

Взгляд РЖД на «М» и «Ж»...

Июль

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)

\$	25,65 руб.
€	34,94 руб.

Издается с 7 января 1922 года.



ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

117 (24351)

4 ИЮЛЯ 2007 г., СРЕДА

КУРЬЕР

Кузбасские пенсии — детям войны

С июля еще 16 тысяч жителей области начали получать кузбасскую пенсию. Теперь дополнительная материальная помощь в размере 100 рублей ежемесячно выплачивается так называемым «детям войны» — кузбассовцам, не пользующимся социальными льготами, чьи родители погибли в годы Великой Отечественной войны. Сегодня в области проживают 12500 таких граждан. Кроме того, дополнительная пенсия в размере 300 рублей будет выплачиваться 3500 кавалеров Ордена Почета и ордена «Знак Почета». Таким образом, подобную доплату к пенсии получает уже более 140 тысяч кузбассовцев. Из областного бюджета на эти цели ежемесячно выделяется по 20 млн. рублей.

Судьи ответили за «Юбилейную»

Квалификационная коллегия судей Кемеровской области, рассмотрев представление председателя Верховного суда РФ Вячеслава Лебедева, привлекла к дисциплинарной ответственности судей Новокузнецкого района Ольгу Зайкину и Ольгу Маркову. Было установлено, что судьями при рассмотрении административных дел, касающихся остановки работы шахты «Юбилейная» по требованию Ростехнадзора (еще до последней аварии) были допущены грубейшие нарушения материального и процессуального производства, повлекшие принятие неправильного решения по делу, что «позорит честь, достоинство, деловую репутацию судьи и умаляет авторитет судебной власти». Полномочия судьи О.Зайкиной были досрочно прекращены. На О.Маркову было наложено взыскание в виде предупреждения. Но сама судья подала заявление об отставке, которое было удовлетворено. О том, какие сложности возникают в суде при рассмотрении дел о приостановке работы в шахте, читайте в материале на стр. 2

Развитие района

Вчера коллегия администрации области под председательством первого заместителя губернатора В.П. Мазикина утвердила комплексную программу социально-экономического развития Крапивинского района до 2021 года. Первый этап ее реализации (до 2011 года) предполагает развитие мясного животноводства, приобретение племенного скота, новой сельскохозяйственной техники и элитных семян, строительство предприятий по переработке рапса. Программа предусматривает проектирование и пуск в эксплуатацию шахты «Зеленогорская-Новая» и разработку нескольких песчаных карьеров. В сфере потребительского рынка намечены строительство и реконструкция ряда магазинов, рынков и торговых комплексов, открытие парикмахерских, швейных ателье, модернизация цехов по обработке древесины. В рамках реализации нацпроекта «Образование» предполагается реконструкция школ, их компьютеризация, развитие системы социальной поддержки педагогов. Также планируется построить районный Дом культуры и библиотеку, возвести Дом культуры на 250 мест в селе Шевели. В поселках Крапивинский и Зеленогорский будут построены несколько новых жилых домов. На реализации первого этапа программы из местного и регионального бюджетов и при помощи заемных средств планируется направить около 4 млрд. рублей.

Лучшие в безопасности

Кузбассовцы отличились на II Региональных соревнованиях «Школа безопасности», которые проводил в Томске Сибирский региональный центр МЧС. 20 команд из различных регионов Сибири на протяжении четырех дней соревновались в трех видах программы: «Экстремальная полоса препятствий», «Пожарно-техническая полоса» и двухдневный «Маршрут выживания». Природа добавила экстремального фактора в различные этапы. Все дни соревнований шел проливной дождь, усложняя и без того трудные маршруты и дистанции. Тем более приятная победа наших спортсменов, которые еще раз доказали, что и в огне не горят, и в воде не тонут. Во всех видах команда Кемеровской области, представленная спортсменами детско-юношеского центра «Орион» из Новокузнецка, завоевала первые места. На втором месте — команда Красноярского края, на третьем — Иркутской области.

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



Татьяна ДУМЕНКО.

Играть осталось два года

1 июля в России вступил в силу Федеральный закон «О государственном регулировании деятельности по организации и проведению азартных игр...», согласно которому через два года во всех регионах страны будет запрещена деятельность по проведению азартных игр, за исключением четырех игорных зон. Российские «лас-вегасы» предполагается разместить в Алтайском и Приморском краях, Калининградской области и на границе Ростовской области и Краснодарского края. В понедельник стали известны первые жертвы закона, принятого в конце прошлого года. По сообщению центральной прессы, в Москве закрываются 70% игорных заведений. В 38 регионах введен полный запрет на азартный бизнес. В Кузбассе тоже уже есть закрытые заведения.

Федеральный закон устанавливает новые требования к игорным заведениям. С 1 июля активы организатора азартных заведений должны быть не менее 600 млн. рублей. В казино должно быть 10 и более столов, сама площадь этого заведения должна быть не менее 800 кв. метров. Уже сегодня и требования к залам игровых автоматов. Теперь в каждом зале должно быть не менее 50 автоматов на площади не менее 100 кв. метров. Работать и ходить в игорные заведения разрешено только людям старше 18 лет.

В регионах еще в прошлом году были приняты местные законы с разным рода запретами. Кузбасс — не исключение. Однако сегодня федеральный закон уравнивает всех. В понедельник, проезжая по улицам, где расположены основные кемеровские залы автоматов, табличек с надписью «Закрыто» мы не обнаружили. Как правило, эти залы действуют на законных основаниях. Другое дело с теми автоматами, чьи владельцы не зарегистрировали свой бизнес. На днях областная прокуратура сообщила, что в ходе проверки было выявлено 160 незаконных игровых автоматов в разных городах области (в прошлом году было выявлено 170).

В борьбу с автоматами — «однорукими бандитами» в прошлом году в Кузбассе — включились и власти, и по-

литические партии, и общественность. Их озабоченность раздулом азарта иногда прямо на улице вполне объяснима. Но за этой борьбой как-то затерялись цивилизованные заведения — казино. А это уже совсем другая тема. В Кемерове пока открыты все три казино — «Royal», «Казино Кузбасс» и казино в клубе-ресторации «Аристократ». Как сообщил «Кузбассу» менеджер самого крупного кемеровского казино «Royal», здесь 12 столов, площадь соответствует нормативам. В «Казино Кузбасс», чтобы выполнить требования закона, установили дополнительные столы. Сейчас в старейшем в Кемерове (в следующем году ему будет 15 лет) игорном заведении 10 столов. Клуб «Аристократ» открылся в марте этого года, и владельцы изначально ориентировались на новый закон: здесь 10 столов, площадь вместе с рестораном превышает 800 кв. метров. В Новокузнецке функционируют два казино — «Кузнецк» и «Royal». Еще одно — «Мавериго» — из-за несоответствия новым требованиям было закрыто. Но это все на сегодня. По данным «Кузбасса», налоговики в понедельник начали проверку казино на предмет выполнения всех условий (прежде всего наличие активов в 600 млн. рублей). Руководству заведений выданы специаль-

ные формы для составления отчетов. В течение июля они должны быть представлены в налоговые органы. Пока же владельцы заведений только в устной форме подтверждают, что их компании имеют необходимые активы.

Как считает представитель собственников одного из кемеровских казино, такие заведения нельзя сравнивать с залами автоматов. «Казино — это особая идеология, психология игры и ментальность игроков. Наша публика — это 400-600 человек, которые специально приходят играть. Для работы годами формировался коллектив», — говорит собеседник «Кузбасса», который не захотел раскрывать своего имени. Действующий закон, по его мнению, не оставляет шансов кузбасским казино. За два года четыре игорные зоны в России вряд ли будут построены в таком виде, чтобы туда можно было перевести свой бизнес. К тому же, как он считает, переждать даже в ближайший Алтайский край вряд ли целесообразно: «В России еще долго будет приживаться привычка ехать играть за тысячи километров». С ним согласен и представитель казино «Royal»: «Эксперты сейчас спорятся на том, что все четыре зоны за два года построены не будут. Да и какой смысл туда переезжать. Наши клиенты туда не поедут». Один из моих знакомых кемеровских посетителей казино считает, что российские игроки по крайней мере в первые годы работы игровых российских зон предпочтут ездить за границу: «Я играю нечасто. И мне лучше ездить в Европу. Меня интересует не только игра, хотя я всегда выигрываю. Мне интересна сама культура, атмосфера казино».

Пока владельцы кузбасских казино решают, что им делать дальше. Кто-то, как собственники «Royal», попытается за это время заняться другим бизнесом — они взяли в долгосрочную аренду кино-театр «Москва» и уже открыли первую очередь развлекательного центра с кинозалом. Не-



исключено, что кому-то придется свернуть свой бизнес. Что это будет значить для игроков (не путать с игроманами)? Люди они, как правило, не бедные. Разберутся. Для бюджета области — потеря налогов. С 1 мая ставка налога на один игровой стол составляет 125 тыс. рублей в месяц (см. таблицу). Впрочем, владельцы казино не исключают, что сам закон за два года изменится.

...Кстати, уже этим летом в Кемерове и Новокузнецке может быть открыто еще два казино.

Количество налогоплательщиков, представивших налоговые декларации по налогу на игорный бизнес по итогам 2006 г.	240
Количество зарегистрированных объектов налогообложения налогом на игорный бизнес:	
игровых столов	62
игровых автоматов	4137
касс тотализаторов	0
касс букмекерских контор	0
Поступление налогов в областной бюджет, млн. рублей	340,5

Данные Управления ФНС России по Кемеровской области.

«М» и «Ж» — не только туалеты

Теперь это еще и купе в поезде. Как мы сообщали, с 1 июля этого года при покупке билета кассир будет предлагать желаемый тип купе — мужское, женское или смешанное. Как сообщила заместитель начальника Кузбасской дирекции по обслуживанию пассажиров ЗСЖД Татьяна Яркова, изначально купе в поезде никак не обозначены и ничем не отличаются. Стоимость билета в мужские, женские и смешанные купе одного класса одинаковая. Пассажиры, первым купивший билет в данное купе, определяет его тип. Семейные пары смогут ездить вместе. По словам Татьяны Евгеньевны, первые дни продажи билетов по новым правилам показали, что услуга востребована. Впрочем, можно предположить, что во время летнего пика пассажирских перевозок не исключены случаи, когда пассажир-мужчина не сможет купить билет при наличии в поезде свободных мест в женских купе. Или наоборот.

Подобная система прошла эксперимент — действовала в нескольких поездах РЖД с января этого года. Большинство мест в тестовых вагонах при этом занимали пассажиры, не предполагавшие выбирать пол попутчиков, а просто покупавшие оставшиеся места. Теперь эта система распространена на все российские поезда. Как сообщил командир отдельной роты патрульно-постовой службы при КузЛОВДТ Игорь Тагарин, услуга вводится по просьбам пассажиров, особенно женщин. Даме с ребенком не очень комфортно соседствовать в одном купе с мужчинами, желающими распить спиртное. Впрочем, этой же даме будет неудобно и в присутствии пьющих женщин. Сотрудники милиции утверждают, что жалобы пассажиров на непристойное поведение соседей — крайне редкое явление. Возможно, отчасти и потому, что факты распития спиртного в

поездах пресекаются при посадке в вагон. «Мы присутствуем при проверке билетов на перроне. После каждой остановки проходим по вагонам. Если сотрудник милиции заметит, что пассажир открыл бутылочку, обязательно предупредит, что распитие спиртного в купе запрещено».

Введение новой услуги скорее вызвано стремлением перевозчика повысить психологический комфорт во время дороги.

Лариса БАЗАРОВА.

Кто-то в деревне гранату нашел...

В деревне Креково Кемеровского района накануне саперы отряда милиции особого назначения разминировали боевую гранату.

По информации пресс-службы ГУВД по Кемеровской области, взрывоопасную находку на обочине дороги в центре деревни обнаружил местный житель. На место происшествия, кроме следственно-оперативной группы, выехала взрывотехническая лаборатория «Аракс» ОМОН областного ГУВД. Инженер-сапер, осмотрев находку, сделал предварительное заключение, что перед ним — ручная граната РН (ручная граната наступательная) с запалом, которая находится в безопасном состоянии и представляет собой опасность для окружающих. Бойцы ОМОН приняли решение произвести целенаправленный взрыв. При помощи спецприборов лаборатории граната была «разомолена» на части и обезврежена. Сейчас эксперты экспертно-криминалистического центра ГУВД устанавливают, насколько она была опасна, а органы дознания Кемеровского РОВД выясняют, как и кем опасный предмет мог быть оставлен в центре деревни. Ирина БАСИЛЬЕВА.

Как стало известно...

Клещи еще кусаются

За минувшую неделю в медицинские учреждения Кузбасса по поводу присасывания клещей обратились 1398 человек, с подозрением на клещевой энцефалит госпитализированы 66 человек.

По данным Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека по Кемеровской области, всего с начала периода активности клещей (с начала апреля) с жалобами на укусы обратились 2532 человека (из них 5320 детей). Наибольшее число обратившихся зарегистрировано в Березовском, Кемерове, Юрге, а также в Гурьевском, Мариинском, Юргинском районах. С подозрением на клещевой энцефалит госпитализированы 454 человека.

Хотя активность кровососов пошла на спад, они все еще продолжают свои атаки, потому специалисты рекомендуют кузбассовцам сохранять бдительность в походах на природу. ЮЛИЯ СЕРГЕЕВА.

учения

Вчера в Кемерове прошли пожарно-тактические учения на высотном здании гостиничного комплекса «Кристалл».

К учениям привлекались личный состав и техника отряда государственной противопожарной службы г. Кемерово (ОПС-1), Кемеровской поисково-спасательной службы (Кемеровский ПАСО). В ходе учений были отработаны учебные вопросы: ликвидация пожара, эвакуация и спасение людей с верхних этажей высотного здания при возникновении чрезвычайных ситуаций.

Фото Юрия Юрвева.

Служба новостей «Кузбасса», тел.: 52-36-45, 52-67-67



А у нас во дворе...

Обустройство внутридворовых территорий, поддержание в них достойного порядка становится актуальной проблемой в Кемерове. Заместитель главы города Геннадий Перекрестов считает, что дом начинается с двора. Четыре года назад на дворовых территориях проводились лишь ямочные работы. Капитальные работы не велись. В 2005 году, когда Кемерово стал столицей проведения областного Дня шахтера, в городе была разработана программа приведения дворовых территорий в порядок.



Двор на ул. Весенняя, 15.

Геннадий Григорьевич не открыл особого секрета, сообщив, что во многих домах, построенных 40-50 лет назад, а то и всего 10-15 лет, внутренние площадки выглядят сиротливо. Почему же они так стремительно изнашиваются?

Вода, грязь и машины

Главным бичом всех дворовых территорий является вода. Там, где она отводится, дорожное покрытие служит дольше. Еще одним «врагом» внутридворовых коммуникаций являются машины. За последние три года их количество значительно выросло. Об этом красноречиво говорят пробки на дорогах, заставленные техникой внутридворовых проездов и зеленые газоны. «Даже когда закрывалась коммунальный мост, таких пробок как сейчас, не было, хотя сегодня в городе работают до современных мостов», — комментирует Геннадий Перекрестов.

Ведь в 2005 году, когда Кемерово стал столицей проведения областного Дня шахтера, в городе была разработана программа приведения дворовых территорий в порядок. Учтя все эти негативные последствия, была принята программа именно капитального ремонта дворовых территорий. По информации Г.Г. Перекрестова, в первый год ее реализации было сделано около двух с половиной десятков дворовых территорий.

Учитывая все эти негативные последствия, была принята программа именно капитального ремонта дворовых территорий. По информации Г.Г. Перекрестова, в первый год ее реализации было сделано около двух с половиной десятков дворовых территорий.

Комплексный ремонт дворов

Главный специалист управления жизнеобеспечения городского хозяйства Людмила Довнорович в подтверждение слов заместителя главы города приводит следующие цифры. В 2006 году в областном центре отремонтировано

35 дворовых территорий. В план 2007 года вписано 27 объектов. На начало июля уже приведено в порядок семь дворовых территорий. Правда, по замечанию Людмилы Николаевны, эта цифра, как правило, ежегодно перекашивается в сторону увеличения. Что немаловажно и что особо обращает на себя внимание: ремонт внутридворовых территорий в городе производится комплексно и поквартально, то есть сначала благоустривается территория, вслед за этим жители совместно с РЭУ ремонтируют подъезды в жилых домах. При этом дворы оборудуются детскими спортивно-игровыми площадками, разбиваются цветочные клумбы, меняются лавочки, урны для мусора, доски объявлений. Это и есть комплексный поквартальный капитальный ремонт. Так в Кемерове был отремонтирован целый микрорайон по улице 50 лет Октября, который начинается от кинотеатра «Космос» и заканчивается у магазина «Буревестник». К слову, в

2007 году на ремонт из городского бюджета запланировано 40 млн. рублей. По факту будет выделено больше — 49 млн. рублей. В среднем ремонт одной дворовой территории обходится в 2 миллиона рублей. Радует, что жильцы собственными финансовыми средствами включают в обустройство придомовой территории. Например, жители дома по Химиков, 19а, деньги, собранные на капремонт, решили направить на ремонт откосов и тротуара. Не остаются в стороне и предприниматели. Там, где в жилых домах располагаются магазины и офисы, домовые комитеты обращаются к бизнесменам, и те участвуют в программах ремонта. 30 процентов от всего объема необходимых средств поступает от коммерсантов, 70 — из бюджета.

А где трава у дома, нога?

Пожалуй, наиболее дискуссионными темами среди горожан являются парковка

машин на газонах и выгул собак в неустановленном месте. Геннадий Перекрестов считает, что решение этих проблем находится в руках самих жителей. Иначе говоря, если они захотят навести порядок, так тому и быть. Выражаясь казенным языком, организаторами этой воспитательной работы должны быть домовые и уличные комитеты. В помощь им придется Административный кодекс, по которому на злостных нарушителей можно накладывать штрафы. «Думаю, что практика штрафных санкций будет расти», — считает замглавы города. О моральной стороне этой проблемы сказано достаточно. К примеру, кемеровчанин Николай Жиряков, рассуждая о «собачьем вопросе», предлагает применять к владельцам животных самые жесткие меры. Геннадий Перекрестов также считает, что виновата не собака, а ее хозяин. Остается только констатировать, что «собачники» не соблюдают правила содержания и выгула жи-

вотных. Людей, гуляющих с собакой, а также с мешочком и совочком, в городе не видно. «Все здесь опять же зависит от жителей, от их позиции. Ведь каждый житель в подъезде знает, у кого есть собака. И хозяин ответствен как перед животным, так и перед соседями», — заключает он.

