

Январь

пн.	1	8	15	22	29
вт.	2	9	16	23	30
ср.	3	10	17	24	31
чт.	4	11	18	25	
пт.	5	12	19	26	
сб.	6	13	20	27	
вс.	7	14	21	28	

КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)

\$ 26, 52 руб.

€ 34, 40 руб.

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

Издается
с 7 января
1922 года.



ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

12 (24246)

24 ЯНВАРЯ 2007 г., СРЕДА

КУРЬЕР

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

Требуется проверка

Аман Тулеев обратился к прокурору Кемеровской области Александру Халезину с просьбой проверить деятельность фирмы ООО «Кузбассполиметалл», которая действует на территории Кузбасса. В нее входят, в частности, ЗАО «Разрез «Тагарышский» и обогатительная фабрика по переработке мощностью 1,5 млн. тонн угля в год. Общая численность работников составляет почти 300 человек. Кроме того, ЗАО «Разрез «Тагарышский» имеет лицензии на три участка недр с запасами каменного угля: «Бунгурский 1-3», «Апанасовский», «Бунгурский 4-6».

Учредителями ООО «Кузбассполиметалл» являются два физических лица: К.И. Струков и В.В. Горшков. Коллективы их предприятий сидят без заработной платы. А.Г. Тулеев считает, что собственники руководят предприятиями бездарно, тем самым компрометируют угольную отрасль Кузбасса.

Уже более года между учредителями существует конфликт по вопросам инвестирования, раздела собственности и объемов добытого угля. Вместо организации производства собственники разворовывают его.

Губернатор просит прокуратуру расследовать все факты, принятые к собственникам ООО «Кузбассполиметалл» действенные меры прокурорского реагирования, чтобы снять социальное напряжение в трудовых коллективах.

Учения по «легенде»

Сегодня в Губернаторской женской гимназии-интернате (село Елыккаево, Кемеровский район) состоятся практические учения по освобождению заложников, захваченных в результате «теракта» с привлечением сотрудников правоохранительных органов.

По легенде учения, во время проведения занятий «террористы», проникшие на территорию образовательного учреждения, захватят заложников: группу воспитанниц вместе с заместителем директора. На место захвата прибывает профессиональный психолог, который будет работать как с «заложниками», так и с «террористами».

В учениях примут участие сотрудники Федерального государственного унитарного предприятия «Охрана» МВД России по Кемеровской области, а также сотрудники ГИБДД.

Конкурс молодых архитекторов

Межрегиональный молодежный конкурс архитектурно-дизайнерских проектов пройдет в конце января в Новокузнецке. Он проводится среди учащихся учреждений среднего профессионального образования Омска, Барнаула, Ачинска, Кемерова, Новокузнецка.

Конкурс, организованный при поддержке департамента науки и профессионального образования и Главного управления архитектуры и градостроительства администрации города, по традиции будет проходить на базе Новокузнецкого строительного техникума.

Это уже четвертый форум молодых архитекторов и дизайнеров такого масштаба. На нем представят более 35 учебных проектов. Конкурсанты также примут участие в работе «Творческой мастерской», программу для которой представляют галерея «Сибирское искусство» и фирма «Fine Art». В рамках программы более 20 студентов будут соревноваться в мастерстве изготовления предметов интерьера.

Климат

25 января переменная облачность, снег, метель, местами сильная, снежные заносы, налипание мокрого снега. Ветер юго-западный 8-13 м/с, усиление до 18-23 м/с. Температура ночью -8 - -13°С, местами -18 - -23°С, в предгорьях до -30°С, днем -5 - -13°С. 26 января переменная облачность, снег, метель, местами сильная, снежные заносы. Ветер юго-западный 8-13 м/с, усиление до 18-23 м/с, порывы до 25 м/с. Температура ночью -18 - -23°С, местами -28 - -33°С, днем -11 - -16°С, местами -6 - -11°С.

Прогноз погоды на 24 января

Ожидается переменная облачность, снег, местами сильный, метель. Ветер южный 2-7 м/с, порывы до 12-17 м/с, временами усиление до 18-23 м/с. Давление будет падать, влажность увеличится. Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.



Больничная койка вместо пилюли на дому?

К этому вполне может привести сбой в системе лекарственного обеспечения льготников.

70-летний кемеровчанин Владимир Николаев много лет страдает астмой. В середине прошлого года из-за резкого ухудшения здоровья ему определили 3-ю группу инвалидности. Но за шесть месяцев своего нового статуса он только раз сумел получить по льготному рецепту дорогостоящий высокоэффективный препарат, позволяющий практически забыть о болезни. Все остальное время аптекари развозили руками, ссылаясь на то, что поставок нет.

Написав отказ от натуральных льгот на 2007 год, Николаев все же рассчитывал получить с государства должок по отсроченным рецептам 2006 года. Увы! 29 декабря Минздравсоцразвития разослало на территории письмо, разъясняющее, что прошлогодние рецепты с 1 января считаются недействительными и подлежат переоформлению. На это «отказник» Николаев права уже не имел. Возмущенный пенсионер позвонил в редакцию...

За разъяснением мы обратились к начальнику фармуправления департамента

охраны здоровья населения области Ольге ХВОРОВОЙ. — Проблема возникла не сегодня, — уточнила Ольга Николаевна. — В 2005 году, когда программа ДЛО только начала действовать, право на льготы имели почти 200 тысяч кузбассовцев. За год они получили лекарства на сумму более 703 млн. руб.

К началу прошлого года право на льготы сохранили 148 тыс. человек, а к концу в регистре льготников значилось уже более 180 тысяч. Прирост составил 21% — за счет получения инвалидности другими гражданами. Это один из самых высоких показателей в Сибири, и свидетельствует он о востребованности льгот именно в натуральном виде.

Для льготников были отпущены лекарства на сумму 1,5 млрд. руб., хотя Минздравсоцразвития установил для Кузбасса лимит в 669 млн. Перерасход в 800 млн. руб. произошел в основном за счет новых особо дорогих препаратов, которые стали доступны пациентам в конце 2005 года и в начале 2006-го. В общем объеме затрат по ДЛО на их долю при-

шло больше половины. Больные раком крови, например, стали получать препараты стоимостью свыше 100 000 руб. за упаковку. В год на одного такого льготника расходовали свыше 1 млн. руб. Подобные пациенты в Кузбассе есть, и благодаря новым лекарствам они не только живут, но и работают. Министерство же весь этот расклад не учитывало, ориентируясь на картину, которая сложилась в системе ДЛО в мае-октябре 2005 года, когда особо дорогие лекарства либо вообще отсутствовали в льготном перечне, либо их не было в поставках.

Прошлогодний долг перед поставщиками до сих пор не погашен. Несмотря на то, что подобная ситуация сложилась в большинстве территорий России и премьер-министр Фрадков обещал эту проблему решить. Поэтому часть зарубежных фармацевтических компаний временно прекратила поставки, и ряд препаратов по ДЛО не поступает в Кузбасс вообще. Хотя в свободной продаже они имеются.

В 2007 году ситуация обещает быть не менее сложной. Получать льготы в натуральном виде пожелали 155,6 тысячи кузбасских льготников. Их реальная потребность в медикаментах составляет порядка 1,2 млрд. руб. Лимит же расходов для области установлен в размере 693 млн. Причем теперь эти деньги включены в стоимость территориальной программы госгаран-

Число льготников, отказавшихся от натуральных лекарственных льгот в пользу денег, выросло в 2007 году до 41% против 37% в 2006-м. В дальнейшем тенденция прироста отказов, скорее всего, усилится.

тний бесплатной медицинской помощи (раньше они шли плюсом к ней). Их перечислят как субвенцию федерального бюджета, а все, что территории потратят свыше, они должны будут покрыть за счет других статей программы. Что весьма проблематично: программа и так принята с дефицитом...

В качестве основной меры, призванной помочь вписаться в рамки жесткого финансирования, О.Н. Хворова назвала усиление контроля за работой врачей и взаимодействие между аптеками и поликлиниками. Чтобы больным выписывали те препараты, которые есть в наличии, а не те, которые поступят в лучшем случае через месяц.

Проверки показали, что иногда амбулаторный этап лечения превращается у нас чуть ли не в реализационный: одному пациенту назна-

чают до 10 препаратов сразу. С медицинской точки зрения, это не только необоснованно, но и вредно, поскольку при одновременном приеме более трех препаратов риск побочного эффекта возрастает в 20 раз. И не случайно сегодня резко возросла потребность в лекарствах, защищающих печень. Иногда льготникам назначают очень дорогие препараты при наличии не менее эффективных, но гораздо более дешевых. В результате доступность льгот для широкого круга нуждающихся снижается. Перед врачами сегодня поставлена задача, во-первых, доказать обоснованность назначений, а во-вторых, оценить их эффективность путем обследования пациентов (известны факты, когда больные не принимают лекарства, а просто собирают их дома).

— Но полностью покрыть дефицит за счет этих мер вряд ли удастся, — признала Ольга Николаевна. — И часть больных, которые не смогут лечиться эффективными препаратами на дому, со временем вновь уйдут на стационарное лечение, как это было до начала реализации программы ДЛО. А значит, и смысл

программы как таковой — сократить число стационарных больных, повысить эффективность амбулаторного лечения, будет утрачен...

К этому мнению специалиста можно добавить одно: не жили богато — не стоило и начинать, заранее не просчитав всех расходов. Государство наше сначала подсластило пилюлю и позволило россиянам проглотить ее. А когда лебедь не сошелся с кредитом, ужаснулось и выхватило назад — вместе с сахаром. Но люди-то уже почувствовали: лечиться как положено и как придется — это две большие разницы.

Впрочем, «стрелочниками» в этой истории назначены не министры, а участковые педиатры и терапевты. Им предстоит с лихвой отработать прошлогоднюю прибавку к жалованью, выслушав мнения пациентов по поводу назначения «не тех» лекарств. Еще труднее придется аптекарям из отдела льготного отпуска: они приборков не получали, зато обслуживание уже сейчас льется на них рекой...

Валентина АКИМОВА.

Криминал

Ищут убийцу Дианы

Фотография шестиклассницы Дианы Бахтуровой по-прежнему висит на Доске почета школы. Вот только сама девочка никогда больше не придет в свой класс. Сегодня в междуреченской школе №2 траур. Все разговоры только об убийстве. У ребят и учителей на глазах слезы. Девочка отлично училась, была жизнерадостной и активной, ее очень любили в коллективе. Поэтому известие о том, что Диану нашли убитой в подъезде собственного дома, вызвало в школьном коллективе шок.

Наша газета уже сообщала о том, что в Междуреченске вечером 20 января в подвале дома №1 по проспекту Строителей был найден труп 12-летней Дианы Бахтуровой. Тело дочери обнаружила ее отец. Жестокое убийство потрясло Междуреченск.

Приехав вечером в субботу из Лужбы на электричке, Диана вместе с одноклассниками и классным руководителем возвращалась на автобусе домой, позвонив по сотовому телефону родителям. Было совсем еще не поздно, шесть часов вечера. От остановки «Буревестник» ей надо было всего лишь перейти дорогу, и она дома. Отец вышел встретить дочь, но девочка успела попасть в руки убийцы ран-

ше. Диана пропала из собственного подъезда.

Не дождавшись на улице дочери, отец вернулся домой. Встревоженная мать начала обзванивать одноклассников и классного руководителя девочки. Но все утверждали, что Диана вышла на своей остановке и пошла домой. Спустя несколько часов отец нашел бездыханное тело дочери в подвале. Голова и ноги девочки были обмотаны скотчем.

На поиск преступника были брошены все силы ГУВД. Сто милиционеров со всей области приехали на подмогу междуреченским сыщикам уже на следующий день. Работу возглавляют начальник Главного управления

внутренних дел области генерал Анатолий Виноградов и его первый заместитель Владимир Банников. Расследование убийства междуреченской школьницы проходит под контролем губернатора области и мэра Междуреченска. За информацией о преступнике назначено денежное вознаграждение.

Со слов случайных очевидцев составлен фоторобот подозреваемого. Это 35-40-летний усатый мужчина худощавого телосложения, неприятно одетый. В распоряжении следствия появилась фотография человека без определенного места жительства, похожего на подозреваемого. Проверяется любая поступающая информация.

Поиск преступника осуществляется опытными сотрудниками подразделения криминальной милиции, милиции общественной безопасности, следствия. Ориентировку получили все подразделения внутренних дел области, особенно близлежащих городов. Везде проверяется база данных ранее судимых, наркоманов и тех лиц, которые склонны к подобным преступлениям. Возможно, убийца был не местный. Сегодня в городе намечена операция «Сигнал», для чего сюда будут стянуты дополнительные силы милиции.

Людмила ХУДИК.

Междуреченск.

Станок в обороте

В моем станке, – говорит Юрий Владимирович, – воплощено не менее пяти оригинальных идей, которые теперь чаще всего называют английским словом «ноу-хау». Не скажу, что интереса к моему изобретению нет. Станком интересуются, потому как мне удалось избавиться от многих опасных и травмирующих узлов. Но даром я свое детище не отдам...

– А за сколько готовы продать?
– Если предложат миллион рублей – подумаю.
– Не дорого?

– А вы попробуйте купить что-нибудь подобное за границей! Заплатите в десять раз дороже и получите один станок. Скопировать его вам не дадут – интеллектуальная собственность, да и скопировать надо уметь, а кроме того, вам продадут конструктивное старье позавчерашнего дня.

С изобретателем можно было бы не согласиться и даже поспорить, но такую же мысль почти слово в слово высказал недавно бывший министр станкостроения СССР, а ныне председатель совета директоров ассоциации «Станкоинструмент» Николай Панчев:

– По-прежнему никто не собирается давать нам даже за большие деньги новую технику и допускать к современным технологиям. Заявления иных российских политиков и олигархов, зачем, мол, самим что-то изобретать, дешевле купить, – это все досужие разговоры, ерунда на постном масле. Никто нам не продаст супероборудование. Наши «нынешние друзья и партнеры» американцы до сих пор

Двадцать лет кемеровчанин Юрий Черепанов изобретает и модернизирует узлы деревообрабатывающего станка, который так и называется – «Станок Черепанова». Возможности своего изобретения он показывает на выставках, куда привозит деревянные изделия, созданные на этой технике. Не случайно они дважды входили в число «100 лучших товаров России». Несколько лет назад он стал лауреатом конкурса инноваций Кузбасса. Однако мастер все больше убеждается, что его детищу уготована примерно та же судьба, которая в свое время постигла в России паровоз братьев Черепановых – невостребованность и забвение.

не отменили пресловутую поправку Джексона-Вэника. Более того, 12 июля 2004 года Евросоюз определил перечень двойных технологий, которые нельзя продавать России. По нашей кафедре этот перечень составляет целых две страницы. В 2005 году в страну завезено более 8 тысяч единиц станков и оборудования, из них действительно нового, как мы говорим, прогрессивного оборудования всего около 200 единиц. Возвзим вчерашний день, а собираемся жить в завтрашнем.

Изобретателя Черепанова сего станком можно было бы отнести к разряду неудачников. В конце концов, история многих идей и оригинальных конструктивных решений далеко не сразу и далеко не везде пробивает себе дорогу. Одна из причин – присущий человеку консерватизм, когда предпочтение отдается привычному старому. Но в нашем случае этого «старого» попросту нет. Во всяком случае, лес мы как везли крутячки за границу, так и продолжаем отдавать за гроши. Кое-где из него пилат доски, а вот

создать из леса конкурентную продукцию конечного спроса не на чем. Те деревообрабатывающие станки, которые еще кое-где крутятся, такая же технологическая древность, как полторка времен второй мировой войны.

– А можно на вашем станке выточить что-нибудь этакое, чтобы товар за валюту купили? – спрашиваю я Юрия Владимировича.

– Почему нет, на нем можно делать если не все, то очень многое, – отвечает он и показывает письмо от одной из торговых фирм Израиля. «Мы заинтересованы в поставке вашей продукции», – написано в нем. К письму прилагается адрес представителя этой фирмы в России. Наверное, израильская фирма просто не знает, что у Черепанова нет завода, что все его производств сосредоточено на семи квадратных метрах в сарае у родственников.

– Мне удалось избавиться от многих опасных для работы узлов в конструкции станка, – говорит он, – поэтому на нем можно было бы обучать



молодежь, которая выбирает для себя профессию деревообрабочника. Есть на станке специальная разметочная устройство, и тоже оригинальное, – не без гордости говорит он.

Станок Черепанова состоит из своеобразных модулей, которые легко закрепляются на станке и так же легко снимаются. Особая гордость – оригинальный патрон, зажимные устройства и приспособления для безопасного использования режущего инструмента. Трексоростерный двигатель, который позволяет не только точить, но одновременно и шлифовать изделия. Черепанов заказал недавно одному из томских предприятий. По его словам, модифицировать и модернизировать станок можно и дальше, но давно пора использовать то, что есть.

Кто-то сказал, что банальность – это усталая правда. Еще недавно прежней «плановой экономике» как раз и предьявляли иск за невосприимчивость к новым идеям и технологиям. Совсем по-другому, говорили нам, относятся к инновациям частный собственник. На вопрос, что заставит частного владельца внедрять новые разработки и гоняться за изобретениями, ответ был короток – конкуренция! Такой же короткий была мораль: стоит только приватизировать заводу, как наш ро ссийский эффективный частный собственник покажет западным конкурентам обещающую «кузюкину мать»...

– Нате, – молча и нехотя согласился народ, – бейтесь за передовые позиции на рынке!

Александр СУЦОВЕВ.

НА СНИМКЕ: изобретатель Юрий Черепанов.

Прошло три пятилетки! И мы стали свидетелями того, как наш «эффективный» не только начисто проиграл в этой конкурентной борьбе (что было бы грустно, но все-таки простиительно), он вообще на «битву» не вышел, а сразу и позорно сдался за «ящик пеньки и бочку варенья».

