

Март				
пн.	5	12	19	26
вт.	6	13	20	27
ср.	7	14	21	28
чт.	1	8	15	22
пт.	2	9	16	23
сб.	3	10	17	24
вс.	4	11	18	25
КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)				
\$	26,07 руб.			
€	34,59 руб.			

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

Издается
с 7 января
1922 года.



52 (24286)

27 МАРТА 2007 г., ВТОРНИК

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

КУРЬЕР

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

На шахте «Ульяновская»

На сегодняшний день последствия аварии устраняют более 200 горноспасателей Кемеровского, Новокузнецкого и Прокопьевского отрядов и работники шахты.

Они продолжают поиски двух пропавших без вести горняков. В выработке, где они предположительно могут находиться, идет откачка воды. По данным областного штаба по проведению спасательных работ, эта работа займет еще два-три дня.

На специальный счет для оказания помощи семьям погибших горняков на «Ульяновской» продолжают поступать денежные средства. По данным Главного финансового управления Кемеровской области, на сегодняшний день собрано около 20 миллионов рублей.

Так, Кузбасское ОАО энергетики и электрификации перечислило в фонд помощи 1 млн. рублей, ООО «Русдрагмет» (Москва) — 500 тыс. рублей, ООО «Вегатек» (Воронеж) — 550 тыс. рублей, ООО «Участок Юргинский» — 250 тыс. рублей, предприниматель, член партии «Единая Россия» Наталья Афанасьевна Ермакова — 300 тыс. рублей, Губернский телевизионный и радиовещательный канал «Кузбасс» — 100 тыс. рублей, Агентство ипотечного жилищного кредитования г. Кемерово — 100 тыс. рублей.

Средства в фонд помощи продолжают поступать.

Награда нашла героя

Вчера в областном управлении медалью «За честь и мужество», а также денежной премией в размере 10 тысяч рублей награждена Оксана Анатольевна Ткаченко, изолировавшая беловского цеха ЗАО «Сибэнерготеплоизоляция». Награду ей лично вручил Аман Тулеев.

Оксана Анатольевна не побоялась вступить в схватку с вооруженным преступником и защитила честь, достоинство и жизнь ребенка.

15 марта этого года Оксана Ткаченко шла по одной из улиц Белова и увидела подозрительного мужчину, ведущего за руку испуганную девочку. Подойдя ближе, она заметила, как мужчина зажимает ребенку рот, чтобы он не смог попросить помощи. Намерения преступника не оставляли сомнений. Хрупкая женщина налетела на насильника и вырвала из его рук девочку. Бандит бросился на женщину с ножом и нанес ей несколько серьезных ранений. На крики о помощи сбегались люди. Преступник бежал, но в этот же день был задержан беловскими милиционерами.

По следам бенди

В кемеровском ЦУМе открылась фотовыставка «Чемпионат мира глазами фоторепортеров». Выставка посвящена итогам чемпионата мира «Бенди-2007», прошедшего в Кемерове.

В выставку вошли работы 12 профессиональных фотографов, работающих в средствах массовой информации области: В. Айкина, Ф. Баранова, С. Гавриленко, С. Кельберга, Г. Копытина, К. Ноговицина, Р. Салихова, Д. Сергеева, В. Фоминского, Д. Шилова, М. Шипенкова, Ю. Юрцева. Здесь представлены запечатленные ими самые интересные и драматичные моменты прошедшего чемпионата. Всего в выставку вошло более 110 фотографий.



Фото Федора Баранова.

Возвращение ДЕТСАДА

Сонечке Гиска только что исполнилось два годика. Малышке очень нравится играть с детьми, но пока мама на работе, доводится общаться лишь с бабушкой. Очереди на детские сады в Междуреченске ждут более тысячи семей. Поэтому многим мамам, которые работают, приходится нанимать няню, услуги которой отнюдь не дешевы, или обращаться за помощью к родственникам. Семьи, где ребятишкам пока четыре-пять месяцев, уже спешат написать заявление и встать в очередь, чтобы хоть через полтора-два года появилась надежда устроить малыша в дошкольное учреждение. Татьяне Гиска повезло: ее Сонечка скоро пойдет в детский сад. Подарком междуреченским молодым семьям в Год семьи стала сдача блока детского сада «Росинка». Более сотни дошколят, среди которых будет и Соня, впервые придут в обновленные после реконструкции группы. Таким образом, очередь на места в дошкольные учреждения продвинется сразу на 110 человек.