Также сложно решается вопрос и с парковкой машин. Главный специалист технического отдела того же самого управления жизнеобеспечения городского хозяйства Владимир Федоткин называет суммы штрафа за порчу зеленой травы. Для физических лиц он составляет от 100 до 500 рублей, для организаций — от 2 до 10 тысяч рублей. В прошлом году на таких нарушителей было составлено 723 протокола, в этом пока 49. По признанию Владимира Аркадьевича, в суде крайне сложно доказать порчу зеленого ковра, так как провинившиеся автолюбители утверждают, что от одного наезда на траву она не гибнет. Приходится документально, с помощью фотографий, фиксировать факты гибели зеленой зоны. К ней, кстати, специалисты относят не только газоны, но и детские спортивные площадки, а также любые озелененные участки, расположенные у дома. Больше всего зелень страдает весной, осенью и в период проливных дождей. Тогда газоны «раскисают» прямо на глазах и без вмешательства автомобилистов.

Владимир Федоткин сообщил, что профилактическая работа с автолюбителями проводится постоянно. Решением этой общегородской проблемы занимаются также администрации районов города. В последнее время подпадают и жилищно-коммунальные организации. И, похоже, положительные результаты появляются. «Дважды на один водитель не попадаться», — сказал Владимир Аркадьевич.

Евгений БЕСЕДИН. Фото Федора Баранова.

Задержки зарплаты обойдутся дорожке

В Госдуме рассматривается законопроект о внесении изменений в Уголовный кодекс РФ, направленных на усиление ответственности работодателей за невыплату зарплат, стипендий, пособий и иных выплат. Главным методом борьбы с теми, кто вовремя не платит своим работникам, судя по предложенным поправкам, депутаты считают штрафные санкции. Размер штрафа за невыплату зарплаты в течение более двух месяцев планируется увеличить с 80 до 120 тыс. рублей. А если невыплата привели к тяжким последствиям, то работодателю придется заплатить от 100 до 500 тысяч рублей (сейчас выплаты ограничены 300 тыс. рублей). На вопрос, как увеличение размера штрафа может повлиять на нердивных руководителей, отвечает заместитель начальника департамента охраны труда Кемеровской области Владимир Барашков:

— В Уголовном кодексе РФ и сегодня предусмотрены довольно серьезные меры ответственности к тем, кто задерживает зарплату. В частности, руководитель может быть лишен права занимать определенные должности или заниматься определенной деятельностью на срок до пяти лет. Статья 145.1 УК РФ предусматривает и лишение свободы на срок до двух лет для таких нерадивых руководителей. Но в статье этой также сказано, что наказываются тот руководитель, который не производит выплаты зарплаты «из корыстной или иной личной заинтересованности». Такую заинтересованность доказать довольно сложно. Поэтому реально это наказание почти не применяется в России.

по выплате зарплаты. Это не является для него обременительным. Тем более, что платит же он не из своего кармана. В этом смысле увеличение размера штрафа вряд ли изменит ситуацию. Практика показывает, что только штрафами делу не поможешь. У нас в области с 2000 года просроченная задолженность по зарплате снизилась с более чем 1 млрд. рублей до 16,7 млн. рублей на 1 июня текущего года. Такое кардинальное изменение ситуации обусловлено не только тем, что экономичка в целом на подъеме. В области работают областная и территориальные комиссии по координации политики оплаты труда. Принимают меры силовые структуры, госинспекция труда. Проводится целый комплекс мероприятий для того, чтобы сегодня ситуация была стабильной. По опыту работы той же областной комиссии скажу, что штрафы мало кого пугают. Как правило, руководители предпочитают автоматически при выявлении случаев невыплаты зарплаты. Однако другое отношение у руководителей к такой мере воздействия как дисквалификация. В случае аналогичных нарушений законодательства в сфере оплаты труда за невыплату зарплаты руководители могут быть лишены права занимать определенные должности. Так, в прошлом году по представлению госинспекции труда суды в Кузбассе дисквалифицировали 9 человек сроком на год и более. Думаю, что мало кто хочет пополнить этот ряд.

Мы знаем, что изначально предполагалось убрать из этой статьи упоминание о корыстных интересах. Но, как видим, Госдуме ограничивается пока только увеличением штрафов. По-моему, это мало что реально может изменить. Если не считать, что поступления в казну от штрафов санкций возрастут. Да и это не очень большие поступления. К примеру, в январе-мае текущего года по результатам проверки государственной инспекции труда по Кемеровской области было выписано штрафов на сумму менее 1,5 млн. рублей (реально выплачено 1,1 млн. рублей). Сегодня экономика развивается, прибыль предприятий в целом растет. Порой кому-то руководителю проще заплатить штраф, чем четко выполнять обязательства

Первым делом — безопасность

О безопасности шахтеров в последнее время говорят со всех трибун, принимая различные законодательные и административные меры, а несчастные случаи на шахтах не прекращаются. Мой собеседник, исполняющий обязанности начальника Междуреченского горнотехнического отдела (Ростехнадзора) Валерий Иванович Дмитриев считает, что положительные результаты будут только тогда, когда собственники угольных предприятий во главу угла поставят заботу о жизни и здоровье своих работников.

Угольная промышленность Междуреченска представлена четырьмя крупными промышленными компаниями: «Распадская угольная компания», «Южный Кузбасс», «Междуречье» и «Южубассуголь». Валерий Иванович, можно ли сказать о сложившейся системной работе по технике безопасности в этих компаниях?

Наибольшее беспокойство вызывают сегодня предприятия компании «Южубассуголь». В городе две шахты «Южубассуголь» — «Томская» и «Томусинская 5-6». В феврале на «Томусинской 5-6» произошел несчастный случай, погибли два шахтера. В мае на «Томской» в дробилку попал человек. Причем опытный шахтер, помощник начальника участка! Я уж не говорю об огромных людских потерях на других шахтах компании — «Ульяновской» и «Юбилейной»... Остается надеяться на то, что со сменой собственника и управленческого персонала здесь изменится ситуация.

Кузбасс») не торопится с техническим перевооружением. Так, комплекс КМ-130, на котором приходится сегодня работать шахтерам в лавах 0-3-2-20, очень старый: давно уже ликвидирована шахта «Усинская», а он был передан еще оттуда. Технической модернизации требуют все шахты. Особенно это касается дегазации. Очень серьезная обстановка по газу метану на той же шахте им. Ленина. Два года назад там случился локальный взрыв, пострадали два человека. Особенность этого предприятия — выработки малого сечения, это осложняет проветривание, не позволяя подавать в забой столько воздуха, сколько необходимо для проветривания.

На «Распадской» и большие сечение выработок, и руководство более тщательно занимается вентиляцией. Мощный вентилятор постоянно подает воздух в шахту, все вентиляторы главного проветривания работают устойчиво. Так и должно быть. Но сегодня крупных шахт уже не строят, открываются повсеместно небольшие шахты-лавы. Они строятся далеко не по принципу «Распадской»: проходят ствол, ставят воздухоподводящие установки для проветривания, по одному уклону подают воздух, по другому выдают из шахты. На этом и заканчивается все развитие шахты. При таком подходе создается неустойчивое проветривание, и метан не заставит себя ждать, он обязательно проявит себя в той или иной момент. А чтобы развивать производство (проводить капитальные выработки, стволы и прочее), нужно вкладывать большие деньги. Собственнику это невыгодно, ему хочется побыстрее добыть и продать уголь, чтобы получить прибыль. Вот и отбрасывают там клочок, тут клочок. В лучшем случае к одной лаве со временем прирежут другую лаву. Раз-

вития нет, значит, и денег нет на технику безопасности, и выработки не расширяются и не реконструируются. Все это издержки частной собственности. Хозяин не так, как надо, распоряжается своей собственностью, а у государства в этом случае есть единственный рычаг по отношению к нему в виде лицензии. Но лишить компанию лицензии — крайняя мера, это значит оставить тысячи людей без работы и без зарплаты.

После трагедии на «Юбилейной» на всех шахтах комиссии производственного контроля провели тщательные проверки. Мы (МГТО) проверяли только выборочно. На шахте «Распадская» выявлено 28 нарушений, на должностных лиц наложено два штрафа по две тысячи рублей. Но это самая крупная

Промышленная безопасность стала невыгодна собственникам, потому что дорого стоит. В первую очередь, это касается технического перевооружения. Чтобы купить хорошую и надежную с точки зрения безопасности технику, нужно затратить десятки миллионов долларов. Если техника надежная и современная, отвечает необходимым требованиям, на шахтах практически нет травм.

шахта. Сравните цифры: на шахте имени Ленина — 30 нарушений, на «Томской», где в работе всего одна лаву, — 22 нарушения, не лучше обстояло дело на шахтах «Южного Кузбасса»: на «Ольжерас-

ской» — 25 нарушений, на «Сибиринской» — 23. Как результат, на «Ольжерасской» сегодня имеем случай травмирования рабочего. На «Томской» комиссия так и не пришла к какому-то выводу, что же случилось с шахтером, попавшим в дробилку. Известно, что он сам запустил привод. Как он оказался в дробилке, уму непостижимо. Вероятно, сыграла роль личная неосторожность, никакого воздействия извне не было. В последнее время именно человеческий фактор стал определяющим в несчастных случаях на шахтах. Человек с годами забывает, что он должен делать для личной безопасности, а обучение ведется поверхностно. Не на всех шахтах проводится аттестация. Да и горными мастерами сегодня работают молодые ребята. А они ведь должны отвечать за безопасность людей в своей смене. Я помню, когда работал мастером, с нас требовали, чтобы мы наряд приезжали, чтобы подчас раньше. Проводили тщательный инструктаж, учили пользоваться огнетушителем, самоспасателем... Сегодня этим никто не занимается, горные мастера приезжают на наряд вместе с рабочими, у них не остается времени на обучение и инструктаж. Если инженер не всегда разбирается в технике безопасности, что же говорить о рабочих?

— Валерий Иванович, как реагируют на предписания МГТО на шахтах, какие есть рычаги у инспекторов? Помните, в советское время инспектора боялись, у него были большие полномочия... — Сейчас к инспектору относятся по-другому. Боятся его рабочие, у которых и так заработная плата мала, да еще инспектор их может оштрафовать на две тысячи. А инспектора МГТО, кстати, до недавнего времени получали зарплату всего пять тысяч рублей. Сейчас эта циф-

ра удвоилась. Вот стоимость авторитета надзорной организации. Это при том, что на шахтах главный инженер получает в разы больше... Остановить лаву, как раньше, я не могу, даже если там выявлены грубейшие нарушения. Для этого я должен написать кипу бумаг, составить протокол и идти в суд. Суд в течение пяти дней обязан рассмотреть дело и вынести решение. Самое сложное, я должен убедить судью, что сегодня приостановка шахты необходима, потому что там существует опасность для жизни людей. Мне в суде опонируют сразу несколько юристов из угольной компании, отстаивающих интересы собственника, который из-за остановки предприятия понесет убытки. Они доказывают, что шахту приостанавливать никак нельзя. Они владеют законами лучше, чем я, и я им не соперник перед судьей. Как известно, «Юбилейную» перед трагедией тоже два раза пытались приостановить, но судья не счел доказательства инспекторов вескими, вынес решение в пользу собственника. Вот и мне юристы компании возражают, что я некавалифицированно мотивирую необходимость остановки лавы: человек погиб в одном месте, а я пишу о нарушениях по всей шахте.

УлимаТ

5-6 июля переменная облачность, в отдельных районах дождь, гроза. Ветер юго-западный 3-8 м/с, порывы до 13-18 м/с. Температура ночью +14 — +19°C, днем +25 — +30°C.

Прогноз погоды на 4 июля

Переменная облачность, в отдельных районах дождь, местами сильный, град. Ветер юго-восточный 4-9 м/с, порывы до 14-19 м/с.

Давление и влажность существенно не изменятся. Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий. Магнитное поле Земли спокойное.

Восход 5.38
Заход 23.01
Долгота дня 17.23

2 июля

День
Ночь

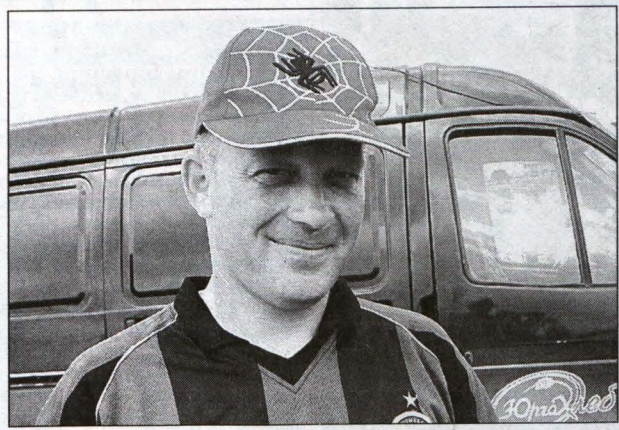
температура

ясно
малооблачно
облачно
дождь

Прогноз предоставлен Кемеровским гидрометеоцентром.

Крепче за баранку держись, хлебопек!

Чем славятся областные конкурсы профессионального мастерства водителей ассоциации мукомолов и хлебопек Кузбасса — здесь всегда царит атмосфера дружбы и настоящего спортивного азарта. А еще... со стороны полевой кухни очень вкусно пахнет гречневой кашей. И так, в Березовском стартовал областной конкурс профессионального мастерства водителей на кубок ассоциации мукомолов и хлебопек Кузбасса. Лучшие знания теории и практики фигурного вождения специализированного автотранспорта в этом году показала команда ОАО «Юргалеб», а в личном зачете лидером стал водитель из Юрги 36-летний Сергей Суворов.



Надо отметить, что четыре года подряд пальму первенства на областных конкурсах профессионального мастерства держали водители ОАО «КемеровоХлеб» за что и получили на вечное хранение переходящий кубок ассоциации. Так что хлебопекам и мукомолам пришлось позаботиться о новом переходящем символе победы в областных конкурсах и, как показала жизнь, не зря. В 2006 году лучшей стала команда водителей из Белова, а в этом году кубок ассоциации отпраздновал в Юрге. Общие итоги прошедшего конкурса выглядят следующим образом: 1-е место — команда водителей ОАО «Юргалеб», 2-е место — ОАО «БеловоХлеб» и 3-е место — ОАО «Прокопьевский хлебокомбинат».

Подводилом для проведения конкурса в этом году стала площадка клуба ДОСААФ г. Березовский. Наш разговор с президентом ассоциации мукомолов и хлебопек Кузбасса Валерием Сухорезниковым состоялся сразу после подведения итогов первого этапа соревнований. От каких-либо прогнозов в отношении судьбы кубка он тогда воздержался — объективность и беспристрастность превыше всего.

— Сегодня в рамках нашей ассоциации мы проводим областные конкурсы водителей в классе грузовых машин «Газель» и легкового автомобиля марки «Жигули». Этот конкурс

стал традиционным. Среди его целей и задач не только совершенствование навыков вождения автомобилей и проверка знаний правил дорожного движения, но также укрепление дружеских и спортивных связей между коллективами наших предприятий и пропаганда здорового образа жизни. Организаторами конкурса выступают ассоциация мукомолов и хлебопек Кузбасса и управляющая компания «Крона XXI». Сегодня в город Березовский прибыли шесть команд — по два представителя от предприятий ассоциации из Кемерово, Осинников, Белова, Юрги, Междуреченска и Прокопьевска. Первый этап — проверка знаний теории правил дорожного движения, второй этап — фигурное вождение автомобиля. Итоги подводятся на основании показателя личного зачета водителей. Какая команда наберет меньше штрафных очков, та и станет победителем. У нас предусмотрены призы в личном зачете — золотые, серебряные и бронзовые медали, дипломы первой, второй и третьей степени, Почетные грамоты. В командном зачете так же три призовых места. Команда, которая займет 1-е место, и получит наш главный приз — переходящий кубок ассоциации мукомолов и хлебопек Кузбасса, денежные премии и подарки. Для остальных участников предусмотрены благодарствен-

ные письма и поощрительные призы. Так что никто не останется без награды.

И хотя золото, серебро и бронза на таких конкурсах понятие чисто условное, за эти награды водителям пришлось основательно побороться. Ситуация менялась на глазах. Если по итогам первого этапа лидировали кемеровчане, а остальные участники получили от 10 до 30 штрафных очков, то впоследствии спортивная удача улыбнулась все-таки Юрге. Сергей Суворов на своем предприятии работает не так уж давно, но успел уже дважды побывать на областных конкурсах водителей. Отлично подготовился к нынешнему конкурсу и второй участник команды — водитель 1-го класса Олег Бобрырь. И вот победа, добытая в самом честном и бескомпромиссном поединке!

Шамиль Абарухманов, начальник транспортного цеха ОАО «Юргалеб», прокомментировал это следующим образом: — Ребята подготовились хорошо, работают отлично, замечаний нет. Я отношусь к нашим водителям с уважением, поскольку они действительно стремятся к безаварийной работе. Сергей работает всего год, но уже зарекомендовал себя как один из лучших водителей нашего предприятия. Как показывает жизнь, если человек стремится к профессиональным высотам, у него все получается. Участники,

Светлана ЕРШОВА, НА СНИМКЕ: лучший водитель ассоциации мукомолов и хлебопек Кузбасса 2007 года Сергей Суворов. Фото Федора Баранова.

Информационное сообщение

Фонд имущества Кемеровской области («Кузбассфонд») на основании решений КУГИ КО от 27.12.2006 № 2-2/12/1000, от 27.06.2007 г. № 14-2/902, от 25.06.2007 г. № 14-2/861, распоряжений ФАУФИ по КО от 27.04.2007 г. № 2-2/162, № 2-2/164, № 2-2/166, № 2-2/170, № 2-2/195, от 25.06.2007 г. № 2-2/281, № 2-2/282, № 2-2/283, № 2-2/284, № 2-2/287, № 2-2/278 проводит открытый по форме подачи предложений аукцион по продаже следующего имущества:

Лот № 1. Автомобиль УАЗ-3962, цвет — белая ночь, 1995г., модель, № двигателя 417800, шасси № S22926, кузов № 22926. Начальная цена — 10435 руб., задаток — 2087 руб., шаг аукциона — 522 руб.

Лот № 2. Автомобиль ВАЗ-21102, цвет — серебристый ярко-синий, 2003г., модель, № двигателя 2111, 0937273, кузов № 0672407. Начальная цена — 9000 руб., задаток — 1800 руб., шаг аукциона — 4500 руб.