В лучшем случае цехи бывших заводов превратились в торговые ряды, где перепродают ширпотреб победителей, а в худшем – в развалины. Взамен выигравшая сторона выдала «эффективным» белые штаны, яхты и разрешила им жить у себя в тылу. Оставшиеся конкуррируют между собой за право продавать в том же направлении сырье. Вот и вся борьба за мировой рынок.

Поэтому станок Юрия Черепанова можно признать одним из маленьких символов интеллектуального капитала в единственном экземпляре. Он может принести пользу многим, а может так и остаться в сарае, навевав чувство творческого удовлетворения своему создателю.

Кстати, недавно изобретателя посетил налоговый инспектор и дотошно выяснял, почему он не платит налоги со своих прибылей? После того, как Черепанов показал ему конуру со станком, где вдвоем не развешивать, инспектор догадался, что налогов от использования «ноу-хау» государственной казне придется ждать еще довольно долго. Можно и вообще не дожидаться. Жизнь коротка.

Александр СУЦОВЕВ.

НА СНИМКЕ: изобретатель Юрий Черепанов.

КУРЬЕР

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

Новый киноцентр

В Анжеро-Судженске началась реконструкция единственного в городе кинотеатра «Радауга». Его владелец – богатейшая фабрика «Анжерская». Кинотеатр «Радауга» был построен в 60-е годы XX века. В истории города записано, что первый киносеанс здесь состоялся 4 января 1965 года, тогда горожанам был показан фильм «Война и мир».

В соответствии с проектом кинотеатр переоборудуют в киноцентр. Здесь расположатся два кинозала на 144 места каждый, дискотечный зал, кафе.

Площадь самого здания будет несколько увеличена, а корпус украсят стеклянными витражами.

С любовью к городу

Дню рождения города посвятил Юргинский музей детский изобразительный конкурс народов Сибири и Дальнего Востока передвижную выставку рисунков юных юргинцев. Выставка проходит в детских садах.

В своих рисунках маленькие юргинцы старались изобразить свой город красивым, сделать его нарядней и привлекательней. Задача музея – выявить и поддержать этот детский творческий преобразующий потенциал, работающий на будущее любимого города. Дети не только узнают в рисунках знакомые дома, улицы, любимые места, но и получают импульс к собственному творчеству. Кроме того, выставка рисунков – повод для разговора сотрудников музея с детьми об истории Юрги, ее людях, стихах и песнях.

Лед для малышей

На Комсомольской площади в Топках открылся каток для детей в возрасте до 10 лет.

Рядом с катком, в здании профилактория управления образования, работает прокат коньков маленьких размеров. С малышами занимаются инструкторы.

Такая ледовая площадка для ребятней стала необходимой, потому что на стадионе «Локомотив», где работает большой каток, тесновато. Да и небезопасно – взрослые порой лихачат.

Победы юргинцев

Лауреатами Международного фестиваля-конкурса баянистов, аккордеонистов и гармонистов имени И.И. Маланина, который проходил в Новосибирске, стали воспитанники юргинской детской музыкальной школы № 18.

Инструментальному дуэту Дмитрия Боровникова и Дарьи Боровной присуждено первое место в номинации «Ансамбли». Участники ансамбля народных инструментов «Реприза» завоевали звание дипломантов фестиваля. В номинации «Солисты» звание дипломанта конкурса присуждено учащемуся школы Артему Беретинику.

Победы юным юргинцам дались нелегко, ведь фестиваль собрал более 500 участников из Белоруссии, Прибалтики, Казахстана, Алтайского и Красноярского краев, Новосибирской, Томской и Кемеровской областей.

История города

В Новокузнецке появилось новое учебное пособие об истории города с названием «Мой город – Новокузнецк».

По нему уже занимаются девятиклассники: ребята на факультативных занятиях изучают историю Кузнецка с первых дней его основания и до настоящего времени. К пособию прилагается рабочая тетрадь, в которой ученики должны выполнять практические задания. Это издание уже стало раритетом – вышло всего сто экземпляров. И поэтому заниматься по нему только в трех городских школах.

Сушилка для марихуаны

За последние дни наркополицейские Кузбасса изъяли около 27,5 кг марихуаны.

Так, на одной из дач в поселке Карагайлинский близ Киселевска было обнаружено пять килограммов зелья, хранилось которое в надворных постройках. Подозреваемый отпущен под подписку о невыезде.

Еще один тайник нашли в снегу у заброшенной фермы в деревне Талая Юргинского района. В трех мешках находилось 6,4 килограмма. Другое хранилище зелья изъяли в подвале одного из домов Юрги, где более 14 килограммов листьев марихуаны были разложены для просушивания на бетонном полу. Их обнаружили строители, проводившие ремонтные работы, и сообщили об этом в межрайонный отдел наркоконтроля.

А в Кемерове мешок с марихуаной был спрятан в одном из заброшенных гаражей по проспекту Октябрьскому. Кому принадлежали эти запасы, сейчас выясняется.

Дальневосточники показывают характер

Хоккеисты «Кузбасса» потерпели второе поражение в сезоне. Встреча в Хабаровске со «СКА-Нефтяником» они уступили – 3:5.

Мячи забил Мясоедов (два) и Разанцев с 12-метрового. Прогреш, впрочем, никак не повлиял на турнирное положение кемеровчан, по-прежнему возглавляющих турнирную таблицу на «Востоке». «Енисей» крупно переиграл «Металлург» из Братска – 7:0.

Лучшие пловцы

В Барнауле прошел зональный чемпионат и первенство России среди спортсменов Сибирского федерального округа по плаванию.

Победителями соревнований в своих возрастных группах стали новокузнецкие – Юлия Петрович на дистанциях 50 и 100 м на спине, Денис Кудашкин на дистанции 50 м (вольный стиль). Их земляк Юрий Уфимцев занял 2-е место на дистанции 50 м брассом.

Также призеры соревнований стали Владимир Барановский из Юрги. Он занял второе место на дистанциях 100 м на спине и 200 м (комплексное плавание), также второй пришла новокузнецчанка Алена Алексеева на дистанции 200 м брассом. Третье место – у кемеровчанки Татьяны Шербинной на дистанциях 800 и 400 м (вольный стиль). Стас Козулин из Новокузнецка пришел с третьим результатом на нескольких дистанциях: 50, 100 и 200 м на спине, 200 и 400 м (комплексное плавание). А новокузнецчанка Ксения Паранжа стала третьей на дистанциях 200 и 800 м вольным стилем.

Над выпуском работали: Анна ТИМОШУК, Наталья НАЗАРЕНКО, Олег КУРОЧКИН, Юлия МАТКОШЕНКО, Дмитрий ТОЛКОВШЕВ (с использованием сообщений пресс-службы АКО).

Конфликт

Рассылая свои письма в СМИ, автор Юрий Скударнов о факте своего самосуда и о заведенном на него уголовном деле умолчал. Зато, не скупясь на эмоции и выражения, рисовал свое видение произошедшего в раздевалке спортзала, где случилась драка: «Тварь разбухалась окончательно. Кроме парней класса, никого нет. Они давно унижены, бессловесны и склонены на сторону беснующей твари. Другие, такие же серые, бездуховные троечники, курят на переменах, матерятся... Хорошо прицелившись в полузадушенного сына, тварь наносит удар в лицо. Мой сын взвизгивает от боли, добегают до двери и падают на пороге... Мой сын, победитель всех математических конкурсов, отличник, никогда не переступит порог этой школы. Я никогда не отдам сына в армию. Я не знаю, что там записано. Я приложу все силы, чтобы уехать из страны. Здесь давно нельзя жить».

Читая письмо, невольно ловлю себя на мысли, что автор, смакуя, пересказывает какой-то боевик, старательно выписывая картины киношной потасовки. Причем сознательно слушает краски. И это описание, пожалуй, для него главней, чем естественное желание взрослого и опытного человека разобраться в сути конфликта двух мальчишек и как-то помочь им его урегулировать.

Директор школы № 23 Людмила Степановна Саенко, к которой я пришла с письмом Юрия Скударнова, выглядела обескураженной и подавленной случившимся. В школе уже много лет не было ни одного случая правонарушений среди учащихся. За образцовым учреждением даже не закреплен школьный уполномоченный милиции, потому что для него здесь совершенно не было работы. На учете в инспекции по делам несовершеннолетних в разные годы стояли всего два человека. Даже среди выпускников школы нет правонарушителей. Только на днях школа получила два диплома первой степени, став победителем в III Всероссийском конкурсе «Организация воспитательного процесса в образовательных учреждениях», организованном Министерством образования и науки РФ и Академией повышения квалификации и переподготовки работников образования совместно с центром «Педагогический поиск». Одним дипломом отмечена директор школы за работу «Опыт создания воспитательной системы в школе». Другой диплом за-

Конфликт двух 14-летних мальчишек, закончившийся тем, что один ударил другого, приобрел общественный резонанс не только в Междуреченске, но и в области. Отец избитого мальчика разослал в средства массовой информации электронные письма, избличающие школу, несовершеннолетнего обидчика и вообще всю нашу страну, допускающую подобный произвол, в беспределе, «взрачивании жестокости и уголовщины». Но конфликт был выслеснут на суд общественности не только эпистолярно. Итогом стали два уголовных дела: одно по поводу избияния Кирилла Скударнова его одноклассником Андреем Казаниным, другое – по поводу нанесения телесных повреждений Андрею Казанину Юрием Скударновым, отцом Кирилла. В межличностном конфликте двух восьмиклассников будет разбираться суд. Скударнов-старший, считая себя пострадавшей стороной, намерен потребовать от школы миллион рублей, от семьи Казаниных – сто тысяч. Об этом он заявил по местному телевидению.

«Урок» толерантности

воевал коллектив педагогов за разработки коллективных творческих дел, классных часов, мониторинг воспитательной работы. Особое место в работе уделялось степени абсолютной безопасности школьников, уровню их комфортности.

Ежегодные опросы учащихся 1-11-х классов позволяют проследить уровень комфортности в динамике. Так, число учащихся, отрицающих школу, остается стабильно низким (3-4%) на протяжении пяти лет. С 2000 года число учащихся, находящихся в зоне комфортности, остается стабильно высоким – 79-88 процентов. Большая часть детей активно участвует в жизни коллектива и положительно относится к учению. В этой школе – самая известная в области школьная команда КВН, лауреат молодежного межрегионального фестиваля, постоянно работающий туристский клуб «Вибрам», обладатель международного гранта фонда Тихоокеанского центра по сохранению окружающей природы «Глобал Гринтрас». Школа общения № 23 является городской базой площадкой программы «Роль коллективных творческих дел в воспитательной системе школы». Полтора десятка учителей – лауреаты и дипломанты городских, областных и российских профессиональных конкурсов. Пять лет назад школа внесена в энциклопедию «Лучшие школы России». Опыт создания воспитательной системы в школе». Другой диплом за-

в этом учреждении обобщен кафедрой воспитания Новокузнецкого ИПК и опубликован в сборнике и журнале «Классный руководитель». Что же вдруг случилось в одной из лучших школ города на фоне ее многолетнего благополучия?

В причинах произошедшего конфликта разбиралась специально созданная управлением образования комиссия, куда вошли опытные педагоги, психологи, представители от муниципального родительского комитета, ветераны педагогического труда, то есть лица, которых не заподозришь в том, что они попытаются прикрыть какие-то неблагоприятные факты, имеющие место, но тщательно скрываемые в школе. Комиссия рассмотрела ситуацию восторженно. Тщательно проанализирована вся воспитательная работа в школе. Прочитав некоторые заключения комиссии: «Комиссия считает, что в МОУ СОШ № 23 создана хорошая материально-техническая база для осуществления воспитательно-образовательного процесса; сформирована воспитательная система, которая позволяет обеспечить безопасные и комфортные условия пребывания обучающихся в школе, способствует развитию личности ребенка, предоставляет каждому обучающемуся возможность реализовать свои возможности.

Результаты психолого-педагогических исследований 8«Б» класса показывают, что

Кирилл Скударнов в течение всех лет обучения в школе (обучается с первого класса) является принятым членом коллектива, поддерживает дружеские отношения с С. Онгорбаевым, И. Шокосовым, Е. Лесных. С этими же мальчиками общается и второй участник конфликта – Андрей Казанин. Ребята в школе характеризуются положительными чертами.

Изучение материалов диагностики показывает, что К. Скударнов и А. Казанин в 5-8-м классах оценивали условия своего пребывания в школе как благоприятные, комфортные, считали, что у них складываются доверительные отношения с классными руководителями, учителями, сверстниками. Однако в 7-м классе К. Скударнов был «не совсем доволен» взаимоотношениями в классе.

Родители Андрея Казанина всегда интересовались школьными делами сына, поддерживали постоянную связь со школой, принимали участие в воспитательных делах. После случившегося конфликта обратились за психологической поддержкой к школьному психологу.

Отец Кирилла, Юрий Скударнов, со школой не сотрудничал, не посещал родительские собрания, не обеспечивая сына необходимыми принадлежностями и учебниками (школа постоянно выделяла мальчику бесплатно учебники, тетради, ручки и т.д.), демонстрировал негативное отношение к су-

ществующему образованию в целом. Мать не лишена родительских прав, но с сыном не проживает и не воспитывает его.

В ходе работы комиссии 11 января в восьмых классах школы проведено анкетирование обучающихся. В результате получены данные, что более 90 процентов учеников чувствуют себя в школе в безопасности; 89 процентов – довольны взаимоотношениями в классе; 85% – чувствуют поддержку и взаимопонимание своих одноклассников.

Пока работала комиссия, группа родителей учащихся под руководством председателя родительского комитета класса Н.В. Васильевой тоже не осталась безучастной к случившемуся. В их письме – возмущение позицией, которую

ми детьми? Между прочим, учитель по математике из личных средств оплачивала участие Кирилла в конкурсах, учитель географии обеспечивала его атласом и контурными картами. Дети постоянно делились с Кириллом учебными принадлежностями. У ребенка не было не только денег на школьные завтраки, но и тетрадей, ручек, красок...

О случившемся с Кириллом мы знаем подробно. То, о чем написано в письме Скударнова, не более чем выдумка человека, совершенно оторванного от школы. Свидетели – весь класс. Виновен в ситуации именно сын Скударнова. Проявив бурную фантазию, папа решил извлечь материальную выгоду из создавшейся ситуации. Не разобравшись в конфликте и не собравшись этого делать, он уже назвал суммы: «Готовые миллион...». Почему всегда у нерадивых родителей виноваты учителя и школа?

...Юрий Скударнов в своем электронном послании в адрес обидчика сына бросает небрежно: «не славянин». И его сын Кирилл вполне осознанно называет своего одноклассника «татарин», «черномазый». Обидно? Душается, да. Наверное, не зря мальчишки из класса не могут однозначно назвать виноватого. Говорят, что Кирилл сам спровоцировал конфликт, а Андрей просто не стерпел обиду. Они реально оценивают ситуацию, считая, что, конечно же, с помощью кулаков нельзя было выяснять отношения. Но нельзя и морально унижать другого. Вопросом толерантности в коллективе был посвящен классный час. С помощью психолога Екатерины Альшиной ребята искали различные пути выхода из подобных конфликтных ситуаций. Только Кирилл уже не было на этом классном часе. Отец перевел его в другую школу. Отец перевел его в другую школу. Отец перевел его в другую школу. Отец перевел его в другую школу.

«Создается впечатление, что пострадавший ребенок – самый умный, талантливый, «победитель всех математических конкурсов», «отличник» (хоть он вовсе не отличник), а остальные – никто. Напиши дети учатся в этой школе с первого класса. Здесь нет «паханов», «отморозков» и «тварей», нет «сломавшихся, бессловесных», не идущих «против силы». (А школу нельзя назвать «зоной»). Эти выражения – цитаты из письма Скударнова. – (Л.Х.).

Две трети учащихся класса – хорошисты и отличники. Никто из детей не болтается по улице, каждый имеет свое увлечение, посещает секции, кружки, факультативы, спецкурсы. В классе спокойная атмосфера. Иногда бывают выяснения отношений среди сверстников (и в наше время мальчишки дрались, ходили с синяками, разбивали друг другу носы), но это не жестокость, а естественный путь взросления. А сам Юрий Скударнов разве никогда и ни с кем не выяснял отношений на кулаках? Что-то верится с трудом.

И вообще, где этот папа был раньше? За восемь лет обучения наших детей в школе мы только сейчас узнали о существовании папы у Кирилла. За восемь лет он не появился на родительском собрании, не принимал участия в жизни класса, в котором учится ребенок. Кто дал право ему хаять наших детей, выставлять их поддечками, уголовниками, а также учителей, работающих с нашими детьми?

Междуреченск.

Тисульские медики в два раза перевыполнили план диспансеризации населения и сегодня продолжают эту работу.



Для многих сельских больниц диспансеризация стала палкой о двух концах. С одной стороны, это дополнительные деньги, с другой – свалившиеся проблемы в организации массовых медицинских осмотров. Такое одновременное наплыва пациентов давно уже не было. Врачи, особенно узких специальностей, приходится принимать в иной день до 100 человек. Понятно, что эффективно избежать многочисленных очередей у кабинетов и регистратуры. Врачи, несмотря на то, что рабочий день их заметно удлинился, работают в спокойной обстановке.

– Мы предвидели, какие сложности могут возникнуть во время проведения диспансеризации населения, поэтому заранее предприняли ряд мер, – рассказывает главный врач районного здравоохранения Анна Петровна Петренко. – К диспансеризации подключили всех медицинских работников, начиная с ФАПов. Обеспечили участковые больницы и фельдшерско-акушерские

В поиске решений

вечением всех медицинских работников и организацией выездных бригад. Это позволило уже за девять месяцев осмотреть 1450 человек (первоначальный план диспансеризации по району был 1071 человек). До конца года обследовали дополнительно к этому еще более 600 человек, в том числе 500 работников глиноземного комбината в Белогорске. Диспансеризация будет продолжаться и в 2007 году. Во-первых, это самая эффективная профилактика заболеваний, диагностика их в ранней стадии: пациента сразу же направляем на дальнейшее обследование и лечение. Во-вторых, это дополнительные средства и на оплату труда медицинских работников, и на пополнение лабораторного оборудования. За счет диспансеризации мы уже смогли направить на приобретение реактивов, различных расходных материалов более миллиона рублей. Это позволило все анализы нашим больным делать бесплатно.

