского металлургического завода Сергей Кузнецов. — Но контрасты, которые в этом регионе существуют, я ощутил на собственной шкуре. «Дайте нам зарплату, дайте нам премию, мы поедим на базар в Белово или в магазин в Ленинск», — говорит наши рабочие. Понимаете: заработанные в нашем городе деньги люди увозят к соседям, их потратить негде — сфера торговли и услуг здесь совершенно не развита.

Сергей Николаевич не сказал прямо, что утка финансовых ресурсов из города беспокоит его, как менеджера, потому, что происходит это на фоне все возрастающих финансовых вливаний ГМЗ то в социальные, то в благотворительные программы города. Он просто обратился к опыту реформирования заводской инфраструктуры.

— Когда мы пришли на завод и, дав оценку всей его инфраструктуре, решили однозначно вычленив из среднего бизнеса малый. Создали «Торговый дом ГМЗ», через который пошла

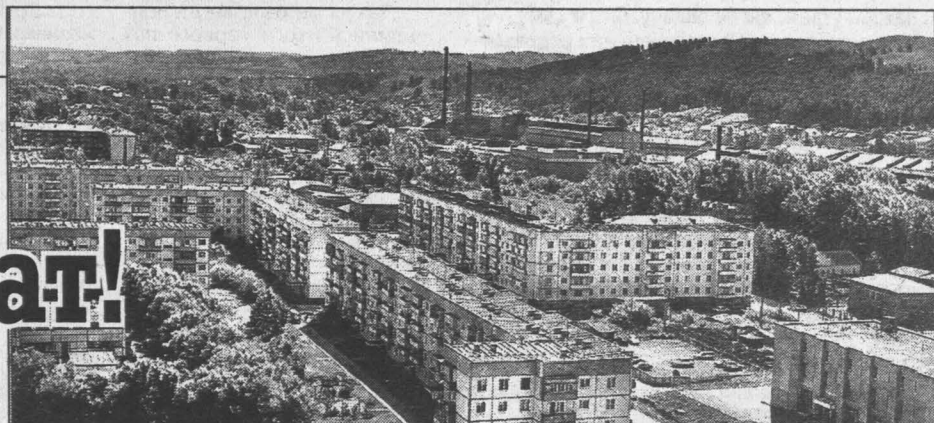
часть материальных потоков, проходивших ранее через сам завод. Торговый дом находится под юрисдикцией Гурьевска. Это значит, что теперь налоги в городской бюджет платят уже два хозяйствующих субъекта. Более того, «Торговый дом», как субъект малого предпринимательства, более мобильный, он гибче в управлении и сбыте, прибыль от его деятельности можно получить быстрее. Именно благодаря успешной деятельности «Торгового дома ГМЗ» в прошлом году мы помогли в реконструкции детского дома, перечислив на это более 7 миллионов рублей.

Эту экономическую политику на Гурьевском металлургическом планируют продолжить. Именно так, расчленив бизнес на профильные и непрофильные активы, «сбивая» профильные в единый металлургический комплекс, а непрофильные выводя в малые предприятия, здесь надеются поднять эффективность и тех, и других, сохранив при этом рабочие места.

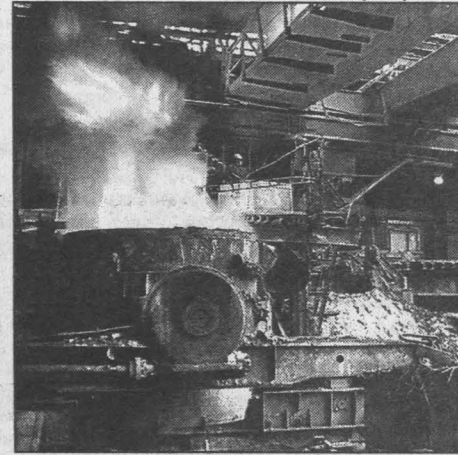
— Мы будем развивать малый бизнес сами, в «организме» завода, — пояснил Кузнецов. — Малые предприятия более шустрей, им проще выжить. Кадры на заводе есть. Мы можем возродить метизное производство, можем (и планируем) сделать цехи по шлакопереработке, производству тротуарной плитки, железнодорожных костьлей, ну и, конечно же, общепита.

— Возможность, которые открывает партнерское взаимодействие крупных предприятий с малыми, способными, используя простаивающее производственное оборудование и помещения, встроиться в технологические цепочки гигантов, многогранны, — подчеркнул глава муниципального образования Анатолий Миронов.

Но, как ни странно, новых менеджеров местных гигантов волновало развитие малого бизнеса не только в сфере производства.



«Экономика гигантов и ларьков», — такой еще два года назад была экономика Гурьевска. Изменит ли ситуацию решение крупного бизнеса помочь малому? Фото Федора Баранова.



Говорят цифры

Сегодня сфера малого бизнеса муниципального образования гт. Гурьевск и Салаир представлена 106 малыми предприятиями и 800 индивидуальными предпринимателями. Численность работающих в сфере малого бизнеса возросла с 920 человек в 2002г. до 1049 человек в 2003 году. Малых предприятий стало больше на 14 проц. Они занимают производством шлакоблоков, карбида, фурнитуры для мебели, сельхозпродукции, продуктов общественного питания и т.д. Выпуск товаров и услуг малыми предприятиями по всем видам деятельности в 2003 году увеличился на 13,8 проц. по отношению к 2002 году. В основном субъекты малого предпринимательства сосредоточены в сфере потребительского рынка и коммерческой деятельности (64,2%). Практически не развита деятельность малого бизнеса в строительстве (1,4%), промышленном производстве (9%). Жилищно-коммунальное хозяйство за последний год привлекло трех предпринимателей, решивших взять жилой фонд на обслуживание. За 2003 год доля малых предприятий в общем объеме налоговых поступлений составила 10,8 процента. В 1997 году этот показатель составлял 2 процента.

«Беловская межрайбаза» (подобных развитых структур у нас в городе, повторяю, нет). Оно открывает торговые «точки» непосредственно на территории завода.

То есть теперь часть зарплаты работников Гурьевского метзавода и образованных на его базе малых предприятий, предназначенная на приобретение продуктов питания и товаров первой необходимости, будет оставаться в Гурьевске. Однако, как заметил Андрей Казачек, директор по экономическим и финансовым вопросам Салаирского горно-обогатительного комбината, «получить комплекс услуг, достойный современного человека», в муниципальном образовании пока негде.

А выход из этой ситуации деловой совет предложил неожиданный.

— Откройте ваши планы! Мы готовы рассмотреть все проекты предпринимателей, которые могут быть полезны для города. Сделаем оценку этого проекта и если увидим реальную выгоду, поможем составить бизнес-план и профинансируем его на заемной основе, — так сформулировал его председатель делового совета Сергей Кузнецов.

Глава муниципального

образования Анатолий Миронов сообщил, что администрация тоже вносит свой — имущественный — вклад в фонд развития малого бизнеса: предоставляет в пользование фонду здание по ул. 30 лет Победы, 70. Вся собранная арендная плата будет использована для льготного кредитования субъектов малого предпринимательства.

Поднимавшиеся один за другим на трибуну руководители промышленных предприятий и представители малого бизнеса, прочно вставшие на ноги, горячо и искренне поддерживали идею делового совета.