Лот № 3. Автомобиль ВАЗ-21070, цвет — синий, 2002г., модель, № двигателя 2103-7101886, кузов № 1645781. Начальная цена — 46000 руб., задаток — 9200 руб., шаг аукциона — 2300 руб.

Лот № 4. Автомобиль ВАЗ-2106, цвет — синяя балтика, 2002г., модель, № двигателя 2106 6752052, кузов № 0012053. Начальная цена — 36000 руб., задаток — 7200 руб., шаг аукциона — 1800 руб.

Лот № 5. Автомобиль ВАЗ-21214, цвет — ярко-белый, 2001г., модель, № двигателя 21214, 6709882, кузов № 1618017. Начальная цена — 48000 руб., задаток — 9600 руб., шаг аукциона — 2400 руб.

Лот № 6. Автомобиль ВАЗ-21070, цвет — фиолетовый, 2002г., модель, № двигателя 2103, 6871034, кузов № 1579963. Начальная цена — 45000 руб., задаток — 9000 руб., шаг аукциона — 2250 руб.

Лот № 7. Автомобиль ВАЗ-21102, цвет — ярко-белый, 2002г., модель, № двигателя 2111, 0691260, кузов № 0534700. Начальная цена — 70000 руб., задаток — 14000 руб., шаг аукциона — 3500 руб.

Лот № 8. Автомобиль УАЗ-31519, цвет — серо-голубой, 1996г., модель, № двигателя 4218-61103031, шасси № T0593937, кузов № T0593937. Начальная цена — 34000 руб., задаток — 6800 руб., шаг аукциона — 1700 руб.

Лот № 9. Автомобиль ВАЗ-322130, цвет — белый, 1998г., модель, № двигателя 42260F-Y0112332, шасси № 0070977. Начальная цена — 20900 руб., задаток — 4440 руб., шаг аукциона — 1110 руб.

Лот № 10. Автомобиль ГАЗ-3110, цвет — черный, 1997г., модель, № двигателя 40200F-V3394139, шасси № 634553, кузов № V0067647. Начальная цена — 19800 руб., задаток — 3960 руб., шаг аукциона — 990 руб.

Лот № 11. Автомобиль УАЗ-31514, цвет — белая ночь, 1998г., модель, № двигателя 417800, шасси № W0651501, кузов № W0001954. Начальная цена — 8900 руб., задаток — 1780 руб., шаг аукциона — 445 руб.

Лот № 12. Автомобиль ГАЗ-2705, цвет — белый, 2004г., модель, № двигателя *405220*43084225*, кузов № 27050040113447. Начальная цена — 91100 руб., задаток — 18220 руб., шаг аукциона — 4555 руб.

Лот № 13. Автомобиль ГАЗ-3102, цвет — белый, 1999г., модель, № двигателя *40200U*Х3328387*, шасси № 822544, кузов № 0090279. Начальная цена — 46700 руб., задаток — 9340 руб., шаг аукциона — 2335 руб.

Лот № 14. Автомобиль ГАЗ-3110, цвет — белый,

2002г., модель, № двигателя *40620D*23038154*, кузов № 00020506914. Начальная цена — 42000 руб., задаток — 8400 руб., шаг аукциона — 2100 руб.

Лот № 15. Автомобиль ГАЗ-3110, цвет — белый, 2001г., модель, № двигателя 40620D-13008978, кузов № 31100010417883. Начальная цена — 39000 руб., задаток — 7800 руб., шаг аукциона — 1950 руб.

Лот № 16. Автомобиль ГАЗ-3110, цвет — мурина, 2000г., модель, № двигателя *40210D*Y0058440, кузов № 311000Y0352500. Начальная цена — 11000 руб., задаток — 2200 руб., шаг аукциона — 550 руб.

Лот № 17. Автомобиль УАЗ-31514, цвет — белая ночь, 1999г., модель, № двигателя УМЗ-4178 № X0301649, шасси № X0008731, кузов № X0008486. Начальная цена — 16000 руб., задаток — 3200 руб., шаг аукциона — 800 руб.

Лот № 18. Автомобиль ГАЗ-3110, цвет — белый, 1999г., модель, № двигателя *40210D*Х3306294*, шасси № 0777593, кузов № 0198325. Начальная цена — 6000 руб., задаток — 5200 руб., шаг аукциона — 1300 руб.

Лот № 19. Автомобиль ГАЗ-310290, цвет — серый, 1995г., модель, № двигателя 4021-133951, шасси № 382050, кузов № ХТН310290S0371925. Начальная цена — 42300 руб., задаток — 8460 руб., шаг аукциона — 2115 руб.

Автомобили находятся на балансе: ГУК «Кемеровский областной краеведческий музей» (лот № 1); ГУ Управление пенсионного фонда РФ в Кировском районе г. Кемерово (лот № 2); ГУ Управление пенсионного фонда РФ в Центральном районе г. Кемерово (лоты № 3,4); ГУ Управление пенсионного фонда РФ в г. Междуреченске КО (лоты № 5, 6, 7); ГУ Управление пенсионного фонда РФ в г. Тайте КО (лот № 8); МРИ ФНС России № 2 по КО (лоты № 9, 10); МРИ ФНС России № 10 по КО (лот № 11); Управления по обеспечению деятельности мировых судей в КО (лот № 12); ТФ ОМС КО (лот № 13); Отделения пенсионного фонда РФ по КО (лоты № 14,15); ГУ «Кузбасское региональное отделение Фонда социального страхования РФ» (лот № 16); МРИ ФНС России № 9 по КО (лоты № 17, 18); Управление судебного департамента в КО (лот № 19). Задаток перечисляется на р/с «Кузбассфонд»: 404108103000000002 в ГРКЦ ГУ Банка России по Кемеровской области, г. Кемерово, БИК 043207001, ИНН 4200000380 и должен поступить не позднее 06.08.2007 г.

Заявки и иные документы для участия в аукционе принимаются по адресу проведения аукциона: г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, 3 этаж (гостиница «Кристалл»), со дня опубликования информационного сообщения до 12 час. 06.08.2007 г. по рабочим дням и часам. **Дата определения участников аукциона: 07.08.2007 г. в 10 час. Дата и время проведения аукциона: 07.08.2007 г. в 11 час. (лоты № 1-4), 08.08.2007 г. в 11 час. (лоты № 5-9), 09.08.2007 г. в 11 час. (лоты № 10-14), 10.08.2007 г. в 11 час. (лоты № 15-19).** Победителем аукциона признается лицо, предложившее в ходе торгов наиболее высокую цену за лот. Протокол об итогах аукциона подписывается Победителем в день проведения аукциона. Договор купли-продажи автомобиля заключается не позднее 5 дней после утверждения протокола об итогах аукциона. При уклонении от подписания протокола и (или) договора Победитель утрачивает внесенный им задаток. Срок оплаты по договору — 10 дней. Телефоны: (3842) 35-85-75, 35-83-17. www.kuzbassfond.ru.

Годовая бухгалтерская отчетность открытого акционерного общества «Прокопьевскэнерго» за 2006 год.

Полное наименование: открытое акционерное общество «Прокопьевскэнерго»
Сокращенное наименование: ОАО «Прокопьевскэнерго»
Место нахождения: Россия, Кемеровская область, г. Прокопьевск, ул. Энергетическая, 14
Период отчета: 2006 год
Отчет составлен: в млн. руб.
Отчет подписан:

Генеральный директор
В.В. РЯБОВ
Главный бухгалтер
С.А. БЕЛЫШ

Бухгалтерский баланс на 31.12.2006 г. (млн. руб.)

АКТИВ	На начало отчетного года	На конец отчетного года
Основные средства	42,7	69,6
Незавершенное строительство	1,2	1,5
Долгосрочные финансовые вложения	10,1	0
Одложженные налоговые активы	0,4	0,4
Итого внеоборотных активов	54,4	71,5
Запасы	18,5	16,1
Расходы будущих периодов	0,9	0,9
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	2,0	0
Дебиторская задолженность	11,1	18,7
Денежные средства	11,3	1,2
Прочие оборотные активы	1,2	1,4
Итого оборотных активов	45,0	38,3
БАЛАНС	99,4	109,8
ПАССИВ		
Капитал и резервы	59,4	96,4
Одложженные налоговые обязательства	0,6	1,9
Кредиторская задолженность	22,1	11,5
Задолженность перед участниками (учредителями) по выплате доходов	17,3	0
Итого краткосрочных активов	99,4	111,5
БАЛАНС	99,4	109,8

Отчет о прибылях и убытках за 2006 год (млн. руб.)

Наименование показателя	За отчетный период	За аналогичный период предыдущего года
Выручка (нетто) от продажи товаров, продукции, работ, услуг (за минусом налога на добавленную стоимость, акцизов и аналогичных платежей)	499,8	740,3
Себестоимость проданных товаров, продукции, работ, услуг	(436,6)	(722,0)

Показатель	2006 г.	2005 г.
Валовая прибыль	63,2	18,3
Прочие доходы и расходы		
Прогренты к уплате	(0,2)	0
Прочие доходы	16,2	92,7
Прочие расходы	(26,0)	(99,5)
Прибыль (убыток) до налогообложения	53,2	11,5
Одложженные налоговые активы	0,1	0,2
Одложженные налоговые обязательства	(1,3)	(0,2)
Текущий налог на прибыль и иные аналогичные обязательные платежи	(14,0)	(4,8)
Чистая прибыль (убыток) отчетного периода	38,0	6,7
СПРАВЧНО		
Постоянные налоговые обязательства (активы)	2,3	2,0

Годовая бухгалтерская отчетность утверждена годовым общим собранием акционеров ОАО «Прокопьевскэнерго» 15 июня 2007 года, местом нахождения исполнительного органа Общества: 653000 Российская Федерация, г. Прокопьевск, ул. Энергетическая, 14, тел. 61-11-95, факс 61-11-88. Обязательный экземпляр бухгалтерской отчетности предоставлен в межрайонный отдел государственной статистики по г. Прокопьевску (653000 г. Прокопьевск, ул. Коммунальная, 2, тел. 61-02-05).

Аудит бухгалтерской отчетности провела аудиторская фирма ЗАО «ТРАСТ-консалт» (г. Челябинск), лицензия на осуществление аудиторской деятельности № Е 000624 выдана Министерством финансов Российской Федерации 25 июня 2002г. приказ № 123. По результатам аудита было выдано модифицированное аудиторское заключение. Мнение (оценка) независимой аудиторской фирмы о достоверности бухгалтерской отчетности ОАО «Прокопьевскэнерго»: безусловно положительное, финансовая (бухгалтерская) отчетность ОАО «Прокопьевскэнерго» отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение на 31 декабря 2006 года и результаты финансово-хозяйственной деятельности за период с 1 января по 31 декабря 2006 года включительно в соответствии с нормами и требованиями законодательства Российской Федерации в части подготовки финансовой (бухгалтерской) отчетности.

Советом директоров годовым общим собранием акционеров ОАО «Прокопьевскэнерго» утверждено распределение прибыли Общества за 2006 финансовый год:

Статья расходов	Тыс. руб.
Неразмещенная прибыль /убыток/ отчетного периода	38061
Резервный фонд	0
Отчисления в фонд накопления	27173
Дивиденды	1000
Пополнение собственных оборотных средств	9888

Выплата дивиденды по обыкновенным акциям Общества по итогам 2006 года в размере 309,59752 руб/акт на одну обыкновенную акцию Общества.

ПРОДАЕТСЯ

ЦЕХ

ПРОМЫШЛЕННОГО ЗАБОЯ СКОТА с холодильником

СЕРТИФИЦИРОВАН.

Местонахождение: Алтайский край, г. Заринск. Тел. (3852) 600-201, 8-913-210-0201.

Кемеровская таможня объявляет конкурс на замещение вакантных должностей государственной гражданской службы:

— старшего государственного таможенного инспектора отдела кадров;
— старшего государственного таможенного инспектора (по информационной безопасности и технической защите информации) отдела эксплуатации функциональных подсистем и информационного обеспечения;
— старшего государственного таможенного инспектора Междуреченского таможенного поста;
— старшего государственного таможенного инспектора отдела контроля за таможенным транзитом Новокузнецкого таможенного поста.

Требования, предъявляемые к претендентам:

наличие высшего профессионального образования, не менее трех лет стажа работы по специальности, соответствие требованиям к профессиональным знаниям и навыкам, определенным должностным регламентом.

Срок приема документов — 30 дней со дня опубликования настоящего объявления.

Адрес: 650055, г. Кемерово, ул. Сарыгина, 36, каб.109, с 14 до 17 час., в рабочие дни.

Телефон для справок 36-28-54 (отдел кадров).

Полная информация на сайте www.rabota.ru.

Извещение о проведении открытого конкурса по ремонту автозаправочных станций Новокузнецкого района

Извещение № КУНП-023-2007-ОК

Заказчик: ЗАО «Кузбасснефтепродукт», 654018, г. Новокузнецк, Полевая, 34.

Уполномоченный орган: тендерный комитет ЗАО «Кузбасснефтепродукт», 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 2.

Официальный сайт заказчика: www.kuzbass.gazprom-neft.ru

Предмет конкурса: ремонт 13 (тринадцати) автозаправочных станций.

Место выполнения работ: г. Новокузнецк (АЗС № 47, 48, 50, 51, 52, 54, 56, 59, 123, 131), г. Прокопьевск (АЗС № 30, 33), г. Киселевск (АЗС № 28).

Срок выполнения работ: в течение четырех месяцев с момента получения предоплаты.

Начальная цена договора: 2 366 000 рублей с НДС.

Для участия в конкурсе необходимо своевременно подать заявку на участие в конкурсе (предложение), подготовленную в соответствии с требованиями конкурсной документации. Заявки на участие в конкурсе предоставляются в запечатанных конвертах в адрес уполномоченного органа с 9 до 18 час. по рабочим дням до даты и времени окончания приема заявок на участие в конкурсе.

Дата и время начала приема заявок: 26 июня 2007 года 14 часов 00 минут (время местное).

Дата и время окончания приема заявок: 25 июля 2007 года 15 часов 00 минут (время местное).

Конкурсная документация: предоставляется бесплатно по запросу любого юридического лица. Для получения конкурсной документации по данному конкурсу в электронной форме вам необходимо предоставить в тендерный комитет копию запроса на предоставление конкурсной документации. Форма запроса размещается на официальном сайте заказчика, также ее можно получить по электронной почте, связавшись с контактным лицом.

Дата, время и место вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе: 25 июля 2007 года в 16 часов 00 минут (время местное) по адресу: 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 2, кабинет 404.

Критерии оценки заявок на участие в конкурсе: срок выполнения работ; предлагаемая цена договора; опыт ремонта аналогичных объектов (автозаправочных станций); срок предоставления гарантий качества.

Срок рассмотрения заявок и подведения итогов конкурса: в течение 20 дней со дня вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе.

Остальные и более подробные условия конкурса содержатся в конкурсной документации, являющейся неотъемлемым приложением к данному извещению.

Контактное лицо по любым вопросам, касающимся организации и проведения конкурса:

Гезев Евгений Викторович, тел./факс (3842) 31-28-01, e-mail: gev@kmr.gazprom-neft.ru.

Коллектив Кемеровского государственного сельскохозяйственного института выражает искренние соболезнования заместителю декана экономического факультета Вере Михайловне Секачевой, родным и близким по поводу смерти ее отца

СЕКАЧЕВА
Михаила
Петровича.

Администрация города Кемерово, управление здравоохранения администрации города Кемерово и руководители муниципальных учреждений здравоохранения города Кемерово глубоко скорбят по поводу смерти

МОТИНА
Георгия Сергеевича,
студента заочного отделения омского института, и выражают искреннее соболезнование родителям, работающим в сфере здравоохранения города Кемерово, Сергею Георгиевичу Мотину, врачу, и Галине Борисовне Остольской, заведующей.

Информационное сообщение о предоставлении земельных участков для индивидуального жилищного строительства

Комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о приеме заявлений о предоставлении в аренду земельных участков для индивидуального жилищного строительства площадью до 1000 кв. м, расположенных по следующим адресам: г. Кемерово, Рудничный район: ул. Кондомская, напротив жилого дома № 3; пер. 2-й Нагорный, западное № 26; ул. Кондомская, напротив № 4; ул. Кондомская, напротив № 2; ул. Череповецкая, 14; ул. Макевская, 6а; ул. Колыванская, 18; ул. Майская, 1; ул. 5-я Бутовская, 21; ул. 3-я Нагорная, 56а; ул. Майская, 44; ул. Горноспасательная, 38; Заводский район: ул. Дорожная, северо-восточнее № 15-1; ул. Зейская, 221; ул. Чукотская, 59-1; Кировский район: ул. Тургнева, 150; ул. Тяжинская, северо-западнее № 2; ж. р. Ягуновский: ул. Лебяжья, 142; ул. Лебяжья, 140; ул. Лебяжья, 138; ул. Лебяжья, 144; ул. Новошахтовская, участок № 5; ул. Новошахтовская, участок № 7; ж. р. Кедровка: ул. Листвянская-Широкая, участок № 1; ул. Листвянская-Широкая, участок № 2; ул. Листвянская-Широкая, участок № 7; ул. Листвянская-Широкая, участок № 5; ул. Листвянская-Широкая, участок № 3; ж. р. Прошляновский: ул. Полтавская, северо-восточнее № 9; ул. Полтавская, напротив № 18а; ул. А.Невского, 18.

Заявления принимаются в течение месяца со дня опубликования сообщения по адресу: г. Кемерово, пр. Советский, 60, кабинет № 103, телефон для справок 58-65-51.



Звенел Пайрам над Кондомой

Областной шорский Пайрам, прошедший в поселке Сарбала, поставил точку, вернее – восклицательный знак – в веренице национальных праздников, которые традиционно проходят в начале лета в Кузбассе.