В нашем районе и в прежние годы успешно проводилась диспансеризация населения, в первую очередь детей и подростков, а с наци-

ональным проектом появились больше возможностей для этой важной работы. Национальный проект не только помог решить многие вопросы, но и высветил все «узкие места», которые остались в стороне от этой программы. Положительно то, что годовой план финансирования из всех уровней бюджета выполнен в полном объеме, медики получили солидные доплаты к заработной плате. Сегодня у врачей средняя заработная плата составляет 19300 рублей, средних медицинских работников – 8500, младших – 3200. Но к большому сожалению, доплату к заработной плате по национальному проекту получают только 127 медицинских работников, а в районе их работает 700 человек. Это создает в коллективе определенные проблемы, решение которых мы вынуждены искать сами. Один из путей – диспансеризация населения. За счет перевыполнения ее плана наши узкие специалисты также получили хорошую надбавку к заработной плате. Ее размер колеблется от двух до десяти тысяч рублей в зависимости от объема выполненных работ.

Кроме того, за счет мест-

ного бюджета ввели надбавки за сложность работы врачам и среднему медперсоналу, сегодня практически все они работают на полторы-две ставки. Еще один источник дополнительных средств – родовые сертификаты, по которым получили уже более миллиона рублей. Основная часть их также направлена на заработную плату. В родильном отделении стараемся создать максимум благоприятных условий для беременных женщин и новорожденных младенцев, медицинская помощь здесь оказывается в обстановке абсолютной стерильности. У нас нет никаких внутрибольничных инфекций, поэтому к нам с желанием едут рожать женщины из соседних районов, из Шарыпово Красноярского края и, конечно же, все женщины нашего района.

Благодаря национальному проекту наши лечебные учреждения хорошо пополнили свою материальную базу. Мы получили несколько санитарных автомобилей, современное лабораторное и стерилизационное оборудование, аппараты ЭКГ и УЗИ, аппарат искусственной вентиляции легких, стоимость которого 767 тысяч рублей,

оборудовали прекрасный зал лечебной физкультуры не только для больных, но и для наших медработников. Но по-прежнему проблемой №1 остается улучшение первичного звена – участковых больниц и фельдшерско-акушерских пунктов. В эти последние лечебные учреждения (их у нас 26) пока смогли направить только четыре аппарата ЭКГ и несколько приборов по экспресс-лабораторной диагностике, а за счет средств местного бюджета приобрели глюкометры и тонометры для измерения внутриглазного давления. Этого далеко недостаточно. Сегодня в каждом ФАПе должны быть аппарат ЭКГ, современная аппаратура с более широким диапазоном диагностики. Тревожит состояние материально-технической базы малых сельских больниц. Эту проблему пока приходится решать тоже собственными силами, за счет средств районного бюджета. Надо отметить, что в последние два года в этом плане сделано немало. Мы переселили в капитально отремонтированные, отреставрированные здания фельдшерско-акушерские пункты в Колбе, Усть-Колбе, Дворникове, ре-

конструируем здание ФАПа в Листвянке, строим общую врачебную практику в Комсомольске.

Только в прошлом году на ремонт лечебных учреждений было направлено из местного бюджета 10 миллионов рублей. В 2007 году намечается строительство общей врачебной практики в Барандае, капитальный ремонт поликлиники ЦРБ, родильного отделения. В рамках национального проекта ожидаем и большое поступление современного оборудования – более чем на 7 миллионов рублей. Очень расчитываем на то, что основной акцент в реализации проекта будет сделан на укрепление нашего первичного звена. Это позволит поднять медицинское обслуживание сельского населения на качественно новый уровень. В районном здравоохранении работают грамотные, опытные специалисты, которые способны в местных условиях оказывать людям высококачественную медицинскую помощь. Подтверждением тому простой факт – в 2006 году поток больных из района в областные клиники сократился на 20 процентов.

Эта уже радует.

Валентина ЖМЕЛЬСКАЯ.

НА СНИМКЕ: медсестра Елена Мидошина уже 13 лет работает в больнице села Большой Барандай. Фото Михаила Волкова.

Обратная связь через штаб

В Кузбассе продолжает действовать региональный штаб по работе с потребителями. В его компетенцию входит рассмотрение конфликтных (вторичных) жалоб, по которым потребитель не удовлетворён ответом, полученным от энергокомпаний.

Центр сбора и анализа информации, поступающей в штаб, находится в ОАО «Кузбасская энергетическая сбытовая компания». Региональный штаб – отделение штаба РАО «ЕЭС России» по работе с потребителями. В основные задачи регионального штаба входит сбор, анализ и обобщение информации об обращениях потребителей и о принятых мерах, развитие партнёрских отношений с клиентами в условиях переходного периода реформирования энергетики, повышение прозрачности вза-

имодействия генерирующих, сетевых и энергосбытовых компаний с потребителями.

К функциям штаба относятся: контроль за работой генерирующих, сетевых и энергосбытовых компаний с потребителями, рассмотрение проблемных ситуаций и выработка путей решений, выявление фактов нарушения со стороны энергокомпаний, обеспечение обратной связи с потребителями.

Система сбора и анализа информации предполагает регулярную отчётность энергокомпаний в РАО «ЕЭС России» по

мерам, принятым в ответ на обращения потребителей.

Любой гражданин или юридическое лицо может направить обращение в центр сбора и анализа информации штаба по работе с потребителями, предоставив обоснованные сведения о нарушении его прав, по электронной адресу: office@nadz.kuzbass.elektra.ru или по телефону 8-800-200-36-56 (понедельник-пятница с 13.00 до 17.00 местного времени). Внимание! Звонки со всех телефонов, в том числе и сотовых, бесплатны!

Конкурсный управляющий МУП «Водоканал г. Тайги» объявляет тендер на заключение договора на юридическое обслуживание предприятия, находящегося в процедуре банкротства – конкурсное производство, для целей взыскания дебиторской задолженности. Заявки направлять по адресу: 650000, г. Кемерово, почта, а/я 981. Срок подачи заявок до 30.01.2007 г.

ИЗВЕЩЕНИЕ о проведении открытого конкурса

Заказчик – Государственное учреждение – Кузбасское региональное отделение Фонда социального страхования Российской Федерации (650065, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Ленина, д. 80а, info@krofss.ru, тел. 35-12-22, тел./факс 52-66-95) приглашает к участию в открытом конкурсе по отбору санаторно-курортных учреждений для долеживания (реабилитации) застрахованных больных на 2007 год.

Источник финансирования заказа: бюджет Фонда социального страхования Российской Федерации.

Подробное описание закупаемых услуг и условий государственного контракта, а также процедур конкурса содержится в конкурсной документации, размещенной на официальном сайте: www.zakupki.gov.ru.

Конкурсная документация открытого конкурса может быть предоставлена на основании заявления, поданного в письменной форме, в том числе в форме электронного документа, участникам конкурса бесплатно в течение 2 дней с момента получения заявления.

Место подачи заявок на участие в конкурсе: 650065, Кемеровская область, г. Кемерово, пр. Ленина, д. 80а, каб. 201.

Дата начала подачи заявок на участие в конкурсе: 22.01.2007 года.

Дата окончания подачи заявок на участие в конкурсе: 9.00 часов (время местное) 26.02.2007 года.

Алкоголизм. Справимся?

Алкоголизм – это не только «социальное зло», как принято было считать раньше, но и реально существующая болезнь, которая нуждается в не менее серьезном лечении. В последнее время появляются все новые и новые концепции лечения алкоголизма, но они не затрагивают главного механизма возникновения заболевания.

Одним из наиболее известных и современных препаратов, способных помочь в решении проблемы, является лекарственное средство Пропротен-100. Пропротен-100 разработан и производится только в России. Пропротен-100 способствует облегчению всех симптомов похмелья, в том числе снимает возбуждение, раздражительность, тревогу, депрессию, поэтому у пациента не возникает желания опохмелиться, и таким образом разрывается порочный круг, когда за похмельем следует очередная доза алкоголя. Именно с этого и начинается лечение алкоголизма.

Пропротен-100 помогает снять раздражительность, нервное напряжение, таким образом отпадает необходимость снимать стресс «проверенным способом» – с помощью алкоголя.

Пропротен-100, помогая избавиться от похмелья, снижает вероятность рецидивов алкоголизма, что дает шанс вернуться к нормальной жизни.

Препарат содержит сверхмалые дозы действующего вещества.

Противопоказаний к применению Пропротена-100 не выявлено. Он не вызывает привыкания и отпускается в аптеках без рецепта врача.

Проконсультируйтесь со специалистом, уточните возможные побочные эффекты.

Спрашивайте в аптеках города.

Информация по телефону (495) 681-93-00 по рабочим дням с 10.00 до 17.00.

Рег. Удостоверение № 002352/01-2003 от 17.04.2003 МЗ РФ
Рег. Удостоверение № 002352/02-2003 от 16.04.2003 МЗ РФ

Все на борьбу с простудой и гриппом!

Заложенный нос, опухшее горло, раскалывающаяся от боли голова... Кажется бы, обычная простуда! Но она способна выбить нас из колеи как минимум на неделю. Есть ли способ избежать этого совсем или выбрать из болезни с минимальными потерями?

Недавно отечественными учеными был создан препарат Анаферон, в основе которого – сверхмалые дозы белка, который естественным образом повышает иммунную защиту организма, мобилизуя его тем самым на борьбу с непротенной болезнью.

Препарат изначально создавался для часто болеющих детей, которым противопоказаны сильнодействующие синтетические препараты для взрослых, и назывался Анаферон детский. Его назначение – укрепление иммунитета, профилактика и лечение гриппа. Сейчас выпускаются уже два препарата – Анаферон детский для детей и Анаферон для взрослых пациентов.

Анаферон помогает сократить длительность и интенсивность таких симптомов заболевания, как головная боль, лихорадка, насморк, кашель. Кроме того, препарат способствует повышению иммунитета, что позволяет избежать осложнений и последующих заболеваний.

Проконсультируйтесь со специалистом, уточните возможные противопоказания.

Анаферон поможет забыть о больничном! Спрашивайте в аптеках города.

Информация по телефону: (495) 688-92-07 с 10 до 17 часов по рабочим дням. www.anaferon.ru
Рег. № 000372/01-2001 и Р № 003362/01 ФЧНСЗСР.

Прием рекламы, частных объявлений в газету «Кузбасс».

Тел. 52-55-47, 52-22-03, факс: 52-12-10.



Федеральная антимонопольная служба ОБЪЯВЛЯЕТ КОНКУРС

на замещение вакантных должностей государственной гражданской службы

начальника отдела, заместителя начальника отдела, главного специалиста-эксперта, ведущего специалиста-эксперта, специалиста-эксперта Управления Федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области

В конкурсе на должность начальника отдела, заместителя начальника отдела могут принять участие лица, имеющие:

- российское гражданство;
- высшее профессиональное образование (юридическое или экономическое);
- не менее двух лет стажа государственной гражданской службы (государственной службы иных видов) или не менее четырех лет стажа работы по специальности.

В конкурсе на должность главного специалиста-эксперта, ведущего специалиста-эксперта, специалиста-эксперта могут принять участие лица, имеющие:

- российское гражданство;
- высшее профессиональное образование (юридическое или экономическое);
- не менее трех лет стажа работы по специальности.

Желающим принять участие в конкурсе необходимо подать заявление на имя и.о. руководителя Управления Федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области (ул. Весенняя, 5, г. Кемерово, 650000), представить документы в соответствии с п.7 Положения о конкурсе на замещение вакантной должности государственной гражданской службы, утвержденного Указом Президента Российской Федерации от 01.02.2005 № 112.

Документы для участия в конкурсе принимаются в течение месяца со дня опубликования данного объявления по адресу: ул. Весенняя, 5, г. Кемерово, 650000.

Подробную информацию о конкурсе можно получить по тел. 36-87-24, факс: 36-77-83.

Электронный адрес сайта Кемеровского УФАС России: www.kemfas.ru

Информационное сообщение

На основании решения КУГИ Кемеровской области от 16.01.2007 г. № 2-2/65, от 27.12.2006 г. № 2-2-12/1000, распоряжений ФАУФИ КО от 27.12.2006 г. № 3-2-12/59, от 11.01.2007 г. № 3-2/2, от 17.01.2007 г. № 2-2-19, Фонд имущества Кемеровской области («Кузбассфонд») проводит открытый по форме подачи предложений аукцион по продаже следующего имущества:

№ лота	Наименование имущества	Местонахождение имущества	Начальная цена зданий, руб.	Сумма задатка, руб.	Шаг аукциона, руб.	Цена земельных участков, руб.
1	Производственный корпус, площадью 10644,8 кв.м на земельном участке пл. 2986,41 кв.м, административный корпус, площадью 3714,5 кв.м на земельном участке пл. 1117,8 кв.м, здание зарядной, площадью 71,8 кв.м на земельном участке пл. 135,41 кв.м.	г. Осинники, ул. Студенческая, д. № 24/1, д. № 24/2, д. № 24/3.	6 000 000	1 200 000	300 000	770 961

Лот № 2. Автомобиль ГАЗ-2705, цвет – белый, 2004 г., модель, № двигателя *405220*43084225*, кузов № 27050040113447. Начальная цена – 166700 руб., задаток – 33340 руб., шаг аукциона – 8335 руб.

Лот № 3. Автомобиль ГАЗ-3110, цвет – багряный, 1999 г., модель, № двигателя *40620D*Х3264495, шасси № 867718, кузов № Х0280717. Начальная цена – 28600 руб., задаток – 5720 руб., шаг аукциона – 1430 руб.

Лот № 4. Автомобиль ГАЗ-31029, цвет – серо-белый, 1994 г., модель, № двигателя 4021-118980, шасси № 241600, кузов № 0238880. Начальная цена – 15032 руб., задаток – 3006 руб., шаг аукциона – 750 руб.

Лот № 5. Автомобиль ВА3-21200, цвет – светло-серебристый металл, 2001 г., модель, № двигателя 2130, 0020556, кузов №0002109. Начальная цена – 86000 руб., задаток – 17200 руб., шаг аукциона – 4300 руб.

Лот № 6. Автомобиль УАЗ-3962, цвет – защитный, 1997г., модель, № двигателя 417800-V1008510, шасси № V0418589, кузов №V0038568. Начальная цена – 34000 руб., задаток – 6800 руб., шаг аукциона – 1700 руб.

Автомобили находятся на балансе: Управления по обеспечению деятельности мировых судей в КО (лот № 2), Отделения по г. Кемерово УФК КО (лот № 3), Отделения по Промышленновскому району УФК КО (лот № 4), Кемеровского областного суда (лота № 5, 6). Задаток перечисляется на р/с «Кузбассфонд»: 40410810300000000002 в ГРКЦГУ Банка России по Кемеровской области, г. Кемерово, БИК 043207001, ИНН 4200000380 и должен поступить не позднее 05.03.2007г. Средства платежа – рублями. К участию в аукционе допускаются физические и юридические лица, признаваемые покупателями и соответствия со ст. 5ФЗ «О приватизации...», своевременно подавшие заявки, надлежаще оформленные документы и обеспечившие поступление задатка на счет «Кузбассфонд».

Документы, предоставляемые для участия в аукционе:

а) заявка установленной формы; б) платежное поручение с отметкой банка об исполнении, подтверждающее внесение задатка в соответствии с договором о задатке, заключенным с «Кузбассфондом»; в) опись представленных документов в 2 экз.; д) для юридических лиц дополнительно: копии учредительных документов, заверенные в установленном порядке; справка о наличии (или отсутствии) в уставном капитале доли РФ, субъекта РФ, муниципалитета; достоверность на лицо, имеющее право действовать от имени организации; решение органа управления претендента, разрешающее приобретение имущества; е) для физических лиц дополнительно: документ, удостоверяющий личность.

Аукцион проводится в соответствии с ФЗ «О приватизации...» от 21.12.2001г. № 178-ФЗ. Прием заявок для участия в аукционе, ознакомление претендентов с иной информацией об имуществе, условиями договора о задатке и купли-продажи имущества осуществляется по адресу проведения аукциона: г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, 3 этаж (гостиница «Кристалл»), с даты опубликования информационного сообщения до 12 час. 05.03.2007г. по рабочим дням и часам. Дата определения участников аукциона: 06.03.2007г. в 10 час. Победителем аукциона признается лицо, предложившее в ходе торгов наиболее высокую цену за имущество. Протокол об итогах аукциона, имеющий силу договора, подписывается в день проведения аукциона. Победитель аукциона, при уклонении от подписания протокола, утрачивает внесенный им задаток. Договор купли-продажи заключается не позднее 5 дней после подписания протокола об итогах аукциона. Оплата имущества покупателем производится в порядке и сроки, установленные договором купли-продажи имущества. Аукцион состоится: 06.03.2007г. в 11 час. Телефон: (3842) 35-85-75, 35-83-17. www.kuzbassfond.ru.

ТЕХНОЛОГИЯ «MegaSearch»

Базы данных для повседневной работы по индивидуальным заказам: мощный поисковый инструмент, импорт данных из существующих БД, свободно редактируемый классификатор многоуровневой сложности, настраиваемые шаблоны печати и многое другое.

Информационные решения по технологиям «Mega Search» эффективны при:

- построении CRM-систем – учет контактов с покупателями и заказчиками;
- учете информации по кадрам и ведении клиентских досок;
- построении каталогов библиотек или архивов;
- ведении реестра имущества для решения оперативных управленческих задач;
- ведении реестра оборудования подлежащего списанию, предпринимательским ремонтам;
- ведении реестра акционеров, а также при решении любых других задач.

Срок построения решения: 3-7 дней, стоимость от 300\$ с НДС.

Тел. в Кемерово (384-2) 36-29-06, 25-32-77.