— Я готов вложить деньги в фонд развития предпринимательства в городе. И наше участие в развитии города, в развитии предпринимательства будет постоянным, — так закончил свое выступление Евгений Дьяков, директор ООО «Кузбасская мебельная компания». И это не голословное заявление. Евгений Иванович недавно сам пришел к главе города с предложением открыть малое предприятие в одном из помещений базы Гурьевского автотранспортного предприятия, приобретенной компанией.

Никто (а на заседании делового совета была при-

глашена вся бизнес-элита Гурьевска и Салаира) не сказал: «Нет, мы малому бизнесу помогать не будем. Сами еле на ногах стоим».

Не сказал этого и Андрей Казачек, директор по экономическим и финансовым вопросам Салаирского горно-обогатительного комбината. Хотя основания на то имел: на предприятии до сих пор не завершена процедура наблюдения. Андрей Аркадьевич просто тактично напомнил сидящему в президиуме заместителю губернатора Юрию Киму про обещанную администрацией области программу организации на территории Гурьевска и Салаира некоей льготной экономической зоны.

— Мне кажется, эти вопросы взаимоувязаны, — считает Казачек. — Если конструктивно подойти к этой идее, то и реализация программы развития малого бизнеса обрела бы более динамичные черты. Пока же изношенность основных производственных фондов, как на больших, так и на средних предприятиях, вынуждает все средства направлять в основном туда...

О том, что сказал в ответ зам. губернатора Юрий Ким и как он оценил инициативу крупного бизнеса Гурьевска и Салаира, читайте в следующем выпуске «ОПОРЫ».

МЕЖДУ ТЕМ. Пришло сообщение, что крупные промышленные предприятия Гурьевска и Салаира определили объем финансовой поддержки малого бизнеса: два миллиона рублей. Но понимая, что этих средств недостаточно, они вместе с главой муниципалитета обратились к губернатору Аману Тулееву с просьбой поддержать их инициативу и рассмотреть в рамках областной программы поддержки предпринимательства вопрос о выделении из областного бюджета двух миллионов рублей на возвратной основе.

обсудим?

Малый бизнес хочет праздника

В Кузбассе планируется учредить день предпринимателя

«Те количественные и качественные изменения, которые происходят в малом предпринимательстве Кемеровской области, то место, которое занимает малый бизнес Кузбасса в масштабах РФ, дают нам право говорить о возможности учреждения в Кузбассе дня предпринимателя», — сообщила Лариса Лукина, начальник департамента поддержки предпринимательства областной администрации участникам выездного заседания общественно-экспертного совета по малому предпринимательству Кемеровской области в Киселевске.

Датой проведения этого праздника департамент предлагает 9 декабря, день, когда в нашей области был принят закон о поддержке малого предпринимательства. Организаторами его проведения будут администрация области, Кузбасская торгово-промышленная палата, общественные объединения предпринимателей, выставочно-ярмарочный комплекс «Экспо-град».

Предполагается, что праздновать празднику будут всевозможные ярмарки, где предприниматели смогут презентовать свою новую продукцию, «крутые столы» и конференции, на которых предприниматели смогут обсудить актуальные проблемы своей деятельности, благотворительные акции и т.д.

В этот день назовут лучших руководителей малых предприятий в различных сферах предпринимательской деятельности (производства, строительства и др.), лучшего руководителя-женщину, лучшего инновационное предприятие, «новинку года». Не забудут предприниматели отметить в этот день и своих партнеров: предлагается ввести в программу ежегодного конкурса такие номинации, как «Чиновник года» и «Тормозной башмак»: первая номинация — для тех представителей власти, кто действительно помогает развитию малого бизнеса, а вторая — для тех, кто тормозит это развитие.

Общественно-экспертный совет единогласно поддержал это предложение департамента. Наши предприниматели не смутит тот факт, что подобный праздник не проводится на общероссийском уровне. Зато он существует во многих регионах России.

Каким быть дню предпринимателя в Кузбассе, решат сами предприниматели. Какие конкурсы, и с какими номинациями, какие выставки и прочие мероприятия в рамках дня предпринимателя проводить, — на эти вопросы каждый город и район даст свои ответы. С предложениями предприниматели могут обратиться в местный фонд поддержки предпринимательства.

Общественно-экспертный совет пока точно определился только с тем, что такой праздник нужен и с датой его проведения — 9 декабря, а также принял решение обратиться к губернатору Кузбасса с просьбой поддержать предложение.



Здесь правит бал признание потребителей

В минувший четверг в администрации области состоялась церемония награждения победителей конкурса «Зеркало продаж» по итогам за 2003 год и конкурса «Брэнд Кузбасса-2003».

Представьте, что, проснувшись однажды утром, вы не обнаружите в доме зеркала? Как бы вы ни были — президентом крупной компании или рядовым ее сотрудником, вы оба будете чувствовать себя одинаково беспомощно. В принципе вам нечего волноваться — вы знаете, что хороши собой. Но вчера у вас был трудный день, и это могло отразиться на вашем лице, значит, надо что-то предпринять — вокруг же люди. Где же зеркало? Вот такие примерно ощущения испытывают, по их собственному признанию, кузбасские производители в ожидании очередных итогов конкурса «Зеркало продаж». Да, каждый из них, будь то производитель колбас или газированных напитков, знает, сколько и какой продукции он реализует в торговой сети Кемерово, какая продается лучше, какая — хуже. Но в «Зеркале продаж» отражается гораздо больше — доля каждого производителя на этом рынке, эффективность работы его дистрибьюторской сети и проведенных им рекламных кампаний, предпочтения потребителей и, наконец, работа конкурентов. Вот почему конкурс «Зеркало продаж» — первый проект Центра социологических и маркетинговых исследований Кузбасской торговой-промышленной палаты — оказался не просто удачным — востребованным. А если учесть, что результаты исследований потребительского рынка Кемерово, которые ежемесячно проводят маркетологи и социологи Кузбасской ТПП, отражают не только текущее состояние дел, но и используются при составлении планов и прогнозов на будущее, то можно понять, почему местные производители продуктов питания с таким нетерпением ждут очередных итогов этого необычного состязания.

И, конечно же, у них особое отношение к церемонии награждения лидеров конкурса «Зеркало продаж». Для них это как личный профессиональный праздник, но не тот, календарный, когда поздравляют безликую массу людей одной специальности. Кузбасская торговая-промышленная палата проводит праздник, где чувствуют действительно Личность; где ранжирование лидеров конкурса не зависит от политических или иных пристрастий — здесь правит бал признание потребителей; где не забывают сказать доброе слово и статистикам, содействующим в сборе информации для этого проекта — от руководителей маркетинговых служб крупных розничных сетей до директоров «магазинов у дома».

Таким он был, когда подводились итоги первого полугода конкурса «Зеркало продаж», таким он был и сейчас, когда подводили годовые итоги сразу двух конкурсов — «Зеркало продаж» и «Брэнд Кузбасса-2003». Эти конкурсы органично дополняют друг друга, их результаты — реальные примеры того, как брэнд влияет на выбор покупателя.

