

Январь				
ПН.	2	9	16	23 30
ВТ.	3	10	17	24 31
СР.	4	11	18	25
ЧТ.	5	12	19	26
ПТ.	6	13	20	27
СБ.	7	14	21	28
ВС.	1	8	15	22 29
КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)				
\$	28,97 руб.			
€	34,27 руб.			

Издается с 7 января 1922 года.

# ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

# Кузбасс

14 (24002)

27 ЯНВАРЯ 2006 г., ПЯТНИЦА

## УРЬЕР

служба новостей «Кузбасс»: тел. 52-36-45, 52-67-97

### Мороз. Туман. Ни зги не видно...

Вчера утром в областном центре видимость на дорогах была практически нулевой. Транспорт, казалось, застыл, а если и двигался, то медленно и печально, со включенными фарами. Пешеходов было не разглядеть, слышался лишь звонкий скрип снега под невидимыми ногами. Виновику тому – туман. Как пояснили в Кемеровском гидрометцентре, в городе обострился морозный туман. Накануне днем температура воздуха была около -30 градусов, ночью опустилась до -44, и вот результат... В такой период вводится особый режим работы промышленных предприятий города. Им запрещается выбрасывать вредные вещества в атмосферу. Усложняется работа городского транспорта. Как только температура повышается или появляется ветерок, туман рассеивается. Пока верстался номер, так и случилось.

В связи с понижением температуры воздуха в эти дни закрыто автобусное сообщение из Кемерова в направлении Томска, Новосибирска, Юрги, Заринска. Отменены отдельные рейсы в направлении Анжеро-Судженска, Гурьевска, Зеленогорска, Ленинска-Кузнецкого, Промышленной, Тайги. Перевозка пассажиров на внутриобластных междугородных маршрутах в дневное время осуществляется спаренными автобусами, днем же сокращены рейсы на пригородных маршрутах. При сохранении низкой температуры движение транспорта на пригородных и междугородных маршрутах будет также сокращаться. Информацию об изменениях в расписании можно получить в справочном бюро автовокзалов, автостанций и по телефону 21-24-88 (Кемерово), справочной УЕЗТУ (Кемерово) 25-66-88.

### Авария? Звоните!

Кемеровская служба спасения организовала круглосуточное дежурство на случай возникновения аварийных ситуаций в связи с морозами. На этот случай созданы сверхнормативные запасы топлива, приведены в готовность аварийно-восстановительные бригады, организована работа дежурно-диспетчерских служб с Единой диспетчерской службой города по вопросу предоставления информации обо всех авариях. На «проблемных» домах организован мониторинг температуры в квартирах. Горожан просят закрывать подъездные и тамбурные двери, в квартирах – получить утеплить окна и балконные двери, не закрывать мебельные приборы отопления. Это поможет сохранить тепло и избежать «остывания» домов. По возможности ограничить пользование бытовыми электроприборами, поскольку перегрузки электросети вообще могут привести к ее полному отключению. «Горячая линия по вопросам теплообеспечения: ЕДДС МУ «Кемеровская служба спасения»: 01 круглосуточно. МП УЕЗЖКУ: 31-23-32 – с 8.00 до 17.00 (в рабочие дни).

### Климат

28-29 января малооблачно, преимущественно без осадков. Ветер переменный 3-8 м/с. Температура ночью -40° – -45°С, местами до -50°С, днем -35° – -40°С, местами до -44°С.

### Прогноз погоды на 27 января

Переменная облачность, по югу области снег. Ветер северо-западный 2-7 м/с, порывы до 12 м/с. Давление будет расти, влажность существенно не изменится.



## Будет ли в Кемерове Дом дружбы?

Ольга ШТРАУС.

Председатель немецкой региональной национально-культурной автономии Александр Федорович Цаан убежден: власти города просто не хотят решать этот вопрос, не видя в создании Дома дружбы особой необходимости. Между тем необходимость такая, на взгляд А.Ф. Цаана, назрела давно. 640 тысяч немцев Поволжья когда-то одним махом были сорваны с насиженных мест и отправлены в холодную далекую Сибирь, чтобы обрести здесь третью родину. Не менее жестоко распорядился сталинский режим в отношении украинцев, белорусов. Однако потомки, получившие политическую реабилитацию, до сих пор не получили никаких практических подтверждений тому, что они здесь – не вредоносные и нежелательные гости, а нечто совсем иное. Что власть и общество, извиняясь за жестокость бывшего режима, признают их право на реализацию собственного образа жизни: говорить на родном языке, петь родные песни, общаться с сородичами... Открытие в Кемерове Дома дружбы, по мнению А.Ф. Цаана, явилось бы актом реального воплощения этой идеи. – Пока же, – замечает



Дружить будем под открытым небом? Фонтан «Дружба народов» в Москве.

Александр Федорович, – ни одной национальной диаспоре, кроме немцев и татар, власти города не предоставили достойного помещения. Немецкая культурная автономия, как и центр татарской культуры «Дуслык», располагается в ДК строителей. Удобное здание, находящееся практически в центре города, с начала 90-х годов стало центром притяжения представителей разных диаспор. Здесь проходят встречи, концерты,

фестивали. Здесь отмечают национальные праздники. В прошлом году, например, во время пышного празднования Дня шахтера именно ДК строителей стал площадкой «дружбы народов». Здесь проходили выступления самодельных национальных коллективов под общим названием «Национальная жемчужина Кузбасса». Коротче говоря, когда в ноябре минувшего года А.Ф. Цаан в очередной раз встретился со своими коллегами

из других национальных обществ на областной фестивале национальных культур, вопрос об открытии Кемеровского Дома дружбы возник вновь. Возник и зазвучал с прежней силой. В самом деле, как иначе развивать национальную культуру, как способствовать изучению языка, если носителям этого самого языка элементарно негде собраться на репетиции, на занятия? Итогом фестивальных

Более 100 наций и народностей проживает сегодня в Кузбассе. На территории нашего региона зарегистрировано 58 общественных организаций, созданных по национальному признаку. Действуют 11 культурных автономий. Впрочем, убедиться в подлинном масштабе этих цифр можно только разве что на каком-нибудь многонациональном общественном форуме или фестивале. В будничной жизни найти штаб-квартиру армянской, грузинской, белорусской или телеутской диаспоры не так-то просто. Несколько лет назад руководители национальных общественных организаций поставили перед властями областного центра вопрос об открытии в Кемерове Дома дружбы. Однако вопрос этот как повис тогда в воздухе, так и висит до сих пор. Почему?