Самое удивительное, пожалуй, что сразу бросилось в глаза прибывшим на Пайрам гостям и участникам национального торжества, – множество молодых мам и пап с малышами на руках, а то и с младенцами в колясках. А что удивляться? Нынешний Пайрам хоть и проходит в рамках регионального проекта «Культура», все же посвящен Году семьи, озвученному в Кузбассе. Одно другому вовсе не мешает, а даже помогает, решили организаторы праздника – департамент культуры и национальной политики администрации Кемеровской области и администрация города Осинники. Тем более что Пайрам для шорцев – традиционно семейный праздник: очень многие именно здесь встречаются с близкими и дальними родственниками, посетив которых в будние дни проблематично. Потому слова «Сколько лет, сколько зим!», «радостные объятия и улыбки – непременные его атрибуты». Хоть и была на огромной поляне в окружении берез и сосен сценическая площадка,

перед которой – рядки сидели для зрителей, многие из них семьями расположились прямо на траве. Здесь тебе и «концертный зал», и «кафе» – ешь да пей, и общайся с родными, тоже на праздник приехавшими. ...Делегации десяти территорий юга области – представители Шерегеша, Таштагола, Калтана, Новокузнецка, Мысков, Междуреченска, Белово, Новокузнецкого, Беловского и Гурьевского районов – выстроились на торжественное открытие праздника. По еще одной доброй традиции в самом его начале вручаются областные и городские награды: медали «За веру и добро», «За достойное воспитание детей». Почетные грамоты, благодарственные письма. А общественные организации – «Ассоциация шорского народа» и «Алтын-шор» администрации области вручили сертификаты по 25 тысяч рублей на приобретение ортезики. Вот уже 22-й год подряд Пайрам приносит радость и веселье не только шорцам. Среди гостей в Сарбале

телеуты, русские, таджики. Заместитель председателя областной общественной организации «Таджикский культурный центр «Авиценна» Рустам Джолалов поделился впечатлениями:

– На шорском празднике я впервые, но обнаружил кое-какую схожесть с моим родным языком в произношении некоторых слов, в элементах обрядов. Это говорит о том, насколько важно знать свои корни, уметь уважать другие народы и стараться всегда найти понимание, независимо от веры, цвета кожи и разреза глаз. Особую значимость самого факта обращения к народным традициям отметил и приветствовавший зрителей на шорском языке председатель Осинниковского горсовета А.С. Быков. Власти Осинников действительно прилагают немало усилий по сохранению самобытности, развитию культуры представителей коренного шорского народа. И в самом эпицентре подготовки любых национальных мероприятий их первая помощница В.И. Комзычаква, будь то Торбовские чтения или подготовка девушек-землячек к областному конкурсу «Краса Шории». По словам заместителя департамента культуры и национальной политики Т.А. Акимовой, бережное отно-

шение к традициям предков – главная особенность Пайрама, на котором собираются все, кто трепетно относится к своей национальной культуре, сохраняет и развивает обычаи шорского народа, кто умело и бережно передает их молодому поколению. Один из них – Аверьян Николаевич Санжанаков в роли шамана, участник таштагольского фольклорного коллектива «Чылыт», исполнивший обрядовый танец на открытии Пайрама, разъяренный в ходе обряда разгоняются злые духи и благословляются все собравшиеся на праздник, чтобы все в жизни ладилось, чтобы, когда нужно – дождичек, когда нужно – солнышко, чтобы хорошо работала и хорошо отдыхала.

А со сцены уже звучат шорские частушки – конкурс в разгаре! – Ты играй, играй, гармонь, Золотые саночки, А я шорская девочка, Лучшее итальянчик! Кстати, лучшими в этом состязании песенного юмора стали представители Беловского района. А вот в перетягивании каната победили мысковчане. Стасу Божко всего 12 лет. Но в состязаниях по стрельбе из лука он участвует не впервые. Говорит, важнее всего здесь зоркий глаз да сильная

рука, чтоб не дрогнула. У него и не дрогнула, потому третье место среди взрослых по праву – его, Стаса!

Конкурсы национальных блюд, плетения косы, семейного творчества – есть где показать свои таланты. Зрители тоже без работы не остаются – знай болей за своих да ладоней не жалей! Наталья Чепсаракова, студентка Новокузнецкой педагогической академии, на нынешнем Пайраме всей семьей, как обычно. Муж с двухлетней дочкой Алиной отправились поближе к концертной площадке, Наталья с трехмесячным сынишкой Романом, который споконюк дремлет в коляске, чуть поодаль. Никакая музыка, говорит, сыну не помешает. Проверено: на национальных праздниках Чепсараковы стараются быть всем семейством. Для того и семья, чтобы и трудности, и радости вместе! ...Звучит шорская музыка, гудит бубен, разноцветные национальных костюмов подчеркивают красоту и величие древнего народа. И бежит по зеленой поляне крошечный малыш с раскосыми глазами, догоняя солнечно-желтый воздушный шарик. Бежит, словно за солнцем, словно отмеряя шаги в будущее... Татьяна КРАСНОСЕЛЬСКАЯ.

Детский праздник... без детей

Прошедшие в Новокузнецке областные шахматные соревнования среди мальчиков и девочек сразу в трех возрастных группах – до 8, 10 и 12 лет – позволили не только определить сильнейших, но и оценить ближайшие перспективы развития этого вида спорта в Кузбассе. И эти перспективы, прямо скажем, вызывают сомнения.

Сначала спортивные результаты. Хозяева доминировали во всех шести турнирах числом и в итоге взяли три чемпионских титула – половину из разыгранных. У самых младших первое место досталось Наташе Хейфец и Максиму Москвину из Новокузнецка. Турниры среди 10-ти, выиграли прокопчанка Кристина Шекотева и кемеровчанка Сергей Андрей, а у самых старших – новокузнецка Валерия Лымыкина и Максим Чипаев из Кемерова. По пять сильнейших из каждой группы получили право сыграть на первенстве Сибирского федерального округа.

И теперь – о грустном. О том, что не красит ответственности за развитие королевской игры в кузбасских городах и районах. Соревнования собрали чуть больше 130 участников на шесть турниров. Казалось бы, неплохо. Но если вычтешь хозяев поля, составивших львиную долю юных шахматистов (местные тренеры использовали возможность не играть побольше подопечных в соревнованиях с официальным статусом, и за это их винить нельзя), итоги застаивают задуматься. Это еще при том, что (по признанию тренеров из других городов) в Новокузнецке питание и проживание обходится дешевле, чем, к примеру, в областном центре. Кому нужны первенства Кузбасса, если в них участвуют представители лишь трех-четырёх территорий? Стандартная география любого детского турнира – Новокузнецк, Кемерово и Прокопьевск, слегка разбавленная единицами игроков из других мест. Ни о какой «дальнейшей популяризации шахмат» (что вроде бы является одним из программных лозунгов дан-

ных соревнований) говорить не приходится. Даже те, кого присылают, в основном выполняют роль статистов, не претендуя на призовые места. Но еще больше – отказников. На нынешних турнирах не было мальчиков и девочек из Анжеро-Судженска, Березовского, Мариинска, Мысков, Тайги, Таштагола, Топок, всех сельских территорий.

Думается, что столь масштабное падение интереса к игре у детей (или, точнее, у взрослых – к детским шахматам) должно стать предметом серьезного разговора как на местах, так и в областных структурах, отвечающих за этот вид спорта. И такой момент. Даже выигрывая за явным преимуществом областные турниры, кузбассовцы не блистают затем на первенствах СФО и России. К примеру, нынешней весной на детской высшей лиге в Сочи никто из наших не боролся за призы. Вот и получается, что внутренние успехи в регионе – следствие не хорошей работы тренеров, а каких-то других проблем, обозначившихся в детских шахматах Кузбасса.

Как считает заслуженный тренер России Евгений Андреев, важная причина – в утраче преемственности поколений. Детям в родной области сложно повышать мастерство, а каждый выезд на престижные турниры сибирского или всероссийского уровня требует больших средств, которые ложатся тяжким бременем не только на местные бюджеты, но и на родителей. В итоге сплошь и рядом на турниры едут не те, кто заслужил, а те, кто может. Кемеровские тренеры предлагают оплачивать поездки на соревнования «по факту»: чемпиону области – 100% расходов, призерам – половину, ну, а если слабо сыграл – уж извини. Так же оценивать и работу тренеров. Но на практике действует иной механизм. Так, в Кемерово оплачивают из бюджета поездки только чемпионом города и одному тренеру – даже для призеров городских соревнований их наставники вынуждены искать спонсоров. Варианты – уговаривать заплатить родителей ребенка или вы-

ложить необходимую сумму из собственной зарплаты. Последнее, к слову, встречается довольно часто. Да, бывает, что некоторые родители бьют челом в администрации разного уровня, и иногда эти хлопоты оказываются успешными, даже если ребенок обделен титулами.

В этой ситуации особенно жалко детей, – отмечает международный мастер Андрей Шураев, имеющий опыт работы и с кандидатами в мастера, и с гроссмейстерами. – В таком возрасте обиды воспринимаются особенно болезненно, и предвзятые, как-то маленькому шахматисту видеть, что сверстники, которых он обыгрывал, выезжают на всероссийские турниры, а он вынужден сидеть дома! Неудивительно, что в шахматные тренеры не горят идеей идти молодежь. Шахматисты же, успешные сделать имя, если и передают опыт юным, предпочитают играть лишь с укороченным контролем времени и, желательнее, имея возможность получить в качестве компенсации за такую псевдоучебу (ну, что можно успеть перепереприличный денежный приз).

Кузбасс заметно уступает соседям из Красноярского края, Новосибирской и Томской областей и по количеству привлеченных к занятиям ребят, и по качеству подготовленных квалифицированных юных шахматистов. Фору при этом кузбассовцам дают ровесники уже начиная с детского сада: если у нас преподавание эти игры до сих пор считается экспериментом, то в других регионах обучение поставлено на поток. Проблема и в том, что в территориях детские шахматы держатся исключительно на энтузиастах, и с их уходом на шахматной карте области «вымирают» целые города. Между прочим, перед Днем шахтера в территориях в последние годы звучали и сообщения об открытии новых шахматных клубов. Риторический вопрос: а кто в них при таком отношении к юной смене в скором времени будет играть, старички-неискусники? Александр ПОНОМАРЕВ, международный мастер.

События
1054. В созвездии Тельца вспыхнула самая яркая сверхновая звезда, которая после взрыва превратилась в Крабовидную туманность.
1631. В Париже открылось первое агентство по занятости – адресное бюро.
1886. В Нью-Йорк приехала статуя Свободы, торжественно открыта 26 октября.

Подписка

Подпишись на газету «Кузбасс»

в почтовом агентстве «Пресс-сервис» и получи дисконтную карту «Золотая Середина», дающую скидку 50 копеек с литра на всех АЗС «Сибнефть», а также от 5 до 10% на товары и услуги во всех городах и районных центрах области.

Ждем вас по адресу:
г. Кемерово, пр. Октябрьский 28, каб. 316, т. 52-37-33.

Первым делом – безопасность

(Окончание. Начало на 2-й стр.)

– Получается, он сам себя должен контролировать?

– В соответствии с постановлением правительства на шахтах и разрезах разработано положение о производственном контроле за соблюдением требований промышленной безопасности, в нем определена роль каждого – от директора до горного мастера. В Распадской угольной компании, например, собственник очень жестко спрашивает за просчеты в организации промышленной безопасности. С другой стороны, там создан фонд, из которого премируют участки и бригады, не допустившие нарушений ТБ. В «Южном Кузбассе» тоже разрабатывается положение о премировании за безопасные условия труда.

– Может быть, такой фонд не нужен, потому что стремление получить премию вынуждает скрывать производственные травмы? Часто такие травмы выдают за бытовые, не составляют акт, а потом люди спустя годы, понимая, что именно эта травма привела к расстройству здоровья, не могут получить регресс. Сколько подобных дел оказывается в суде! А там один ответ: где же вы были раньше, почему скрыли свою травму?

– Самый лучший вариант – это кнут и пряник. Кто-то должен наказываться, а кто-то поощряться. Недавно мы разбирали случай на шахте «Распадская»: на десятом участке шахтер шел, упал и травмировал позвоночник. Его уговорили не составлять акт о производственной травме. Он пошел домой, пригласил медработника, тот регулярно ходил и ставил ему уколы. А шахтеру становилось все хуже и хуже. Поэтому производственные травмы лучше не скрывать.

– Как вы считаете, от телефонов доверия можно ожидать эффекта? Будут рабочие сообщать о нарушениях техники безопасности на своих шахтах?

– Я думаю, что это действенная мера. Шахтеры видят, что их безопасностью обеспокоены на областном уровне, им есть кому рассказать о своих бедах. Они поверили, что меры будут приняты соответствующие. Телефон доверия призван переломить психологию шахтеров, складывавшуюся годами. Ведь что скрывать, рабочие сами часто шли на нарушения, боясь, что если не выполнят план любой ценой, то заработок будет низким. Но сегодня уголь, добытый любой ценой, не нужен. Сегодня вектор угольной промышленности должен повернуться в сторону сохранения жизни и здоровья шахтеров. Людмила ХУДИК.

РОССВОРД

1	2	3
4		
5	6	7
8		9
10	11	
12		

По горизонтали:
1. Бахчевая культура. 4. Правая или левая оконечность строя или боевого расположения войск. 5. Единичная поглощающая энергия звуковых волн. 8. Выдающийся скрипач современности, лауреат Ленинской премии. 10. Часть дымохода, ведущая от печи к дымовой трубе. 12. Выражение, в котором не полностью высказанная мысль может быть понята по догадке.

По вертикали:
1. Вид лица прямо спереди. 2. Змея подсемейства удав. 3. Загороженное место для скота. 6. Изобретатель системы подсчета числового коэффициента, определяющего практическую силу шахматиста. 7. Привлекателен и чувствителен, деловит и решителен, теплолюбив и своеобразен будет родившийся под знаком этого дерева в нач. марта/сентября. 8. Вепрь. 9. Умение, созданное при вычислениях, упражнениями. 11. Один из основателей Рима.

Имя 8. Кабан 9. Навьюк 11. Рем.
По вертикали: 1. Антик 2. Вояк 3. Затон 6. Яло 7. По горизонтали: 1. Арбуз 4. Фланг 5. Собин 8. Копер 10. Вертолет 12. Лампочка

Алла Григорьевна Зибольд

2 июля после тяжелой продолжительной болезни, на семьдесят втором году ушла из жизни выдающаяся кузбасская актриса, певица и педагог, заслуженная артистка РСФСР Алла Григорьевна Зибольд.

Только несколько имен в истории Музыкального театра Кузбасса им. А. Боброва могут сравниться по популярности и любви зрителей с именем Аллы Зибольд. Великолепная артистка, Алла Григорьевна завораживала зал с первой минуты своего появления. За годы работы с 1970-го по 1988 г. в Театре оперетты Кузбасса она сыграла и спела партии героини во всех классических, советских и современных опереттах и музыкальных комедиях. Ее Сильва, Марица, Ганна Главари, Эдит Флавион, Розалинда и десятки других героинь навсегда

остались в памяти поклонников искусства оперетты. В 1976 году Алла Зибольд была удостоена почетного звания «Заслуженный артист РСФСР».

После того, как Алла Григорьевна оставила театральную сцену, она несколько лет блистала на сцене Государственной филармонии Кузбасса, обзвездив с вокальными программами все уголки нашей области, даря зрителям радость и искренность своего таланта.

Последние годы А.Г. Зибольд посвятила педагогической работе. Готовила смену на курсе артистов музыкального театра в университете искусств и культуры, работала преподавателем по вокалу с артистами театра, передавая свой богатейший опыт молодым исполнителям.

Алла Григорьевна была неравнодушна и оригинальна во всех проявлениях жизни. До последних дней переживала за судьбу театра, своих учеников.

Память о великой актрисе будет жить в сердцах всех, кто знал и любил этого человека.

А.Г. Зибольд, Г.Т. Дюдаев, И.В. Колесников, Ю.А. Кауфман, В.П. Мазинкин, А.Н. Малахов, Е.М. Баранов, Е.А. Буймов, В.А. Ковалев, В.М. Мангазев, А.Ю. Микельсон, А.Н. Наумов, М.А. Рудник, И.А. Свиридова, К.В. Шипачев, Л.Т. Зауэррайн, В.И. Юдельсон.

Главный редактор Ю. И. КУХМАРЬ.
Адрес редакции: 650991, ГСП, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Электронный адрес: official@knews.polenet.ru, news@knews.polenet.ru, reclama@knews.polenet.ru
СПРАВКИ: по рекламе – 52-25-23, 52-22-03; по письмам – 52-50-45; по редакции – 52-32-74. Телефакс 52-12-10.
Собственные корреспонденты: в Новокузнецке – 46-41-59, Междуреченске – 4-23-48, Прокопьевске – 6-02-58, Тяжинском – 2-17-94, Крапивинском – 25-156.
Газета является участником процесса по формированию единого информационного пространства. Материалы газеты, в том числе коммерческие предложения и реклама, размещаются в системах поиска Интернет и информационных продуктах компании «Мега»: www.mega.kemerovo.ru
Редакция не отвечает за содержание публикуемых объявлений. Время подписания номера в печать по графику 20.00. Сдан в печать 19.35. Объем 2 п.л. Печать офсетная.
Тиражи во вторник, среду, пятницу – 12559; четверг – 35938; суббота – 13774; «Среда и огород» – 5400; «Свежий ветер» – 2000.
Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газет «Кузбасс». По вопросам качества печати звонить по тел. 52-03-34. ОАО ИП «Кузбасс»: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 117.



ОПОРА

Кемерово:
игра без правил

II

Фаст-фуд:
от бизнес-идеи
до бизнеса

IV-V

Кузбасс
на экспорт

VI-VII

**«Моя
социальная роль –
катализатор» VIII**

«Каким вы представляете свой бизнес через пять лет?» — этот вопрос Ирины Федченко, консультанта по управлению, директора кемеровской консалтинговой компании «Бизнес – Аналитик Групп», загонял в тупик собственников даже очень успешного бизнеса. Сегодня мы попросили ответить на него саму Ирину. Этим ответом она завершает размышления о становлении своей консалтинговой компании и рынка интеллектуальных услуг в Кемерове.

Время временных

«Сообщаем, что в настоящее время на согласовании в службах города находится распоряжение о принципах размещения временных сооружений на территории г. Кемерово. Данным документом планируется запретить установку временных объектов на магистральных улицах городского и районного значения, а также на остановках общественного транспорта. Сообщаем, что ваша заявка будет рассмотрена после вступления в силу выше указанного распоряжения», - такой ответ на свой запрос о возможности установки новых газетных киосков с торговой маркой «ЕЖ» получил неделю назад из администрации города Кемерово директор «Агентства ежедневных новостей» Андрей Верхотуров.

Такое решение городских властей, по сути, ставило крест на развитии его бизнеса. Впрочем, многие владельцы временных сооружений в Кемерово уже два года не имели возможности расти и развиваться.