«Благодаря «Зеркалу продаж» мы смогли оценить свои усилия, свой труд, поняли, что наша продукция пользуется большим спросом на рынке города, — призналась трибуны директор ООО «Золотая рыбка» Ирина Сусоева. — Наша победа — это еще одна возможность заявить о нашем предприятии — маленьком и молодом, о своей продукции. Надеемся, что будем участвовать в этом конкурсе еще, и будем побеждать».

Такие признания дорогого стоят.

Конкурс «Брэнд Кузбасса» — в отличие от «Зеркала продаж», которому год с небольшим, проводится администрацией области совместно с Кузбасской ТПП уже пятый

год. За это время брэнд из незнакомого понятия превратился в действенный рыночный механизм. И это признает не только вице-губернатор по агропродовольственному комплексу и бесценный председатель жюри этого конкурса Владимир Мангазев, но и лидеры конкурса.

Одним из них стало ООО «Трансхимресурс», обладающее торговой маркой «15 дюймов». «Я хотел поблагодарить

Кузбасскую ТПП за великодушное продление цивилизованных методов рыночного хозяйствования на наши предприятия, — сказал, выступая на церемонии награждения, генеральный директор компании Игорь Лысенко. — Регистрацию торгового знака «15 дюймов» мы получили через торговую-промышленную палату и на рынке автосервиса в Кемерове и Новокузнецке сумели четко позиционировать

в сегменте «премиум».

«Мы не только способствуем грамотной брендинговой политике, но стремимся, чтобы участие в конкурсе реально помогло кузбасским предприятиям, — заметила в ответ президент Кузбасской ТПП Татьяна Алексеева. — Утвержденный в этом году знак «Лучшая торговая марка Кузбасса» (см. вверху) — тому подтверждение. Победители получают право наносить его на свою продукцию».

И что примечательно, многогранная поддержка малого бизнеса, которая стала одним из приоритетных направлений деятельности Кузбасской ТПП, стала зарекомендованным примером для тех, кто так или иначе связан с развитием предпринимательства в нашей области.

«Мы тоже решили внести свой вклад в продвижение ваших брендов на внутреннем и внешнем рынке, — сообщил лидером конкурса генеральный директор ЗАО «Экспо-Сибирь» Сергей Гржецкий. — Члены Кузбасской ТПП, согласно договору, существующему между палатой и компанией «Экспо-



И снова крестьянское хозяйство Волкова — лидер.

Сибирь», имеют 20-процентную скидку на участие во всех выставочных мероприятиях, проводимых в Кемерове. Я бы хотел добавить, что тем, кто награжден сегодня дипломами ТПП, мы предоставляем дополнительную 5-процентную скидку на 2004 год».

Какие же подведение итогов без определения перспективных целей? Их очень образно и точно определил вице-губернатор Владимир Мангазев: «К сожалению кузбасских товаров с раскрученным брендом практически нет на российском рынке. Продукция Яшкинского пищекомбината идет во все уголки России. В сутки за пределы области с этого предприятия уходит 150-200 тонн кондитерских изделий, которые пользуются большим спросом у покупателя. В то же время пищекомбинат не имеет своей торговой марки и знака. А чем Новокузнецкая водка «Иван» или маринская «Медвежий угол» хуже того же «Русского стандарта»? Они даже лучше по качеству. Об этом говорят многочисленные награды с российских ярмарок. Но сегодня этого мало».

Чтоб это ел и президент России

Леоид ШВИЦКИЙ, генеральный директор Маринского ликероводочного завода:

1. Секрет нашего успеха — в качестве выпускаемой продукции, которое достигается благодаря славному тысячелетнему традициям производства водки на Руси, совершенству технологий, использованию в производстве чистой артезианской воды и только натурального сырья. В каждое изделие мы вкладываем частичку своей души, а продукция, сделанная с любовью, несет положительную энергию. Вековой опыт производства позволил нам создать новые рецептуры ликероводочных изделий, разработать их специалисты завода. Мы предлагаем качество по доступной цене.

2. Все это позволило нам завоевать любовь потребителей к нашей продукции. А их признание и определяет тот уровень, который выводит нас на первое место в конкурсах «Зеркало продаж» и «Бренд года».

3. Награда данных конкурсов — это итог нашей ежедневной работы. Мы рады, что потребители дали нам такую высокую оценку. Это послужит хорошим моральным стимулом для всего коллектива.

Елена НЕШХЛЕБОВА-ФИЛИПОВА, генеральный директор Новокузнецкого ликероводочного завода:

1. Авторитет на потребительском рынке, ниши которого заняты Маринскими спиртными, Маринскими и Новокузнецкими ликероводочными заводами, мы завоевали благодаря качеству нашей продукции. В стоимостном мы уступаем нашим конкурентам, но качество по-прежнему нас не подводит.

У каждого продукта, как у человека, свой срок жизни: он рождается, набирает силу и, в конце концов, умирает. Мы вынуждены наши продукты постоянно обновлять. Но в то же время не стремимся бездумно увеличивать ассортимент. Какой смысл выпускать 30 наименований водки? Она же потеряется в общем ряду. Каждому новому продукту мы подходим индивидуально. Поэтому у нас все дозировано, все строго, все в меру.

Новокузнецкая ликероводочная продукция давно известна на юге Кузбасса. Теперь мы завоевываем и потребителей северной области. Наши ликеры и водка уже и здесь начинают пользоваться спросом, их узнают, спрашивают в магазинах, постепенно появляются постоянные клиенты.

2. Информация о том, что по итогам конкурса «Зеркало продаж» на рынке Кемерово лидирует наша маринская водка, а мы — на третьем месте, не была для нас новостью. Это же исторически повелось: Маринские все-таки ближе к Кемеру. Известно и другое: Маринскому ЛВЗ не удается закрываться на рынке Новокузнецка. Но,

На церемонии награждения победителей конкурсов «Зеркало продаж» и «Брэнд Кузбасса-2003» имена девяти предприятий назывались дважды: они стали лидерами сразу двух конкурсов. Это молочно-производственное объединение «Скорморошка», «Крестьянское хозяйство А.П.Волкова», Кемеровский мясокомбинат (торговая марка «Велес»), Маринский и Новокузнецкий ликероводочные заводы, Новокемеровский пивобезалкогольный завод (торговая марка «Золотая сова»), ООО «Источник» (торговая марка «Седмица») и ООО «Золотая рыбка» (торговая марка «Золотая рыбка»). Мы попросили некоторых из них ответить на два вопроса:

1. Что, по вашему мнению, помогло вам победить сразу в двух конкурсах?

2. Как вы оцениваете информацию, полученную по итогам этих конкурсов? И вот что услышали:

переработав известное выражение, добавив информации для нас — девятель прогресса. Благодаря тому, что конкурс «Зеркало продаж» расширил свои границы за пределы Кемерово — в Прокопьевск и Новокузнецк, мы имеем больше информации о ситуации на рынке в этих городах, доле нашей продукции в нем. Она дает представление не только о рыночной ситуации, но и подсказывает, на какие новинки других заводов следует обратить внимание, внедрить их и в нашем производстве.