С 1994 года этот блок детского сада № 27 «Росинка» занимала частная школа — лингвистическая гимназия. Три года назад она закрылась. Учитывая то, что в городе катастрофически не хватало мест в дошкольные учреждения, местные власти решили здание капитально отремонтировать и вернуть этот блок дошкольному образованию.

Теперь здание не узнать. После реконструкции оно имеет отдельный пищеблок, свою прачечную, музыкаль-

но-спортивный зал, зимний сад. Современный стильный интерьер дополнен удобной для малышей мебелью, разработанной с учетом СанПиНа, технологическим оборудованием нового поколения. В каждой группе — яркие спортивные снаряды и чудесные развивающие игрушки. На полу — разноцветные овальные ковры. Туалеты и умывальные комнаты вызывают удивление: миниатюрные раковины и унитазы. Пока группы населяют только куклы, которые

торжественно восседают и на полках шкафов, и за столами. Но скоро здание наполнится ребячьими голосами.

На реконструкцию детского сада ушло около 10 миллионов рублей из городского бюджета. Игровое оборудование закуплено на средства, выделенные на эти цели из областного бюджета. Привлечены и внебюджетные деньги — хорошую спонсорскую поддержку оказали некоммерческая организация «Фонд развития городов Междуреченска

и Мысков», ОАО «Южный Кузбасс», кредитный потребительский кооператив граждан «Потенциал».

Реконструкция продолжалась около года, — замечает начальник управления образования Наталья Хвалевко. — Теперь еще 110 семей с облегчением вздохнут: их дети пойдут в детский сад. И не в простой, а в тот, который отвечает всем самым высоким требованиям: эстетическим, санитарным, пожарным. У нас в городе есть долгосрочная программа, это наша

четко выдержанная политика, которой мы следуем. Программа направлена на развитие дошкольного образования города Междуреченска, она предусматривает расширение сети дошкольных учреждений за счет возврата зданий детских садов, перепрофилированных под другие учреждения, и строительство новых дошкольных учреждений. Ее реализация стала возможной при заинтересованной поддержке областной администрации. И каждый год не обходится без

сдачи нового объекта. Вместе с тем мы начинаем менять мебель во всех образовательных дошкольных учреждениях в рамках трехгодичной программы, которая будет идти поэтапно. Следующим шагом станет сдача сада-яслей на 60 мест для самых маленьких, что очень востребовано временем. И очень надеюсь, что еще один важный объект — детский сад на 220 мест — перестанет числиться в долгом строю.

Людмила ХУДИК.
Фото автора.

Южно-Кузбасская ГРЭС будет продана позже

Назначенный на 29 марта аукцион по продаже 93,35% акций АО «Южно-Кузбасская ГРЭС», принадлежащих АО «Кузбассэнерго», РАО «ЕЭС России» и АО «СУЭК», будет перенесен. Стартовая цена пакета акций в 4 млрд. рублей — увеличена.

Как сообщил «Кузбассу» источник, близкий к аукционной комиссии, в минувшую пятницу члены комиссии в заочной форме проголосовали за перенос аукциона на середину мая. Начальная стоимость акций, согласно проекту решения, должна составить около 5 млрд. рублей.

Изменение условий аукциона собеседник «Кузбасса» объяснил небольшим числом заявок на участие в нем (в минувшую пятницу закончился прием заявок на объявленный на 29 марта аукцион). А это значит,

что в ходе торгов цена может повыситься незначительно, как это было 15 марта, когда продавались акции Западно-Сибирской ТЭЦ. Да и размер начальной цены сейчас тоже называют «невысоким». Цена по «Южно-Кузбасской ГРЭС» утверждалась в конце минувшего года как минимальная. Поэтому сегодня, когда энергетика в цене, РАО «ЕЭС России» успешно продало ряд акций энергокомпаниям, ее логично было бы пересмотреть, — сказал собеседник «Кузбасса».

На днях будет опублико-

вано официальное решение аукционной комиссии, вновь будет объявлено о приеме заявок. Между тем, как и в прошлом году, основным претендентом на покупку акций ГРЭС (электрическая мощность 554 МВт, тепловая — 560 Гкал/ч) по-прежнему является компания «Мечел». Предприятия «Южного Кузбасса», входящего в «Мечел», являются и крупными потребителями энергии на юге области. Также компания заинтересована в организации сбыта своего угля на станцию.

Татьяна ДУМЕНКО.