Дело в том, что 24 мая 2004 года главой города было принято распоряжение «О порядке размещения на территории города временных сооружений». Указанным распоряжением КУМИ города поручалось разработать положение о порядке размещения временных сооружений, а управлению архитектуры и градостроительства - концепцию их размещения. Оба документа были подготовлены. Плюс к этому - также по распоряжению главы города - была создана комиссия по обследованию временных сооружений, которой и была поручена реализация заложенных в концепции принципов.

Комиссия (позже в ее состав, по требованию предпринимателей, были включены и представители малого бизнеса) не только провела ревизию всех существующих в городе временных сооружений, но и определяла - согласно концепции - дальнейшую судьбу каждого, выдал, после коллегиального обсуждения, предписание: этот - снести, этот - оставить, этот - реконструировать... Но вот тут-то случилась заговздка.

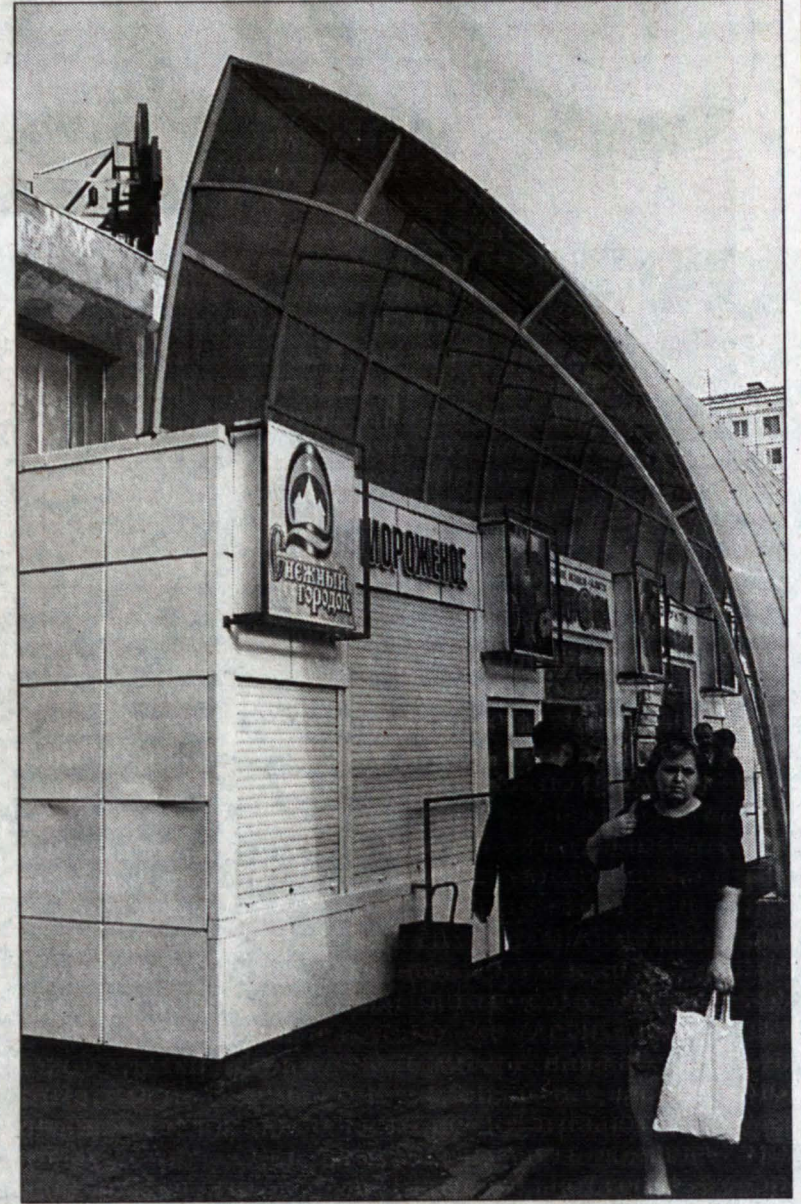
Концепция размещения временных сооружений на

территории города Кемерово основывалась всего на трех принципах: «1. Временные сооружения могут размещаться в местах, где отсутствуют объекты стационарной торговой сети либо их количество недостаточно. 2. Торговые и торгово-остановочные павильоны, киоски и мини-магазины, сосредоточенные в одном месте, подлежат реконструкции, объединению в павильоны комплексного торгового обслуживания. 3. Торговые и торгово-остановочные павильоны, киоски и мини-магазины, расположенные в местах с развитой сетью стационарной торговли, подлежат сносу». Коротко суть ее можно было изложить так: убрать всю «мелочь», которая мешает росту стационарной торговой сети. Многие предприниматели не хотели с этим соглашаться. Они исправно платили арендную плату, налоги, реконструировали свои павильоны согласно последним требованиям управления городской архитектуры, - за что их сносят? Только за то, что рядом - крупный супермаркет?

Не нарушает ли подобная постановка вопроса антимонопольное законодательство? - с этим вопросом редакция нашей газеты обратилась (сделав официальный запрос) в Кемеровское территориальное управление Федеральной антимонопольной службы. Обо всем этом мы рассказали в публикации «Город без конкурентов» («Кузбасс» за 18 октября 2005 г.). Уже через месяц после получения запроса - неофициально - нам сообщили, что концепцию размещения временных сооружений на территории города Кемерово глава утверждать не стал.

«И все - жизнь замерла!» - так коротко охарактеризовал прошедшие после этих событий два года один из владельцев павильонов.

Информацию о готовящемся в недрах администрации распоряжении о новых принципах размещения временных сооружений, предприниматели, с которыми нам удалось связаться, получили из разных источников, но реакция на предлагаемые нововведения практически у всех одна.



Андрей ВЕРХОТУРОВ, директор ООО «Агентство ежедневных новостей» (торговая марка «ЕЖ»):

- За эти два года мы ничего нового не открыли. Потому что когда вся эта огромная работа (огромное количество протоколов, они ведь по каждому отдельному павильону составлялись!) была завершена, наступил 2006 год. И когда, по идее, надо было начать воплощать решения этой комиссии в жизнь, законом Кемеровской области № 108 распоряжение земельными участками в г. Кемерово было передано субъекту Федерации, точнее, КУГИ - комитету по управлению государственным имуществом Кемеровской области.

Естественно, тех, кто хотел развиваться, такой «простой» в действиях властей не мог не волновать. Они стали обращаться теперь уже в КУГИ. Знаю, что в одном из ответов, который дала моему коллеге-предпринимателю г-жа Вятковская, начальник КУГИ, пишет, что вроде как главой города вынесен мораторий на все решения, принятые той комиссией. Но ни письменного сообщения, ни официальной публикации об отмене решений той комиссии или каком-то моратории на них не было... За это время - после выхода 108 закона и по сегодняшний день (по 20 июня 2007 года) вышло единственное постановление коллегии

администрации Кемеровской области за № 120 от 11.05.2007, по которому утверждается порядок распоряжения земельными участками в г. Кемерово.

Обратившись в администрацию города, получили ответ: готовится новое распоряжение главы о принципах размещения временных сооружений на территории г. Кемерово. Когда оно увидит свет - непонятно. А ведь для нас, предпринимателей, это вопрос развития, то есть жизни бизнеса.

Вячеслав АБИЛОВ, индивидуальный предприниматель (собственник торгово-остановочных павильонов «Ангарес»):

- Мы уже не раз по требованию администрации реконструировали свои временные сооружения, более того, киоски вообще на свалку выбросили, установили павильоны, причем сделали их по тем проектам, которые нам давало управление архитектуры, - с торговым залом. И опять администрацию что-то не устраивает? Нам вообще когда-нибудь дадут спокойно работать? Мы уже свели до минимума ассортимент, торгуем только штучным товаром - что от нас еще требуется?

Нас вообще бесправными сделали - договор аренды с нами заключен на «неопределенный срок». То есть в любое время наши павильоны могут закрыть, снести, не обосновывая это конкретными претензиями.

Сначала нам говорили, что вблизи супермаркетов или торговых центров не нужны такие мелкие магазины. А недавно мы услышали, что готовится распоряжение, чтобы закрыть все киоски

трика, дворника, потому что мы отвечаем за благоустройство и содержание самих остановок общественного транспорта: укладываем на этой территории плитку или асфальт, освещаем ее, уста-



сначала на центральных улицах города, а потом и все остальные. Как в таких условиях можно спокойно работать, строить какие-то планы о развитии своего бизнеса? Вообще складывается такое впечатление, что для власти малый бизнес - это супер- и гипермаркеты, а мы - вообще никто.

А в каждом павильоне работают, как минимум, три продавца, бухгалтер, то есть предприниматели не только себе, но и другим горожанам рабочие места создали. Но ведь мы еще нанимаем элек-

наливаем скамейки и урны, красим их. Чтобы на остановке схемы автобусных маршрутов были - тоже наша работа. И при этом мы не заслужили уважительного к себе отношения?

Когда этот материал готовился к печати, председатель совета по поддержке и развитию предпринимательства при главе города Кемерово Игорь Лысенко сообщил, что глава города принял решение не подписывать это распоряжение. По предложению Лысенко для устранения всех спорных

вопросов администрация создаст рабочую группу, в состав которой войдут и предприниматели. Проект нового распоряжения будет обязательно согласован с советом по поддержке и развитию предпринимательства.

И, что интересно, предприниматели уже ощутили сдвиги в лучшую сторону. Вот только полной ясности насчет дальнейшей судьбы временных сооружений пока нет. И, видимо, до выхода нового распоряжения главы, и не будет. И учтут ли чиновники, готовящие этот документ, мнения предпринимателей - пока тоже неясно.

Игорь БАЖЕНОВ, гендиректор ООО «Сибсеть» (торговая марка «Сантино»):

- За эти два года единственное, чего мы добились, это, в 35-й раз пройдя по территориальным управлениям, взяли от них письменные подтверждения, что они не возражают против установки в нормальных местах (на проспекте Ленина и ему подобные магистрали мы и не претендуем - это бесперспективное мероприятие) павильонов «Сантино». На основании этих ходатайств я подготовил письмо на имя первого замглавы города Цыганкова. Услышали пожелание: хорошо, что все пришли к соглашению, но давайте согласуем этот вопрос с управлением архитектуры.

Иду в архитектуру. Рябинин (главный художник г. Кемерово. - Прим. авт.) меня прямо-

ком отправляет в ООО «Студия», которое непосредственно занимается проектированием. И никаких препонов, проводочек... Хотелось, чтобы так было и дальше.

Сейчас у нас 15 киосков (у нас коллектив - 50 человек). Мы готовы эту сеть расширить минимум до 30 киосков. Но где их можно поставить и какими они должны быть?

Не нужны городу киоски - нужны комплексы? Мы готовы на это. И не только мы. Зам. гендиректора кемеровского хладокомбината, который курирует этот вопрос, тоже обейми руками «за»: делай проект на совместные комплексы - два павильончика под одной крышей. Мы понимаем: зимой у них мороженое плохо продается, у нас народ стоит, соответственно, мы немножко их подтягиваем. Летом, наоборот, мороженое идет, соответственно, немножко к нам народ подтягивается. Тот же Верхотуров, директор «Агентства ежедневных новостей», никогда не отказывался от того, чтобы участвовать в любом совместном проектировании. Что плохого: мороженое, свежие газеты и свежие фрукты под одной крышей?

Что еще нужно? Давайте увеличим площадь павильона, давайте мы будем планировать установку биотуалета - какие вопросы? У нас к администрации города одна просьба: вы установите правила! Определитесь, что и где вы хотите видеть.

Вера КАРЗОВА.
Фото Юрия Юрьева.

В то время как Томск объявил себя городом «науки и инноваций», а Новосибирская и Тюменская области выиграли государственный конкурс по созданию технопарков в сфере высоких технологий, Кемеровская область проводит глобальную инвентаризацию и оценку имеющихся ресурсов.

Может ли Кузбасс претендовать на звание «инновационный»? Каков интеллектуальный потенциал региона? Что значит «коммерциализация» идей? Каким должен быть вклад кузбасского бизнеса в науку, чтобы выпускать конкурентоспособные для отечественного и мирового рынка товары и услуги? Где обучают менеджеров по управлению внедрением новейших научных разработок? Сколько за год в Кемеровской области регистрируется



Татьяна Алексеева — президент КузТПП.

Переход к инновационной экономике заявлен правительством РФ как ключевая задача предстоящего трехлетия. Для Кузбасса первым шагом в этом направлении может стать разработка концепции развития инновационной деятельности в регионе, которая позволит направить частные предприятия на выполнение задач, сформулированных регионом.

изобретений? Где найти деньги на претворение научных идей в жизнь? Эти и многие другие важнейшие аспекты промышленной и инновационной политики региона обсудили на прошлой неделе участники расширенного заседания правления Кузбасской торгово-промышленной палаты Кемеровской области.

Кузбасская наука — как голова профессора Доуэля

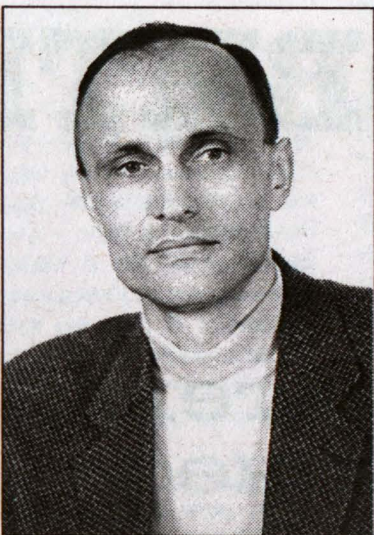
Примечательно, что в форуме приняли участие и потенциальные, и реальные участники инновационного процесса: руководители предприятий (бизнес), члены общественной палаты Кемеровской области (общество), представители администрации Кемеровской области (власть), руководители высших учебных заведений и предприятий, занимающихся инновационной деятельностью (наука).

Президент КузТПП Татьяна Алексеева рассказала об основных направлениях политики России в сфере науки и высоких технологий, напомнила, что переход к инновационной экономике заявлен правительством РФ как ключевая задача предстоящего трехлетия. И, перейдя к задачам региона, подчеркнула: «Для Кузбасса первым шагом в этом направлении может стать разработка концепции развития инновационной деятельности в регионе, которая позволит направить частные предприятия на выполнение задач, сформулированных регионом, будет для них ориентиром, даст возможность корректировать в лучшую сторону траекторию инновационного развития Кузбасса».

Дмитрий Исламов, заместитель начальника департамента экономического развития администрации Кемеровской области, рассказал об итогах работы в направлении долгосрочного планирования социально-экономического развития Кузбасса, получившего свое выражение в программных мероприятиях стратегии региона. «К 2025 году реализация программы позволит увеличить валовой региональный продукт в 2,9 раза; инвестиции — в 3,3; реальный уровень доходов жителей Кузбасса в 5,6 раза», — озвучил прогнозные цифры Исламов. И подчеркнул, что для достижения этих результатов необходима диверсификация региональной экономики, мощнейшим потенциалом которой может стать реализация проекта по созданию технопарка в Кузбассе. «С одной стороны, Кузбасс обладает высоким научным потенциалом: в регионе работают 15 научно-исследовательских институтов, широко представлена система профессионального образования среднего и высшего звена. С другой — хозяйственную деятельность здесь осуществляют практически все известные российские

промышленные холдинги: МЕЧЕЛ, Евразхолдинг, СУЭК, Северсталь, УГМК и другие. Наша задача — объединить их потенциал и создать условия для того, чтобы научные идеи в кратчайшие сроки становились инновациями. То есть создать условия для реализации процесса превращения идеи в уникальный и конкурентоспособный на российском и мировом рынке продукт или услугу».

О том, где, в каких государственных фондах,



Сергей Никитенко — руководитель ИППЦ «ИННОТЕХ».

Наши земляки смогли внедрить эффективные энергосберегающие технологии для ЖКХ, переработку различных видов отходов, что значительно улучшает экологическую обстановку в городах Кузбасса, средства индивидуального контроля диагностики состояния организма человека — в медицине, производство нового поколения продуктов питания и т.п.

начинающий бизнес может получить средства на внедрение научных идей в производство, доложив Сергей Никитенко — руководитель инновационного научно-производственного центра «ИННОТЕХ», консолидировавшего 5 лет назад при поддержке администрации Кемеровской области потенциал 6 вузов региона с целью активного внедрения в жизнь их научных разработок. Он также подвел первые итоги деятельности кузбасских предпринимателей, которые благодаря этим программам уже реализуют свои идеи в различных отраслях региональной экономики. Как выяснилось из его доклада, наши земляки смогли внедрить такие идеи, как эффективные энергосберегающие технологии для жилищно-коммунального комплекса, переработка различных

видов отходов, что значительно улучшает экологическую обстановку в городах Кузбасса, средства индивидуального контроля диагностики состояния организма человека — в медицине, производство нового поколения продуктов питания и т.п. «Пока мы не очень активны среди регионов Сибирского федерального округа. За нами только республика Саха, Бурятия и Хакасия, — подчеркнул Никитенко. — Между тем, интеллектуальный потенциал Кузбасса довольно высок: ежегодно регион подает до 250 заявок на изобретения, 80-100 заявок на полезные модели. Начиная с 2004 года появилась динамика освоения изобретений, хотя на сегодняшний день реализуется только каждая десятая разработка. Ученые под реализацию своей идеи могут получить деньги, зачастую немалые, но исползовать их эффективно им довольно сложно. И, в первую очередь, из-за отсутствия предпринимательского опыта. Очевидно, что для получения результата необходимо объединить усилия, тем более что имеется финансовый механизм, прописанный в Налоговом кодексе РФ, который может этому активно способствовать».

Руководитель ИППЦ «ИННОТЕХ» привел пример из мирового опыта: экономика развивается лучше в тех странах, где инвестиции бизнеса в научные разработки превалируют над государственными. И напомнил, что данный приоритет провозглашен сегодня и на уровне РФ: дело государства — финансировать фундаментальную науку, прикладную — дело бизнеса и территориальных органов самоуправления. Кроме того, по мнению Никитенко, в регионе пока не создана полноценная инфраструктура по поддержке предпринимательства в инновационной сфере. «Научный потенциал региона сегодня, как голова профессора Доуэля — генерирует идеи, в то время как площадки, где они были бы реализованы, пока не созданы. Формируемый технопарк — важный элемент региональной инфраструктуры, однако без опережающего развития инфраструктуры, что называется, «у источника инноваций» есть риск получить красивую витрину без достойного товара», — посетовал он.