«ки» предлагают предоставить в их распоряжение ДК строителей. Здание это, уже обжитое двумя диаспорами, имеющее прекрасный концертный зал и достаточно репетиционных помещений, сможет, по мнению А.Ф. Цаана, А.Д. Марченко, М.Т. Брилева, А.М. Газяна и других руководителей, решить массу национальных проблем. Договориться между собой об эксплуатации Дома дружбы, утверждает А.Ф. Цаан, составив четкий график работы, при котором места здесь хватит всем и пусовать дворцовые хоромы не будет, труда не составит. Увы! Последствия это письмо получило самые неожиданные.

– Прошло два месяца, – рассказывает Александр Федорович Цаан, – но официального ответа на письмо нам не поступило до сих пор. Вместо этого руководителя татарского общества «Дуслык» Радомира Ибрагимов и меня стали по очереди вызывать в администрацию города и предлагать немедленно съехать из ДК строителей. Не на улицу, конечно. Но помещения, которые нам предлагают взамен, никак не могут удовлетворить. (Окончание на 2-й стр.).

## мы строим Кузбасс

### Как стать заемщиком? Ипотечный кредит – шаг к новоселью

«В нашем регионе действует несколько программ, направленных на решение жилищных вопросов различных категорий населения – работников бюджетной сферы, молодых семей, семьи», – отмечает директор ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области» Галина Терентьева Миронова. Но при всей серьезности внимания, которое областная администрация уделяет проблеме улучшения жилищных условий, возможности областного бюджета ограничены. Сегодня усилия всех уровней власти направлены на формирование масштабного рынка доступного жилья, создание таких условий, которые помогли бы большинству семей самостоятельно приобрести его с помощью ипотечных кредитов. Главная мотивация заемщика – желание жить хорошо уже сегодня. Новая квартира – реальная возможность изменить условия жизни к лучшему. Вместо старых тесных комнат – простор, свет, комфорт. Кто же и на каких условиях может взять ипотечный кредит? Потенциальными заемщиками агентства могут стать все желающие, независимо от места работы и наличия жилья, имеющие стабильный ежемесячный доход. Консультацию по условиям ипотечного кредитования можно получить в Кемерове по адресу: ул. Терешковой, 22 (т. 35-00-04) или в представительствах агентства, которые работают в 26 городах и районах области. «Схема кредитования достаточно проста», – рассказывает директор АИЖК КО Галина Терентьева Миронова. «Если клиента устраивают условия кредитования,

ему выдают анкету заемщика и перечень необходимых для кредитования документов. Зачастую к нам приходит с уже найденным вариантом жилья, которое собирается приобрести – в этом случае необходимо представить копию правоустанавливающих документов и официальную оценку жилья. Либо вариант жилья подыскивается в трехмесячный срок. Затем оформляется договор купли-продажи и закладная (жилье, приобретаемое на кредитные средства, оформляется в залог), необходимо обратиться в агентство, что сумму первоначального взноса заемщик передает продавцу жилья в виде задатка. Согласно условиям кредитования, подготовленные документы регистрируются в главной федеральной регистрационной службе по Кемеровской области. Сумма кредита не выдается на руки, она переводится на счет продавца жилья. В итоге оформление

Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области – ул. Терешковой, 22. Тел. 35-00-04.

взносе 50-70 процентов от стоимости приобретаемого жилья на срок до 15 лет будет востребован семьями со средними доходами, имеющими в собственности жилье, которое они могут использовать в качестве первоначального взноса для получения кредита на улучшение жилищных условий. Молодыми семьями наверняка будет востребован кредит, по условиям которого величина первоначального взноса снижена с 30 до 10 процентов от стоимости приобретаемого жилья. Однако процентная ставка в этом случае выше – от 14 процентов, в зависимости от срока кредитования. Немаловажно, что, согласно новым условиям кредитования, максимальный срок выплаты ипотечного кредита увеличен с 27 до 30 лет. При этом, по условиям некоторых видов кредита, максимальный возраст, до наступления которого должен быть полностью выплачен кредит, увеличен с 55 и 60 (возраст, которым ограничивается выход на пенсию) до 75 лет. Наверняка интерес для заемщиков представляет и новый вид кредитования – тариф «ремонтный»: первоначальный взнос не вносится вообще, а сумма выданного на ремонт жилья кредита составляет 50 процентов от стоимости ремонтируемого помещения, оформленного при этом в залог. В целом новые условия ипотечного кредитования, безусловно, предоставляют более разнообразные и доступные возможности, поэтому каждому конкретному клиенту проще будет подобрать свой вариант. Решайтесь, ведь сегодняшний заемщик – завтрашний новосел. Валентина ДМИТРИЕВА.

## факт

В Междуреченске на сегодняшний день из жилых помещений, непригодных для проживания, переселено 30 семей. 14 семей получили возможность обрести нормальные жилищные условия за счет средств федерального бюджета, 11 – за счет средств местного бюджета и привлеченных внебюджетных средств. 5 семьям предоставлены беспроцентные жилищные займы.



# Главный ориентир – благосостояние людей

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

На предприятии возрождены традиции социальной ответственности перед своими работниками и жителями города. Ведь экономические показатели без заботы о людях – всего лишь мертвые цифры. За цифрами надо всегда видеть людей. Поэтому забота о материнстве, воспитании и образовании детей – это залог стабильности кадрового потенциала предприятия; помощь лечебным учреждениям гарантирует нам здоровье работников. Человек не может трудиться спокойно, с наибольшей отдачей, если не ощущает заботы о себе со стороны работодателя. Администрация ООО «Топкинский цемент» создает работникам благоприятные условия для труда и отдыха: облагораживается территория завода, на современном уровне проведен ремонт здания управления, производственных цехов, столовой, буфета, здравпункта с плавательным бассейном, бытовых помещений. В состав предприятия входит санаторий-профилакторий «Кристалл» и подсобное хозяйство.