Самосвалы заменит конвейер

Ученые центра «Инновация» СибГИУ предложили представителям угольных компаний по открытой добыче угля инвестировать 50 миллионов рублей на разработку крутонаклонного конвейера, который способен заменить большую часть большегрузных самосвалов при вывозе горной массы на разрезах. Об особенностях и выгодах своей инновационной разработки они рассказали на совещании, которое прошло в областной администрации.

По данным специалистов, сейчас в России 75% руды и каменных углей добывается открытым способом. При такой добыче глубина карьеров увеличивается и достигает нескольких сотен метров. Чем глубже «яма», тем больше надо самосвалов и длиннее их путь наверх. От всех затрат на добычу транспортные расходы составляют 60%.

(Окончание на 2-й стр.)

Газета Кузбасс

в Интернет: www.mega.kemerovo.ru/kuzbass/

Ваша страница в Интернет на сервере Компании «Мега»
«Экономика и жизнь Кузбасса», тел. (3842) 25-32-77, тел./факс 36-62-01

Улима

28-29 марта облачно, снег. Ветер западный умеренный, 29 марта порывы до сильного. Температура 28 марта ночью -6° - -11°С, при прояснении до -16°С, днем 0° - +5°С, 29 марта ночью -8° - -13°С, при прояснении до -18°С, днем 0° - +5°С.

Прогноз погоды на 27 марта

Переменная облачность, днем по югу осадки преимущественно в виде дождя, ночью снег, ветер юго-восточный умеренный. Давление будет падать, влажность не изменится. Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается повышенный. Магнитное поле Земли спокойное.

Восход 8.00
Заход 20.42
Долгота дня 12.42
Заход 6.37
Восход 12.58
Перв. четв.
25 марта

день

температура

ясно

малооблачно

облачно

снег

Прогноз предоставлен
Кемеровским гидрометеоцентром.

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

урьер

Будем жить лучше?

Собственно, к этому сводится суть разработанной в Кемерове Концепции развития города до 2021 года, публичное обсуждение которой началось в областном центре.

между тем

Прогнозируемые специалистами результаты с 2012 года должны вывести Кемерово на позиции главного инновационного центра нашей области, в категорию финансово-самобеспеченных муниципальных образований с последующим снижением показателя уровня бедности практически вдвое – 8,2 проц. в 2016 году против 16 проц. в 2005 году.

Остается добавить, что концепция разработана в соответствии со Стратегией экономического развития Сибири и в рамках Стратегии развития Кузбасса до 2025 года, которая на днях одобрена российским правительством. Подобные комплексные планы развития уже существуют в Томске, Новосибирске, Хабаровске, Красноярске – во многих городах областного значения. Стремление к перспективным планам развития особо наблюдается в последние три года, потому что сама жизнь подталкивает к этому.

Каким быть областному центру в будущем, в каком направлении будет развиваться все сферы его жизнедеятельности, есть ли у Кемерова реальная возможность стать городом постоянного роста качества жизни, инновационных технологий и социального партнерства? В обсуждении этих вопросов может принять участие каждый кемеровчанин. С этой целью будут проведены несколько заседаний «круглых столов», встречи с жителями в территориальных управлениях, интернет-обсуждение на сайте горсовета и, наконец, публичные слушания, которые планируются 25 апреля.

По словам разработчиков концепции, участие горожан в обсуждении просто необходимо, поскольку в документе определяется многое из того, что будет происходить в ближайшие годы и обязательно коснется уровня жизни каждого кемеровчанина, поэтому так важно учесть интересы как можно большего числа горожан.

детали

В процессе формирования концепции разработчики отталкивались от результатов опроса среди кемеровчан. К примеру, 67 проц. респондентов отзываются негативно о медицинском обслуживании. Почти 75 проц. опрошенных обращают внимание на проблему преступности. Причем более половины оценивают работу милиции как «скорее низко» и «совсем низко». Эти ответы, по мнению разработчиков документа, вызывают особую тревогу, поскольку 88 проц. опрошенных не уверены, что они надежно защищены законами. А значит, о каком качестве жизни можно говорить? Удовлетворенность работой областной и городской администраций оценивается кемеровчанами примерно одинаково: 57,7 и 52 проц. Зато 71 проц. жителей областного центра относятся к своему городу с любовью и почти четверть имеет равное отношение к нему.



Фото Федора Баранова.