Как известно из биографии Ивана Егоровича, до того, как попасть в наши края, он, уроженец Архангельской губернии, долго скитался по городам и весям, пока не попал в Ленинград. Оттуда в 1941 году и был эвакуирован в Кузбасс. Поначалу жил в Новокузнецке (бывшем Сталинске), Мундыбаше, вскоре переехал в Прокопьевск. Работал печником, молотобойцем, грузчиком, слесарем, штукатуром... Об искусстве и не помышлял: говорил, не было времени. Рисовать начал на 39-м году жизни. На своем первом рисунке изобразил воробья. («Птичку» вместе с просьбой о приеме на Московские курсы заочного обучения живописи и рисунка имени Н.К. Крупской он и выслал в столицу). С того времени и началось его художество: автопортреты, натюрморты, пейзажи, анималистические произведения, изображающие живность его скромного домашнего подворья — коза, курица, петуха. Самобытными картинами Ивана Егоровича Селиванова потом восхищались Москва, Нью-Йорк, Прага, Париж, Лондон, Берлин, Гавана... За свои работы на Международных выставках в Париже он трижды удостоивался главного приза выставок — «Гран-при».

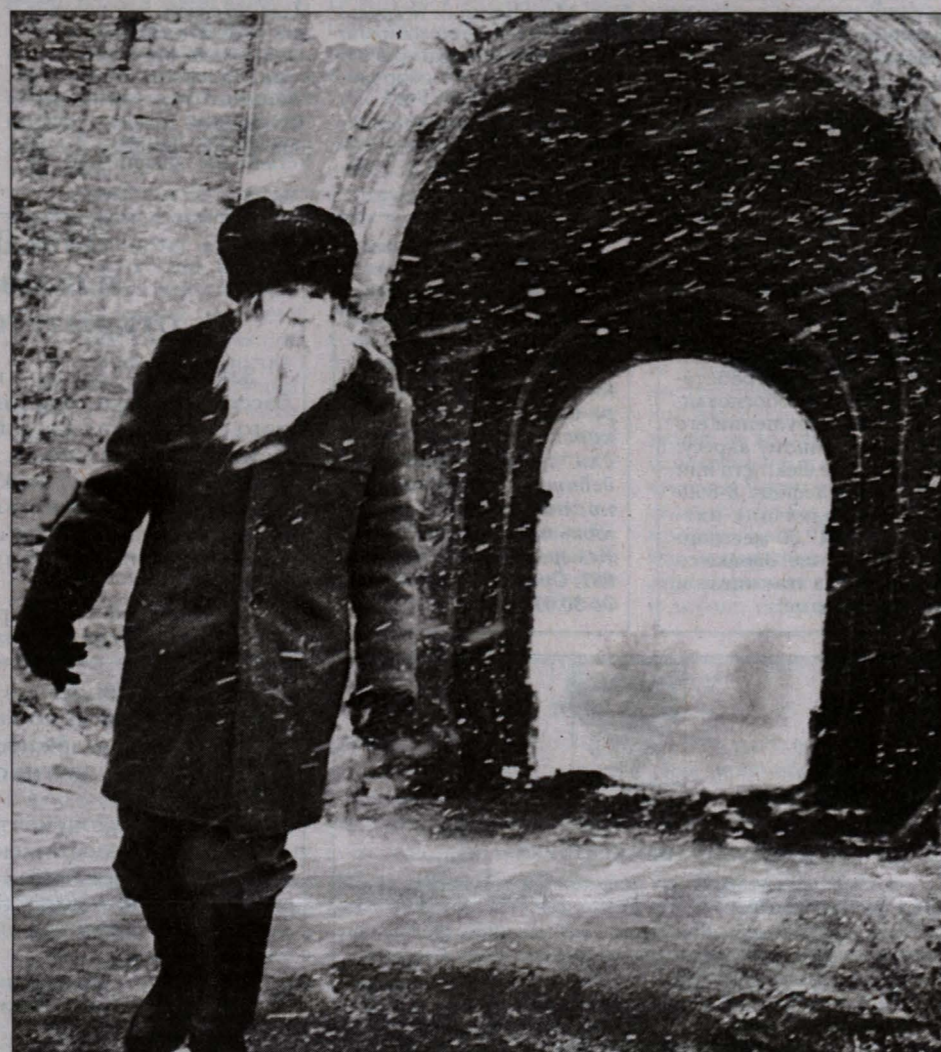
Все свои работы, а их около четырехсот, выслал в Москву, где они хранятся и поныне в фондах Народного университета изобразительного искусства имени Крупской. Из всех работ продано только две. Больше продавать свои работы Иван Егорович ни за какие деньги не соглашался, говоря, что все они должны быть только в одном месте, в одном музее. Несколько работ, правда, были подарены им Новокузнецкому музею изобразительного искусства, как назывался в то время Новокузнецкий художественный музей. Выполненные они под впечатлением от кинофильмов и изображают Спартака, Анку-пулеметчицу, Павку Корчагина. О необычном кузбасском художнике рассказано во «Всемирной энциклопедии наивного искусства», выпущенной в Англии, и в «Международной энциклопедии примитивного искусства», которая была издана в Загреб.

Последние годы Иван Егорович жил и работал в поселке Инском, неподалеку от города Белова. Там, в доме для престарелых, и нашла его Галина Иванова, а ныне возглавляющая салон «Художник» при библиотеке имени Н.В. Гоголя.

Галина Степановна признается, что не сразу решилась приехать в гости к Селиванову. Репутация у него к тому времени была человека весьма сложного, необычного, который не каждого гостя приветит, не с каждым будет разговаривать. Но однажды услышала фразу, прозвучавшую по телевизору из уст писателя-исследователя Мэри Кушниковой. «...Как могут спокойно жить люди, которые по долгу службы должны заинтересоваться этим необыкновенным человеком?». И она решила. Собрав гостиницу, отправилась в Инскую, в дом престарелых, ветеранов и инвалидов, куда перебрался из своего прокопьевского домишки Селиванов. «Время было обеденное, и мне пришлось его ждать. Смотрю, идет по коридору этаким старичок с ноготок. На голове — шапочка из гу-

Музей хорошего человека

Этот необычный музей задолго до того, как его основали в Москве, должен был обосноваться в Новокузнецке. По крайней мере, речь о его создании на протяжении некоторого времени велась в южной столице Кузбасса. Даже помещение под него находилось. Но потом все заглохло, и в домашнем архиве инициатора нового музея Галины Ивановой остались двадцать папок документов, личные вещи, дневники, огромное количество редких фотоснимков, пленки с документальными фильмами и около пятидесяти рисунков и набросков, сделанных рукой самобытного кузбасского художника Ивана Егоровича Селиванова. Столетие со дня рождения которого отметили в январе этого года.



Художник Иван Егорович Селиванов на Кузнецкой крепости.

стых волос, сам в бороде утопает, на ногах кирзовые сапоги. К слову, у него было две пары «кирзачей». Одна — для повседневной носки, а вторая — для праздничных случаев. Их он, например, берг для поездки в Третьяковскую галерею. «А я к вам в гости. Примете, не прогоните?» — «Да почему же выгоню? Заходи!» — и пригласил в свою крошечную комнатку Селиванова.

Человеком Иван Егорович был сдержанным, наблюдательным, подолгу присматривался к людям, прежде чем вести с ними душевные беседы. Больше всего доверял свои мысли дневникам. Вот только некоторые выдержки из его дневниковых размышлений: «...Когда услышу от проходящих людей доброе слово, дух у меня поднимает-

ся и сил как бы прибавляется. Несмотря на то, что год, как пес борзый и недоброгой хозяина...»; «...Мы должны понимать друг друга. Если художник не интересуется людьми, он не настоящий художник. В душу человека не влезешь за день, за час он меняется не раз. Каждый человек особен своей красотой, настроением, окраской лица, наконец. Но больше всего привлекают глаза. Смотри в них и поймешь самое главное...»; «...Я только что из деревни окупился в большой губернский город. В поисках счастья. Счастье, где ты есть? Почему ко мне не подходишь, иль ты боишься меня? Все мои мечты и помыслы: подойди же, счастье, ко мне. Хотя бы мне увидеть вас в лицо — ваш образ. Может, я бы с тобой подружился и обнял бы тебя, и расцеловал бы тебя,

а ты все же боишься меня... Ты, счастье, человек всеобщий, всезнающий...»; «...Учусь я без ограничения времени. Работаю так, чтобы работа понравилась мне, не считаясь со временем. Работы свои не продаю. Захочу — подарю, а за деньгами я не гонюсь...»; «...Мы, люди, поразному живем и поразному понимаем жизнь свою. Кто как может ее постройте. Это — моя фантазия, мои мысли. Без фантазии жизнь человека невозможна...»; «...Любите простой крестьянский труд! Будьте добрыми семьянинами, дорогими, близкими и друзьями...»

В конце концов, они подружился. «Я твой портрет сделал. Но не жди: ничего не подарю. Я дарю только музеям!» — говорил Иван Егорович приезжей новокузнецчанке. Слово свое он сдер-

▲ Галина Иванова, хранитель редких фотографий И. Е. Селиванова.

► Портрет Галины Ивановой работы И. Е. Селиванова.

жал: портретный рисунок выполнил. Его художественная копия сегодня хранится и у Галины Степановны. «Рисовал он, тяжело выводил линию и бесконечно ее подтирая, совершенствуя. Привыкнув к мгновенным, порой на глазах завершающимся графическим работам художников-профессионалов, я видела нечто совершенно другое: процесс мучительный, трудный. Линия задыхалась, пульсировала, спотыкалась и все-таки выбиралась, становилась свободной. Он схватывал нечто большее, чем внешне сходство. «С натурой — объяснял художник, — рисуя первый раз. Ну, как это я могу усидеть человека, да и время у него отнимать. Так все по фотографиям, да по памяти рисую». За работой много и охотно говорил и, похоже, это ему не мешало. А я вдруг отчетливо поняла: он тоскует, что нет у него учеников, хотя он так много знает. Есть что рассказать, есть что передать... И тут он, словно подтверждая мои мысли, говорит: «Будешь работать, а о тебе никто не узнает. Это настоящая печаль...», — вспоминает Галина Иванова.

Однажды она решила вытаскать его в Новокузнецк и пригласила на занятия кино клуба «Диалог» в библиотеку имени Н.В. Гоголя. Иван Егорович с радостью согласился. Поселили его в гостинице «Новокузнецкая». Там художник, благодаря передаче Мэри Кушниковой, был уже известен, а потому и приняли его, как известного, популярную личность. Впервые почти восьмидесятилетний Иван Егорович поднимался на лифте. Переживал — остановится ли это странное сооружение? На-

конец, в номере, где было удобно, комфортно и даже был телевизор... В «Гоголевку», что рядом с гостиницей, идут вдвоем. Прохожие бросают пару рассматривают с нескрываемым интересом. Особенно привлекает внимание спутник. Маленький, полтора метра ростом, старичок-лесовичок, утонувший в седой бороде. На голове косо сидела какая-то неподъемная шапка. А из-под нее торчали густошие, стриженные под горшок волосы. Обут Иван Егорович, конечно же, был в столь любимые им кирзовые, на этот раз праздничные, сапоги.

Народу на встречу собралось! «Жуткое количество», как вспоминали потом этот день сотрудники библиотеки. «Гвоздь вечера» был смущен, но на вопросы отвечал по существу и с чувством юмора. Здесь же был показан и фильм режиссера В. Прохорова, сделанный на студии «Мосфильм» — «Серафим Полубес и другие жители Земли», рассказывающий о самобытном художнике-чудаке. В нем были и кадры с изображением работ И.Е. Селиванова. Последние секунды фильма, и...ал встал и в едином порыве дружно аплодировала маленькому, седобородому человеку, сумевшему доказать, что в настоящем творчестве «маленьких людей» не бывает.

Эту встречу потом художник назвал «факелом своей жизни». Так и написал своим немногим неуклюжим, почти детским почерком в книге отзвук «Диалог»...

Татьяна ШИПИЛОВА, снимки Анатолия Кузрягина и из архива Галины Ивановой.



ГОТОВИМСЯ К ЧМ-2007

«Тройной кордон» на стадионах

К встрече гостей и участников чемпионата мира по банди Кемерово подготовился основательно. Правоохранительные органы приведены в состояние полной готовности и с 27 января перейдут на усиленный вариант несения службы. Создан оперативный штаб под руководством начальника ГУВД по Кемеровской области генерал-лейтенанта милиции Анатолия Виноградова.

На прошедшей вчера пресс-конференции, посвященной чемпионату, и.о. начальника милиции общественной безопасности Евгений Рюмин и замначальника управления ГИБДД ГУВД по Кемеровской области Павел Сапури сообщили о режиме работы на время спортивных баталий.

Все подготовительные мероприятия проведены, в том числе операция «Бенди-2007» по предотвращению возможных массовых беспорядков, и командно-штабная тренировка для руководителей. Создан

рабочая группа и оперативный штаб. Опыт проведения массовых спортивных мероприятий у кузбасской милиции имеется, хотя и не такой глобальный. Потому Евгений Рюмин заверил, что «милиционеры достойно справятся с поставленной задачей».

2500 человек личного состава, включая привлеченные силы, будут в ежесуточном режиме охранять покой кемеровчан и гостей Кузбасса. Из них 1250 сотрудников милиции будут находиться на каждом матче на стадионе

«Химик» и 250 — на стадионе «Шахтер».

На помощь сотрудникам ГУВД придут 500 милиционеров из всех 32 территорий области, силы трех ОМОНов, 100 курсантов кемеровского училища связи, спецназ, ГУФСИН, ГУИН, ФСБ, сотрудники охранных предприятий и других служб и подразделений, а также 150 добровольцев (штаб ДНД и студенческие отряды охраны правопорядка).

Минеры, саперы, кинологи со служебными собаками будут проверять стадионы перед каждым массовым ме-

роприятием. На стадионах будут и «тройной кордон» (включая металлодетекторы) — мера необходимая. Милиционеры будут действовать корректно — досматривать женщин будут только женщины.

Достойно обещают справиться со своими задачами и сотрудники ГИБДД — областной и кемеровской. Иностранцы и иностранные делегации — непременно со спецсопровождением, экипажи ДПС — на каждом перекрестке города. Обычное движение транспорта нарушено не бу-

дет, улицы перекрываются не будут (за исключением улиц Кузбасская и Ногардская) — разве что временные ограничения на период приезда гостей. Дежурный эвакуатор поможет справиться с «бесхозными» авто, мешающими движению.

Стражи порядка еще раз напомнили, что хотя и будут лояльны, однако это не повод творить безобразия. Медвыпрезвители областного центра тоже будут работать в усиленном варианте.

Юлия МАТЮЩЕНКО.

Любители острых ощущений

Оперативники Березовского ГОВД задержали преступную группу, которая в течение месяца занималась разбойными нападениями.

Вооруженные ножами молодые люди в шапочках-масках врвались в торговые павильоны и квартиры и забирали деньги и ценности. Так, в декабре прошлого года они напали на киоск в поселке Забойщик. Приставив к шее продавца нож, преступники забрали у него сотовый телефон и карты оплаты сотовой связи общей стоимостью 4,5 тысячи рублей...

Через несколько дней они вновь заявили в тот же самый киоск и по тому самому сценарию забрали 85 пачек сигарет и 3000 рублей...

Накануне Нового года преступники заявили в дом одного из жителей Березовского. Ударив хозяина несколько раз ножом, нападавшие забрали музыкальный центр и DVD-плеер...

Поиски вероятных преступников продолжались более двух недель. В конце концов оперативникам удалось «вычислить» их и задержать. Оказалось, что это трое молодых людей, само-

му младшему из них 19 лет, самому старшему — 23 года. Все они нигде не работали и ранее уже привлекались к уголовной ответственности. Часть похищенных вещей изъята и возвращена законным владельцам.

По данным предварительного следствия, время и место очередного преступления налетчики выбирали не случайно: как правило, объектами посягательства становились неохранные коммерческие киоски, где могла находиться неплохая денежная выручка, или квартиры вполне обеспеченных горожан. Отобранные деньги молодые люди тратили на свои нужды. Примечательно, что, по словам задержанных, на совершение преступлений их толкнуло... желание острых ощущений.

Сейчас все задержанные содержатся в изоляторе временного содержания. Если их вина будет доказана в суде, то каждого из них, по российскому уголовному законодательству, ждет до 15 лет лишения свободы.

Сам себе отомстил...

В Анжеро-Судженске пьяная шутка обернулась работой для представителей всех городских силовых ведомств.

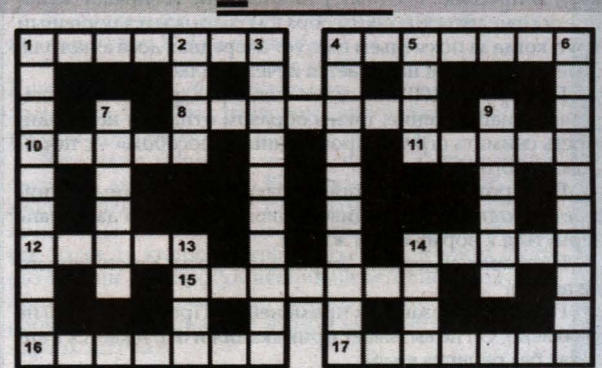
Вечером в милицию позвонил неизвестный мужчина и сообщил о том, что заминировано и вскоре взорвется здание детского приюта социальной реабилитации «Аист». На место происшествия немедленно выехали милиционеры со спецсредствами, сапером и собакой, представители ФСБ и прокуратуры. Все 35 детей и 5 педагогов, находившиеся в тот момент в здании, были срочно эвакуированы. При проверке здания выяснилось, что угроза оказалась ложной.

Сотрудникам милиции удалось установить и задержать «минера». Им оказался 35-летний житель Анжеро-Судженска. Причину своего поступка он объяснил тем, что незадолго до случившегося его детей поместили в

«Аист». А в тот день его и супругу лишили родительских прав. Сильно напившись, горе-родители решили отомстить тем, кто отнял у них детей. Несмотря на то, что мужчина звонил в милицию со своего мобильного, милицискакая аппаратура определила номер его телефона. А установить по нему владельца трубки было уже делом техники.