Радует и то, что наконец-то продукция предприятия снова востребована: новые рыночные условия подталкивают к ускоренному развитию программ, связанных с обеспечением россиян доступным жильем. Не случайно один из президентских национальных проектов – строительство жилья. Одновременно мы чувствуем, что рынок предъявляет очень высокие требования. Приятно понимать, что коллектив предприятия оказался готов к таким требованиям в работе: объем производства в 2005 году составил 1 миллион 944 тысячи тонн цемента, тогда как в 2004 году он был равен 1 460 000 тонн. Мы готовы производить столько цемента, сколько требует рынок. В планах на 2006-2010 годы – увеличить объем производства до 2,5 миллиона тонн цемента в год. Гарантия этого – профессионализм нашего коллектива, ответственность работников, которой нельзя не гордиться. А отсюда и наши ориентиры – рост объема производства путем наращивания производственных мощностей, приведение основных

единиц оборудования в работоспособное состояние и модернизация производства и, как главный итог этого, – рост благосостояния людей. Вы несколько раз сделали упор на слове «профессионализм». Не потому ли большинство кандидатов от ООО «Топкинский цемент» избраны недавно в Совет народных депутатов Топкинского городского поселения, что их профессионализм будет востребован и в законодательской деятельности? Действительно, кандидаты от ООО «Топкинский цемент» были представлены во всех 20 одномандатных избирательных округах. Предприятие выдвинуло достойный состав: главный инженер завода, начальник планово-экономического отдела, заместитель директора по социальным вопросам и другие сотрудники, проработавшие на предприятии не один год. С одной стороны, этим людям небезразлична судьба родного города, с другой, – результаты выборов показали, что именно этим людям земляки доверяют больше всего: из 20 наших зарегистрированных кандидатов избраны 16. Выборы

доказали, что представлять интересы завода и своих избирателей в органах местного самоуправления достойны люди, которые хорошо знают о существующих проблемах. Это, несомненно, общий успех команды Топкинского цементного завода. Игорь Николаевич, новые рыночные условия диктуют и новый подход к модернизации производства. Что в этом отношении сделано на предприятии в последние годы? Во-первых, произведено полное перевооружение и переснащение предприятия в сфере информационных технологий. Заменяется телефонная станция аналогового типа на современную, цифровую станцию со всем новейшим сервисом и более широкими возможностями. Все подразделения, относящиеся как к технологической цепи, так и вспомогательного типа, имеют на своих площадках локальные вычислительные сети, связанные в свою очередь в единую сеть всего предприятия посредством оптоволоконных магистралей связи. На основе этих магистралей мы получили еще большие возможности для развития корпоративных информационных систем, систем сбора информации и управления технологическими процессами.

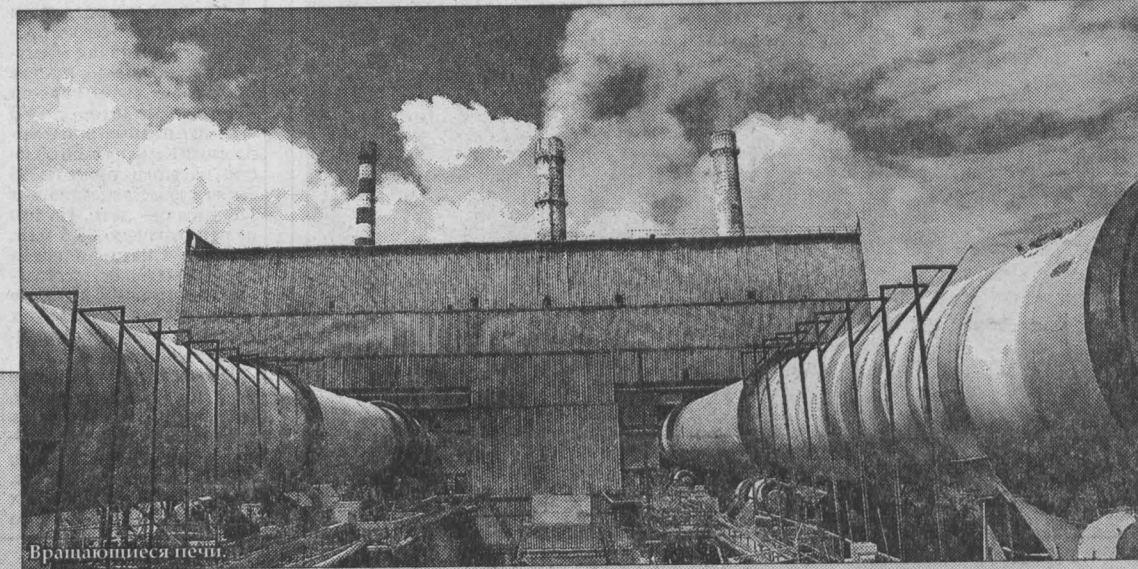
Во-вторых, связь с внешним миром осуществляется по двум каналам связи – основному и резервному, благодаря чему предприятие получает доступ в Интернет и возможность оперативного обмена информацией. В третьих, внедрены и используются такие продукты, как «БОСС-кадровик», при помощи которого производится расчет заработной платы, ведение персональных данных каждого из работников. В части реализации готовой продукции внедрен модуль «Сбыт» информационной системы «БОСС-корпорация». Внедряется новая система «Microsoft Business Solutions-Axapta». Реализована задача питания в столовой «под зарплату» на базе единой базы данных работников при использовании индивидуальных пластиковых карт-пропусков. В современных условиях без всего этого просто невозможно быть успешным. И все же юбилей – это праздник. Предприятие готово к нему? Мы очень серьезно отнес-

**Уважаемые цементники! Дорогие друзья!**  
В этом году Топкинский цементный завод отмечает свой 40-летний юбилей!  
История предприятия неразрывно связана с судьбами нескольких поколений людей, с историей города Топки. Этот праздник имеет не только заводское, но и общегородское значение. Для многих Топкинский цементный – это второй дом, его коллектив – вторая семья. Благодаря вашей вере в завтрашний день, упорству и преданности делу предприятие пережило трудные времена, возродило былую славу. Дорогие цементники, примите слова самой искренней благодарности за ваш неустанный труд!  
Низкий поклон нашим ветеранам труда! Именно вы стояли у истоков топкинского завода. Именно вы создавали его историю, достигали производственных вершин! Мы всегда будем помнить ваши трудовые достижения и успехи!  
Поздравляю всех цементников с заводским юбилеем.