та и живем

«Знаю, что сейчас идет Год семьи. Смотрю по телевизору сюжеты, радуюсь за других. Кому-то помогли с квартирой, кому-то с денежной судой. Кому-то увеличили пособие, прибавили льгот. Но нас с сыном все доброе обходит стороной. Мы – неполная семья. Своего Сашеньку я поднимаю одна. От отца ребенка, так и не ставшего мне мужем, достались лишь отчество, фамилия и исполнительный лист о выплате алиментов. Но и последних мы не получаем».

(Из письма Инны).

Кушай кашу, Саша!

а сама и сказать ничего не могу. Только в висках стучит: «Мы же имя ребенку с тобой вместе выбирали. Как же ты можешь?»

Говорят, что время лечит. В это Инна уже не верит. Да, любовь прошла, и боль прошла, притупилась. Но тяжело от внутренней опустошенности, от унижения из-за «выбывания» злоупотребивших алиментов. К тому же от слез «своих».

Вместе со своим письмом Инна прислала нам справку из одной мебельной фирмы, где работает отец ее Александра. За полгода вся сумма составила 23500 рублей. За месяц – около четырех тысяч или четыре... Алиментов из них – чуть более 800 рублей. Но это – в принципе. А долг составил почти десять тысяч рублей. Фирма отвечала: – Денег у нас нет.

Тогда Инна обратилась к судебным приставам. И только после этого деньги выплачивали.

Спасает то, что сейчас живет Инна с сыном у своих родителей. Но сама-то она работает в другом городе. Снова надо искать «угол». К тому же директор школы предупредила:

пеший в последний момент и загас, и ответственности, тоже не маленький. Должно же быть у человека собственное мнение.

Другое дело – Сашенька, еще ничего не понимающий. Этот маленький человечек уже стал путешественником: ездит с мамой на электричке из города в город. Потому что «выбывание» очередного долга по выплате алиментов началось вновь. А судебные приставы на телефонные звонки или не отвечают, или телефон занят.

Однажды, вернувшись домой ни с чем, только с Сашенькой на руках, Инна села писать на тему, почему не выполняется решение суда о своевременной выплате алиментов. К тому же алиментщик не скрывается, не покинул город и фирму.

Из прокуратуры Инне пришел ответ, что ее письмо переправлено приставам. Ну а мы, редакция, никакая Инна не переправлять не стали. Вот еще несколько строк из этого письма:

«Говорят, что от рождения все мы одинаковы и все равны. Это так! Но дальше в жизни каждый находит свой путь, и от этого зависит будущее. Правда, кому-то везет больше, кому-то меньше. Не хочу оплакивать свою судьбу. Я привыкла всего добиваться сама. И высшее образование получила на бюджетной основе. Но я теперь думаю о сыне. На те «детские», которые я получаю, покупаю ему кашу «Быстренок». Стоит она немало, а заканчивается как-то быстро... На нее у своих родителей сидеть не хочется. Они сами получают немного.

...Я рада, что в этот Год семьи государство, область, местная власть делают подарки семьям с детьми. Но, на мой взгляд, надо больше уделять внимания и таким семьям, как моя. То есть неполным...»

А уже в разговоре Инна сказала, что не любит, когда говорят «неполная семья», «одинокая мама», «безотцовщина». Как огордить ей Сашеньку от этих незавидных статусов? Разве что любовью. Ее-то у Инны к сыну очень и очень много.

Я говорю Инне, что любовь, как и красота, тоже спасает... Только в трубе уже гудки, гудки.

Галина БАБАНАКОВА.

точка зрения

В.Р.ЛОЗИНГ, первый заместитель председателя Кемеровского городского Совета народных депутатов:

Хочу акцентировать внимание на том, что мы ведем речь только о концепции, то есть системе общих взглядов. Конкретные же мероприятия будут разрабатываться уже после утверждения концепции, это планы развития Кемерова до 2011-го, 2016-го, 2021 года и ежегодные планы.

Сейчас наша задача в том, чтобы, привлекая коллективный разум горожан – представителей бизнес-сообщества, общественных организаций и т.д., мы правильно определили эту систему взглядов, определили направление движения развития города. Мы очень хотим, чтобы и население приняло участие в обсуждении судьбы нашего города, потому что эта концепция будет определять наш завтрашний день – будущее людей среднего и зрелого возраста, молодежи, детей и даже тех, кто еще не родился. Лишь после того, как будут получены оценки независимых экспертов, собраны и изучены мнения всех участников предстоящего комплексного обсуждения концепции, проект будет рассмотрен 30 апреля на заседании Кемеровского городского Совета народных депутатов и тогда будет принято окончательное решение.