Теперь за несостоявшуюся «месть» лже-террористу может грозить до трех лет лишения свободы, а также возмещение стоимости затрат на отработку ложного сигнала.

Подготовил Всеволод ВЛАДИМИРОВ. (По информации пресс-службы ГУВД Кемеровской области).



По горизонтали: 1. Выдающаяся русская балерина. 4. Американская орбитальная станция. 8. Английская золотая монета. 10. Средство для полировки мебели. 11. Город в Японии, на острове Хонсю. 12. Сильное наркотическое вещество. 14. Реалия, основанная в 7-м веке. 15. Устаревший тип локомотива. 16. Разрушение материала при взаимодействии с высокотемпературным и скоростным газовым потоком. 17. Летчик.

По вертикали: 1. Наука о воспитании подрастающего поколения. 2. Об-

ластная центр в России. 3. Методы количественного определения воды в различных веществах. 4. Сельскохозяйственная машина. 5. Псевдоним Садридинна Саид-Мураллози, таджикского писателя и ученого. 6. Прибор для количественного определения жира в молоке. 7. Официальное лицо, причисленное к дипломатическому представительству, как специалист в какой-либо области. 9. Сюжет в художественном повествовании. 13. Небольшая комнатная собака. 14. Бельгийский скрипач-виртуоз, композитор.

13. Лица. 14. Лица. 15. Лица. 16. Лица. 17. Лица.

Коллектив системы аптек «Эдельвейс» выражает глубокое соболезнование и сочувствие Анне Владимировне Лебедевой по поводу кончины её супруга

ЛЕБЕДЕВА
Николай Александрович.

Главный редактор Ю. И. КУХМАРЬ.

Газета «Кузбасс» учреждена администрацией Кемеровской области и журналистским коллективом редакции. Зарегистрирована Омской региональной инспекцией по защите свободы печати и массовой информации 27.01.94 г., свидетельство о регистрации №54. Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов.

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, Тажинском — 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 4 п.л. Печать офсетная.

Тиражи во вторник, среду, пятницу — 12158; четверг — 4115; суббота — 13350; «Сад и огород» — 5400; «Свежий ветер» — 2000. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газеты «Кузбасс». По вопросам качества печати звонить по тел. 52-03-34. ОАО ИПП «Кузбасс»: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 12.

ОПТОРА

Губернатор дал команду
расчистить дорогу
предпринимателям

III

Администрация
Междуреченска
отказала в залоге
мальшам из ЖКХ

VII

Мариинский
предприниматель
проводит
ребрендинг
в своей
розничной сети

VIII

Владимир Шадрин – инженер-электронщик,
выпускник ТИСУРа, а ныне – директор
ООО «Интеллект», год назад возглавил совет
предпринимателей г. Березовский.
Новый глава совета первым делом взялся
за создание бизнес-центра.

**Дока нас объединяют
только проблемы** **IV** ➔

Власть поделилась властью

В Кузбассе подписано уникальное для России соглашение: администрация Кемеровской области передала свои полномочия по развитию внешне-экономической деятельности Торгово-промышленной палате.

Соглашения о сотрудничестве с собственниками холдингов, компаний и предприятий ведущих отраслей экономики в Кузбассе стали традицией. Подписывает их губернатор ежегодно. В эффективности этих соглашений сомневаться не приходится, потому что в них администрация области смогла совместить частные интересы собственников с экономическими интересами Кузбасса и социальной защитой трудовых коллективов. «По большому счету, в основу соглашения мы закладываем повышение качества жизни наших людей», - считает Аман Тулеев. И с ним трудно не согласиться: бизнес и власть договариваются об инвестициях в производство, о создании новых рабочих мест, о безопасности труда, о повышении зарплат, о социальных гарантиях работникам и их семьям, о строительстве жилья и поддержке объектов социальной сферы.

Но соглашение, которое в минувшую пятницу администрация области подписала с Кузбасской торгово-промышленной палатой, губернатор назвал в своем выступлении на торжественной церемонии в честь этого события уникальным. В чем его уникальность? Во-первых, соглашение заключается не с одним предприятием, компанией, холдингом, а, по сути, сразу со всем бизнес-сообществом Кузбасса, от малых предприятий до крупных концернов, в лице Кузбасской торгово-промышленной палаты. Во-вторых, администрация области передает негосударственной организации - Торгово-промышленной палате - часть своих государственных функций в сфере международной и

внешнеэкономической деятельности. И в этом администрация Кемеровской области первопроходец.

- У нас есть отдельные регионы, где осуществляется частичная передача различных властных функций. Но вот в таком масштабе, в таком объеме и так всенародно, чтобы при всех каждый взял на себя выполнение определенных обязательств, это первый такой шаг, - признался вице-президент Торгово-промышленной палаты Российской Федерации, заместитель секретаря Общественной палаты Российской Федерации Сергей Катирин.

Почему администрация нашей области решилась на такой серьезный, неординарный шаг? Для этого у нее было несколько причин.

«Прежде всего, Торгово-промышленная палата - это мощная, авторитетная организация, которая действует в Кузбассе уже 15 лет, - так объяснил одну из причин участникам церемонии подписания соглашения губернатор. - Она объединяет по отраслям, проблемам представителей всех слоев бизнеса: и малого, и среднего, и крупного. В нее входят деятели науки, эксперты, правоведа. Палата имеет уникальную возможность аккумулировать мнения специалистов по основным вопросам развития экономики. Без взаимодействия, без консультаций с этой организацией не проходит практически ни один законопроект, ни один экономический документ, который касается развития предпринимательства. Палата активно работает по расширению межрегиональных и международных деловых контактов»

У администрации области и Кузбасской ТПП накоплен солидный опыт продуктивного сотрудничества. На протяжении многих лет палата оказывает содействие администрации области в разработке социально-экономической политики.

- Таким образом, мы на деле убедились, что Торгово-промышленная

палата работает активно и результативно, вносит весомый вклад в формирование благоприятного делового климата в Кузбассе, - резюмировал Тулеев.

Но одним наличием «такого мощного профессионала», как Кузбасская торгово-промышленная палата, решение о передаче административных функций не ограничилось.

- Как известно, уже третий год в нашей стране, в Кузбассе идет административная реформа, которая затрагивает интересы практически всех слоев общества, в том числе и интересы предпринимателей. Цель реформы - сделать более оптимальную структуру

органов власти, избавиться от избыточных функций, унаследованных с дореволюционного периода, уйти от дублирования функций, снизить расходы на управление. Короче говоря, главная задача реформы - это повышение эффективности управления, которое обеспечивало бы высокие темпы экономического роста и общественного развития. А для этого нужно привлекать к управлению негосударственные организации, которые могут это делать на высоком профессиональном уровне, - объяснил Аман Тулеев вторую причину, побудившую его сделать такой решительный шаг.

Хорошо понимает

это и президент Кузбасской ТПП Татьяна Алексеева.

- По большому счету, решается одна из основных задач административной реформы - преодолевается государственный монополизм в сфере «государство - общество». Именно о необходимости преодоления этого монополизма неоднократно заявляла Торгово-промышленная палата России: без привлечения общественных, негосударственных организаций и структур к ее выполнению административная реформа умрет, - именно так оценила она соглашение с администрацией области, под которым решительно поставила подпись.

- Мы, конечно, понимаем: то, на что решился губернатор, - эксперимент, - призналась она. - В ходе него на практике будет оцениваться полезность палаты для областной исполнительной власти, будут вырабатываться критерии качества работы палаты. И то, что бизнес получает возможность сам задавать вектор развития внешнеэкономических связей области, позволяет нам надеяться на максимальную результативность предпринятого губернатором шага.

По мнению Алексеевой, «будучи организацией негосударственной, Палата может позволить себе отойти от политического характера, который порой носят внешнеэкономические связи». Эти связи должны стать более целесообразными в экономическом отношении и служить делу умножения общего материального блага Кузбасса.

Палата намерена не только сохранить те хорошие традиции в сфере международной, внешнеэкономической деятельности области, которые были созданы ранее, но и преумножить их.

- Мы планируем создать комитет при Торгово-промышленной палате, в который пригласим воити опытных экспертов, представителей выставочных организаций, специалистов-экспертов, представителей таможен, Минэкономразвития и представителей власти, - поделилась своими ближайшими планами с собравшимися Татьяна Алексеева. - Здесь будет формироваться внешнеэкономическая и межрегиональная политика, вырабатываться рекомендации, обсуждаться предложения по улучшению инвестиционного климата, отбирать интересные инвестиционные проекты. А что касается качества нашей работы, то контроль, который администрация сохраняет за собой, не даст нам возможности расслабиться, а заставит поднимать планку выше.



Что это соглашение даст - и региону и ТПП?

КАТИРИН: - Одно дело, когда губернатор - при всем моем уважении к нему - определяет: надо поехать туда и поговорить с бизнесом, условно говоря, на Алтае или в Германии. А бизнесу, может, это и не надо. Сейчас палата, наверно, будет начинать с другого, с того, что она сначала выяснит, где интересы кузбасского бизнеса лежат, куда они хотят свою продукцию сбывать, кто для них важен, где организовывать такие миссии, где организовывать выставки, кого к себе приглашать, кто интересен бизнесу здесь. Естественно, что и мнение властей небезынтересно: как власть относится к тем или иным начинаниям. Ведь не только бизнес-проект рассматривают два партнера. Партнер, который везет сюда деньги, он всегда спросит: а как у вас власть относится к этому? Поэтому естественно, что придется работать и с бизнесом, и с властью, но все-таки акцент, мне кажется, будет изначально исходить из интересов бизнеса, который палата объединяет.

- Но, помимо интересов бизнеса, есть и конкуренция. Есть у нас предприятия, которые производят одну и ту же продукцию, они между собой

конкурируют за рынки сбыта. Те же самые угольщики. Как вы предполагаете выстроить механизм включения их во внешнеэкономическую деятельность?

АЛЕКСЕЕВА: - Знаете, наверно, угольщики, между которыми большая конкуренция, не очень-то нуждаются, чтобы их как-то включать во внешнеэкономическую деятельность. Они очень самостоятельны и самодостаточны. Но взаимодействие можно и с ними выстраивать, учитывая при этом именно то, что мы не должны продвигать кого-то одного. У нас в ТПП Кодекс этики есть, ему и будем следовать. Это с одной стороны. С другой стороны, все-таки



сектор нашего внимания - это средний и малый бизнес. Экспортоориентированные малые предприятия - производственные, высокотехнологичные, инновационные, вот им нужна будет, конечно, наша помощь.

КАТИРИН: - У нас в Российской палате тоже есть комитет по внешнеэкономическим связям, там тоже люди с разными интересами, но в том и суть деятельности этого комитета, чтобы выработать, в данном случае, позицию российских бизнесменов по той или иной ситуации, по тому или иному законопроекту, тем или иным контактам, наработкам. Это общая позиция. Потом уже они будут разбираться со своей конкуренцией. Но подход-то должен быть какой-то обозначен, в данном случае Кузбасса: с кем сотрудничать, как сотрудничать... Кстати говоря, собирая для выработки общей позиции такого рода предприятия, которые между собой конкурируют, зачастую удается просто дать им возможность договориться о базовых принципах конкуренции - не демпинговать, друг друга не подсаживать - контракты не воровать, специалистов. Это тоже немаловажный фактор, особенно когда они в одном регионе работают...
Вера КАРЗОВА.

Из выступления губернатора Кузбасса Амана ТУЛЕЕВА на церемонии подписания соглашения между администрацией Кемеровской области и Кузбасской ТПП о сотрудничестве в сфере внешнеэкономических связей:

— Что нам даст подписание этого соглашения? Считаю, от его реализации в конечном итоге выиграют все: и бизнес, и администрация, и Кузбасс в целом. Начнем с того, что лежит на поверхности этого соглашения. Прежде всего, сокращается аппарат госслужащих. У власти появляется дополнительный ресурс, чтобы сконцентрироваться на выполнении других государственных обязанностей. Кстати, на пятом съезде Торгово-промышленной палаты РФ в декабре 2006 года министр экономического развития и торговли Герман Греф назвал такую цифру: только на федеральном уровне выявлены и признаны ненужными свыше 5 тысяч государственных функций. А что такое эти лишние 5 тысяч административных функций? Это не только миллионы рублей на зарплату чиновникам. Это тысячи бюрократических барьеров. Это тысячи бумажек, согласований, виз, подписей, разрешений, которые нужно собрать предпринимателю, чтобы создать свое предприятие. Отсюда, безусловно, высокий уровень коррупции. Ситуация нетерпима. Все это превратилось в настоящий бич нашей экономики, который бьет прямо по интересам частного бизнеса. Поэтому, считая, при подписании соглашения мы «убиваем» даже не двух, а несколько «зайцев»: делаем реальные шаги в продвижении административной реформы, сокращаем на пути бизнеса административные барьеры, реально боремся с коррупцией. То есть для бизнеса открываются хорошие перспективы, появляется больше уверенности в реализации своих интересов.

Хочу подчеркнуть: такую политику по отношению к бизнесу мы начали проводить не вчера и не сегодня. Это часть нашей отлаженной, продуманной программы становления и развития социально ориентированной экономики Кузбасса. Все мы понимаем, что от развития малого предпринимательства зависит и устойчивость экономического развития, и политические задачи, и создание и укрепление среднего класса, без которого невозможна социальная стабильность в обществе. Это и открытие новых предприятий, это и новые рабочие места. В целом ЭТО РЕАЛЬНЫЙ РЕСУРС ПОВЫШЕНИЯ КАЧЕСТВА ЖИЗНИ ЛЮДЕЙ.

А вы помните, с чего мы начинали. 1997 год: полный развал промышленного производства, закрытые шахты (43 шах-

Устранить административные барьеры на пути предпринимательства

ты), разоренные заводы, разваленное село, забастовки, голодовки, «рельсовые войны» - перекрытие Транссибирской магистрали, стучание касок у Белого дома, страшная преступность. Без работы и средств к существованию остались 150 тысяч человек. Учителя, врачи, работники культуры месяцами не получали зарплату. Они стали пополнять ряды челноков. Малый бизнес стал для них единственным способом выжить. При этом никакой поддержки от государства предприниматели не получали — ни юридической, ни финансовой. Не работали фонды поддержки предпринимательства, банки не кредитовали малый бизнес.

Слава Богу, все это — в прошлом. С 1998 года по 2006-й сектор малого предпринимательства в Кемеровской области вырос почти в два раза. И сегодня насчитывает 20 тысяч предприятий с общим числом работающих 200 тысяч человек. Малый бизнес уже сегодня играет заметную роль в экономике Кузбасса. На его счету 22% валового регионального продукта. По уровню развития малого предпринимательства Кузбасс уверенно входит в первую десятку регионов России и занимает второе место в Сибирском федеральном округе (после Новосибирской области). Вот показатели нашей совместной работы. В 2007 году мы продолжаем четкую и последовательную политику, направленную на поступательное развитие малого и среднего бизнеса.

Не случайно решением коллегии администрации области и областного Совета мы в Кузбассе, помимо пяти национальных проектов, объявили в 2007 году шестой приоритетный проект — «малый бизнес». В этом году из областного бюджета мы планируем выделить на поддержку малого бизнеса 40 миллионов рублей. 40 млн. рублей планируется получить на конкурсной основе, из федерального бюджета. Около 100 миллионов выделит муниципальные фонды поддержки малого бизнеса. Сам малый бизнес Кузбасса в этом году инвестирует в собственное развитие 2 миллиарда рублей. (В 2006 году — 1 миллиард рублей). Средства приличные. Думаю, они придадут дополнительный импульс для успешного развития малого предпринимательства в Кузбассе.

Но всё-таки важнейшей задачей остаётся, повторю, устранение административных барьеров на пути развития бизнеса. Как вы знаете, Кузбасс в 2005 году в числе трёх субъектов Российской Федерации (плюс Самарская, Тверская области) вошел в пилотный проект «развитие системы государственного кадастрового учета объектов недвижимости». Основная цель — провести полный учет земли и объектов недвижимости, которые на ней находятся; собрать всю информацию в одном месте, сделать её доступной для бизнеса, для граждан, предприятий, органов власти.

Такая единая информационная база позволит уменьшить сроки подготовки документов, устранить бесконечное хождение

эпидстанции, ГАИ. При этом в каждой службе согласования бумаг идут по месяцу.

Законодательством чётко установлены сроки и процедуры согласования. Однако сплошь и рядом данные сроки не выдерживаются. При оформлении прав на земельные участки предприниматели направляют нам жалобы на очень длительное оформление документов. Особенно много жалоб поступает по городу Кемерово. Чтобы разрядить ситуацию, в июле 2006 года мы приняли областной закон, согласно которому право распоряжаться неразграниченными участками в столице Кузбасса — городе Кемерово — было передано комитету по управлению госимуществом Кемеровской области. Это сделано для того, чтобы совмес-

Закон для всех одинаков.

Многие хотят получить землю просто так, без торгов. Мы разбирались в Анжеро-Судженске: «Алпи» взял, построил магазин, а потом жалуются, почему не оформляют. А ты как построил, если у тебя ничего нет? То есть по закону сейчас нужно все снести. Есть нарушения и с вашей стороны, и со стороны властей еще больше. Для меня, как губернатора, важно, если вы будете давать реальные официальные документы, я приму меры. А если все это на словах: «А вот там плохо, а в архитектуре взятки берут...» — это все просто разговор за жизнь. И вы теряете, и мы теряем. Если имеются где-то нарушения, ущемление прав, взятки, мошенничество, предпри-

работать жёсткий регламент взаимодействия всех служб при оформлении прав на земельные участки. В регламентах четко прописать процедуры и сроки согласования документов при оформлении земли таким образом, чтобы данные процедуры стали прозрачными, а сроки — минимальными. В тех случаях, когда оформление документов должно проводиться органом местного самоуправления, — предусмотреть соответствующее финансирование, а не возлагать это бремя на граждан. При разработке регламентов привлечь специалистов Торгово-промышленной палаты.