С тем, что система региональной поддержки инновационного предпринимательства на сегод-

няшний день не сформирована, согласился следующий докладчик, управляющий бизнес-инкубатором муниципального фонда поддержки малого предпринимательства Валерий Соловьев. По мнению Соловьева, создание в Кузбассе технопарка — первый и реальный способ эту систему создать, взяв за основу ту практику, которая сегодня сложилась в отношении поддержки предпринимательства в целом: «Каждый год методы поддержки развития предпринимательства корректируются по форме, но по сути остаются теми же и действуют по трем направлениям: микрокредитование, бизнес-инкубирование, учебно-консультационная деятельность». По оценке управляющего бизнес-инкубатором, два из трех направлений в регионе представлены на вполне удовлетворительном уровне: кредитование ведется, семинары проводятся в рамках государственных учреждений, общественных объединений кузбасского бизнес-сообщества, специализированных консалтинговых компаний. Третье направление — система бизнес-инкубирования насколько хороша, настолько же и плоха. «Из 72 инкубаторов по России свои два (Кемерово, Новокузнецк) мы можем сравнить только с 30. Все остальные — либо ведомственные, решают проблемы при заводах, либо вузовские, которые помогают реализовать идеи учащейся молодежи, — высказал свое мнение Владимир Соловьев. — 2 из 72 по стране вполне неплохо, но для внедрения идей в производство нам необходимо создавать вузовские и ведомственные бизнес-инкубаторы».

В рамках заседания была рассмотрена еще одна актуальная задача. Для коммерциализации идей необходимо подготовить менеджеров по управлению инновационным процессом. И нужны такие специалисты не только будущему технопарку, на площадках которого, по замыслу авторов проекта, как грибы после дождя будут расти новые инновационные производства. В инновационных менеджерах нуждаются и ныне действующие предприятия. В 2006 году по заказу департамента науки и профессионального образования областной администрации группа ученых и специалистов КузГТУ провела исследование потребности предприятий Кузбасса в инно-



Валерий Соловьев — управляющий бизнес-инкубатором.

Создание в Кузбассе технопарка — первый и реальный способ создать систему региональной поддержки инновационного предпринимательства. Методы поддержки развития предпринимательства, по сути, остаются теми же и действуют по трем направлениям: микрокредитование, бизнес-инкубирование, учебно-консультационная деятельность.

вационных менеджерах. Исследование показало, что работодатели готовы ежегодно принимать 650 — 670 специалистов по управлению инновационной деятельностью. Предположительно данный показатель будет увеличиваться на 7-10% ежегодно. Но какие вузы готовы обучать менеджеров нового поколения, способных управлять инновационным процессом? Этот вопрос остался без ответа.

Экономика Кузбасса располагает уникальным потенциалом для перехода на инновационный путь развития, интеллектуальным, сырьевым, финансовым. Но чтобы осуществить ее диверсификацию, необходимо этим процессом управлять — таков был общий вывод участников форума.

Правление Кузбасской ТПП приняло решение: в целях ускорения инновационных процессов в регионе обратиться к руководству области с предложением разработать концепцию развития инновационной деятельности в регионе, предложить губернатору Кемеровской области создать региональный орган по управлению инновационной деятельностью, в функции которого входило бы прогнозирование, программирование, финансирование, мониторинг, взаимодействие с общественными организациями.

Ксения ФАНДОРИНА.

Выжить может только сетевой бизнес

Междуреченск — не единственный в Кузбассе город, где сфера общественного питания по своему развитию намного отстает от сферы торговли. Даже в областном центре потребность в предприятиях общепита удовлетворена менее чем на 50% от нормативов (норматив — 40 посадочных мест на 1000 человек). Но, несмотря на то, что в этой нише много свободных мест, предприниматели не торопятся их занять. Более того, если кто и идет в сферу общепита, то далеко не малый бизнес. И открывает он чаще не рестораны, а предприятия формата фаст-фуд — быстрого питания: пивные бары, пиццерии, кофейни... Почему?

За ответом на этот и другие связанные с ним вопросы мы обратились к кандидату технических наук, доценту кафедры технологии и организации общественного питания Кемеровского технологического института промышленности Татьяна Корчагиной. Выбрать именно ее в качестве эксперта этого рынка посоветовали сами предприниматели, работающие в сфере общепита Кемерово. Корчагину они ценят не только как теоретика с 25-летним стажем, но и как практического консультанта (жесткого, правда, по характеру), которому обязаны становлением своего бизнеса.

О СЕБЕ:

«Я хорошо понимаю формат фаст-фуда. Мне этот бизнес знаком не только теоретически, но и практически. Я много лет работала в нем не только операционно, но и стратегически. Как доцент кафедры мне приходится сталкиваться с большим количеством коллег-единомышленников, с которыми я меняю установки, устанавливаю творческие и деловые отношения. Вместе с этими людьми поставлено не одно предприятие в городе Кемерово. Вообще мне очень комфортно работать с профессионалами, так как я не только люблю учить, но и учиться. По своей сути я достаточно прямой человек, и это хорошо именно на этапе становления бизнеса, когда, принимая решения, ты руководствуешься интересами дела, а не желанием угодить. Потом... наступают проблемы. Требуются люди, которые умеют раскрывать шоколад по банану. Я, когда создаю бизнес, не могу быть шоколадом».

— Татьяна Лаврентьева, можно для начала коротко охарактеризовать сегодняшний рынок общепита в Кемерово?

— Это разноформатный бизнес питания, рассчитанный на разный сегмент потребителя. Достаточно дорогие рестораны заведения (такие как комплекс «Воля», «Забой»), рассчитанные на публику, которой по карману оплатить чек, минимальная стоимость которого 1000 рублей. Пивные заведения формата паб — пивной ресторан «Баржа», «Линта», «Алекс» и др.), рассчитанные на публику с платежеспособностью в ценовом интервале от 200 до 1000 рублей. Это самые многочисленные и недорогие заведения формата фаст-фуд. Одни из них («Золотой щупленок», «Сильвер», «Сити») работают по типу кафе. Другие («Блок питания», «Ложки-Вилки») — по типу столовой. Третьи («Подорожник») — по типу уличных точек. Кроме этого, на рынке существует еще достаточно интересный демократичный формат — кофейни. Это если коротко.

— Сырьевой товар — это что?

— Это все, из чего делается еда: мясо, молоко, мука, специи... Рост цен на них, к сожалению, опосредованно ложится на плечи потребителя.

— И все-таки, кое-кому удается варьировать — цены в заведениях даже одного формата серьезно разнятся.

— Конечно, можно варьировать. Тому, у кого большая сеть. Когда он берет большое количество товара, компании-поставщики могут ему делать скидки. И поставщикам выгодно работать с сетевым бизнесом, и предпринимателям выгодно создавать сетевой бизнес, потому что они имеют варианты скидок на логистике, и на маркетинге, и на производстве.

— Короче, выигрывают все?

— Кроме малого бизнеса, подняли формат привычного многим столовой на более высокий уровень.

— Но вы же случайно сказали: «относит себя к очень демократичным», или это оговорка по Фрейду? Коллеги собственников «Блоков питания» считают, что если выкинуть в ценообразовании (если там выход 120 г салата пересчитать на выход 150-160 г салата), окажется, что это вовсе не дешевые заведения. Специалисты называют это «скрытые цены».

— Поймите: в общественном питании не происходит ничего отличного от происходящего в других сферах экономики, где пытаются заработать деньги. Вы берете килограмм пельменей и платите 56 р., и вы берете 900-граммовый пакет тех же пельменей и платите 52 р., и радуетесь: «Ой, как я дешево купил!»

— А если все это пересчитать, экономия-то получается относительная. Поймите: нашим предприятиям общественного питания трудно делать низкие цены. И главным образом потому, что нет у нас очень жесткой конкуренции среди поставщиков сырья.

— Следовательно, любой из невольных возникает проблема централизации. Проблема централизации тянет за собой проблему логистики, то есть товар должен поступить туда, где он нужен, в определенное время и с соблюдением всех санитарных норм и требований... То есть, понимаете, малый бизнес буквально буксует в проблемах. Проблема первая — это площадь. Вторая — организация производства на этих площадях и третья — деньги на организацию этого производства.

— Вот кофейни «Кофе Терра» — это принцип демократичного и комфортного бизнеса. Они открываются на первых этажах жилых домов, количество посадочных мест там от 25 до 40. В этой сети есть централизованный блок, который поставляет торты в небольшие кофейни. Эти предприятия используют все преимущества сетевого бизнеса — централизованную маркетинг, единую ценовую политику, централизацию в подготовке кадров, возможность снижения входных цен на сырье за счет объемов закупок. Вроде бы этот бизнес хорош, как семейный. Но... сетевой бизнес требует денег. И немалых. В итоге мы

опять попадаем в некий заколдованный круг.

— Тортик в 50-60 граммов, который стоит 60 рублей, и чашечка кофе за 50-70 рублей, по-вашему, это демократично?

— Наверно, с вами можно согласиться: демократично здесь действительно относительно показатели, так как средняя стоимость чека в этих заведениях выше 100 рублей. Но на них есть сформированный спрос. «Кофе-Терра» — модный бренд, который позволяет предприятиям этой сети быть...

— А что позволяет, как вы выразились, «быть» таким сетям, как «Сильвер-фуд», «Подорожник»? То, что это — классический фаст-фуд с неприязненным сервисом и ограниченным ассортиментом?

— Сегодня наш фаст-фуд иной, он далек от американской классики. Если раньше он действительно строился как «Макдональдс» — на монопродукте (гамбургеры, картофель, фри, чипсы), то сейчас мы в малых городах четко понимаем, что оборачиваемость клиентов в заведениях таким узким ассортиментом, мизерная. Поэтому мы пошли немножечко в другую концепцию, стараемся отойти от монопродукта, делать более широкий ассортимент блюд.

— А это уже в принципе — кафе?

— Если вернуться к предприятиям общепита из застойного периода и к ГОСТу, который дает характеристику предприятий общепита, то можно сказать, что да, это тип общедоступного кафе. Если же говорить языком современного ресторана, то эти заведения ближе к демократичному ресторану. Почему? Потому что их интерьеры отходят от традиционных интерьеров западного фаст-фуда, академичность которых уже, мягко говоря, приелась клиентам.

— Посетители нашего фаст-фуда хотят комфорта, хотят сервиса (хорошей, а не разовой посуды, в частности). И вы, наверное, уже заметили, что предприятия быстрого питания стараются ввести какие-то элементы, которые были бы удобными и создавали определенный уровень сервиса в этой сфере бизнеса.

— Теперь к вопросу о том, что позволяет быть на кемеровском рынке системам «Сильвер-фуд» и «Подорожник». Кстати, на мой взгляд, система «Сильвер-фуд» — наиболее успешная на кемеровском рынке. Она наиболее успешна не потому, что там лучше качество продукции, чем где-либо. Нет, есть предприятия, которые по своему товарному ассортименту несколько ей не уступают. Но система «Сильвер» была организована одной из первых в городе. Следовательно, этот игрок завоевал себе большое количество постоянных клиентов. Постоянный клиент — доход любого предприятия. Чем больше постоянного клиента, при чем преданного, тем, следовательно, предприятие более успешно. В предприятиях «Сильвер» такого клиента больше половины. Второе преимущество этой сети — очень грамотная маркетинговая раскрутка своей торговой марки.

— Кроме того, в компании «Сити», которая основана на «Сильвер», очень мощная система подготовки профессионалов. То есть, имея изначально самую сильную базу в Кемерово, компания продолжает совершенствоваться и улучшаться. Специалисты сети постоянно ездят учиться не только в Москву, но и за границу. Кроме того, руководство этой компании (сам Вадим Сидоров) является сильным и профессиональным стратегом этого бизнеса.

— «Сильвер-фуд» — формат кафе. А среди предприятий более демократичного формата — уличных точек нет равных системе «Подорожник». Грамотный маркетинговый ход помог раскрутить абсолютно банальную продукцию — бутерброды советской эпохи — до уровня межрегионального бренда. «Подорожник» — яркое явление на рынках питания не только Кузбасса, но и других регионов России — Новосибирска и даже Санкт-Петербурга.

— У собственников этих бизнесов есть то, в чем они одинаковы — соборать лучших, заплатить лучше и сделать лучше.

— Только ли грамотный маркетинговый ход может сделать бизнес успешным? Вот как вы оцениваете с этой позиции «Трактир» — это сим-

биоз между фаст-фудом и рестораном. Много элементов нетрадиционных форм обслуживания: салат-бар, столики самообслуживания с одной стороны и обслуживание официантами с другой. Эта концепция ресторатора Новикова, его ресторана быстрого питания «Елки-Палки» в Москве очень успешна. Но, с моей точки зрения, в Кемерово она работает слабее. Не знаю почему. Может быть, Кемерово не тот город, где эта концепция себя хорошо чувствует.

— Из кемеровских мне, например, кажется очень интересной концепция «Ворд пиццы», которая работает сейчас в «Променаде». Это стиль фьюдл, который сочетает японскую кухню с другими кухнями. Очень хорошая кухня, а если учесть, что при этом цены в «Ворд пицце» дешевле, чем в кофейнях «Терра», то это значит, у «Терры» появился сильный конкурент.

— А можно ли сформулировать общие ошибки тех, кто пытался войти в этот бизнес, но не смог удержаться на рынке? Вы сами сформулировали ответ на этот вопрос: они пы-та-ли-сь. Попытка, она и есть попытка. Почему-то все считают, что вырезать специалист должен решать юридическую проблему тоже должен профессионал. А вот поставить общепит может любой. Но и этот бизнес должен ставить базовые профессионалы. Проблема многих собственников (так мне кажется) в одном: они съездили в Москву, им понравился этот бизнес, купили франшизу и считают, что вот она — золотая жила...

— Ну, не все именно так действуют. Знаю прокопьевского предпринимателя, который, заработав на торговле, решил открыть пиццерию. Но он — не профессионал. Что бы вы ему посоветовали? Не пытаться?

— Для того, чтобы помогать предпринимателям в этой сфере, на кафедре технологии и организации общественного питания в КемТИППе и фаст-фуде «Сити» (где, кстати, я работаю) создан центр по подготовке профессионалов. Пусть приезжает к нам.

— Расспрашивала Вера КАРЗОВА. Фото Федора Баранова.

«Пять лет назад междуреченский предприниматель Виктор Ковалев решил открыть кафе быстрого питания — пиццерию. Выиграл конкурс на приобретение права заключения договора аренды земельного участка под своей навильон. Но с тех пор пицца так и не прижилась», — с этого началась история нашего собора Людмила Худик «Вчерашняя пицца», опубликованный в майском выпуске ОПОРЫ

Коротко напомним его суть: в декабре 2002 года Виктор Ковалев стал победителем в торгах на право аренды земельного участка площадью 256 кв. метров под установку навильона в районе магазина «Казыр». По словам самого Ковалева, он готов был установить временный навильон, а сразу капитальное двухэтажное здание из металлоконструкций. Эскизный проект у него был выполнен. Далее он начал добиваться необходимых согласований. Печальная хронология этих согласований закончилась в августе 2006 года отказом КУМИ заключить с Ковалевым договор аренды земли под размещение кафе. Ковалев обратился в суд.

Недавно суд первой инстанции признал незаконным отказ КУМИ в заключении договора аренды земельного участка с начинающим предпринимателем и обязал администрацию города Междуреченска устранить допущенное нарушение прав и свобод В.И. Ковалева. По решению суда комитет по управлению муниципальным имуществом должен будет направить Ковалеву проект договора, которого он добивался в течение трех лет.

Виктор Ковалев, 42-летний неработающий домохозяйка, как он представлялся в суде, не оставляет надежды основать свой бизнес. Почему выбрал именно общепит? «Да потому, что общепит — это гораздо проще, чем, например, электроснабжение промышленного предприятия. Общепит — это классика бизнеса, он не требует специальных знаний, специалистов в этой сфере тоже легко найти. Шашлычки, чебуреки — что в них сложного? Я достаточно начитанный человек, у меня есть трехтомник по управлению предприятием. А свой бизнес, как понимаете, надежнее. Как искать инвесторов, я знаю».

Но пока решение суда не вступило в законную силу: администрация города пытается обжаловать его. И это не единственная преграда, которая может помешать Ковалеву воплотить в жизнь свою давнюю бизнес-идею. Так, по крайней мере, считают и чиновники, и предприниматели. Послушаем их.



Пока предприниматель Ковалев согласовывал разрешительную документацию, необходимую для установки своей пиццерии, в администрации Междуреченска сменилось три заместителя главы по развитию города и района, но зато появилось управление потребительского рынка, услуг и поддержки предпринимательства. Сегодня его возглавляет Ирина ДУДОЛАДОВА:

— Вопрос вовсе не в том, что есть сомнения по поводу надежности Ковалева как предпринимателя. Хотя пока никакого следа на потребительском рынке города он не оставил, пусть даже в виде какого-то киоска. Просто когда в 2004 году появилось распоряжение,

возможности всех площадок для строительства предприятий общественного питания и выделяло шесть отвечающих необходимым требованиям. Три из них в западном районе, три — в восточном. Скоро они будут выставлены на торги. Никто не запрещает участвовать в них и Ковалеву. Но на том месте, которое отводилось ему пять лет назад, кафе уже не предусмотрено. За эти годы изменилась градостроительная политика. Снесены все временные киоски. Временные павильоны, установленные три-пять

лет тому назад, ждет та же участь. Сегодня утвержден генеральный план города, и предприятия общепита будут строиться там, где это разрешено главным градостроительным документом. Хаотичной застройки уже не будет.

Наше управление старается создавать равные условия для развития каждого предпринимателя.

Записала Людмила ХУДИК. Фото автора.

«На том месте, которое отводилось ему пять лет назад, кафе уже не предусмотрено. За эти годы изменилась градостроительная политика. Снесены все временные киоски. Временные павильоны ждет та же участь. Сегодня утвержден генеральный план города. Хаотичной застройки уже не будет».

Этому способствует концепция развития торговли и общественного питания на 2006-2010 годы, где приоритетным направлением названо формирование в городе сети общественного питания. Я убеждена, что общепит — это бизнес, который никогда не бывает. Но организовать услугу на хорошем уровне очень сложно, потому что общепит — это целое производство. Сегодня перспективные мыслящие предприниматели понимают, что мало вложить деньги в дорогостоящее оборудование или сделать красивые стены, надо вкладывать очень большой капитал и в специалиста. В городе огромная нехватка высококвалифицированных поваров, шеф-поваров. Ведь имея предприятие общественного питания делает не предприниматель, которому принадлежит кафе или ресторан, а шеф-повар. Поэтому предприниматели, дорожащие имиджем своего предприятия, за очень большие деньги переманивают из других городов шеф-поваров, чтобы только поставить кухню. Общепит — очень сложный механизм, в который надо вложить большие инвестиции, помимо строительства самого объекта. Сегодня нельзя работать на одних печках, любому кафе требуется парковочное место. А он, даже самый простейший, стоит как минимум пять тысяч евро. Готов ли работать господин Ковалев именно на этих условиях?