Алексей АКИМОВ, директор ООО «Источники»:

1. Ответ на этот вопрос прост. Наша компания «Волшебный источник» (так мы назвали свою торговую марку) — первая и единственная в Кузбассе, занимающаяся бутылированием минеральных вод непосредственно на месте их добычи. И «Борисовский», и «Седмица» мы получаем из скважины, а после фильтрации разливаем в бутылки. Такое бережное отношение к минеральной воде позволяет максимально сохранить ее первоначальный состав и целебные свойства. В результате «Седмица» и «Борисовская» от «Волшебного источника» имеют эталонное качество. А покупатель всегда поспешит за качеством. И конкурсы «Зеркало продаж» и «Бренд года» только в очередной раз подтвердили это.

Сегодня вся существующая на рынке минеральная вода фасуется в два вида упаковок — стеклянные бутылки и ПЭТ-бутылки. Стекло, как правило, является оборотной тарой, т.е. используется несколько раз. Что вы делаете с пустой бутылкой? Правильно, Выбрасываете. И через некоторое время она оказывается на помойке. Так вот использованная ПЭТ-бутылка так и остается, а стеклянная оттуда попадает в забойные руки бомжей, и затем снова имеет шанс оказаться у вас на столе. Будущее за одноразовой ПЭТ-упаковкой. Это можно увидеть на примере продукции самых крупных мировых

компаний. Пепси, Кока-кола выпускают известные бренды «Аква Минерале», «Бонаква» и «Эзиан» и прочие именно в ПЭТ-бутылках, хотя раньше выпускали их в стеклянных бутылках. Повторюсь, что для качества минеральной воды важнее надолго бережный процесс производства и сохранить уникальный минеральный состав воды. Могу открыть небольшой секрет. Когда президент России посещает тот или иной регион, перед ним прилетает команда специалистов, которые готовят визит — обеспечивают безопасность, в том числе и продуктов, которые попадают на стол президенту. Так вот перед визитом Путина в Кузбасс встал вопрос: какую воду будет пить президент у нас. Специалисты сказали: местную минеральную в ПЭТ-бутылке. Лично у меня после этого не возникает сомнений, какая упаковка лучше.

2. Безусловно, мы и сами проводим мониторинг рынка и ежемесячно оцениваем уровень продаж и положение нашей продукции в розничной сети. Без этого наш бизнес просто невозможен. Но всегда интересно мнение со стороны. Конкурс «Зеркало продаж» мы воспринимаем, как оценку независимых экспертов. Наверное, это помогает нам и другим участникам конкурса видеть положение на рынке более объективно. И, естественно, очень приятно побеждать и получать заслуженные награды.

Владимир СКОМОРОХОВ, генеральный директор ООО «Молочное производственное объединение «Скорморошка», кандидат технических наук:

1. В течение всего 2003 года и первого квартала 2004 года наше предприятие является лидером продаж молочной продукции в городе Кемерове по итогам конкурса «Зеркало продаж».

Предприятие существует 2,5 года и продолжает уверенно набирать темпы роста. Ассортимент увеличился с 20 до 47 наименований. У нас появились сметана 20-процентной жирности в двух разных упаковках, питьевые йогурты различных вкусов, ряженка, кефир и бифидокефир в удобной для потребителя пластиковой бутылке с отвинчивающейся крышечкой, как всегда натуральное сливочное масло в яркой фирменной упаковке из фольги и живой творог в пергаменте.

Мы делаем ежедневный анализ реализации продукции и покупательского спроса, который показывает нам, что емкость рынка не исчерпана.

Теплый прием «Скорморошки» потребителем обусловлен ее качеством. Наш покупатель неравнодушен. Часто в отделе реализации раздаются теплые звонки с похвалой качества нашего кефира, молока, масла, с какими-то пожеланиями и советами. Мы услышанное сразу передаем службам клиента на производство. Наш потребитель знает, что «Скорморошка» — один из немногих производителей, который даже зимой использует только натуральное свежее коровье молоко, ежедневно поступающее на приемные пункты предприятия. Мы не используем ни сухое молоко, ни сою, ни прочие растительные добавки. При производстве нашей продукции в течение круглых суток осуществляется технологический и лабораторный контроль.

На предприятии проведена глобальная реконструкция, построены «нужа» новый цех розлива и упаковки, идет строительство еще одного цеха.

Большое количество кузбассовцев имеют возможность получить независимую правдивую информацию о продукции и ее производителе. Сравнить свое мнение с мнением статистического большинства. А нам, как производителям, тем более важно знать, какую позицию мы занимаем на тот или иной момент. Итоги конкурса позволяют увидеть себя со стороны, оценить свои возможности и перспективы, прикоснуться к другим игрокам на рынке. Кроме того, «Зеркало продаж» поможет, с одной стороны, поставщикам сырья и расходных материалов молочной продукции выбрать надежных и перспективных партнеров, а нам — позиционировать в роли таковых.

Анатолий ВОЛКОВ, руководитель «Крестьянского хозяйства А.П.Волкова»:

1. В первую очередь это качество продукции, за которое мы неустойчиво боремся и которое достигается благодаря разным факторам. Разумеется, это качество поступающего сырья. Мы используем в производстве только охлажденное мясо, поставляемое нашими надежными партнерами, с которыми нас связывает многолетнее взаимовыгодное сотрудничество. Беспорочно, это опыт, профессионализм и мастерство сотрудников предприятия, для которых выпуск качественной продукции — дело чести. Немаловажное значение имеет уникальное современное оборудование, главным образом немецкого производства, позволяющее вести сложнейший технологический процесс на высоком уровне. Во-вторых, это добрая репутация и стабильность предприятия. Мы благодарны покупателям, которые отдают предпочтение нашей продукции. Это ответственно и почетно. В свою очередь делаем все, чтобы не подвести своих покупателей. Только за 2003 год ассортимент колбасных изделий пополнился 32 новинками. Это и полюбившиеся многим сосиски «Волгодские», «Сливочные», и ветчина «Купеческая», колбасы «Трапезная», «Варшавская», сервелат «Киевский», рулет «Северный», «Говяжий» — да разве все перечислить!

2. Беспорочно, укреплено репутацию любого предприятия, и крестьянского хозяйства в том числе, способствует мониторинг, проводимый организаторами конкурса «Зеркало продаж», и публикация результатов конкурса в газете «Кузбасс». Мы это сознаем и искренне признательны специалистам Кузбасской ТПП за их постоянную, интересную работу. Эта информация помогает и нам «держать руку на пульсе» и, поверьте, совершенствоваться.

Главный козырь — информация

Анастасия БРОЗДЕЦКАЯ, директор по маркетингу розничной сети «Чайбос»:

«Зеркало продаж» — яркий пример того, что «первый блин» не всегда «комом». Первый проект центра «СОМ» выжил и привлек к себе внимание бизнес-сообщества и деловой прессы благодаря изначально профессиональной организации. Все ключевые вопросы: от выбора товарных групп до определения методов и точек сбора информации — были хорошо продуманы. Несмотря на опыт алтайских коллег, собирающих аналогичные оценки рынка без учета объемов продаж в натуральных единицах, 1,5 года назад было принято решение в Кемерове действовать по-другому. И решение оказалось

верным — ведь все сделанные год назад прогнозы сбылись: холдинг «Скорморошка» вытеснил гиганта «Солти» из сегмента низких цен, существенно снизиле доли «Балтики» под натиском «Росара»; если год назад разрозненные отделы компаний были просто заметным, то сейчас стал безраздельным для «Балтики».