Требую от глав городов и районов немедленно устранить все административные барьеры, препятствующие деятельности предпринимательства, и создать благоприятные условия для дальнейшего развития малого и среднего бизнеса. Взять на личный контроль соблюдение сроков и порядка согласований, установленных регламентами.

О результатах проведенной работы доложить мне лично до 1 февраля 2007 года. Контроль за выполнением поставленных задач оставляю за собой.

И ещё на один важный момент обращаю ваше внимание. Нам надо делать крен на развитие экспортно-ориентированных малых и средних предприятий. Дано задание начальнику департамента потребительского рынка и предпринимательства Мазанько Елене Ивановне разработать специальную программу, мероприятия по проведению конкурса, на основе которого предприятия, которые занимаются инвестиционными проектами, получат льготные займы, им компенсируют часть банковской процентной ставки по кредитам, а также расходы по страхованию. Должно быть предусмотрено возмещение части затрат для малых предприятий-экспортеров. Мы договорились о помощи в этом направлении со стороны Российского агентства поддержки малого и среднего бизнеса (гендиректор Ермаков Виктор Петрович), но помогать будем, повторяю, только перспективным предприятиям, которые смогут добиться максимального эффекта от государственной поддержки.

В итоге это даст возможность нашим малым и средним предприятиям реализовать свой инновационный и внешнеэкономический потенциал, а значит — повысить свою конкурентоспособность. Также в наших планах — создание и развитие продуктивной производственной кооперации малого предпринимательства с крупным бизнесом. Это я только по-крупному наметил наши совместные перспективы.

Сегодняшний шаг на пути реализации стоящих перед нами задач.

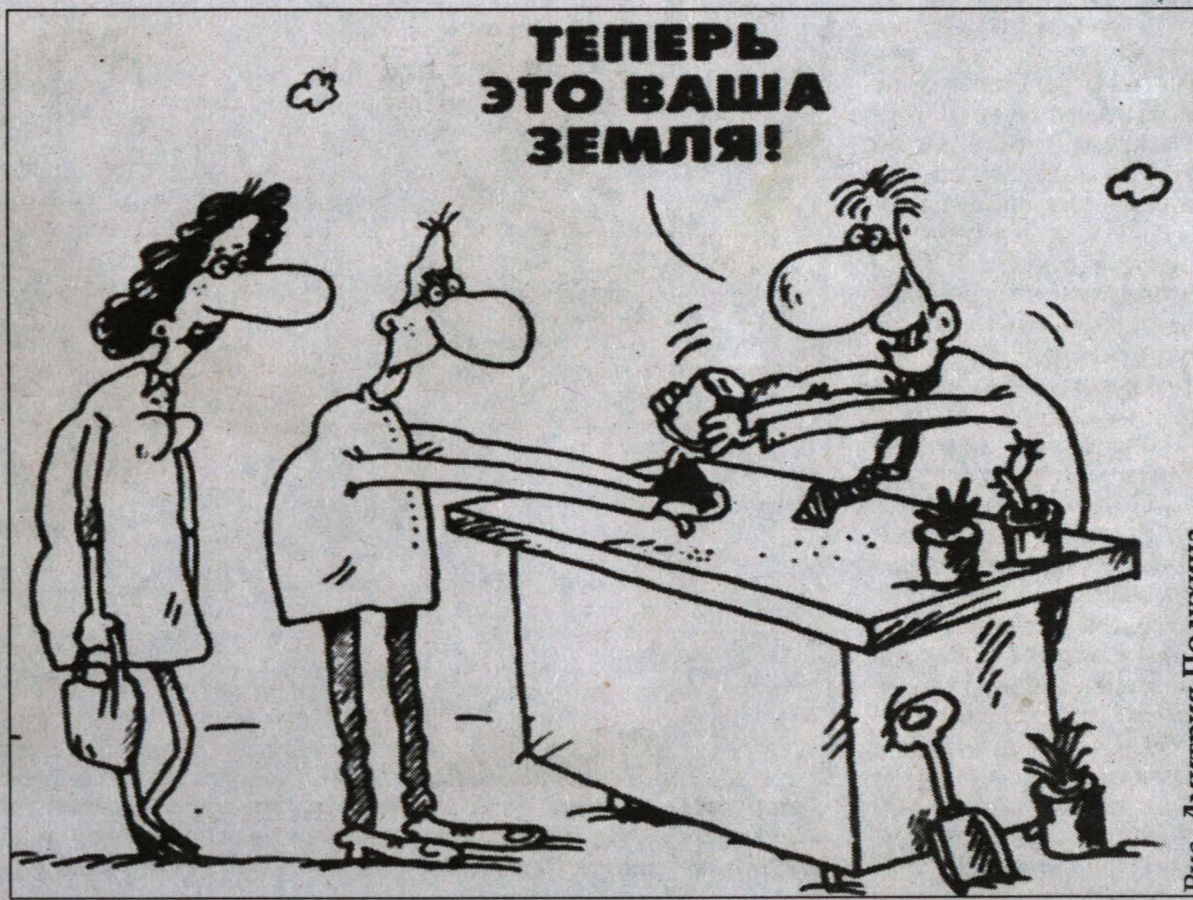


Рис. Дмитрий Полухина.

ные люди по чиновникам, сократить затраты граждан и предприятий. Можно будет решать все вопросы — в одном месте — по так называемому принципу «одного окна». По сути, создаём «зеленый коридор» по ускоренному оформлению документов на земельные участки, на которых расположены здания, строения, сооружения. И всё это мы должны сделать в текущем году.

Но вот на что хочу обратить ваше внимание, уважаемые коллеги! Как говорится, не все у нас «в шоколаде». Вы знаете, чтобы оформить земельный участок, надо пройти десятки кабинетов, инстанций: архитектуру, сан-

ми усилиями областной власти и городской администрации наиболее эффективно решать вопросы распоряжения землями, чтобы исключить коррупцию. Но было плохо, а стало еще хуже. Здесь нужно разбираться.

Вместе с тем я обращаюсь и к самим предпринимателям: вы тоже «ловите». Давайте называть вещи своими именами! В некоторых случаях «ставьте телегу впереди лошади» — сначала постройте, а потом начинаете землю оформлять. При этом жалуетесь, что не можете долго оформить, хотя здесь вообще земля не может быть предоставлена, и вы должны за свой счёт снести самовольную постройку.

ниматели должны нам сообщать конкретные факты. Мы тогда привлечем виновных к судебной ответственности. Но ведь таких данных у нас нет. Давайте же помогать друг другу.

Что я предлагаю и требую? Для наведения порядка в данной сфере поручаю главам городов и районов, а по городу Кемерово — администрации города (Михайлов Владимир Васильевич) совместно с комитетом по госимуществу области (руководитель территориального управления федерального агентства по управлению федеральным имуществом по Кемеровской области Кытманов Александр Георгиевич) повсеместно раз-

Пока нас объединяют только проблемы

Год назад предприниматели Березовского избрали новый совет. Его сразу назвали «советом высоколобых интеллектуалов», потому что туда вошли не просто предприимчивые люди, уже добившиеся успехов в своем бизнесе. Большинство членов нового совета – выпускники и студенты лучших вузов сибирского края. Возглавил совет Владимир Шадрин. Ему 37 лет, он инженер-электронщик, выпускник ТИСУРа, а ныне директор ООО «Интеллект», которое занимается продажей компьютерной техники и ее обслуживанием. Мы решили расспросить его о том, что удалось и чего пока не удается новому совету предпринимателей Березовского.

- Владимир Юрьевич, в коротком интервью для ОПОРЫ после избрания вас председателем совета предпринимателей Березовского вы так сформулировали задачу совета: «Создание консультативного центра сейчас – главное. Предпринимателям нужны юридические знания, знания бухгалтерии, конъюнктуры рынка. Чтобы человек мог выделить важные направления развития своего бизнеса, увидеть перспективу. С этого мы и начнем». Получилось?

- Когда мы по этому вопросу встретились с главой города Альбертом Ивановичем Колесниковым, он твердо сказал: «Действуйте, поддерживайте». И слово свое сдержал – выделил для бизнес-центра помещение. Создание бизнес-центра стало одним из первых пунктов стратегического плана развития города.

Задача теперь в том, чтобы наладить работу с предпринимателями, установить с ними «обратную связь». В течение месяца служащие центра помогли им решать кадровые вопросы и уже устроили на работу человек пятнадцать. Отзывы предпринимателей самые положительные. Будем также через бизнес-центр оказывать консалтинговые услуги: консультировать по бухгалтерскому, кадровому учету, по юридическим вопросам. Разумеется, предварительно заключив договоры с предпринимателями. Многим понадобится наша помощь: не каждый может иметь в своем штате юрисконсульта или бухгалтера с современной профессиональной подготовкой. До нового года мы приобрели «Консультант плюс» – правовую компьютерную программу и теперь сможем давать более полные и точные консультации: есть конкретный вопрос – есть конкретный ответ, подкрепленный правовыми документами.

- А «мы» – это кто? Неужели предприниматели Березовского до-

росли до такого уровня, что решили «скинуться» и сообща создать бизнес-центр?

- Я хотел, чтобы мы «скинулись», но когда начал беседовать с членами совета предпринимателей, обнаружил, что никто не видел перспективы во вложении средств в это дело... А я вижу. Решил, что сделаю все сам. Наша компания «Интеллект» учредила дочернюю фирму «Интеллект-сервис». Это уже консалтинговая фирма, которая занимается сервисом, консультациями. Сейчас «Интеллект» формирует фонд зарплаты для «Интеллект-сервиса», потому что пока еще там не зарабатывают деньги. Придется кредит небольшой взять – на зарплату специалистам «Интеллект-сервиса», люди же не будут за 3 копейки работать. Они все с высшим образованием, с «красными» дипломами, в аспирантуре учатся. Я бы хотел, чтобы они продолжали работать в этой компании. Мы там учебный центр будем делать. Одна из ключевых задач бизнес-центра – выявление общих интересов и потребностей предпринимателей. Узнав их лучше, мы сможем работать предметней, эффективней. И совету предпринимателей будет понятней, чем заниматься. Планируем создать на базе бизнес-центра общественную приемную. По договору специалисты городских служб смогут консультировать предпринимателей по разным вопросам. Деловые люди охотней будут приходить за такими консультациями в бизнес-центр, чем в администрацию.

- Короче говоря, пока предпринимателей объединяют только проблемы. Объединить финансы для решения этих проблем они еще не готовы?

- Это не вина наша, а беда. Я привык работать один. И все привыкли так работать – сами по себе. Эту психологию за один год невозможно изменить.

- И даже когда предприниматели «отрываются» от себя какие-то

средства на спонсорскую помощь, они тоже не готовы объединить эти средства? Вот те же, ставшие популярными в городе конкурсы «Умники и умницы», «Самый умный» вы спонсируете один?

- В этом я бы с вами не согласился. Немало социально значимых мероприятий в городе проводилось при финансовой поддержке практически всех предпринимателей (имею в виду тех, кто в силах это себе позволить). Мы постоянно перечисляли сред-

ств. Школьники конкурсы ждут, к нему готовятся. Прошлогодние его призы поступили в московские вузы, успешно учатся. Дай Бог, чтобы когда-нибудь вернулись в наши края.

- Но ведь ваш совет создали для решения общих проблем, не так ли?

- А мы их и решаем. В прошлом году удалось решить важную для многих предпринимателей проблему – снижение ставки арендной платы за землю. Она была поднята

тысячи. Невозможно с каждым разговаривать отдельно. Понадобилась организация, способная выявить общие, насущные проблемы предпринимательства и решать их с администрацией города, с контролирующими органами. Вот и родился наш совет. Со специалистами администрации он стал проводить совещания по текущим вопросам и семинары.

В прошлом году мы провели несколько таких семинаров в связи с внесением изменений в Трудовой кодекс. Когда обострилась проблема качества грузинских вин, прошла встреча с представителями санитарно-эпидемиологического надзора. Консультировали нас и по поводу новых требований реализации винно-водочных изделий. Подобных встреч было много...

Другое дело, что власть стала более серьезно относиться к нашему опыту и знаниям, накопленным за годы работы в рынке. Более того, стала использовать нас в качестве экспертов – в прошлом году мы приняли активное участие в разработке комплексного плана развития города Березовский на десять лет. В результате одним из четырех приоритетных направлений развития города определено создание благоприятного предпринимательского и инвестиционного климата. Сейчас начинается боль-



Суперприз – ноутбук – от организатора конкурса «Самый умный-2006», директора ООО «Интеллект» Владимира Шадрина получила серебряная медалистка березовского лицея № 17 Мила Ершова. Сейчас она учится в Институте социального управления г.Москвы. Фото Вячеслава Рубцова.

ства на строительство храма. Без участия предпринимателей не прошел ни один праздник, ни одно значительное мероприятие для детей.

Конкурсы «умников» – лично моя инициатива. Поражает, сколько у нас головастых ребят. Сам я никогда не был таким... сильно умным. А чего нет в нас, хотелось бы видеть в детях. Я и не мечтал, чтобы мою инициативу поддерживали все, хотя хотелось бы, чтобы к нам кто-то еще подключился, чтобы серьезней был призовой фонд – конкурс ведь выявляет и поддерживает таланты. А традиционный суперприз для выпускников-конкурсантов – ноут-

до заоблачных высот, и пошли жалобы. Благодаря нашей работе с главой города, городским Советом народных депутатов плата была уменьшена практически в два раза, хотя и осталась высокой. Кое-то нам предлагал сразу обратиться к губернатору. Но мы были уверены, что сможем решить этот вопрос в городе. Так оно и получилось. Совет предпринимателей в данном случае удачно выступил в роли посредника в переговорах между представителями бизнеса и органов местного самоуправления.

Совет и был создан еще пять лет назад как посреднический орган. Предпринимателей в городе около

шая работа в этом направлении.

- Администрация Березовского считает, что в городе процветает торговля, а вот производственная сфера бизнеса не развита. Редко кто из предпринимателей пытается что-то производить. Ваш совет будет способствовать тому, чтобы больше развивался производственный сектор бизнеса?

- Как мы можем на это повлиять? Власть может дать землю, помещение, кредиты. А в наших силах только сказать власти: вот есть человек с идеей, и мы предлагаем его поддержать. Можем написать ходатайство, но не больше

того. А с тем, что нужно расширять производственный сектор бизнеса и сферу услуг, мы согласны. Если бы у нас был какой-то фонд, мы могли бы давать кредиты. Но ведь это еще одно большое дело, которым должны заниматься конкретные люди. Говорить и идеи толковые выдвигать – это довольно сложно, но реализовывать идеи сложнее в квадрате.

Есть, например, идея организовать профсоюз предпринимателей. Но ведь нужно создать и соответствующий фонд, выстроить структуру организации, обсудить все вопросы с предпринимателями. И кто-то все эти вопросы должен взять на себя. Но никому не хочется. У нас же как: пока петух не клюнул – не надо, а клонет – «Ой, как было бы хорошо иметь свой профсоюз!» Был такой случай: машина на городском рынке ударила предпринимателя, и он полгода пролежал в больнице. Никто не заинтересовался его состоянием. Другой случай: сгорело помещение, пострадавшему предпринимателю за помощью обратиться не к кому. Если вовремя не застраховался, кто тебе поможет? Профсоюз был бы не лишним. Но кто бы им занялся? Так и с производственным бизнесом. Инициаторам моральную поддержку мы всегда окажем.

- Вы ни разу не обмолвились о том, на что обычно жалуются все предприниматели – об административных барьерах, мешающих развитию бизнеса. Или в Березовском их нет?

- Я был недавно в Москве, встречался с однокашником. Он рассказал, как решаются вопросы, связанные с развитием бизнеса в столице. Нам кажется, что здесь, в Кузбассе, в Березовском, всё очень трудно, сложно, что нас никто не слышит. Но в столице всё гораздо жестче, потому что там всё решается по системе «откатов». У нас можно решить любой вопрос, если не сидеть сиднем, а заниматься проблемой. А разногласия между бизнесом и властью всегда были и будут. Вот соберем совещание – обязательно появятся группа недовольных даже работой нашего совета с администрацией. Мы их с удовольствием послушаем. Когда обозначены проблемы, есть над чем работать.

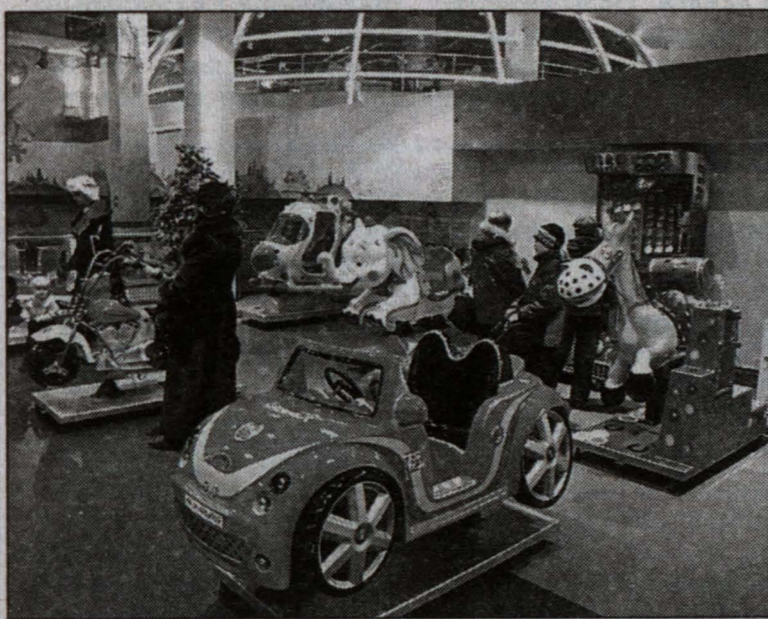
- Что в планах работы совета на 2007 год?

- Мы должны поставить на ноги бизнес-центр. В первом полугодии планируем открытие там учебного центра. Проведем отчетное собрание, выслушаем все пожелания предпринимателей, чтобы лучше понять, в каком направлении работать дальше. Утвердим план действий со специалистами администрации и, возможно, с главой города, чтобы знать, над чем он работает, и поведать ему о том, чем мы живем. У нас должна быть одна общая цель – сделать город лучше.