Управляющий директор ООО «Топкинский цемент» И.Н. ХРАПОВ

Топкинский район», посвященный 40-летию юбилею Топкинского цементного завода. Огромное внимание уделяется истории развития завода. С этой целью мы организовали исторические выставки, а программы праздничных встреч обязательно касаются вех предприятия. Интересно проходил конкурс детского рисунка, в котором ребяташки цементного завода приняли активное участие. Им удалось передать в мельчайших подробностях работу своих родителей, цехов и даже целого завода. По результатам конкурса состоялось праздничное мероприятие, где дети увидели свои творения на выставке. 22 января в рамках празднования 40-летия нашего предприятия была организован и проведен первый в Кузбассе зимний ралли-кросс. Первое место в классе «Запорожье» занял работник ООО «Топкинский цемент» Евгений Медников. Совсем недавно мы провели праздничный прием ветеранов предприятия. Мероприятие проходило под девизом «От всей души». Здесь достопамятным цементникам представилась возможность не только обменяться крепкими рукопожатиями, братскими объятиями, но и вспомнить трудные былые времена. На мой взгляд, это достойный способ выражения признательности людям, благодаря которым Топкинский цементный завод занимает почетное место в истории Кемеровской области и всего Сибирского региона. Массовые праздничные мероприятия пройдут и для самих работников предприятия. Первая часть награждения будет проходить в Топках, на территории завода, а вторая в Кемеровской государственной областной филармонии.

• Объем производства за 2005 год составил 1 млн. 944 тыс. тонн цемента. Прирост производства – около 500 тысяч тонн по сравнению с 2004 годом. Доля высокомарочного цемента марки «500» от общего объема составила 36,6 процента. В предверии знаменательной даты цементники считают, что достигнутое – не предел, и строят новые планы увеличения выпуска и улучшения качества продукции.  
• С использованием топкинского цемента построены такие важные объекты, как федеральные автомобильные трассы Кузбасс – Алтай, Новосибирск – Омск и Новокузнецк – Кемерово, взлетно-посадочная полоса в аэропорту Кемерово, Томский нефтехимический комбинат, новый мост через реку Томь в г. Томске, жилой комплекс Кузбасса и многое другое. Для освоения скважин нефтяных и газовых месторождений Томской и Тюменской областей был освоен выпуск тампонажного цемента (для низких, нормальных и умеренных температур).  
• Постоянными потребителями топкинского цемента являются предприятия строительной индустрии Сибирского федерального округа и Урала. Для своевременного удовлетворения спроса потребителей предприятием приобретен собственный подвижной состав (428 ж/д хоппер-цементовозов и 57 полувагонов), что позволяет значительно сократить сроки отгрузки продукции и обеспечить ритмичность поставок цемента, особенно в пик строительного сезона.



Вращающиеся печи.

## Конкурсы

### Профессионал – это звучит гордо

ООО «Топкинский цемент» возрождает традицию проведения конкурсов профессионального мастерства.

Такой конкурс состоялся среди машинистов и помощников машинистов вращающихся печей цеха «Обжиг». Это производство является одним из самых технологически сложных участков. Работники называют его «сердцем завода». Проведение подобных мероприятий на заводе имеет давние традиции. Их главная цель – повышение активности и профессиональных знаний специалистов. Лучшим по профессии среди машинистов цеха «Обжиг» стал Владимир Парфенов, первое место среди помощников машинистов цеха «Обжиг» занял Сергей Иванов. Организаторами были учреждены дополнительные номинации: «Самый молодой машинист вращающихся печей», «За многолетний и добросовестный труд», «За выпуск качественного клинкера в 2005 году», «Лучший наставник цеха «Обжиг», «За волю к победе». Слова благодарности были высказаны в адрес уважаемых специалистов и наставников, вклад которых в работу цеха «Обжиг» трудно переоценить: Александр Иванович Крюкова, Татьяна Владимировна Суворова, Наталья Александровна Павлова и Юрий Иванович Горланова. По словам организаторов мероприятия, конкурсы профессионального мастерства будут обязательно проводиться в дальнейшем.

## Особое отношение

Пожалуй, по состоянию социальной сферы предприятия можно судить об отношении его руководства к людям. По словам заместителя директора по социальным вопросам ООО «Топкинский цемент» Николая Григорьевича СИДОРКИНА, здесь особое отношение к пенсионерам – заводчанам, отдавшим предприятию годы жизни, вложившим в его развитие свои силы, здоровье, а зачастую и молодость. В 2004 году на выплаты пенсионерам ушло 3 000 000 рублей. В эту сумму входят денежные премии к Дню строителя. Начиная с 70 лет пенсионеры могут рассчитывать на 1000 рублей к своему юбилею, такие же суммы предусмотрены и на празднование «золотых» и «серебряных» свадеб. Приятно добавит к сказанному, что в 2006 году увеличены выплаты к пенсиям на 10% за счет средств предприятия. Ежемесячно пять пенсионеров завода могут поправить здоровье в профилактории-санатории «Кристалл» за 10% от полной стоимости путевки. Подобное отношение на предприятии и к участникам войны, труженикам тыла, ветеранам войны в Афганистане. В августе прошлого года, – говорит Н.Г. Сидоркин, – приняты особые меры по социальной поддержке работников завода. Думаю, не стоит говорить, насколько дорого сейчас обходится обучение своих чад. Платное образование – это всего лишь половина вопроса. Нужно купить ручки, тетрадки, карандаши и линейки, книги, учебники. Если сложить все эти затраты за год – получится приличная

сумма. Добавим к ней съем жилья, транспортные расходы, питание – набегает немалая цифра. Но теперь каждый желающий работник может взять беспроцентную ссуду в размере 10 тысяч рублей в год на обучение своих детей в вузе. Такая же сумма выделяется молодогоженкам. А если они оба – работники нашего предприятия, то по 10 тысяч рублей получает каждый. Завод разделяет и радость рождения ребенка в семьях заводчан, выплачивая при этом от 10 до 25 тысяч рублей. Только в прошлом году семья наших заводчан увеличилась на 54 ребенка! Рождаются дети, значит, жизнь продолжается. И не просто продолжается, а улучшается. Молодая семья Крахмаль (мастер в цехе РСУ Сергей и инженер-нормировщик цеха «Горный» Ирина) рада материальной помощи по случаю бракосочетания.