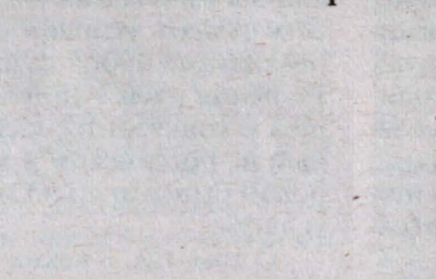
«Считается, что если предприятие общепита начинает приносить прибыль на восьмой год, то это очень здорово. Пока не занималась кафе, мне тоже казалось, что в общепите ничего сложного нет. Меня предупреждали, что трудностей много, но я никого не слушала. Теперь поняла, что организация общественного питания — это титанический труд. На уровне рентабельности мы еще не вышли, пока работаем по полям. Чтобы поставить пиццерию, нужен мясной, мучной, овощной цехи. Это не дома у себя на кухне что-то приготовить. Одних холодильников потребуется несколько, потому что мясные продукты нельзя хранить вместе с овощами, а готовую продукцию, например, с колбасой».

«Если ты хочешь, чтобы кафе, бар или ресторан работали, там надо жить. Я, например, в восемь утра уже в своем кафе, в два часа ночи я еще здесь. Просто так придумать новый рецепт пиццы или салата ты не можешь. Надо съездить с этим салатом в Новозкунецк, получить лабораторию, сделать реншептуру, утвердить ее, получить результаты анализов и только после доскональных проверок сможешь запустить свой рецепт. Мы, например, хотели бы летом торговать шашлычками, но нам не разрешают, потому что нет мясного цеха».

«Я была бы не против сразу поставить капитальное здание, но существуют законы, генплан. Мне тоже дали земельный участок под временный павильон. И я не ропщу, потому что знаю, что район скоро будет застраиваться. Когда сюда подойдет стройка, будет видно, что здесь необходимо разместить. Возможно,



На этом месте Виктор Ковалев планировал построить пиццерию.



Предприниматель Нина ПОПОВА практически одновременно с Виктором Ковалевым получила право на строительство временного кафе. Ее «Лесная поляна», территория которой украшена скульптурами сказочных гномов, работает уже третий год.

«Считается, что если предприятие общепита начинает приносить прибыль на восьмой год, то это очень здорово. Пока не занималась кафе, мне тоже казалось, что в общепите ничего сложного нет. Меня предупреждали, что трудностей много, но я никого не слушала. Теперь поняла, что организация общественного питания — это титанический труд. На уровне рентабельности мы еще не вышли, пока работаем по полям. Чтобы поставить пиццерию, нужен мясной, мучной, овощной цехи. Это не дома у себя на кухне что-то приготовить. Одних холодильников потребуется несколько, потому что мясные продукты нельзя хранить вместе с овощами, а готовую продукцию, например, с колбасой».

«Если ты хочешь, чтобы кафе, бар или ресторан работали, там надо жить. Я, например, в восемь утра уже в своем кафе, в два часа ночи я еще здесь. Просто так придумать новый рецепт пиццы или салата ты не можешь. Надо съездить с этим салатом в Новозкунецк, получить лабораторию, сделать реншептуру, утвердить ее, получить результаты анализов и только после доскональных проверок сможешь запустить свой рецепт. Мы, например, хотели бы летом торговать шашлычками, но нам не разрешают, потому что нет мясного цеха».

«Я была бы не против сразу поставить капитальное здание, но существуют законы, генплан. Мне тоже дали земельный участок под временный павильон. И я не ропщу, потому что знаю, что район скоро будет застраиваться. Когда сюда подойдет стройка, будет видно, что здесь необходимо разместить. Возможно,



«Считается, что если предприятие общепита начинает приносить прибыль на восьмой год, то это очень здорово. Пока не занималась кафе, мне тоже казалось, что в общепите ничего сложного нет. Меня предупреждали, что трудностей много, но я никого не слушала. Теперь поняла, что организация общественного питания — это титанический труд. На уровне рентабельности мы еще не вышли, пока работаем по полям. Чтобы поставить пиццерию, нужен мясной, мучной, овощной цехи. Это не дома у себя на кухне что-то приготовить. Одних холодильников потребуется несколько, потому что мясные продукты нельзя хранить вместе с овощами, а готовую продукцию, например, с колбасой».

«Если ты хочешь, чтобы кафе, бар или ресторан работали, там надо жить. Я, например, в восемь утра уже в своем кафе, в два часа ночи я еще здесь. Просто так придумать новый рецепт пиццы или салата ты не можешь. Надо съездить с этим салатом в Новозкунецк, получить лабораторию, сделать реншептуру, утвердить ее, получить результаты анализов и только после доскональных проверок сможешь запустить свой рецепт. Мы, например, хотели бы летом торговать шашлычками, но нам не разрешают, потому что нет мясного цеха».

«Я была бы не против сразу поставить капитальное здание, но существуют законы, генплан. Мне тоже дали земельный участок под временный павильон. И я не ропщу, потому что знаю, что район скоро будет застраиваться. Когда сюда подойдет стройка, будет видно, что здесь необходимо разместить. Возможно,

«Я была бы не против сразу поставить капитальное здание, но существуют законы, генплан. Мне тоже дали земельный участок под временный павильон. И я не ропщу, потому что знаю, что район скоро будет застраиваться. Когда сюда подойдет стройка, будет видно, что здесь необходимо разместить. Возможно,

В январе нынешнего года в Кузбассе было подписано уникальное для России соглашение: администрация Кемеровской области передала свои полномочия по развитию внешнеэкономической деятельности негосударственной организации - Кузбасской торгово-промышленной палате. Таким образом, кузбасский бизнес, объединенный под эгидой Торгово-промышленной палаты, получил возможность сам задавать вектор развития внешнеэкономических связей области. Причем задача перед ним встала непростая: не только сохранить те хорошие традиции в сфере внешнеэкономической деятельности нашего региона, которые были созданы ранее, но и преумножить их.

Как и планировалось, при Кузбасской ТПП был создан комитет по содействию внешнеэкономической и выставочно-ярмарочной деятельности. В него вошли палата пригласила опытных экспортеров, представителей выставочных организаций, специалистов-экспертов, представителей таможи, Минэкономразвития и всех заинтересованных лиц. Здесь формулируется внешнеэкономическая и межрегиональная политика, вырабатываются рекомендации, обсуждаются предложения по улучшению инвестиционного климата. Решать же текущие вопросы по организации внешнеэкономической деятельности региона, а также помогать конкретным предприятиям области налаживать внешние связи с партнерами из других регионов и стран поручено департаменту внешних экономических связей Кузбасской ТПП.

Времени на раскачку у специалистов департамента (их пятеро) не было: они то принимали делегации из соседних регионов и дальних стран, то от-

правляли туда кузбасские делегации. Особенно напряженным в этом плане был май: нужно было принять делегацию бизнесменов Венгерской Республики, организовать визит кузбасских специалистов угольной промышленности в Китайскую Народную Республику для знакомства с технологией и опытом подземной газификации угольных пластов, провести торгово-экономическую миссию кузбасских предпринимателей на Алтае, подготовить делегацию Кемеровской области к участию в XI Петербургском международном экономическом форуме.

К этому времени на двух языках - русском и английском - был издан справочник о членах Кузбасской ТПП, который будет распространяться во время внешнеэкономических мероприятий. Готовился к запуску обновленный сайт Кузбасской ТПП, где создан специальный раздел «Внешиэкономические связи», переведенный на несколько иностранных языков (английский, немецкий, китайский). Здесь предприниматели смогут найти информацию, новости и объявления о деятельности палаты в сфере внешнеэкономической деятельности. Сейчас на этом сайте размещен баннер, посвященный Году Китая в России, где публикуются новости, анонсы и коммерческие предложения по данной теме.

- А «рядовые» предприниматели воспользовались возможностью самим задавать вектор развития внешнеэкономических связей Кузбасса? - поинтересовались мы у начальника департамента внешних экономических связей Кузбасской ТПП Екатерины САВОСТЬЯНОВОЙ, которую попросили рассказать о ближайших планах.

Вектор задает сам бизнес

И не единожды, - ответила Екатерина Алексеевна. - Наш департамент получил ряд запросов как от представителей крупного, так и от малого бизнеса, которые хотят получить максимальный эффект от объявленного в нашей стране Года Китая в России. Именно по просьбе угольных компаний мы организовали визит в Китай для изучения функционирования станций по подземной газификации угля. Также по просьбе одной кемеровской продовольственной компании помогаем ей принять участие в продовольственной выставке в Шанхае для установления прямых связей с местными производителями морепродуктов. Сейчас специалисты нашего департамента прорабатывают вопрос о стажировке в Китае представителей кузбасского ресторанного бизнеса с целью изучения китайской кухни, ведут переговоры по организации автопробега Кузбасс-Пекин. При нашем содействии машиностроительная компания ОАО «Анжеромаш» стала соучредителем Российско-Китайской торговой палаты по машиностроительному оборудованию. Генеральный директор ОАО «Анжеромаш» Сергей Германович Альков является председателем клуба машиностроителей Кузбасса, что позволяет надеяться на представление в этой палате интересов всей машиностроительной отрасли региона.

Если говорить о планируемых крупномасштабных мероприятиях, то сейчас совместно с правительством города Чунцин, Чунцинским

комитетом по внешне-торговым экономическим связям (Кемерово уже посетили две делегации представителей Народного правительства города и деловых кругов) идет подготовка к «Неделе Чунцина в Кузбассе». Сроки - с 3 по 6 сентября т.г. Это мероприятие проводится в соответствии с соглашением между администрацией Кемеровской области и правительством города Чунцин, подписанным еще в феврале 2003 года. Планируются презентация Чунцина, торгово-экономическая миссия с участием китайских компаний, проведение фотовыставки, подписание двусторонних договоров о сотрудничестве. Кроме того, в сентябре этого года ожидается визит в Кузбасс китайских специалистов в сфере топливно-энергетического комплекса. Информацию об этом и коммерческие предложения предприниматели могут найти на нашем сайте.

В рамках «Года Сибири в Германии», которым Восточный комитет немецкой экономики объявил 2007 год, планируется участие в следующих мероприятиях:

- Презентация экономического потенциала субъектов Сибирского федерального округа в г. Штутгарте (земля Баден-Вюртемберг). Уже подтвержден срок проведения презентации - 13 ноября 2007 года. Для участия в этом мероприятии планируется визит деловых кругов Кузбасса в Германию.

- Германно-российский экономический форум «Сибирские встречи» с участием видных немец-

ких предпринимателей (конец 2007-го - начало 2008 г.). Форум пройдет в г. Томске. Формат мероприятия - встречи и переговоры с немецкой стороной.

Следует также напомнить, что 2008 год официально объявлен Годом России в Индии, а 2009-й - Годом Индии в России. Поэтому уже сейчас начинается проработка перспективных направлений сотрудничества с Индией. Потребности индийских предприятий в металлургическом коксе удовлетворяются местными производителями только на 10%. Намечаемые индийские планы по расширению производства в черной металлургии приводят к существенному увеличению спроса на коксующийся уголь, который на 85% будет обеспечиваться за счет импорта. Поэтому индийские компании активно ведут поиск зарубежных партнеров в этом направлении и готовы к созданию совместных добывающих предприятий за рубежом (такие предприятия уже созданы в Австралии и Бангладеше).

Наша палата установила новые каналы взаимодействия для выхода кузбасских предпринимателей на партнеров из Японии, Кореи, Германии и Китая.

На партнеров из Япо-

нии - через «Японский бизнес-клуб», встреча с руководством которого состоялась в г. Новосибирске в рамках заседания, организованного аппаратом Сибирского федерального округа. Японской стороной были озвучены ключевые интересы японского бизнеса в Сибири - это совместная разработка месторождений угля, газа и лесных ресурсов. С российской стороны прозвучали предложения о сотрудничестве в инновационной сфере. Это направление было поддержано губернатором области. И у нас есть возможность пригласить членов клуба в Кузбасс для встречи с нашими деловыми кругами. Мы готовы рассмотреть все предложения предпринимателей, заинтересованных в налаживании контактов с «Японским бизнес-клубом».

На партнеров из Кореи - через торговый отдел Посольства Республики Корея в РФ, который готов при выявлении взаимовыгодных интересов со стороны Кузбасса и Кореи организовать визит делегации представителей корейского бизнеса в Кузбасс. В настоящее время прорабатывается список корейских компаний, готовых к сотрудничеству. Информация о них также будет выставлена на сайте КТПП.

На партнеров из Германии - через Союз немецкой экономики в Российской Федерации. Это самостоятельное российское юридическое лицо, членами которого являются в настоящее время более 500 крупных и средних немецких компаний. Союз уделяет большое внимание рабо-



те в регионах России. Правление Союза готово поддержать любые наши предложения в представлении возможностей наших предприятий потенциальным немецким инвесторам и торговым партнерам. Союз немецкой экономики в Российской Федерации - один из реальных каналов для развития внешних связей с Германией.

Большие перспективы для встреч с партнерами из стран СНГ открывает участие в выставке «Российские производители - Таджикистану». Она пройдет с 9 по 12 октября в г. Душанбе. К участию приглашаются предприятия машиностроительного и агропромышленного комплекса, медицины и здравоохранения, науки и инноваций, металлургии и горнодобывающей промышленности, строительного комплекса, лесной и деревообрабатывающей промышленности. Организаторы выставки готовы оказать содействие российским предпринимателям в разработке схем реализации товаров и услуг, обеспечивающих

финансовую привлекательность и безопасность. Условия участия в этой выставке также выставлены на сайте КТПП. В перспективе - организация участия в отраслевых выставках в Узбекистане и Казахстане.

Но мы приглашаем предпринимателей не только к участию в конкретных мероприятиях, которые могут помочь им расширить свою внешнеэкономическую деятельность. Мы приглашаем их также обсудить проблемы и перспективы развития внешнеэкономической деятельности в нашем регионе на предстоящей международной конференции, которая состоится в Кемерове (подтверждение об участии в этой конференции уже получено из Министерства экономического развития и торговли РФ). Мы ждем ваших предложений и желаний относительно того, какие проблемы и перспективы необходимо обсудить на этом форуме. О сроках проведения самой Международной конференции мы сообщим дополнительно.

Наши на Алтае

Недавно в столице Алтайского края Барнауле с торгово-экономической миссией побывала делегация предпринимателей из Кузбасса. Встречи с барнаульскими коллегами им организовала администрация Алтайского края и Алтайская торгово-промышленная палата. Мероприятие это проводилось в рамках реализации Соглашения о торгово-экономическом, научно-техническом и социально-культурном сотрудничестве между нашими регионами, подписанного 1 февраля этого года во время визита делегации Алтайского края в Кузбасс. Мы задали участникам торгово-экономической миссии два вопроса:

1. Оправдала ли ваши надежды эта поездка?
2. Рынки каких регионов России, каких зарубежных стран вам еще интересны?

Александр БАЙКАЛОВ,
генеральный директор
ООО «Трансстрой-механизация»
(г. Новокузнецк):

— 1. Поездка на Алтай оправдала все мои надежды. Что я хотел — встретиться с людьми, которые мне были интересны в рамках развития моего бизнеса, взаимного сотрудничества, — то я получил. Результат, можно сказать, хороший. Я провел восемь встреч, из них, по крайней мере, четыре сегодня перевожу в практическую плоскость. Мой бизнес так развивается, что выход на рынок Алтай сам собой напрашивался. Мои казахские партнеры тоже двигаются на Алтай со своим оборудованием и практически передают мне свои полномочия. В дальней-

шем планирую снова туда поехать и посмотреть, как развивается дело.

2. В Китай хочу. В пределах РФ наша Торгово-промышленная палата с Омском общается, вот если позовет — поеду.

Анатолий ГЫРДЫМОВ,
директор ООО
«Мирон» (г. Полысаево):

— 1. Такие миссии полезны не только тем, что налаживаются связи между областями. Связи между участниками этих миссий налаживаются. Мы часто не знаем соседа по лестничной площадке. Точно так же и в бизнесе. Я сколько искал связей с Гурьевским заводом — безрезультатно! Нашел их, съездив на Алтай, в составе кузбасской делегации. Я думаю, что мы



здесь, внутри области, сможем, как минимум, одну сделку заключить.

Что касается напрямую сделок по металлургическим дверям на Алтае, то их не было. Правда, получил довольно экзотическое предложение от алтайской компании, занимающейся недвижимостью: торговать нашими дверями в Барнауле. Мало верится в результативность такой сделки. Но в принципе мы не ждем сиюминутных сделок после первых встреч. Они позже, как говорят предприниматели, «выстреливают».

2. Если не совсем далеко, то, конечно, интересен Красноярский край, тем более после его объединения с Таймыром и Эвенкией. Там, наверно, интересные процессы сейчас

происходят. Томск интересен в плане своего кадрового потенциала. Мы испытываем кадровый голод без специалистов-менеджеров, политехников.

Когда-то я возглавлял профсоюзную организацию предпринимателей. И до сих пор многие обращаются ко мне по разным вопросам. И не только коллеги. Есть очень интересная категория людей, до нее власти часто не дотягиваются — сегодня им чуть больше двадцати, желают серьезно бизнесом заниматься, но боятся. С одной стороны, они считают, что все ниши на рынке заняты, с другой стороны, хотят получить все и сразу. Полезно было бы таких ребят с собой в подобные поездки брать. Думаю,



надо обсудить такую возможность с Торгово-промышленной палатой.

Лариса СИДОРЕНКО,
начальник отдела
маркетинга
ОАО «Полимер»
(г. Кемерово):

— 1. Поездка на Алтай была интересна в плане знакомства с новым регионом. Может, он для нас не совсем новый, но тем не менее мы освоили его не так полно, как бы нам этого хотелось. Мы встретились с руководителями предприятий (не с менеджерами, не со сбытовиками, не со снабженцами), что очень важно. Они сами смогли посмотреть, подержать в руках нашу продукцию.

Всего встреч было шесть. Большинство направлены на продвижение продукции алтайских предпринимателей в Кузбасс. Все их предложения мы передали в отдел снабжения, главному энергетике. Заинтересуют ли они, сейчас сказать не могу. Но, по крайней мере, информацию о возможностях алтайских фирм на нашем предприятии сейчас имеют.