Юрий МИХАЙЛОВ.

В настоящее время можно констатировать расцвет крупноформатной розничной торговли в Кузбассе, что соответствует общероссийским тенденциям развития рынка. Ярким свидетельством перехода к цивилизованным формам торговли является переформатирование городских рынков. В настоящее время в Кемерове осуществлена реконструкция «Крытого рынка» и рынка «Сокол», планируется переформатирование в торговый центр рынка «Радуга».

«Я», «НИКА» и другие....



Торговые центры как показатель развития крупно-масштабной торговли

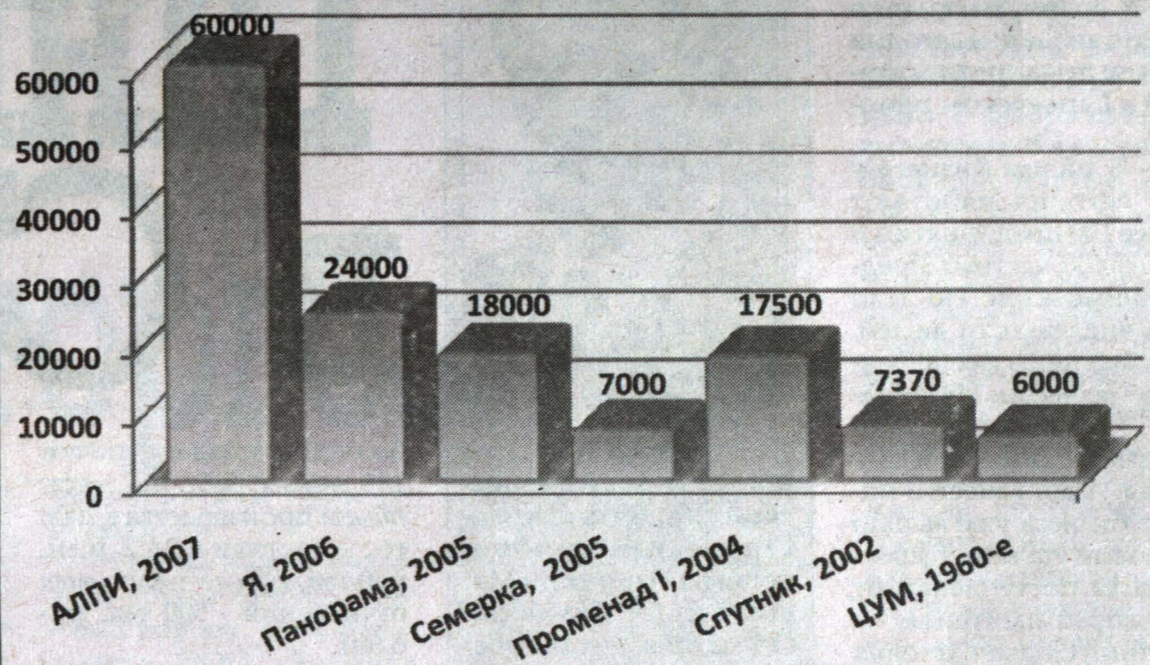
Наиболее значимым показателем состояния рынка крупноформатной торговли являются торговые центры городского формата. В городе Кемерово формат «Городской торговый центр» имеют действующие ТЦ «Променад I», «Семерка», «Панорама», «Я», ЦУМ», в перспективе на 2007-2008 годы – введение еще 3 торговых центров («АЛПИ», «Гостинный двор» – вторая очередь, «Променад III»). К городским торговым центрам относятся также новокузнецкие ТЦ «ЦУМ», «Ника», «Континент», «Глобус», «Парус».

Функционирующие в настоящее время торговые центры характеризуют стремление к постоянному расширению торговых площадей. Это проявляется в увеличении общих и торговых площадей. Так, площади строящегося в Кемерове ТЦ «АЛПИ» составляют (общая/торговая) 60 тыс. кв.м/ 25 тыс. кв. м. Площадь второй очереди ТЦ «Гостинный двор» – 30 тыс. кв.м/24 тыс. кв.м, ТЦ «Я» 24 тыс. кв. м/ 18 тыс. кв.м. (для сравнения: площади ТЦ «ЦУМ» – торгового центра, введенного в эксплуатацию в 1960-е годы, равняются 6 тыс. кв. м/ 4,4 тыс. кв. м).

Торговые центры городского формата способны предлагать в аренду достаточно большие площади. К примеру, площадь, арендуемая «Корой» в ТЦ «Променад-I», составляет 1498 кв.м, федеральный оператор бытовой техники «Мир» занимает 2159 кв.м площади в ТЦ «Я».

Следствием увеличения площадей торговых центров является возмож-

Диаграмма роста общей площади городских торговых центров г. Кемерово, м. кв.



Предлагаемое расширение общей и торговой площади ТЦ «Гостинный двор» после реконструкции



ность применения новых принципов в их архитектурном и техническом оснащении. Важным стимулом увеличения общей площади центра выступает развитие общественной зоны центра, усиление развлекательной составляющей. Например, якорными арендаторами новокузнецкого ТЦ «Глобус» являются боулинг-центр на 20 дорожек, детский развлекательный центр с парком аттракционов, зоной семейного отдыха и детским кафе и 6-зальный мультиплекс с разнообразной зоной питания, в которой представлены кухни мира. Общая площадь развлекательного комплекса составляет 3749 кв.м. Интересной особенностью ТЦ «Ника» является автосалон. В г. Кемерово заявлено строительство торгово-развлекательного центра «Гранд-Сити Кемерово», развлекательную инфраструктуру которого будут составлять боулинг, бильярд, мультиплекс на 7 залов общей вместимостью 1200 мест и другие игровые услуги.

Ориентируясь на изменения требований рынка, некоторые торговые центры городского формата осуществляют собственную реконструкцию. Так, ТЦ «ЦУМ» (г. Новокузнецк) в 2002 году провел перепланировку залов с применением современных строительных технологий. В свою очередь, ТЦ

«ЦУМ» (г. Кемерово) реконструировал внутренние помещения, ввел в функционирование 4-й этаж, помещения которого отличаются низкой арендной платой, что позволило данному ТЦ быть более гибким на рынке торговли и расширить свою целевую аудиторию.

Строительство новых, соответствующих современным технологиям, и реконструкция действующих торговых центров, а тем самым и увеличение общей торговой площади приведет к избирательному подходу арендаторов при поиске арендных помещений, что обусловит стабилизацию роста арендных ставок.

Важной тенденцией политики торговых центров является увеличение срока аренды. Если типичной для Кузбасса является краткосрочная аренда на 11 месяцев с правом пролонгации, то в новых центрах срок аренды увеличивается до 5 лет (ТЦ «Гостинный двор», ТЦ «Я»).

Увеличение торговых площадей, усиление значимости общественной зоны торгового центра, установление длительного срока аренды свидетельствуют об ориентации кузбасских торговых центров на федеральных якорных арендаторов. В настоящее время именно их наличие становится определяющим для подтверж-

дения форматного статуса городского торгового центра.

Привлечение федеральных арендаторов, в свою очередь, определяет особое внимание к грамотному продвижению объектов на рынке. Так, собственный сайт в Интернете имеют «Променад I», «ЦУМ». На этих сайтах представлена информация о месторасположении торгового центра, дается его архитектурное описание, перечисляются предоставляемые услуги, а также список и расположение арендаторов внутри каждого торгового центра.

На сайтах торговых центров г. Новокузнецка «Ника», «Глобус», «ЦУМ» размещено большое количество фотографий фасадов и торговых залов. Здесь подробно рассказывается о расположении торгового центра, объясняется его концепция, предоставляется информация об общих и торговых площадях, арендных ставках. Особенно удобным является то, что бланк заявки на аренду помещения также размещается в Интернет, ее может заполнить любой оператор, заинтересовавшийся предложением торгового центра.

Развитие объектов крупноформатной торговли г. Кемерово оценивается достаточно оптимистично. Это один из активных сегментов экономики региона, о чем свидетельствует как открытие новых торговых центров городского формата, так и ожидаемое появление на этом рынке новых игроков. Ориентация на актуальные условия рынка, стремление привлечь к себе федеральных арендаторов заставляют кузбасских операторов соответствовать общероссийскому направлению развития торговых центров. Однако именно развитие данного рынка серьезно обострит конкуренцию в рознице по большинству товарных групп.

Юлия ПАУЛИ,
аналитик
ООО «Бизнес-Аналитик Групп».

Танцы на льду в Салаире



- Анатолий Михайлович, насколько многочисленна сегодня армия предпринимателей в Гурьевском районе?

- В малом бизнесе у нас сегодня работают более 100 предприятий и более 600 частных предпринимателей. Но дело не в численности людей, занимающихся собственным бизнесом. Их сегодня приблизительно столько же, что и три года назад. А вот качество малого бизнеса уже вышло на новый уровень. Выросла доля поступлений от предпринимателей в местный бюджет, сегодня она составляет почти пятую часть от всех собственных доходов. Малые предприятия обеспечивают рабочими местами в нашем районе почти 1800 человек, это на 70% больше, чем в 2003 году, и производят товаров и услуг на сумму 2,9 млрд. рублей.

- Какие направления малого бизнеса развиваются наиболее активно?

- В структуре малого бизнеса нашего района более 40% занимают предприятия торговли. Но они, по сути, развиваются самостоятельно. Мы же при помощи кредитов, которые выделяются через Фонд поддержки предпринимательства, стараемся развивать другие направления: производство, сельское хозяйство, туризм.

Фонды поддержки предпринимательства в Гурьевске и Гурьевском районе были созданы в 2002 году. В первый год на развитие малого предпринимательства было направлено всего 80 тысяч рублей. Кредит получил частный предприниматель Алексей Русяев на развитие производства полуфабрикатов глубокой заморозки (вареники, пельмени и проч.). Надо сказать, что этот проект оказался успешным, предприятие до сих пор работает и выпускает продукцию хорошего качества, которую гурьяне покупают с удовольствием.

В 2003-2004 годах на развитие малого предпринимательства из местного бюджета направлялось чуть более миллиона рублей. А в последнее время наш фонд работал очень активно, поддержка предпринимателям составляла ежегодно порядка 10 млн. рублей.

Надо сказать, что в марте 2006 года городской и районный фонды у нас объединились вслед за объединением муниципального образования и сельской территории в Гурьевский район, и теперь мы ведем общую статистику. Так вот, за время существования фонда на развитие малого предпринимательства у нас направлено более 23 миллионов рублей. Из местного бюджета профинансировано 43 про-

Вместе с началом нового года в Кемеровской области стартовал шестой приоритетный проект «Малый бизнес Кузбасса». Он направлен на обеспечение качественного роста малого предпринимательства в малых городах и сельских районах.

Гурьевск – один из таких городов. То, что на территории, где крупных предприятий раз-два и обчелся, от развития малого бизнеса зависит многое, здесь поняли уже давно. Поняли – и начали действовать. В результате за последние три года доля налоговых поступлений от предпринимателей в местный бюджет выросла с 7,3 до 18,7% от собственных доходов.

О том, как развивается малый бизнес в Гурьевском районе, интервью главы этой территории Анатолия МИРОНОВА.

екта, 38 из них оказались успешными.

- Анатолий Михайлович, какие проекты, реализованные с помощью поддержки фонда, вы считаете наиболее значимыми?

- Основным инвестиционным проектом у нас является строительство комплекса атмосферной перегонки нефти ООО «Юргаус». На него направлено в общей сложности 11 млн. рублей. И отдача от этого проекта соответственно является самой

большой: создано почти 100 новых рабочих мест, объем производства в 2006 году составил 24,2 млн. рублей, сумма налоговых отчислений – 500 тыс. рублей.

Иметь в районе собственный, пусть и небольшой, нефтеперерабатывающий комплекс, согласитесь, очень выгодно. Например, мы заключили такое соглашение: ООО «Юргаус» предоставляет нам для села дизельное топливо, а сельчане потом поставляют продукты питания учреждениям образования.

Возьмем станцию технического обслуживания. На организацию автосервиса в городе было выделено 1,7 млн. рублей. И сегодня это предприятие работает, здесь трудятся люди. Это, конечно, другой уровень бизнеса, другие объемы, но и то и другое предприятия востребованы.

В стадии завершения сегодня находится строительство автозаправочной станции в селе Новопестерево. Это тоже достаточно важный для района проект. Ведь сегодня, чтобы заправить личный автомобиль в Горском, Мостовом и том же Новопестерево, надо ехать в Гурьевск, в этих селах нет ни одной заправки. После завершения строительства автозаправочного комплекса, где предполагается также организация небольшого сервисного центра, магазина, кафе, сельчане смогут пользоваться этими услугами. А кроме этого – весь транспорт, что идет на Новосибирск. На автозаправочном комплексе

планируется создать 21 новое рабочее место.

- Среди приоритетных проектов вы назвали сельское хозяйство и туризм. Почему?

- В сельском хозяйстве вообще много проблем, и потом – это национальный проект. Здесь мы вкладываем средства в техническое перевооружение и новые технологии. Например, выделили кредит на сумму 2,6 млн. рублей ООО «Горькинское», на эти средства построен комбикормовый завод, который выпускает сбалансированные корма для животных. И это дает очевидный результат. Три крестьянских фермерских хозяйства в 2006 году получили у нас кредиты на приобретение в лизинг новых комбайнов, что позволило обновить парк сельхозмашин и сохранить площадь пахотных земель.

Что касается туризма, он сегодня востребован. И наша территория, на мой взгляд, имеет изюминку, позволяющую развивать этот бизнес. Кредит на сумму 2 млн. рублей мы выделили на развитие нашей горнолыжной трассы. Конечно, этих средств недостаточно, нам не сравниться с Таштаголом и Междуреченском, до них нам еще расти и расти. Но тем не менее наша «Золотая гора» развивается. Отремонтирован подъемник, построена гостиница на 10 мест, открыт новый пункт проката, расширен буфет, благоустроена территория. В результате за несколько январских праздничных дней на горнолыжной трассе получена при-

быль, равнозначная всей предновогодней. К нам едут отдыхать из Томска, Новосибирска, Алтайского края. Значит, мы не зря вложили эти деньги. Увеличивается прибыль – растут поступления в местный бюджет.

Возьмите наш парк отдыха. Три года назад он был в запущенном состоянии. Сделали ограждение, благоустроили его, купили инвентарь – и сейчас в выходные дни там полно народа, прогуливаются, катаются на лыжах. А ведь физкультура, спорт – это здоровье населения. Сейчас мы ищем предпринимателя, который мог бы развивать подобные услуги далее. Ведь через полтора месяца лыжи отойдут, нужно думать, чем привлечь народ в парк летом. И мы готовы вкладывать в это деньги. Надо сказать, что в прошлом году почти миллион рублей выделили из местного бюджета на лыжи.

Или взять коньки. Сейчас, после телевизионного проекта «Танцы на льду», все на них просто помешались. В Салаире у нас за выходные на прокате коньков заработали 7 тысяч рублей, в Гурьевске – 11 тысяч. И это при том, что коньков немного, за ними в очередь стоят. Значит, надо развивать и эту услугу.

Кроме этого, у нас живописные места. Можно устроить замечательную зону отдыха на Гавриловке, для этого не надо много средств. И люди обязательно будут приезжать сюда отдыхать, если предоставить им хотя бы ми-

нимальные условия.

- В 2006 году в Гурьевске открылся первый магазин самообслуживания – «Чибис», сейчас еще одна крупная компания готовит аналогичный проект. Не задает ли сетевые частные предприниматели?

- Это рынок, все борются за потребителей. Но не думаю, что открытие крупных магазинов снизит количество малых торговых точек. Посмотрите, в больших городах, да в том же соседнем Белове, они уже давно сосуществуют. И у нас в настоящее время открываются и открываются новые магазины, значит, они востребованы. И этому есть объяснение – растет покупательная способность населения. В прошлом году доходы в Гурьевском районе увеличились на 15%, заработная плата – на 20%, а товарооборот составил почти 2 млрд. рублей.

- Говорят, вы всех предпринимателей в лицо знаете?

- Со всеми предпринимателями мы подписываем соглашения о социальном партнерстве. Раньше это делал я, с этого года – главы местных поселений. Та программа, что была намечена на прошлый год, полностью выполнена. Предпринимателям не все равно, что происходит в городе. И потом, они знают, что все поступающие от них средства идут на народное образование.

- Есть ли потенциал у малого бизнеса в Гурьевском районе? Что планируете на этот год?

- Потенциал, конечно, есть. Будем вкладывать средства – будем развиваться. Нам необходимо заниматься производством собственных строительных материалов для того, чтобы снизить стоимость одного квадратного метра жилья, необходимо развивать далее нефтеперерабатывающий комплекс. Сегодня на этом заводе у нас получают только бензиновую фракцию, дизельное топливо и мазут. Можно заняться более глубокой переработкой, получать из мазута битум, который востребован строителями, и одновременно увеличить объемы производства.

Будем стараться. В 2007 году мы планируем направить на развитие малого бизнеса в районе не меньше, чем прежде, средств.

Подготовила
Марина БОЙКО.



В том, что власть не зря выделила 2 миллиона рублей на развитие горнолыжной трассы, глава администрации Гурьевского района Анатолий Миронов убедился на этой самой лыжне.

15 января 2007 года в Кузбассе стартовал четвертый областной конкурс «Социальная звезда».

2007 год объявлен в Кузбассе Годом семьи, поэтому нынешний конкурс направлен на укрепление семей на основе взаимопонимания, уважения и помощи, преемственности семейных традиций и правил общежития.

В конкурсе 7 номинаций, одна из которых - «Доброе дело» - для предпринимателей, имеющих семейный бизнес либо работающих в разных сферах коммерческой деятельности и занимающихся благотворительностью.

Срок подачи заявок: с 15 января по 15 марта 2007 года. Итоги будут подведены экспертным советом, в составе которого - уважаемые люди Кузбасса. Награждение победителей конкурса состоится в мае 2007 года.