– Когда мы узнали о программе поддержки молодых семей на заводе, – рассказывает Сергей Крахмаль, – то обратились за заявлением. Получили материальную помощь. Эти деньги оказались как нельзя кстати: купили микроволновую печь и телевизор. До этого у нас был телевизор родителей – теперь появился свой. Стаж работы на «Топкинском цементе» слесаря-электрика транспортного цеха Д.А. Петрушева чуть больше года. Тем не менее появление в его семействе второго ребенка, дочери Анны, не осталось без внимания. – Мы довольны материальной помощью, полученной от предприятия. Всем известно, что при рождении ребенка многое необходимо. Эти деньги в первое

время сильно помогли: мы приобрели хорошую коляску, ползунки, игрушки. Подобное поддержание нашей семьи в финансовом смысле, ведь жена находилась в декретном отпуске. Я считаю, если предприятие будет помогать, то и рабочие будут относиться к своему делу ответственнее, будут стараться держаться за рабочее место, лучше трудиться. Девять лет мне довелось работать на другом предприятии, и такое понимание нужд работников не видел. А здесь работаю второй год и уже успел почувствовать человеческое отношение руководства завода к себе. Планирую оставаться на заводе в родном цехе, повышать квалификацию. Могу признаться, что в жизни стал чувствовать себя уверенно, потому что предприятие надежное. Условия работы, ремонт

## История строителя

30 января 1966 года Государственная комиссия подписала акт приема в эксплуатацию первой очереди Топкинского цементного завода.

## Кадры

### Пусть меня научат!

Одним из показателей стабильности компании в мировом сообществе является уровень вложений в развитие персонала. В лучших зарубежных компаниях 5% от общего дохода составляют расходы на обучение персонала. ООО «Топкинский цемент» ставит своей целью стать конкурентоспособной компанией на рынке строительных материалов в России, и поэтому особое внимание уделяется повышению квалификации работников.

На предприятии эффективно организовано обучение работников. Отдел по подготовке кадров имеет лицензию на образовательную деятельность по 80 специальностям. Обучением занимаются 50 инструкторов производственного обучения. Это наиболее опытные специалисты предприятия. В 2004 году курсы повышения квалификации в области технологии прошли 40 руководителей подразделений и специалистов предприятия. Основные центры обучения – Белгородский госуниверситет, Московский областной филиал госакадемии повышения квалификации и переподготовки кадров для строительства, Новосибирский государственный технический университет, Сибирский государственный университет путей сообщения, Московский центр финансово-экономического развития. Затраты на обучение руководителей, специалистов и рабочих за 2005 год составили около 2 млн. рублей, что в 2 раза больше, чем в 2004 году. В 2005 году разработан механизм изучения потребностей в обучении руководителей и специалистов. Кроме того:

• решено возродить конкурсы профмастерства, движенье наставников, увеличить почасовую ставку преподавателям и инструкторам производственного обучения;  
• принято решение о восстановлении системы непрерывного образования – школа – техникум – вуз – завод. Разработана программа совместной работы с городским техникумом, в 2006 году будет открыта вновь специальность техника-механика для цементной промышленности;  
• в 2006 году на базе отдела подготовки кадров предприятия будет открыт корпоративный учебный центр, который будет организовывать обучение не только для всех предприятий холдинга;  
• в 2006 году на обучение руководителей, специалистов и рабочих запланировано вложить более 3 млн. рублей.

Страницу подготовила Татьяна Красновольская и Дмитрий Балахнин.



Игорь Николаевич, новые рыночные условия диктуют и новый подход к модернизации производства.



# ОПОРА



Выходит при поддержке Кузбасской торгово-промышленной палаты, ООО «Кузбассрегионгаз» и Кемеровского отделения «Опоры России»

## бизнес и власть

### Сколько ножек у стола?

или Как нашим предпринимателям выйти на межрегиональные рынки

«Наша, власти, задача — помочь предпринимателю выйти на рынок. А дальше выживет он на этом рынке или нет, — его личные проблемы!» — говорил один весьма уважаемый мной начальник комитета экономики городской администрации. Позднее, правда, по заданию главы города он же пытался создать программу поддержки предпринимателей, выпускающих продукцию «на экспорт», то есть за пределы города. Но механизмы такой поддержки так и не были найдены, и программу спустили на тормозах. Сейчас, по-моему, о ней уже никто и не вспоминает.

Я вспомнила об этом, слушая рассказ президента Международной ассоциации «Система ММЦ» Елены Емельяновой о том, как мэр Москвы Юрий Лужков заставил свой городской фонд поддержки предпринимательства заняться продвижением продукции московских малых предприятий на региональные рынки. Встреча с Емельяновой проходила в этом самом фонде по просьбе небольшой кузбасской делегации, приехавшей в Москву специально для того, чтобы познакомиться с созданной в столице инфраструктурой поддержки малого бизнеса.

Московские коллеги искренне делились с гостями из Кузбасса (начальником департамента по развитию и поддержке предпринимательства Ларисой Лукиной и руководителями Новокузнецкого и Кемеровского муниципальных фондов поддержки предпринимательства Виктором Барыльниковым и Александром Павловским) своим опытом. Не утаивали ни успехи, ни ошибки. Такое неформальное общение стало возможным во многом благодаря соглашению о сотрудничестве, подписанному губернатором Кузбасса и мэром Москвы.

Бесспорно, сравнивать возможности властей Москвы и Кузбасса некорректно. Москва действительно — средоточие больших денег. Но позволю себе одно уточнение: большие деньги здесь тратят с большим умом. Подтверждением тому — действующая в столице инфраструктура поддержки малого бизнеса, и, в част-

ности «Система межрегиональных маркетинговых центров» (рассказ о ней — на 2-й стр. ОПОРЫ).

«Власти ли это задача — помогать продвижению продукции малых предприятий на рынок?» — спросила у Елены Емельяновой в конце встречи.