Безусловно, есть и проблемы. Так, раз в 3-6 месяцев необходимо корректировать выборку — менять точки сбора информации, поскольку кемеровский розничный рынок быстро развивается.

Как показывает практика, это достаточно сложно — на согласование вопросов предоставления информации с одной торговой точкой уходит от нескольких недель до нескольких

месяцев. Понять мелкие точки можно — объемы продаж необходимо считать вручную, «переворачивая» все фактуры за месяц. В розничных сетях этот вопрос решается быстро благодаря используемым программным продуктам. Тем более странно выглядит отказ некоторых моих коллег из сетевой розницы предоставлять цифры — достаточно, мол, только места назвать, чтобы все выводы понаты были, да и объемы продаж — большая коммерческая тайна». По поводу выводов только по информации о местах конкретных производителей — это недостаточно, слишком разными могут быть объемы продаж в разных торговых точках. По поводу тайны не соглашусь однозначно — объемы продаж конкурента узнать достаточно просто (через поставщиков, через сопоставление выкладки и т.д.). На мой взгляд, сеть не только не проигрывает, открывая свои цифры, но и выигрывает от этого. Российский бизнес, отключаясь на тенденции

повышения социальной ответственности деятельности, сегодня старается продемонстрировать свою лояльность к производителю. В том числе и с помощью предоставления информации о реальном положении дел, о существующих проблемах, об эффективности нововведений. В современной ситуации на рынке часто именно информация, а не капитал играют главную роль в услышании развития бизнеса. Прочно встав на ноги, «Чибис» помогает добиться стабильности своим партнерам.

Но вернуться к конкурсу. Я не буду останавливаться на анализе ситуации в тех группах, где все относительно стабильно — «Водка», «Пиво», «Печенье». Здесь действия игроков предсказуемы и полностью укладываются в классические маркетинговые схемы.

Как ни странно, в группе «Молоко» сейчас ситуация аналогичная прошлой — опять есть лидер в сегменте «low price» («Скорморошка») и ... претендент на его долю рынка

(«Анжерское молоко»), которого еще 3-4 месяца назад никто не воспринимал всерьез. Только вот действия сегодняшнего лидера по блокировке конкурента пока сильнее, чем были у «Солти». А в связи с тем, что в течение года произошло заметное улучшение качества продукции всех участников рынка, следует ожидать действий «Скорморошки» по проникновению в сегмент «medium price», в первую очередь за счет расширения линейки.

В группе «Макаронные изделия» мы видим смену лидера — дело «Илар Макарчи» в сегменте упаковочной продукции поделили «Гранмулино» и «Макфа», а сегмент весовых макарон почти полностью забрал маринский предприниматель. В ближайшее время в этой группе наступит стабилизация — период интенсивного роста долей новых игроков закончился, и возможны лишь незначительные их колебания под воздействием промоактивностей производителей, усиления логистики. Ровно вплоть до

появления нового игрока.

Примером адекватной реакции на ошибки в управлении конкурентом можно считать действия ДД «Ася». Еще год назад ситуация в группе «Пельмени» была принципиально иной — местные производители вытеснили у иногородних только за счет цены. Такое преимущество постоянно и «привязывает» покупателя не так прочно, как качество продукции — слишком много производителей в группе, предлагающих низкие цены.

Дальше именно качество станет ведущей характеристикой, на которую начнут ориентироваться производители. Еще дальше — качественный сервис и условия поставок. С учетом растущих требований розницы (в том числе и сетевой) именно сочетание качества продукции и качества сервиса станут главным фактором выбора поставщика.

Ситуация в группах «Колбаса» и «Газированная вода» практически идентична в маркетинговом плане. В обеих группах есть лидеры, изна-

чально ориентированные не на цену, а на качество своей продукции и сумевшие сохранить свои позиции с появлением серьезных конкурентов. В обеих группах есть производители, нацеленные на долю рынка лидера. Решения в этой ситуации будут вытекать из индивидуальных особенностей каждого лидера, необходимо уделить внимание логистике.

«Волкову» — потому что уже сейчас не все гладко с поставками, «Талинке» — потому что впереди летний, пиковый по продажам сезон.

И, наконец, самая нестабильная по лидерам, но при этом стабильная по числу участников группа — «Рыбные консервы». С одной стороны, это говорит о приблизительно равной силе 4-5 участников и реальной возможности для каждого из них завоевать лидерские позиции. С другой — о высокой динамике рынка, необходимости заметного объема дополнительных средств для развития бизнеса и привлечения профессионалов по коммуникациям (в том числе рекламе, маркетингу).

дителя отличает широкий ассортимент, четкая ценовая политика; успешно внедрение новых товарных позиций. Кстати, Маринский ЛВЗ первый завод в Кузбассе, выпустивший водку класса «премиум», которая успешно зарекомендовала себя в столице! Чувствуется постоянная работа над улучшением и внешняя работа по продвижению: сменилась бутылка, появился новый дизайн. Позиции Новокузнецкого ЛВЗ, конечно, более сильны на юге Кузбасса, но и в нашей сети их продукция имеет хороший успех и занимает второе место. Также в тройку лидеров входит продукция московского завода «Традиция качества» — коллекция водок «Сельничка» и «Газированная вода» категории, и можно сказать, представляет собой идеальное соотношение цены и качества, поэтому пользуется стабильным спросом в нашей сети?.

За последний год мы наблюдаем довольно интенсивное развитие продовольственного рынка в Кузбассе. Но для сохранения рыночной доли производители вынуждены постоянно обновлять свой ассортимент и осваивать новые ниши. Ведь сейчас недостаточно просто выпустить качественный товар, необходимо выгодно его представить, и здесь роль играет все: функциональность упаковки, дизайн, грамотное построение маркетинговых коммуникаций с потребителем и эффективные способы продвижения.

МНЕНИЯ ЭКСПЕРТОВ

Осваивайте новые ниши рынка

Татьяна ЛЮЛЬ, руководитель отдела маркетинга системы магазинов «КОРА»:

«Деревенский молочный завод». На сегодня ассортимент производителя представлен всего несколькими наименованиями, но высокое качество продукции, оперативность в доставке (могут делать «доставку» продукции по заявкам в тот же день) и, следовательно, всегда свежая продукция позволяют этому производителю постоянно увеличивать свою долю в этой группе.

В целом на рынке молочной продукции наблюдается положительная динамика роста, причем специалисты прогнозируют снижение потребления традиционных продуктов в пользу обогащенных. В связи с определенной спецификой товара — невозможностью везти определенные категории продуктов издалека — основная доля — за местными молочными комбинатами.

В группе «МАКАРОННЫЕ ИЗДЕЛИЯ» лидер — челябинские макароны «Макфа». Это первый российский бренд макаронных изделий. Лидерство продаж обеспечивается данным производителем на рынке, стабильным качеством продукции, постоянной рекламой поддержки. Второе место занимает макаронные изделия алтай-

ских производителей с торговой маркой «Granmulino». Ценовая категория «Granmulino» ниже, чем у «Макфы». Этого производителя отличает постоянная работа в плане расширения ассортимента: появление диетических макарон, изделий класса «премиум». Третье место занимает макаронные изделия «Паста Зара» и «Малтаглати». Это настоящие итальянские макароны, очень высокого качества. Торговые марки известны еще со времен парестройки, в ассортименте присутствуют эксклюзивные виды макаронных изделий (лазани, канелони, макаронные изделия с наполнителями).