В.А.ШАБАШЕВ, доктор экономических наук, профессор КемГУ, руководитель научной группы по разработке концепции:

К сожалению, с переходом к рынку система перспективного планирования в стране исчезла, и государство такого плана не имеет. Сейчас вот только заговорили о трехгодичном финансово-экономическом плане. Безусловно, это нонсенс – в стране нет долгосрочного плана развития, а мы его создаем. Но такая потребность – нам некогда ждать, пока проснется правительство и приступит к разработке перспектив развития страны, от чего могли бы оттолкнуться регионы и муниципальные образования.

Что касается самой концепции развития областного центра, то она, с моей точки зрения, определяет очень важный момент – понимание того, что город должен стать главным инновационным центром региона. Кемерово в 21-м веке – это город непрерывного повышения качества жизни, инновационных технологий и социального партнерства. Вот три блока, три направления, которые должны оказаться в центре внимания всех органов власти. Каков главный инструмент в повышении качества жизни населения? Инновационные технологии. Причем не как частность, а как система, используемая во всех отраслях жизни. В том числе и в деятельности самой администрации, включая все ее звенья, экономический, социальный блоки и проч. Поэтому именно системность инноваций и есть главный инструмент, фундамент заметного улучшения ситуации в городе.

Что касается социального партнерства, то имеется в виду, что реализовывать обозначенные концепцией цели должны все силы, существующие в городе – исполнительная, законодательная власть вместе с бизнес-сообществом, населением, общественными организациями.

Подготовила

Татьяна КРАСНОСЕЛЬСКАЯ.

перспектива

Самосвалы заменит конвейер

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Расчеты показывают, что с углублением карьера от 100 до 600 метров себестоимость работ повышается в три раза, удельный расход дизтоплива в 2,5 раза, производительность самосвалов падает в 3,3 раза.

Кроме того, увеличивается загазованность пространства. В обиходе, автопарк – самый разорительный вид транспорта из тех, что применяются на открытых работах. Его преимущество в том, что он хорошо реагирует на изменение горных условий. И все-таки тяжелые самосвалы в карьере тянут не столько груз, сколько свою массу.

У конвейера этой проблемы почти нет, – поясняет конструктор Александр Назаров. – На нем есть принципиально новые, запатентованные решения наиболее важных узлов такого конвейера, который чуть ли не по прямой будет доставлять горную массу на борт карьера. Скорость такого конвейера от 3 метров в секунду и более. Он может наращиваться блоками по 50 метров до глубины 1000 метров.

По выкладкам ученых, экономичность такого вида транспортировки уже доказана работой подобного конвейера на одном из карьеров в Якутии. Там при высоте подъема 200 метров, на 10 млн. тонн в год, при работе 5 тыс. часов сэкономлено 8,7 млн. долларов, персонал сократился на 125 человек, и окупаемость проекта заняла чуть больше года. Теперь конструкция необходима для доработки и вставки в нее несколько принципиально новых и надежных узлов, которые уже запатентованы.

В Кузбассе ситуация с бульдозерными, автомобильным транспортом осложняет экологическую

обстановку, поэтому применение крутонаклонного конвейера не только уменьшит затраты и себестоимость каждой тонны угля, но и значительно уменьшит вредные выбросы выхлопных газов в атмосферу от работы самосвалов.

Ученые предлагают провести работы на одном из разрезов. По их словам, такая работа позволит усовершенствовать конструкцию, подсчитать экономическую выгоду и через год-полтора такую машину можно будет запускать в производство на одном из машиностроительных заводов области.

Проблема не в конструктивных задачах, – говорит директор центра «Инновации» Евгений Николаев, – утолщили нам горючку: а вы покажите, как это выглядит! Но ведь, чтобы показать, надо сделать, потратить на это средства. Дома на кухне такой конвейер не соберешь! Сегодня мы попытались доказать, что инвестиции в научные разработки не дань моде, а единственный путь снижения затрат на добычу и улучшение экологической обстановки.

Представители угольных компаний «СДС» и «Кузбассразрезул» не задавали конструкторам много вопросов. По их мнению, применение такого конвейера целесообразно, но все-таки необходим финансовый вопрос: оговорить с собственниками. Риски должны быть сведены к минимуму.