«А вы спросите у предпринимателя, чего ему не хватает для развития? — посоветовала Елена Львовна, но тут же ответила сама: — Вам скажут: «Денег, помещений», могут добавить: «Оборудования». Начинать вникать в его проблемы, оказывается, ему нужен маркетинг, лизинг оборудования и оптимизация управления на его производстве. Чтобы он мог сконцентрировать свои же внутренние ресурсы. Деньги ему не нужны... Я часто общаюсь с иностранцами и знаю, что за рубежом есть теория «стола на четырех ножках» — это теория поддержки малого бизнеса. Четыре ножки — это информирование, обучение, консультирование и финансирование (причем именно в такой последовательности). Отрежь одну ножку, любую — и стол завалится. В той же Америке отстроена государственная система поддержки предпринимательства, поэтому получить деньги начинающему предпринимателю не проблема, но грамотное их использование и там — проблема. Там считают, что консультирование, информационная поддержка и, кстати, программа продвижения продукции просто необходимы. Что тогда о нас говорить? Нам это все вдвойне нужнее».

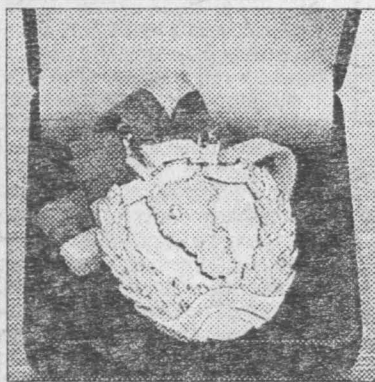
К сказанному Емельяновой стоит добавить только одно: усвоить это, в первую очередь, должна местная власть. Сколько ни отодвигай административную реформу, рано или поздно она все равно развернет органы местного самоуправления лицом к предпринимателям, потому что основа экономики муниципалитетов — малый бизнес. От уровня его развития будет напрямую зависеть размер бюджетного кошелька. А сегодня редко в каком муниципалитете поддержка малого бизнеса — стол на четырех ножках.

Вера КАРЗОВА, координатор ОПОРЫ.

## лидеры

### Орден — президенту

Президент Кузбасской торгово-промышленной палаты Татьяна Алексеева удостоена высшей областной награды — ордена «Доблесть Кузбасса».



Орден «Доблесть Кузбасса» — награда за выдающиеся заслуги перед Кемеровской областью. Главная заслуга Татьяны Алексеевой перед Кузбассом — Кузбасская торгово-промышленная палата. Такая, какой она стала за 15 лет президентства Татьяны Олеговны.

Но сказать, что за эти годы палата объединила в своих рядах около 700 предприятий и индивидуальных предпринимателей, многим из которых она помогла найти свою нишу на рынке, выйти со своей продукцией на межрегиональные и даже международные рынки, значит, не сказать главного.

Палата и ее президент мягко, но настойчиво внедряли в предпринимательскую среду Кузбасса мировую культуру деловых отношений. Бизнес-образование, бизнес-планирование, бизнес-консультирование, деловые миссии, «деловые завтраки», третейский суд, реестр надежных партнеров, агропродовольственная гильдия, гильдии полиграфистов и рекламистов, конкурс «Зеркало продаж», комитет по безопасности предпринимательской деятельности, дистанционное образование, торжественные и благотворительные приемы — все эти нововведения ТПП не только сделали жизнь кузбасского бизнес-сообщества интересней и содержательней, но и позволили нашему бизнесу подняться на новую, более качественную ступень своего развития. А в итоге — способствовали подъему экономики Кузбасса.

Доказательством заслуг и авторитета Татьяны Алексеевой в деловых кругах явилось и недавнее избрание ее в Общественную палату Российской Федерации.



## конкурсы



15 декабря 2005 года в Кузбассе стартовал третий областной конкурс «Социальная звезда».

**Инициаторы конкурса:** региональная общественная организация «Кузбасский центр «Инициатива», региональная общественная организация «Союз Молодежи Кузбасса» общероссийской общественной организации «Российский Союз Молодежи».

**Девиз конкурса:** «2006 год — Год благотворительности».

**Номинации конкурса:**

«Радуга жизни» — для активных граждан старшего возраста (старше 60 лет).

«Доброе дело от доброго сердца» — для тех, кто не замыкается в рамках своего бизнеса, работая на благо общества.

«Я — гражданин России» — для тех, кто молод и активен (до 30 лет).

«С любовью к людям» — для тех, кто от чистого сердца помогает людям или сумел организовать людей вокруг себя на добрые дела.

«Настоящий хозяин» — для тех, кто вносит вклад в благоустройство своего подъезда, дома, двора, детской или спортивной площадки, улицы и города.

«Горячее сердце» — для тех, кто сплотил вокруг себя молодежь для занятия спортом, фитнесом, танцами.

В конкурсе может принять участие любой житель города Кемерово и Кемеровской области, за исключением тех, кто уже был участником прошлых конкурсов «Социальная звезда».

Срок подачи заявок — до 20 февраля 2006 года.

Награждение победителей конкурса состоится в марте 2006 года.

Дополнительную информацию о конкурсе можно получить по адресу: Кемерово, ул. Ноградская, 3-18, тел/факс 36-37-65, тел. 36-74-76, e-mail: smk@knews.polenet.ru

## начало

### Без пыли и грязи

В новом году предприниматели Березовского предложили горожанам новый вид услуг — профессиональную уборку офисных и жилых помещений.

Клининговый (от английского cleaning — уборка) бизнес начал осваивать березовская компания «Каприз», специализирующаяся на сервисных услугах. В ее планах — делать все основательно и красиво. Никаких ветхозаветных половых тряпок и швабр! Для уборки помещений используется только специальное, современное оборудование: мощный и в то же время бесшумный пылесос и система для химчистки немецкой фирмы KARCHER. Закуплен богатый набор современных приспособлений для щадящего ухода за мебелью, коврами, очистки стен, потолков, портьер, стеллажей.

«Хозяюшка» (так названо это направление бизнеса) уже примерила новую спецодежду, специально заказанную к открытию. Испытала технику «в полевых условиях», на интересе городской квартиры. Немецкая техника с русской пылью справилась в считанные минуты. Первые заказчики

новой услуги довольны.

Дмитрий Файзулин, директор ООО «Каприз», уверен, что у клинингового бизнеса в шахтерском Березовском большие перспективы:

— Мы провели маркетинговые исследования. Пришли к выводу, что эта ниша в городе сегодня никем не занята. А спрос на такие услуги уже сформировался. Это подтвердили первые же дни после выхода в свет наших объявлений. Реальный клиент в городе есть.