Дополнительную информацию о конкурсе можно получить по тел. 36-74-76 (Пономарева Нина Владимировна), 36-39-57 (Горланова Юлия Камилевна), приемная 36-37-65, e-mail: smk@kemail.ru

Трактор от «Внешторгбанка»

Инициатива администрации Кемеровской области и «Внешторгбанка - 24» поддержать самый молодой бизнес Кузбасса - жилищно-коммунальный - широкого распространения в органах местной власти пока не получила. У банка появился лишь один заемщик из сферы ЖКХ Кузбасса. Им стало частное междуреченское предприятие ООО «Техник». Но администрация города к этому никакого отношения не имеет.

Вот уже четыре года муниципальный заказ на все виды коммунальных услуг, работ по текущему и капитальному ремонту жилого фонда в Междуреченске формирует муниципальное учреждение «Управление единого заказчика жилищно-коммунальных услуг». Оно же осуществляет контроль за качеством предоставления услуг, исполнением работ. С 2003 года в результате проведенных УЕЗЖКУ конкурсов к технической эксплуатации муниципального жилья приступили первые частные предприятия. А уже в следующем году весь муниципальный жилой фонд по конкурсу был передан для обслуживания частным предприятиям - обществам с ограниченной ответственностью. Молодому малому бизнесу досталось хозяйство, приносящее много хлопот, а вот о материальной базе приходилось только мечтать.

Поначалу мы собирались взять кредит в сумме не менее двух с половиной миллионов рублей. Но для этого необходимо было залоговое обеспечение, а так как частные предприятия в коммунальной сфере организовались «на пустом месте», нам в залог оказалось выставить нечего, - рассказывает директор ООО «Техник» Светлана Анодина.

В аналогичной ситуации оказались не только междуреченские предприниматели. Именно поэтому администрация нашей области предложила такой выход: 50% необходимого залога может выставить муниципалитет - в виде имущества, арендованного у него предпринимателем-коммуналишкой, другие недостающие 50% предприниматель может взять в областном залоговом фонде. Причем 90% покупки этой гарантии ему возместит Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области. Это предложение областной администрации поддержал «Внешторгбанк-24», который помог претворить в жизнь уже не первый ее проект финансовой поддержки малого бизнеса в Кузбассе.

Но комитет по управлению муниципальным имуществом Междуреченска, не имея пока опыта гаранта в подобных вопросах, посчитал рискованным дать залог в виде имущества, арендуемого муниципалитетом частным

предприятием - коммунальщиком.

И все же выход - благодаря «Внешторгбанку-24» - был найден. Банк предложил ООО «Техник» взять кредит в сумме 850 тысяч рублей без какого-либо залога. Для коммунального предприятия и такая сумма оказалась хорошим подспорьем.

На эти деньги мы возьмем трактор, который сможет работать и как погрузчик, и как экскаватор, - делится своими планами

техники, говорить не приходится. Будет своя техника - отпадет нужда в аренде муниципальных машин, а следовательно, можно будет экономить средства, направляя их на другие цели. Ведь в коммунальном хозяйстве еще столько дыр! Трактор летом можно сдавать в аренду другим предприятиям, выполняющим землеройные работы. А это значит, что техника будет зарабатывать.

Следом за трактором в

мунальных запасах. Теперь труб хватит до марта-апреля, карбида - до июня. В январе придется выплатить банку самый большой платеж - 134 тысячи рублей, включая проценты. «Подождемся, что-то брать не будем в этом месяце. Выдержим», - уверенно заявляет директор ООО «Техник». Главное, что у коллектива есть желание работать. Все, включая рабочих, переживали, получится ли с кредитом. Ведь дело новое. Но все получилось, и теперь в коллективе рады, что скоро появится собственная техника. А значит, благодаря «Внешторгбанку» перед малым бизнесом в коммунальной сфере откроются новые перспективы.

Если мы будем расплачиваться сразу без лизинга, то получим небольшие скидки. Кредит взяли на год под 19 процентов годовых, но часть



Рис. Михаил Ларичев.

деловой январь

На защите конкуренции - закон

Обсуждению основных положений Федерального закона «О защите конкуренции», заменившего закон 15-летней давности и вступившего в силу 26 октября 2006-го, была посвящена встреча за «круглым столом», прошедшая в Кузбасской торговой-промышленной палате. С представителями деловых кругов региона встретилась руководитель Управления федеральной антимонопольной службы по Кемеровской области Наталья Елбаева.

Новый закон, по мнению участников «круглого стола», может не только кардинально поменять проводимую в стране антимонопольную политику, но и дать самой антимонопольной службе больше возможностей для пресечения действий, угрожающих конкуренции.

Закон предусматривает, что количество сделок с собственностью сократится в 20 раз. Понятие «хозяйствующий субъект» расширено. В него включены некоммерческие и саморегулируемые организации. Существенные изменения внесены в определение доминирующего положения. В частности, снижена доля на рынке определенного товара с 65% до 50%. Предоставление государственной помощи будет существенно ограничено.

Разработчики закона,

в числе которых были представители крупного бизнеса, обобщили опыт мировой практики и приблизили закон к международным стандартам.

Главная особенность закона в том, что внимание ФАС России будет сконцентрировано только на крупных сделках, которые способны оказать влияние на экономику, а малый и средний бизнес будет избавлен от излишнего контроля.

Все это, по общему мнению участников «круглого стола», поможет справиться с одной из главных бед российской экономики - монополизмом. При условии эффективной реализации нового закона. А это возможно лишь в том случае, если будут обеспечены публичность процедур рассмотрения споров и единообразный подход к однотипным ситуациям.

«Будет своя техника - отпадет нужда в аренде муниципальных машин, а следовательно, можно будет экономить средства, направляя их на другие цели.»

Анодина. - Планируем рассчитаться с банком не за год, а раньше, месяцев за восемь-девять, что вполне под силу. Если кредитная история будет нормальной, банк и в дальнейшем готов работать с нами без залога. У нас есть желание сотрудничать с этим банком, и подводить кредитора нам не резон. Напротив, планируем, рассчитавшись досрочно, уже в конце нынешнего года взять новый кредит. Залогом выставим тот самый купленный в кредит трактор.

О том, как необходим малому бизнесу в коммунальной сфере свой парк

планов ООО «Техник» приобрести в кредит шестиместную «газель», чтобы сварщики стали гораздо мобильнее. Пока же сварочную технику приходится возить на тележках. «Газелью» можно будет по назначению оперативно доставлять различные некрупногабаритные материалы. Нужен и грузовик. Хорошо бы еще и для трактора приобрести навесное оборудование, так называемую «метлу», чтобы летом чистить улицы. Не помешает маленький юркий МКСМ, помогающий дворникам расчищать проезды во дворах. Ведь в Междуреченске всегда много снега. Да мало ли еще что надо коммунальщикам, когда за душой вообще ничего нет?

Но сегодня в ООО «Техник» пока боятся далеко заглядывать. Перед тем как взять кредит, здесь создали долгосрочный запас необходимых материалов. Только задвижек и труб закупили на 246 тысяч рублей, припасли 22 бочки карбида, установили на территории и складах видеонаблюдение, чтобы кому-то вдруг не захотелось нагреть руку на ком-

процентной ставки - в размере 50% ставки Центробанка - обещает компенсировать областная администрация, - раскрывает привлекательные стороны кредитования Светлана Викторовна. - Раньше коммунальщикам никто из банков навстречу не шел. «Внешторгбанк» первым начал работу по кредитованию коммунальных предприятий. Банкиры сами приехали к нам, изучили нашу финансовую деятельность и посчитали, что мы вполне платежеспособны. 26 декабря мы оформили кредит, а буквально на следующий день из банка уже поступили деньги на наш счет. Через неделю будем встречать новичка - первый собственный трактор.

Пример ООО «Техник» оказался заразительным: два других междуреченских коммунальных эксплуатирующих предприятия - ООО «Стройсервис» и ООО «Доверие-Н» намерены получить кредит на приобретение техники уже в нынешнем месяце.

Людмила ХУДИК.

Вкус к жизни я почувствовала в юности, - рассказывает Лариса Блажко, в прошлом комсомольский вожак и спортсменка, участница различных олимпиад и художественной самодеятельности. - Всегда боялась что-то не успеть, пропустить самое интересное. Если участвую в конкурсе или в спортивных соревнованиях, настрой - только на победу! Мне даже повезло поработать на комсомольско-молодежной стройке в Якутии, на строительстве Вилюйской ГЭС-3.

На Вилюйской гидроэлектростанции Лариса Блажко, инженер-экономист по образованию, работала бухгалтером управления строительства. Как она утверждает, это была самая серьезная школа плановой экономики. Летом многие уезжали в длинные отпуска, и из восемнадцати работников бухгалтерии оставались пять-шесть человек, которые и выполняли весь объем работы. Вот тогда и пришлось научиться всем финансовым операциям: «Это был период активного перехода на новые системы хозяйствования. Каждая строительная бригада была хозрасчетной и училась считать деньги с учетом коэффициента трудового участия. И если по вине какого-то отдела управления у рабочих случались простои, нас всех наказывали рублем. Зато научили работать!»

В Мариинске Лариса Раисовна некоторое время работала экономистом-бюджетником финансового отдела районной администрации и экономистом по кредитам управления федерального казначейства. Желание стать предпринимателем зрело давно. Работая в государственной системе, Лариса помогала вести бухгалтерию знакомым коммерсантам. И однажды рискнула заняться коммерцией сама («Вообще я очень целеустремленная»).

Сбережения у нее были: еще на Крайнем Севере заработала «целевой вклад» на «ВАЗ-2109». «Но начались первые годы перестройки, и машину я получить не смогла, пришлось продать свой «целевой». Это и был мой стартовый капитал. В 1994 году я зарегистрировалась как индивидуальный предприниматель».

Бизнес Блажко начала с небольшого торгового павильона в деревне 2-я Пристань в Мариинском районе. По ее собственному признанию, это были «золотые» времена для предпринимателей. Почти каждый день Лариса ездила с отцом на «сапожке» затариваться на Мариинский ликероводочный завод: «Торговали буквально с колес.

Ни налоговой тогда тебе, ни СЭС! Начала расширять сеть киосков по всему Мариинскому району. Дома почти не жила».

На территории Мариинского района Ларисе Раисовне удалось открыть одиннадцать торговых точек, но расстояние между ними доходило до 150 км плюс 30 км - до города. Содержание каждой из них требовало все больших расходов - на ГСМ, отопление, электроэнергию. Товарооборот же с каждым годом становился все меньше. И постепенно 9 магазинов в районе были закрыты. Сегодня предприниматель глубоко убеждена: так задержаться на селе, где отсутствие работы порождало низкую платежеспособность, - ее большая ошибка.

Но когда я поняла, что необходима передислокация в город, было поздно: самые «лакомые» кусочки городского «пирога» были давно поделены, - признается сейчас Блажко. - Для «штурма» сложившегося рынка розничной торговли нужно было какое-то новое «оружие». И я решила: нужно создавать сеть!

Сегодня созданная Ларисой Блажко торговая компания «Чайка», помимо трех магазинов в селах имеет шесть магазинов в городе. А за время ее становления в Мариинске появились не только крупные региональные («Чибис»), но и даже межрегиональные («АЛПИ») игроки. Но Блажко не испугалась их прихода, потому что еще на старте в розничный рынок приняла грамотное маркетинговое решение - выбрала для своей сети формат «магазин у дома».

Наше конкурентное преимущество - это клиентоориентированность, - уверена Лариса. - Понятие очень емкое. Суть его в том, чтобы делать покупателя СЧАСТЛИВЫМ. В магазинах самообслуживания все можно потрогать, близко разглядеть, но в нем нет ОБЩЕНИЯ. В мире, где очень быстрое течение времени, ОБЩЕНИЕ - это главный дефицит. Выделю и другое важное отличие. У нас нет больших торговых площадей, но у наших продавцов есть большое сердце и открытая душа. Живем под девизом: «Относись к людям так, как хочешь, чтобы они относились к тебе».

Основной товар «Чайки» - продукты питания. На вопрос: «Почему?» - руководитель ее крепко задумывается, вперыв для себя пытаясь заглянуть «в корень». Выросла Лариса Блажко в период советского дефицита, когда дорогие конфеты и мандарины покупались только на Новый год, очереди к урнам для голосования вытягивались с шести утра - лишь бы что-то успеть купить на праздничных лотках в избирательных участках.

Так что скорее всего выбор профиля сделан



Мариинский предприниматель Лариса Блажко не боится крупных розничных сетей - им она противопоставила

свою сеть магазинов, где покупателя стараются сделать счастливым.

«Чайка», зовущая за собой

на уровне подсознания, - улыбаясь своей догадке, говорит Блажко.

«Чайка» с удовольствием работает с местными производителями продуктов питания. И не только с Мариинским ликеро-водочным заводом, но и крестьянско-фермерским хозяйством «Успех» - производителем хлебобулочных и кондитерских изделий, малопесчанским фермером Олегом Горелкиным - поставщиком домашних пельменей, предпринимателем Александром Дзыско, выпускающим семечки в прозрачной упаковке. При заключении договоров с поставщиками главным для «Чайки» является качество, так как здесь считают, что именно продавец несет ответственность за качество продаваемого товара.

О продавцах самой «Чайки» - разговор особый. Устроиться в эту торговую компанию не так-то просто.

Мы берем на работу человека, уже имея о нем базу данных. Наводим справки о нем, приглашаем к себе на стажировку, смотрим, как он показывает себя и товар, насколько умеет общаться с покупателем и понимать его. И только тогда решаем, берем или не берем, - рассказывает Лариса Раисовна. - Мы много вкладываем в обуче-

ние продавцов, постоянно проводим тренинги, сами выезжаем на учебу, приглашаем специалистов из Кемерово и Новосибирска. Это очень дорогое удовольствие. Двухдневный психологический или обучающий тренинг для продавцов стоит 25 тысяч рублей. Но мы не жалеем на это средств. Составляя бюджет, сразу закладываем расходы на обучение. Это оправдывается.

Психологические тренинги раскрывают нас как личность. А это умение вести беседу, обслуживать покупателя, выходить из различных конфликтных ситуаций так, чтобы никого не оскорбить и себя не уронить в глазах покупателя. Я этому научилась, - подтверждает старший продавец с высшим торговым образованием Гульмира Говардова, заметив при этом, что по итогам обучения продавцы проходят аттестацию, повышают квалификационную категорию, вместе с которой повышается и зарплата.

И такая кадровая политика сбоев практически не дает - текущие кадры в «Чайке» просто не знают. Коллектив спланируют и общие рабочие собрания, на которых подводятся итоги, решаются текущие вопросы, совместно со старшими продавцами закладывается бюджет фирмы. И выпуск корпоративной газеты, и спор-

тивные или тематические вечера («у нас расписано все на целый год»). И уж, конечно, постоянные курсы - на лучший магазин, лучшего продавца. В прошлом году призом для лидера конкурса оказалась путевка в Белокуриху. Поедет туда продавец магазина «Придорожник» Надежда Ващук. А в этом году от старших продавцов поступило предложение провести конкурс и между ними.

Когда объявляешь конкурс, люди сразу зажигаются, меняются на глазах, - делится своими наблюдениями Блажко. - Кто не может открыть себя в семье, проявляет свои дарования в коллективе. Самый главный ресурс - это люди. Можно найти деньги, можно купить оборудование, но если нет людей, болящих за общее дело, - это все равно, что выкинуть деньги на ветер.

Сегодня торговая компания «Чайка», взяв несколько ссуд в Сбербанке, выкупила почти все здания, которые брала в аренду, и занимается ребрендингом - за счет единого интерьера, выполненного в одной (желто-голубой) цветовой гамме, и единого названия (скоро все ее торговые точки тоже станут «Чайками») сделает свои магазины узнаваемыми повсюду. Заняться ребрендингом

предпринимателя убедил замечательный маркетолог, преподаватель КемГУ Анна Владимировна Старикова, под руководством которой Блажко писала дипломную работу, будучи участником президентской программы подготовки управленческих кадров по специальности «Менеджмент». Четырехмесячные курсы в корне изменили ее отношение к бизнесу.

После курсов «Финансовый менеджмент», «Методы управления», «Маркетинг» я вообще многое изменила в своей компании. И результаты налицо, - убеждает меня Лариса. - Во-первых, я по-другому стала считать затраты. Если беру кредит на покупку нового магазина, то долг, как раньше, не раскидываю на другие магазины, а досконально просчитываю, когда сможет заработать и погасить кредит новый торговый объект. Во-вторых, полномочия по решению большинства вопросов делегирую своим подчиненным. Самостоятельно принимая решения, заведующие магазинами ответственны за работу своего подразделения, тоже учатся считать и зарабатывать, не забывая о том, что являются частью всей компании. Цель фирмы - стать лучшей розничной сетью города - знает каждый.

Но это не единственная цель предпринимателя Ларисы Блажко и ее команды. Одна из стратегий развития компании «Чайка» - «боковая» диверсификация бизнеса, что означает расширение основных видов деятельности. Не случайно Лариса писала дипломную работу на тему «Туризм в условиях малого старинного города». Организация сельского туризма в Мариинске входит в ее дальнейшие планы. «Трактир» в стиле русской избы, построенный ею в д. 2-я Пристань, - это первая ступень проекта (кстати, изготовленные в трактире овощные салаты и мясные полуфабрикаты реализуются в розничной сети, особенно радуют работающих женщин). На втором этаже для будущих туристов уже ведется строительство гостиницы. Это вторая ступень. Если удастся найти кредит под невысокие проценты, возможно, в ближайшие два года проект будет запущен полностью. Для его внедрения, создания инфраструктуры нужны большие капиталовложения, а срок окупаемости - не менее 5-7 лет.

Задумок много, - признается Блажко. - Есть несколько интересных производственных проектов. Все они требуют немалых вложений, но кредитные ставки для малого бизнеса пока еще очень высоки.

Наталья ЛЕБЕДИНСКАЯ. Фото автора.