По «КОЛБАСНОЙ ПРОДУКЦИИ» в системе «КОРА» можно говорить о трех основных производителях. Безусловно, лидер — крестьянское хозяйство Волкова. Стабильный сильный партнер нашей сети, неизменно высокое качество продукции, широкий ассортимент — ключевые факторы успеха данного производителя. Все новинки, которые выводит на рынок крестьянское хозяйство Волкова, тщательно продуманы, выверены и, на опыте нашего сотрудничества, всегда дают хороший старт и продажи. Кроме того, хотелось бы отметить качественный сервис поставщика (процент выполнения заявок, оперативность доставки).

Активно увеличивает свою долю другие местные производители (Кемеровский мясокомбинат и Кузбас-

ский пищекомбинат (Новокузнецк), занимающие в нашей сети второе и третье места соответственно. На этапе выхода Кемеровского мясокомбината с торговой маркой «Велес» на рынок активно использовались различные рекламные носители и методы стимулирования сбыта. Мясокомбинат первым предложил нам штучные вареные колбасы (т.е. продукция уже расфасована и нарезан штрик-кол), что очень удобно для розничных сетей, практикующих самообслуживание.

И, наконец, Кузбасский пищекомбинат. Его позиция, конечно, очень сильна на юге области, но и в наших магазинах продукция этого поставщика уже успела завоевать своего поющего потребителя. Хотелось бы отметить огромный ассортимент новокузнецкого производителя, множество «креативных» новинок, особый оригинальный дизайн, грамотную маркетинговую поддержку.

Наибольшие продажи в нашей сети в группе «ПЕЛЬМЕНИ» у новосибирских производителей. Первое место у львенки торговой марки «Сибирский гурман». Широкий ассортимент, ориентированный на различные ценовые сегменты и оптимальное соотношение показателя «цена-качество». Это продукция заводского изготовления, в Кемерове, к сожалению, подобного производителя нет. На втором месте

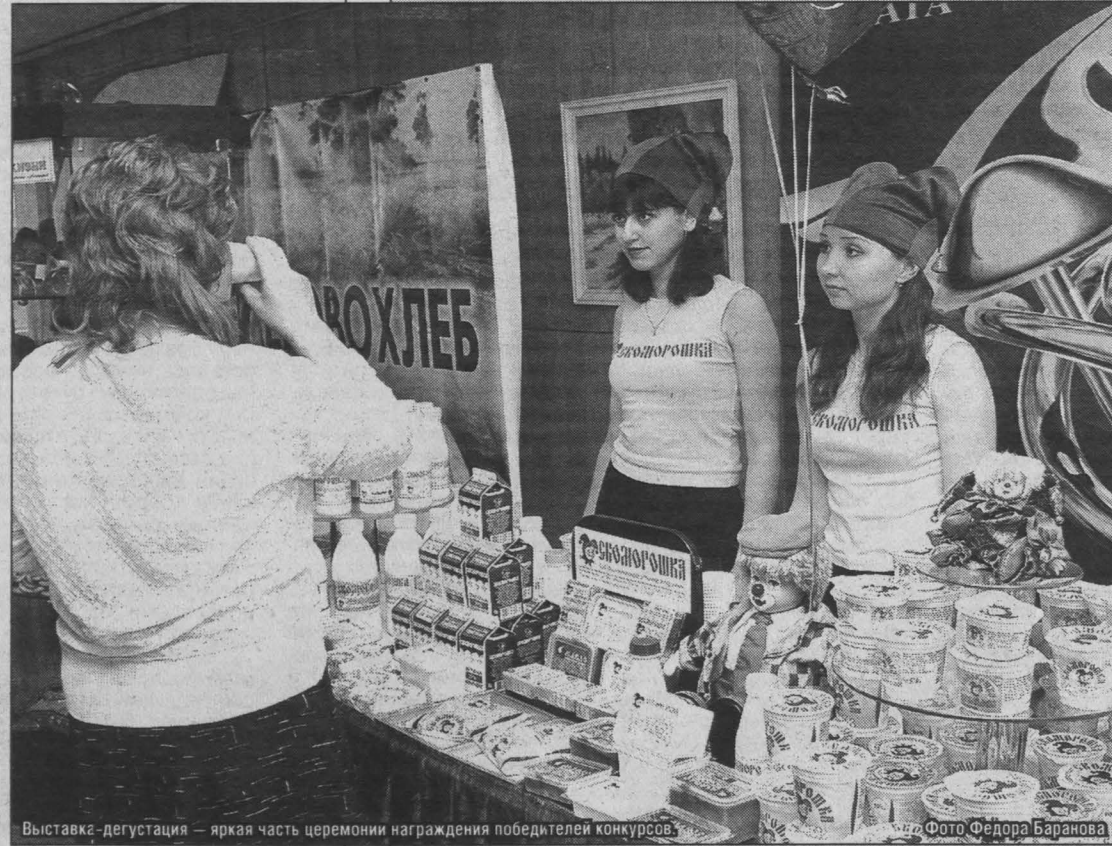
— снова продукция из Новосибирска — пельмени торговой марки «Андреевские». В нашей сети данные пельмени представлены достаточно давно, успешно себя зарекомендовали и имеют постоянных покупателей. Пельмени ручного производства, более высокой ценовой категории по сравнению с заводскими.

В группе «РЫБНЫЕ ПРЕСЕРВЫ» на первом месте продукция торговой марки «Золотая рыбка». По ценовой категории эту продукцию можно отнести к средней, стабильное качество продукции, интересный дизайн. Далее идет Кемеровский холодохолодильник с торговой маркой «Золотая тетра». Их отличает постоянная работа над расширением ассортимента. Продукция ЧП Феданковой занимает третье место. Яшкинский пищекомбинат — безусловный лидер в группе «ПЕЧЕНЬЕ» и в нашей сети. Это один из крупнейших производителей кондитерской продукции на территории Сибири: высокое качество, широкий и стабильный ассортимент. На втором месте по уровню продаж — продукция Кемеровского кондитерского комбината. Также в тройку лидеров печенье «Барыня». Ассортиментный перечень этого производителя очень широк, он находится в постоянном творческом поиске, предлагает покупателям большое количество новинок.

Лидер в группе «ВОДКА» — продукция Маринского ЛВЗ. Этого произво-

дителя отличает широкий ассортимент, четкая ценовая политика; успешно внедрение новых товарных позиций. Кстати, Маринский ЛВЗ первый завод в Кузбассе, выпустивший водку класса «премиум», которая успешно зарекомендовала себя в столице! Чувствуется постоянная работа над улучшением и внешняя работа по продвижению: сменилась бутылка, появился новый дизайн. Позиции Новокузнецкого ЛВЗ, конечно, более сильны на юге Кузбасса, но и в нашей сети их продукция имеет хороший успех и занимает второе место. Также в тройку лидеров входит продукция московского завода «Традиция качества» — коллекция водок «Сельничка» и «Газированная вода» категории, и можно сказать, представляет собой идеальное соотношение цены и качества, поэтому пользуется стабильным спросом в нашей сети?.