Кто это? В клининге нуждаются как офисы, так и квартиры, хозяева которых по горло заняты на своей основной работе и не намерены короткое время отдыха посвящать генеральной уборке.

То, что наведение чистоты становится специальной профессией в наши дни, — процесс вполне естественный. Все больше предпринимателей, горожан делают ремонт в своих офисах и квартирах, используя современные отделочные материалы, покупают мебель с новыми видами обивки. Полностью изменилось само содержание такого понятия, как «влажная уборка помещения». Без современной техники и знаний на просторах современных офисов не обойтись. Продлить уют в такой обстановке можно, только доверив уход за ней специалистам.

Надежда СТЕПАНОВА.



**Все началось с обыкновенного колышка**

Владимир Чуричев, проработав 25 лет водителем, вдруг остался не у дел. Совхоз «Победитель» распался, другой работы в родном селе Первомайском Мариинского района не было. Но не зря говорят, что нет худа без добра. К этому времени у брата Федора открылось небольшое придорожное кафе. Владимир стал ему помогать. В новое дело втянулся быстро, у него обнаружилось хорошие организаторские способности. А предпринимательская жилка была всегда. В советские времена, чтобы получить талон на покупку легкового автомобиля, деревенскому жителю надо было за три года сдать государству не менее 10 тонн мяса. Чуричевы держали большое подворье, в котором были коровы, свиньи, овцы, кони, птица. Сдавали мясо, шерсть, кожу, продавали молоко, яйца. Крутились как могли. И «Жигули» купили, и дом свой построили, большой, красивый.

Работая с братом в кафе, Владимир Иванович очень скоро понял, что способен на большее. И в один из летних дней он выехал на противоположной стороне дороги асфальтовый кол — здесь будет город заложен! — и поехал к сыну в армию. За советом. Алексею служить оставалось несколько месяцев, к тому времени он уже имел специальность механика-водителя (окончил Мариинский лесотехникум).

— Хочу организовать свое предприятие, с кафе-столовой и большим подсобным хозяйством, — сказал Владимир Иванович сыну. — Как считаешь, потянем?

— Потянем, — ответил Алексей. Идея отца его тоже вдохновила. Вместе придумали и название своему будущему придорожному кафе — «У Ксюши», по имени младшей сестренки.

Затевая собственное дело, Чуричевы многим рисковали. Чтобы заказать сруб, они продали «Жигули», свели со двора на базар почти всю скотину. Здание построили на том самом месте, где был вбит первый кол, на дороге между Мариинском и Суловом. Построить-то построили, а что дальше? На трассе подобных кафе через каждые десять километров, попробуй выстоять в этой жесткой конкуренции. Надо было создать что-то такое, особенное, что привлекало бы посетителей, задерживало их именно здесь, «У Ксюши».

Чуричевы стали готовить самую настоящую домашнюю пищу. Борщи, гуляши, котлеты, блины и оладьи варили и стряпали не на газовой и электрической плите, а на большой русской печи, в которой жарко горят березовые дрова. Не обошлось и без традиционных шашлычков. Все блюда подавали на стол свежими, без микроволнового подогрева, что называется, с пылу, с жару. «У Ксюши» стали все чаще тормозить машины, автобусы, а водители-дальнобойщики, как эстафетную палочку, передавали друг другу: «Здесь кормят вкусно и сытно».

**От поля — до прилавка**

Владимир Иванович не отступил от своей мечты, и за семь лет небольшое придорожное кафе превратилось в предприятие общественного питания с крепким подсобным хозяйством. Каждый заработанный рубль вкладывался в развитие производства, на житье-бытье оставляли самый минимум.

Сегодня на домашней ферме уже 25 коров, а на столах — свое мясо, молоко, творог. Полученный в совхозе земельный пай тоже пустили в дело, взяли в разработку еще дополнительно земли. 20 гектаров пашни стали засевать зерновыми культурами, 30 гектаров отвели под покосы. С кормами для скота теперь нет проблем.

А если уж мясо свое, то овощи, как говорится, сам Бог велел выращивать. Чуричевы распахали пустырь и стали возделывать большой огород. Урожай собирают неплохой, в хранилище закладывают по 10 тонн картофеля, по тонне капусты, моркови, свеклы. Выращивают также самую разно-



**«У Ксюши», на развилке двух дорог**

— Хорош! Хорош!

Призрак повернул на голос свою большую красивую голову. Он был действительно хорош собой — высокий, с гордой осанкой и отливающей блеском черной гривой. Этот шестилетний орловский рысак — любимец Алексея. Он всегда находит время, чтобы проехать на нем по кругу. Даже зимой, когда обжигающий ветер в лицо, когда на скорости мороз слезу прошибает. Зато такой адреналин в крови! И усталости, и неприятностей — как не бывало.

Любовь к лошадям — это у них семейное. Отец Владимир Иванович Чуричев вырос в деревне. Как сегодня пацаны-рокеры гоняют ночами на мотоциклах, так они в детстве гоняли верхом на конях. И на танцы в клуб в соседнее село тоже в седле. Дома всегда держали лошадей. Но не только как надежную тягловую силу, а как удивительную красоту. Это свое восхищение умными, сильными животными Владимир Иванович передал сыну Алексею. Сейчас у него в конюшне уже шесть рысаков орловской породы. И ничего бы не было в том удивительного, если бы конюшня не была расположена... на федеральной трассе, у развилки двух дорог.



образную зелень. Своих овощей хватает практически от урожая до урожая. В хозяйстве два трактора, имеется весь прицепной инвентарь, грузовой автомобиль. Появились новые производственные и подсобные помещения. Три года назад построили конюшню для рысаков, которых при необходимости используют как гужевой транспорт — для подвозки дров, воды.

В первый год Чуричевы работали только своей семьей, пригла-

сив на подмогу еще пятерых родственников. Все организационные вопросы решал Владимир Иванович, финансовые — его жена Надежда Ивановна, технические — сын Алексей, даже дочка-школьница Ксюша помогала на кухне. Но хозяйство росло, штат расширялся, 25 человек получили здесь стабильную работу с перечислением страховых взносов в Пенсионный фонд, оплатой больничных листов и предоставлением отпусков, новогоди-

ми подарками для детей. В страдную пору временно нанимают еще несколько человек.