Для расширения нашего бизнеса очень полезными были две встречи — с фирмами ООО «Упаковщик» и «Алтайская упаковка». Они нам интересны, и, как мне показалось, мы их тоже заинте-

ресовали своей продукцией. Сейчас ведем переговоры о поставке пробной партии нашей продукции. Идет согласование по цене и по доставке, то есть решаются организационные вопросы с ООО «Упаковщик».

В дальнейшем же нам хотелось, чтобы был расширен круг знакомств с предприятиями Алтайского края, в частности с предпринимателями из сферы сельского и фермерского хозяйства. Все-таки Алтай — район сельскохозяйственный, и наша продукция может быть там востребованной.

2. Для нас представляют интерес тепличные комбинаты, которые выращивают продукцию в закрытом грунте. Это Красноярский край — мы не очень хорошо продаем нашу пленку в Красноярске. Интересна в этом же направлении Новосибирская область. В перспективе хотелось бы изучить рынок Дальнего Востока — было бы полезно встретиться с предприятиями, которые занимаются упаковкой и розливом напитков (газированных и слабоалкогольных), у нас для них есть упаковочная пленка. В совсем уж дальней перспективе мы бы хотели выйти с нашей продукцией на китайский рынок.

Записала
Марина РОМАНОВА.

Кадры

Кому агентство по плечу

Наталья МИХАЙЛОВСКАЯ,
директор кадрового
агентства «Профи»:

— Создание специализированного кадрового агентства, которое бы работало только с компаниями малого и среднего бизнеса, я считаю нецелесообразным, потому что, к примеру, наше агентство работает с этим контингентом на протяжении всего существования, то есть ровно 11 лет. И объем заказов достаточно велик.

Если рассматривать мотив создания такой отдельной фирмы с точки зрения стоимости услуг, то могу сказать, что в Кемерове сейчас представлено 25 кадровых агентств, то же самое в Новокузнецке, открываются они и в других городах Кузбасса. И разбег цены достаточно широкий: можно найти провайдера, который оказывает эту услугу за 3 тыс. рублей, а можно и дороже, но с более качественным исполнением. На мой взгляд, существующий сейчас выбор кадровых служб способен удовлетворить любые потребности, в том числе и по цене. Безусловно, есть соотношение: цена — качество — сроки исполнения, и каждый работодатель волен принять наиболее важный и приемлемый для него вариант.

Размышляя о том, какой должна быть инфраструктура поддержки малого бизнеса в Кузбассе, общественно-экспертный совет по малому предпринимательству Кемеровской области попросил членов совета высказать свои предложения по этому поводу.

Мы обратили внимание на одно из них — от директора муниципального фонда поддержки малого предпринимательства г. Белово Ольги Опалевой: «Органам

Я думаю, что вновь создаваемое агентство, даже обладая четкостью организации, все равно должно будет пройти необходимые этапы развития, какие проходят любой бизнес: учредительство, финансирование, сбор базы данных по кандидатам — на это потребуются от двух до восьми месяцев. На выстраивание отношений с клиентами тоже уйдет примерно год.

Эта идея мне кажется несостоятельной априори, потому что такие заявления, полагаю, могут сделать люди, которые вообще ни разу не обращались в кадровые агентства. Чтобы сделать первый шаг в решении своей кадровой проблемы, достаточно открыть справочник или позвонить в информационную службу.

Причем процесс возникновения новых кадровых агентств до сих пор продолжается. Есть когорта компаний по подбору кадров, которые существуют на рынке более пяти лет, они стабильные, и их в Кемерове не бо-

лее восьми. Другие открываются-закрываются, друг друга отпочковываются, переименовываются и т.д. Вряд ли это может внушать доверие. Достаточно сказать, что ежегодно у нас появляются от трех до пяти новых либо преобразованных кадровых агентств и примерно столько же прекращают свою деятельность.

Другое дело — профессионалы рынка. Они обладают большой базой данных и опытом, хорошо знакомы с местной спецификой и потребностями клиентов, а также с тем, какие специалисты в настоящий момент пользуются повышенным спросом, сколько их вообще в городе и каковы источники получения информации об этих людях.

Такой багаж с нуля, учитывая еще обучение сотрудников, накапливается долго и трудно. Как минимум год, получается, придется работать в убыток. Готовы вы, организации малого и среднего бизнеса, финансировать такое кадровое агент-

местного самоуправления желательнее предоставлять помещения для осуществления образовательной деятельности, оказания информационно-консультационных услуг, а также создания кадрового агентства для нужд малого бизнеса? Специальное кадровое агентство для малого бизнеса? Есть ли действительно в нем необходимость? С этими вопросами мы решили обратиться к профессионалам рынка трудоустройства. И вот что услышали в ответ.

ство, которое в течение года будет только учиться?

Вообще, кадровое агентство на начальном этапе должно быть универсальным. И уже потом, когда рынок по подбору персонала вступит в стадию стабилизации, определяются ведущие игроки этого рынка, каждый может занять свою нишу.

Татьяна ЗЫКОВА,
коммерческий директор
агентства
«Элита-персонал»:

— Мне эта идея представляется странной, потому что до сих пор кадровые агентства работали и продолжают работать с представителями всех видов бизнеса. Если уж обозначилась такая проблема, следовало бы обсудить ее совместно с нами, специалистами сложившегося рынка по подбору кадров. Возможно, у малого и среднего бизнеса есть претензии или предложения, тогда хотелось бы знать, в чем они заключаются. Если дело в цене на услу-

ги, то, в конце концов, можно выбрать бесплатное размещение объявления в газетах, тем более, выходят специализированные издания. Во всяком случае, я не вижу конструктивности в этом предложении.

Кира Павловская,
менеджер по подбору
персонала «Сибирского
кадрового агентства»:

— Пожалуй, нет никакого смысла в создании специализированного агентства для представителей малого и среднего бизнеса. Гораздо результативнее для специалистов нашего профиля работать с разными категориями работодателей, испытывающих нужду в тех или иных кадрах. Бывает, у одного определенного агентства возникают сложности с поиском рабочих специалистов, у другого — ИТРовцев, у третьего — сотрудников офисов, у кого-то, может быть, и работников предприятий среднего бизнеса. В таком случае необходимо наладить взаимосвязь кадро-

вых агентств, взаимовыгодное сотрудничество. Другого предложения на этот счет у меня лично нет.

Евгения, менеджер по подбору кадров агентства «Перспектив кадров»:

— Хорошо бы знать, что подвигло предпринимателей из малого и среднего бизнеса на подобное предложение: каковы их требования, запросы, чего им не хватает в данный момент на существующем профессиональном рынке? Может быть, минимизации расценок? Мы стараемся удовлетворить интересы любого заказчика, будь то крупный, средний или малый бизнес. Стремимся договариваться в каждом отдельном случае. Порой и крупным серьезным предприятиям наши услуги кажутся дорогими. Но есть и небольшие салоны, которых все в нашей работе устраивает: и качество, и цены, и они являются нашими постоянными клиентами.

Взаимоотношения с заказчиками зависят не от направления или размера их деятельности, а от порядочности, то есть от выполнения договорных обязательств. За что наше агентство всегда ручается.

Анна КАПТАРЬ.

Директор консалтинговой компании «Бизнес – Аналитик Групп»
Ирина ФЕДЧЕНКО:



«Моя социальная роль – катализатор»

Ирина Федченко – одна из представителей интеллектуального бизнеса Кемерово. Семь лет она посвятила становлению рекрутингового бизнеса в кадровом агентстве «ПРОФИ» – основателе этого рынка в Кузбассе. Но на пике карьеры ушла из агентства, открыла свою фирму. Это был уже другой бизнес...

- Думаю, Ирина, не одной мне казалось, что в кадровом агентстве «ПРОФИ» вы – на своем месте. Вы не только владели статистикой, а умели очень хорошо анализировать местный рынок труда. Вы могли бы достичь каких-то высот в рекрутинге или в карьере...

- В «ПРОФИ» я проработала 7 лет, была совладельцем. Директором не захотела быть, потому что в 1996-м много было административных препон: то лицензию получать, то по налоговым и администрациям ходить, и всем надо было кланяться и как-то терпеливо-униженно просить. А я взятки давать не умела, от одного посещения присутственного кабинета и царящего там хамства еще три дня морально отходила. К тому времени я уже и по заграницам ездила (год обучения в Штатах, отпуск во Франции), и в культурной университетской среде вращалась, и переводчиком в проектах TACIS проработала – то есть определенный стереотип поведения уже сложился. Так что по психологическому профилю в административных вопросах плаваю, а продавать хорошо так и не научилась, вместо продажи стараюсь понять потребности клиента и наметить возможный вариант решения, что ценится одними, а другими воспринимается как слабость. Меня больше устраивала должность зама, от властей подальше, к клиентам поближе, тем более мне не возбранялось придумывать и внедрять все, что хотелось.

Бизнес в кадровом агентстве действительно очень интересный, но ограничен собственными целями и за-

дачами, и мне уже через несколько лет стало тесно... Вот и пошли придумки с проектами типа газеты «Работа», образовательным направлением с привлечением столичных тренеров на бизнес-семинары, консалтинговая деятельность, исследование. Меня до сих пор ведет внутреннее желание «хочу все знать», потому что принимать решения или давать рекомендации вслепую я не умею. А когда знания переполняют, свой опыт нужно куда-то скидывать, да еще и преподавательский опыт давал о себе знать. Вот и стала проводить тренинги и семинары, много писать, да и редактором в газете пришлось поработать. Тогда, кстати, деловая и управленческая информация в дефиците была, с Интернетом мы еще не дружили, поэтому знания «тащила на собственном горбе» - чемоданами из Москвы, Новосибирска и Америки.

- Как вообще родилась идея уйти в консалтинг и, более того, начать свое дело? Что послужило толчком?

- Все, о чем сказала выше, и есть, собственно, предпосылки. Бизнес по отбору кадров имеет свои ограничения. Как найти много кандидатов на должности, если в нашем городе по факту отсутствуют специалисты во многих отраслях? Это, кстати, и сейчас крайне актуально, потому что на рынке труда выбирать не из кого, уровень профессиональной и особенно управленческой подготовки отнюдь не высок. В то время, когда мы начинали, никаких начальников служб персонала в помине не было, поэтому общались напрямую с руководителями и консультировали их по всем вопросам, связанным с персоналом: и как заявку составить, и как должност-

ную написать, и на что обращать внимание при отборе, и как распределить обязанности, и что делать, если сотрудник проворовался, и как организовать увольнение... Так вышло, что придумывать и решать сложные задачи мне было намного интереснее, чем заниматься стандартной работой. Обязанности стали очень тормозить личный и профессиональный рост, а масштаб компании уже не давал развиваться... Наше агентство во всем было впереди: и в качестве базы кандидатов, и технологиях отбора, и учились мы у иностранцев, и работали на федеральные и иностранные компании (они нас, кстати, очень ценили и благодарили за качество и оперативность), а с местными заказчиками все было куда сложнее: работы больше, моральной отдачи меньше, оплата существенно (в разы) меньше. А специализироваться на управленческом консалтинге я решила еще в 1998 году, выбрав это специализацией на стажировку в Филадельфию по президентской программе. Жизненное кредо такое.

- Что представлял рынок консалтинговых услуг в Кемерове тогда и что – сейчас?

- Да нет еще в Кемерове настоящего рынка консалтинговых услуг, есть только отдельные его направления, связанные с выполнением конкретных операций: аудит, подбор персонала, составление юридической документации. Те, кто пытался помимо бизнес-функций, передаваемых предприятиями, вводит аналитику и консалтинг, остаются непопулярными, недооцененными рынком. При этом нужно помнить, что мы не принимаем решений за клиента, мы анализируем ситуацию, предлагаем возможные модели развития ситуации, прогнозируем последствия. Мы также можем научить, передать свой опыт, но принимать решения и внедрять результаты будет именно наш заказчик или его команда, если они этого захотят. Несколько маленьких игроков-консультантов – еще не рынок. Знаете, что интересно? Все конкурентные преимущества «ПРОФИ» ярко проявились, когда начался рост количества кадровых агентств. А пока мы были одни, сравнить было не с чем. Так что я только за увеличение количества консультантов в городе: сначала будет хуже, а потом все встанет на свои места.

- У компании «Бизнес-Аналитик Групп» есть «свой конек»? Или это – секрет фирмы? Что вы делаете такого, чего не делают другие?

- Мы все делаем не как

другие. У меня очень высокая планка стандартов – я недовольна результатом там, где многие видят успех, в то же время, при решении одних задач, поставленных клиентом, мы попутно можем решить несколько других. Конек – скорость решения задач, глубина проработки, высокая степень адаптации под возможности клиента, способность решать проблему многогранно: мне приходилось моделировать систему управления достаточно большими и сложными бизнесами. Отрасль и специфика деятельности значения не имеет. Специализируемся на маркетинге, управленческих технологиях, структурах, считаем планы новых бизнес-проектов, анализируем рынок коммерческой недвижимости, заработных плат...

- А власть когда-нибудь исследовалась вашими исследованиями? Вообще, реальны ли контакты власти и консалтинговых компаний, их ведь немало на нашем рынке, и у каждой есть, наверное, то, что могло бы пойти на пользу экономике региона?

- Власть нашими исследованиями не интересовалась никогда. Единственный, пожалуй, пример – это покупка партии наших отчетов по коммерческой недвижимости, торговым и бизнес-центрам Комитетом по управлению муниципальным имуществом г. Кемерово перед подготовкой к продаже права аренды одного из крупных земельных участков. Там их прочитали очень внимательно и заказали нам подготовку инвестиционного обоснования. Мы сделали работу за неделю, и с этими данными сотрудники КУМИ поехали в турне по столичным городам, информируя потенциальных инвесторов.

Мы сегодня способны решать серьезные аналитические задачи в масштабах города и области, делаем это гораздо экономнее и быстрее, чем государственные структуры, потому что умеем деньги считать. Кстати, к нам сейчас обращаются за экспертными комментариями по рынку коммерческой недвижимости и уровням заработных плат многие известные сибирские деловые издания, а средняя посещаемость нашего сайта – 35-40 человек (кстати, половина из них – москвичи) в день, что для Кемерово очень даже неплохо. Нас знают и уважают в Новосибирске, в некоторых кругах. А на контакт с властью я дважды пыталась выходить – безрезультатно.

- В последнее время вы со своей командой делаете то, что, по идее, должна

делать власть – проводите различные «круглые столы», конференции с малым и средним бизнесом. Причем нередко они посвящены обсуждению тех проблем малого бизнеса, которые ни за каким «круглым столом» не решить. Ладно бы, вы власть к этому разговору пригласили, может, тогда бы хоть какой-то эффект был. Но представителей власти на ваших мероприятиях нет. Зачем тогда вы это делаете?

- Не мною придумано, что социальная активность растет по мере повышения уровня образованности и информированности. С тем и с другим у нас в области дела обстоят не очень хорошо. И если кто-то не выполняет свою роль, то на это место встают другие. Я задачей своей не ставлю решение вопросов с властями, этим должны заниматься фонды поддержки предпринимательства, торгово-промышленная палата, бизнес-сообщества. Моя социальная роль – катализатор. Официально, организовывая подобные мероприятия, компания «Бизнес-Аналитик Групп» решает свои маркетинговые задачи. А неофициально, видимо, решается моя внутренняя потребность менять мир вокруг себя. У нашей компании даже девиз такой: «Энергия роста – в нас самих, возможности – вокруг нас!». Я просто не могу смотреть на растущую долю людей инертных и безответственных, особенно в бизнесе, когда им платят за выполнение обязанностей и достижение результата, а они приходят время отсиживать и деньги получать. И зарекалась уже: не вмешиваться не в свое дело, но ведь реальных изменений в компаниях иначе не добиться...

- А часто ли вы можете делать то, что хотите? Что еще хотите, но пока не можете?

- Люблю сложные задачи, чтобы мозги плавилась. Например, этой весной мы готовили аналитический обзор рынка земли в Кузбассе за 2006 год (кстати, сами себе такое «счастье» придумали), а это абсолютное информационно-закрывающая и непрозрачная сфера. Половина компании собирала информацию по крошечкам около 4 месяцев, а потом нужно было свести в единый документ обрывки и кусочки. Отчет сдали, а через месяц его объем увеличился в 1,5 раза, потому что удалось накопить еще несколько источников.

Год назад делали аналитический обзор рынка коммерческой недвижимости в Кузбассе, и нужно было сформулировать основные

выводы, прогнозы и тенденции. А для нас это еще был лес нехоженный, из Интернета сотни страниц нужно было прочитать, наши местные источники посмотреть. Однако испытываю крайнее удовольствие, перечитывая выводы, сделанные год назад: все подтвердилось. Мы были правы.

Кстати, за последний год много раз испытывала чувство гордости, и столько же разочарований. Мне за нашу работу редко бывает стыдно, много разочарований связано с персоналом как у клиентов (или подбираемым для клиентов), так и с собственными сотрудниками.

Клиенты мне таких задач не ставят, все помельче, а хочется покрупнее...

- Есть ли бизнес, коллеги, которым вы завидуете? Потому что им легче живется, у них все получается без проблем...

- Я знаю, как можно жить без проблем: прогибайся, когда гнут. Подстраивайся, когда строят. Но я так не умею. Мой путь труден, но это мой путь. Знаете, в философских книжках пишут о том, что многие лидеры не поняты окружающими именно потому, что они впереди. Мне легко и комфортно общаться с новосибирцами, питерцами, москвичами и иностранцами, но живу я здесь...

- И на прощание вопрос, которым вы сами косите наповал даже сильную половину бизнеса: «Каким вы видите свой бизнес через пять лет?»

- Я всегда хотела иметь сильную, динамичную, многофункциональную компанию, небольшую по размеру, человек 7-8, сидящую в современном бизнес-центре, полностью технически-экипированную, решающую сложные задачи в сфере маркетинговых прогнозов, формирования концепций развития бизнеса или маркетинговых стратегий, имеющую хорошую деловую репутацию в Сибирском федеральном округе. К семилетию кадрового агентства «ПРОФИ» я этого добилась. «Бизнес-Аналитик Групп» пока четыре года, надеюсь осилить задачу к пятилетию. Через пять лет, вероятно, уйду работать в какую-либо крупную федеральную аналитическую структуру, т.к. мне явно станет узко в установленных рамках. А может, удастся продать компанию крупному непрофильному игроку как бренд, аналитическую службу и расширить спектр решаемых задач. Хочется размаха.

Расспрашивала
Вера КАРЗОВА.