За последний год мы наблюдаем довольно интенсивное развитие продовольственного рынка в Кузбассе. Но для сохранения рыночной доли производители вынуждены постоянно обновлять свой ассортимент и осваивать новые ниши. Ведь сейчас недостаточно просто выпустить качественный товар, необходимо выгодно его представить, и здесь роль играет все: функциональность упаковки, дизайн, грамотное построение маркетинговых коммуникаций с потребителем и эффективные способы продвижения.

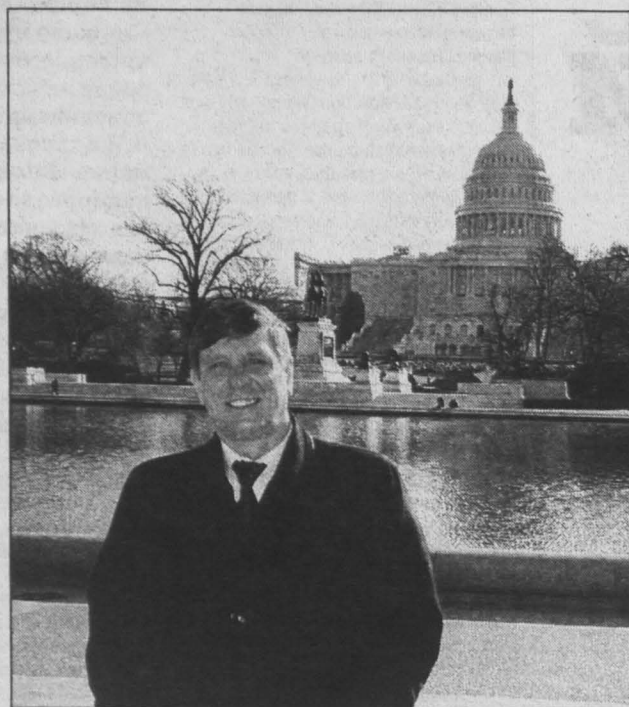


Выставка-дегустиция — яркая часть церемонии награждения победителей конкурсов. Фото Флора Баранова

Недавно из Америки вернулся генеральный директор издательского дома «Контакт» (г. Междуреченск) Борис КОРОЛЕВ. Это была уже его вторая поездка, организованная Центром гражданских инициатив США в рамках программы содействия российскому бизнесу.

бизнес и коррупция

Почему в Сингапуре не берут взятки



В Вашингтоне — на фоне Капитолия.

Борис Александрович, расскажите о цели этих поездок.

Первая, в марте прошлого года, и нынешняя по целям и задачам отличались, хотя обе они были организованы Центром гражданских инициатив, который возглавляет американская гражданка Шерон Тэниссон. Если первая была достаточно длительной (в течение месяца) и ставила целью обучить российских бизнесменов передовым технологиям ведения бизнеса, то целью второй было участие в международной конференции по обобщению мирового опыта борьбы с коррупцией.

Итогом нашей работы явилось обращение, которое мы, представители малого и среднего бизнеса, составили и передали президенту России Владимиру Путину, чтобы он обратил внимание на те проблемы, с которыми сталкиваются предприниматели. А их очень много.

Коррупция душит бизнес, об этом не раз говорил наш президент, называя эту про-

блему в числе самых острых для России. И я думаю, что какая-то конкретная инициатива от президента будет исходить. Наше же участие в процессе можно назвать движением снизу. И если движение снизу будет подкрепляться политической волей сверху, это может дать какой-то положительный результат.

Многие участники конференции, представители малого и среднего бизнеса, очень обозлены на чиновников всех уровней. И понять их можно, так как большинство из бизнесменов вынуждены давать взятки в разных инстанциях, чтобы продвигать свой бизнес: приходится давать очень крупные суммы — от 20 до 100 тысяч долларов, в противном случае дела просто не движутся.

Госпожа Шерон Тэниссон, организовавшая нашу поездку, уже пять лет продвигает программу не только борьбы с коррупцией, но и связи с общественностью, с российскими бизнесменами, обучения российских предпринимателей. Она хорошо знакома с прези-

дентом России, вхожа к нему и о действиях своего центра подробно информирует главу нашего государства (у нее установлены также связи со всеми представителями президента в федеральных округах, со многими губернаторами). Она давно занимается содействием борьбе с коррупцией в России.

Мы встречались с представителями общественных организаций, многими влиятельными и компетентными специалистами, например, из Международного валютного фонда, Всемирного банка, сенаторами.

Мне показалась интересной и продуктивной встреча в посольстве Сингапура в Соединенных Штатах (вообще встречи прошли в пятнадцать посольствах). Опыт Сингапура интересен. Страна маленькая, она сопоставима с Кузбассом, населения там тоже чуть больше трех миллионов, а с приезжими, эмигрантами насчитывается около четырех миллионов человек. Понятно, что в небольшой стране многие процессы легче осуществить.

Еще в 1965 году, когда Сингапур получил независимость, президент там показал личный пример и возложил ответственность по борьбе с коррупцией. Коррупция к тому времени в стране разрослась настолько, что просто душила экономику. Президент создал антикоррупционное бюро с широчайшими и очень жесткими полномочиями, с достаточно большой численностью сотрудников, установил им очень хорошую заработную плату. Сотрудники этого бюро действительно независимы в своей деятельности и подчиняются напрямую премьер-министру. Но особенность в том, что даже если и премьер-министр будет

замечен в коррупционной деятельности, то против него может быть возбуждено расследование, о чем антикоррупционное бюро ставит в известность президента. Главный принцип — очень жесткое и быстрое наказание. А заключается оно в следующем. Во-первых, чиновник, в зависимости от тяжести проступка (прямо скажем, от величины взятки), может быть, как минимум, отстранен от должности на определенный срок — от трех до пяти лет, к примеру. Если взятка серьезная, то он лишится своей должности навсегда. И это еще не все. Он лишится еще и пенсии, становится социально незащищенным и бедным. У него конфискуется все имущество, в том числе и то, что записано на ближайших родственниках. И, самое главное и самое действенное, расторгается та сделка, которая была заключена в результате коррупционных действий. То есть дал взятку чиновнику — и все, извини, твои денежки пропали. Этот опыт очень дей-

ственный, он изучается многими в мире и успешно применяется. Сингапур в результате по антикоррупционности занимает пятое место в мире, а первое у финнов. Можно сказать, что там практически нет коррупции.

Финляндия — самая некоррупционная страна, на каком же месте Россия?

Специалисты определяют ее место где-то между восьмью и девятью, то есть мы далеко внизу по антикоррупционности, ну а по коррупции, наверное, возглавляем список. К сожалению, это так. В числе первых называют также страны Латинской Америки.

Ваша конференция получила какое-то продолжение в России?

Сразу, как вернулись, мы попали на телевизионную программу Владимира Познера «Времена». Она транслировалась в воскресенье, 28 марта, по всем часовым поясам и была посвящена борьбе с коррупцией. Затем мы встреча-

лись с сотрудниками американского посольства. Они хотели узнать, что мы поняли в результате поездки.