**Прошу любить и жаловать**

Многое, что было задумано, Владимир Чуричев сумел сделать в короткие сроки. Его энергии, сил, хозяйской смекалки хватало на то, чтобы безукоризненно вести дело, работать на перспективу, уметь не проигрывать. Но год назад Владимир Иванович скоропостижно скончался.

Предприятие предрекали скорый развал. Мало кто верил, что оно сохранится. Но двадцатипятилетний Алексей взял бразды правления в свои руки. Кто-то поначалу не воспринимал серьезно молодого предпринимателя. Он собрал коллектив и прямо сказал: «Если вы мне доверяете, значит, мы и дальше работаем вместе. Если нет — расстаемся. Но никакого панибратства не будет».



Не все пошло гладко. Шестеро человек уволились сами, еще нескольких пришлось уволить за пьянку. Кто-то выжидал, в какую сторону все повернется? А никакого поворота не произошло. Придорожное кафе продолжало работать. Алексей многому научился у своего отца. Любое начатое дело доводит до конца. Уважительно относится ко всем работающим — и к тем, кто вдвое старше его, и к своим ровесникам. Не терпит разгильдяйства и халтуры. 2005 год он считает своим боевым крещением. Предприятие выстояло. И не просто выстояло, а постепенно набирает темпы. Чуричев намерен увеличить зерновые посевы и поголовье скота, уже нынче планирует строительство собственного свинарника.

**И зеленая аллея на берегу голубого пруда**

Алексей мечтает создать своеобразный замкнутый цикл: производство — торговля — услуги. Чтобы было не просто придорожное кафе, а настоящая зона отдыха с зелеными насаждениями и цветниками. Здесь есть небольшой пруд, который весной обустроит, облагородит, запустит рыбу. Уже начали строить возле пруда летние беседки. Планируют организовать прокат лошадей — место для верховой езды и катания в карете подготовлено. В недалекой перспективе — строительство небольшой гостиницы (на две-три комнаты) и мойки автомашин.

— Надеюсь, мы дойдем до того, — говорит Алексей, — чтобы человек заехал к нам — вкусно покушал, хорошо отдохнул, порыбачил, посмотрел телевизор, покатался на лошади, а за это время у него помыли, привели в порядок машину. И он, отдохнувший, с хорошим настроением поехал дальше. На обратном пути он обязательно снова остановится у нас.

«У Ксюши» и сегодня нет отбоя от посетителей. Зона отдыха, которую мечтает сделать Алексей в ближайшие два-три года, безусловно, еще больше привлечет сюда клиентов.

— Трудности всегда были и будут, — говорит он, — это жизнь. Просто не надо гнать лошадей во весь опор, нужно уметь рассчитывать свои силы и возможности. Надо радоваться жизни — и тогда у тебя все получится.

**Валентина ИЖЕЛЬСКАЯ, НА СНИМКАХ: Алексей Чуричев со своим любимцем Призраком; в хозяйстве «У Ксюши».**

Фото Михаила Волкова. Мариинский район.

**МЕЖДУ ТЕМ**

**Денис Проскурин, начальник оперативно-производственного отдела Кемеровского филиала ГУ «Федеральное управление автомобильных дорог Сибири»:**

— Сегодня на участке федеральной автомобильной дороги М-53 «Байкал», проходящей по территории Кемеровской области, 87 объектов придорожного сервиса. Это не только автозаправочные станции и станции техобслуживания, но и кафе, гостиницы и даже бани. Сравнение инфраструктуры сервиса, который организован на территории Новосибирской и Кемеровской областей и Красноярского края, показывает, что в Кузбассе он на высоком уровне. С одной стороны, это обусловлено географическими особенностями дороги М-53 «Байкал», которая проходит вблизи кузбасских сел, с другой — тем, что в последние годы возрос интерес местных предпринимателей к этому бизнесу.

Но ввиду того, что основой инфраструктуры придорожного сервиса является малый и средний бизнес, на федеральной дороге «Байкал» очень мало объектов, где водители и пассажиры

могут получить комплекс разнообразных услуг. Всего два объекта включают в себя АЗС, СТО и кафе, всего три — АЗС, кафе и гостиницу и девять — АЗС и кафе. Большинство же — объекты-одиночки, которые специализируются на каком-то одном виде услуг: либо это кафе, либо АЗС, либо СТО, что для участников дорожного движения, естественно, не очень удобно: чтобы заправить машину, надо остановиться в одном месте, чтобы «заправиться» водителю и пассажирам — в другом.

От уровня развития сервиса зависит и техническое состояние объекта, что, в свою очередь, напрямую влияет на безопасность дорожного движения. Только у 6% объектов имеются или находятся в стадии подготовки переходно-скоростные полосы. У большинства же отсутствуют не только эти дополнительные полосы для удобства движения, но и освещение, что нередко приводит, особенно в ночное время, к дорожно-транспортным происшествиям на этих участках.

Являясь представителем собственника (это — Российская Федерация), отвечающим за состояние федеральной автомобильной дороги и, в первую очередь, за жизнь и безопасность участников дорожного движения, наше управление проводит планомерную работу по приведе-

нию объектов придорожного сервиса в соответствие с установленными требованиями. Но, признаюсь, делать это нелегко. Причем труднее не с тем, кто откровенно не желает устранять допущенные нарушения, а с теми, кому это просто не под силу. Чтобы привести объект придорожного сервиса в соответствие с требованиями, нужны большие финансовые затраты. К примеру, строительство переходно-скоростной полосы может обойтись (в зависимости от объекта) в сумму от 2 до 5 миллионов рублей, что владельцам многих объектов (владельцу кафе «У Ксюши», в частности) не по карману. Нередко приходится идти таким предпринимателям навстречу — соглашаться на поэтапное строительство. Но в корне это проблему не решает. Решить ее может только эффективное развитие самого малого и среднего бизнеса.

Думается, что в развитии этого бизнеса, а значит, в поддержке предпринимателей не меньше, чем собственник федеральной дороги М-53 «Байкал», должна быть заинтересована местная власть. Ведь придорожные кафе, автозаправки, станции техобслуживания и гостиницы — работающие и строящиеся — это и рабочие места для селян, и налоговые поступления в местный бюджет.

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