Запоминающейся была встреча с Юрием Болдыревым. Это один из создателей партии «Яблоко», он же инициатор создания Счетной палаты Российской Федерации, а мы знаем, насколько это влиятельный и серьезный орган, контролирующий распределение бюджетных денег в России. Сейчас Болдырев, если не ошибаюсь, — ректор одного из санкт-петербургских вузов. И кульминацией нашего пребывания в Москве явилось посещение Кремля. Мы были в администрации президента Российской Федерации, где встречались с Андреем Илларионовым. Дискуссия продолжалась около полутора часов, Андрей Николаевич выслушал наши пожелания и предложения по борьбе с коррупцией. Мы не стеснялись предлагать какие-то меры, которые, на наш взгляд, мог бы применить президент. Еще в Америке мы подготовили обращение к президенту России, в котором, в частности, заявили, что борьба с коррупцией эффективна только в случае объединения усилий всех заинтересованных сторон и что предприниматели готовы выступить инициаторами антикоррупционных изменений. Мы призвали президента проявить политическую волю и возглавить этот процесс. В свою очередь предприниматели выразили готовность отказаться от решения своих бизнес-проблем путем дачи взятки и применения других средств, стимулирующих коррупцию.

Эти предложения Илларионов у нас взял и заверил, что передаст их президенту. Если честно, у меня осталось несколько двоякое впечатление от этой встречи. Я не увидел оптимизма, скорее всего потому, что помощник президента лучше любого из нас понимает всю сложность организации борьбы с коррупцией в такой огромной стране, как Россия, и всю запущенность ситуации. Тем не менее в целом у нас получилась довольно содержательная программа, и я надеюсь, что какие-то результаты она даст.

Беседовала Людмила ХУДИК. Междуреченск.

Экспресс-знакомство

«Любимое дело и дом, где меня всегда ждут»

Десять лет назад так говорил врач, сегодня так говорит предприниматель. Знакомьтесь: кемеровчанин Юрий Кулагин.

Врачу-стоматологу и хирургу-косметологу Юрию Кулагину, отдавшему десять лет врачебной деятельности, было непросто расстаться с медициной. Но он все-таки решился и открыл собственное дело.

— Из медицины я ушел в 1994 году, — вспоминает Юрий Алексеевич. — Сами знаете, это было время экономического кризиса в стране. Косметология тогда не очень-то процветала. Денег платили мало, а жить хотелось лучше. Нужно было думать о будущем семьи, дать достойное образование дочери.

Сегодня у Кулагина своя фирма... «Мотосервис», которая специализируется на поставках компрессоров.

— А почему вы ушли так далеко от медицины?

— Вообще, я всегда интересовался машинами, очень хорошо в них разбираюсь. Это мое хобби. Поэтому решил открыть автосервис. А вот идея заняться компрессорами появилась случайно. Просто на руках оказалось четыре компрессора. Сначала они лежали на складе без дела. Но проанализировав ситуацию на кузбасском рынке, мы с партнерами поняли, что нашли относительно свободную нишу для бизнеса. И вот уже три года мы являемся дилерами нескольких заводов в России. Этим занимается еще ряд фирм, но они предлагают товар малой и средней мощности, а мы вдобавок ко всему реализуем компрессоры большой мощности.

Пока выбранное нами занятие себя оправдывает. Но если возникнет жесткая конкуренция, может быть, пересмотрим свою политику.

— Как-то просто у вас все получается. Неужели никаких трудностей при становлении этого бизнеса не было?

— А как же без них? У малого бизнеса всегда одна большая трудность — получение кредита. От государственного кредитования мы отказались, пришлось заниматься деньгами у друзей.

— Говоря «мы», вы кого имеете в виду?

— На первоначальном этапе это было пять человек. Но по разным причинам некоторые партнеры отошли от дела. Сейчас мы остались вдвоем. Сказать, что не справляемся с объемом работы, нельзя. У нас все складывается хорошо, отношения идеальные, что в бизнесе большая редкость.

— А что в ваших планах на будущее?

— В ближайшее время собираемся открыть цех по ремонту компрессоров.

— Удастся ли совмещать карьеру с семьей?

— Как и у любого человека, у меня много работы, но, несмотря на это, я нахожу время отдохнуть в кругу родных. Часто посещаю спортзал с друзьями. И вообще, я считаю, что жизнь моя складывается вполне удачно. У меня есть любимое дело и дом, где меня всегда ждут.

Ольга ПАНИНА, студентка КемГУ.

бизнес, власть и НКО

У добра не бывает каникул

В Кузбассе начинается традиционный конкурс социальных проектов на консолидированный бюджет.

Четыре года подряд региональная общественная организация «Кузбасский центр «Инициатива» объединяла средства из различных источников для решения социальных проблем. Свой вклад в консолидированный бюджет вносили крупные коммерческие структуры (финансовые, торговые, строительные, промышленные, связи), депутаты Государственной Думы РФ и областного Совета народных депутатов, департаменты администрации Кемеровской области, различные благотворительные фонды. Проведенные конкурсы показали, что общественные организации и муниципальные учреждения могут создавать интересные проекты по оказанию социальных услуг различным слоям населения. Прибавляя «конкурсные» деньги к своим собственным ресурсам, некоммерческие организации оказывают реальную помощь детям, инвалидам, пожилым людям. Проведение этих конкурсов выгодно: они позволяют развивать социальные инициативы, повышать активность населения в решении проблем, снижая социальную напряженность в обществе; предпринимателям облегчают работу с организациями-просителями, ссылаясь на целевое оказание благотворительной помощи, помогают получить большую предсказуемость результатов, так как сами участвуют в проведении экспертной оценки каждого проекта. В этом году «Инициатива» при поддержке департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области проведет конкурс под девизом «У добра не бывает каникул». Сейчас идет работа над созданием консолидированного бюджета для организации этого конкурса. Главная задача — привлечь ресурсы местного бизнеса для решения проблем родного Кузбасса. На предложение центра сразу же откликнулись ООО «Северный Кузбасс», «Губернская страховая компания Кузбасса», ООО «Мото и спорт». Они уже не новички в подобном мероприятии. Благодаря их финансовой поддержке были осуществлены проекты помощи детям, чьи отцы побывали в «горячих точках», проекты, которые помогли подросткам не только укрепить свое здоровье, но и приобрести опыт эколого-образовательного путешествия, проекты, позволившие активизировать жизнь детей-инвалидов и их родителей. Не смогло не откликнуться на предложение о вкладе в консолидированный бюджет и ООО «КемеровоХиммаш», основным направлением благотворительной деятельности которого является поддержка

детей и молодежи (именно это оценило жюри конкурса «Лучший социальный проект», назвав его победителем).

Приятно, что число тех, кто неравнодушен к социальным проблемам нашего общества, растет. О своем участии в консолидированном бюджете конкурса «У добра не бывает каникул» заявили на днях Кемеровский филиал «Банка Москвы» и кемеровская полиграфическая фирма «ИНТ».

До объявления конкурса «У добра не бывает каникул» осталось немного времени. Мы приглашаем руководителей коммерческих структур внести свой вклад в проведение летних добровольческих акций, направленных на оказание помощи малообеспеченным семьям, на развитие одиноким людям, на развитие экологических программ, на развитие спорта среди детей и молодежи, на пропаганду здорового образа жизни.

Ответы на все вопросы можно получить в кузбасском центре «Инициатива» по телефонам: 36-37-65, 36-74-76 или по e-mail: smk@knews.polenet.ru.

Координатор ОПОРЫ Вера КАРЗОВА kdirektor@mail.ru, тел. 51-39-74.