Кто уверен был, что такая тяжелая конструкция, как самолет, полетит? Но деньги-то на эту разработку давали! И самолет полетел! – сказал после совещания Александр Назаров. – И наша машина обязательно заработает. Не надо только затягивать, надо рисковать.

Александр СУОЕВ.

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

Здравствуй, Пасха!

Сегодня в Кемеровском областном краеведческом музее откроется выставка декоративно-прикладного творчества «Пасха – Светлое Христово Воскресение».

В преддверии главного христианского праздника такие выставки проходят в музее уже десятый год. Здесь посетители могут познакомиться с многовековыми семейными традициями его встречи и проведения, узнать об устройстве пасхального стола и жилища, увидеть пасхальные композиции и атрибуты праздника, выполненные в современном и старинном дизайне. На выставке представлены самые разнообразные изделия мастеров народного творчества и любителей. Возраст участников – от 5 до 70 лет и более. Так, 74-летний кемеровчанин Владимир Ульянов представляет на выставке образцы деревянного зодчества Древней православной Руси – храмы, кремни, часовни. Его творения, выстроенные по собственным замыслам, выполнены из спичек. Всего на выставке представлено свыше 300 экспонатов.

Кстати, Пасха в этом году у всех христиан выпадает на 8 апреля.

Новая «Кора»

Еще один день рождения в системе магазинов «КОРА». 28 марта 2007 года состоится торжественное открытие нового супермаркета «КОРА» на бульваре Строителей, 42, в г. Кемерово.

Следует отметить, что это уже пятый супермаркет среди предприятий торговой марки «КОРА». Теперь на территории Кемеровской области будет функционировать 21 торговое предприятие, принадлежащее ООО «КОРА-ТК».

Несомненные достоинства нового супермаркета – это современный и яркий дизайн, богатство ассортимента и высокий уровень сервисного обслуживания. К существенным преимуществам можно также отнести удобную парковку, режим работы и широкий спектр дополнительных услуг: фото, ювелирные изделия, модные аксессуары, игрушки и многое другое.

Церемония открытия начнется в 16.00.

СИСТЕМА МАГАЗИНОВ

На арене и под куполом

В эти дни в Новокузнецке проходит IV Всероссийский фестиваль-конкурс любительских цирковых коллективов «Под сводом старого шатра».

В нем принимают участие лучшие детские и юношеские коллективы Кузбасса, Алтайского и Красноярского краев, Челябинской, Свердловской, Иркутской областей. В программе фестиваля – воздушная гимнастика, групповая и сольная пластика, акробатика, жонглирование, эквилибристика, оригинальный жанр и многое другое. Среди коллективов-участников есть и неоднократные победители российских и международных цирковых фестивалей, так что программа, как обещают организаторы, будет захватывающей.

Победители конкурса смогут принять участие в международном цирковом фестивале в Сочи, а наиболее перспективные исполнители – получить рекомендации для поступления в профессиональные учебные заведения России. «Под сводом старого шатра» завершится 28 марта.

хоккей

Три клуба хоккейной суперлиги досрочно минувшей 1/4 финала плей-офф. В следующую стадию вышли магнитогорский «Металлург», омский «Авангард» и казанский «Ак Барс».

Первым полуфиналистом стал «Металлург», обыгравший в гостях «Сибирь» – 3:2 (победа в серии – 3:0). Оставшиеся матчи выявили еще двоих. Омичи и казанцы выиграли свои серии – 3:1 («Локомотив» – «Авангард» – 0:2, 3:4, «Химик» – «Ак Барс» – 3:2 (по буллитам), 1:2 ОТ). Пятый матч понадобился «Салавату Юлаеву» и ЦСКА (счет в серии – 2:2). В Москве соперники обменялись победами – 4:3 (ОТ) и 0:1. Эта игра состоялась вчера.

Девятковский – чемпион России

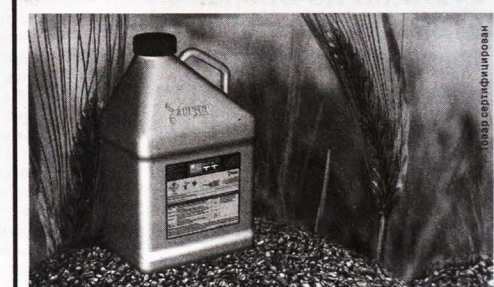
На состоявшемся в Лобне (Московская область) чемпионате России по спортивной гимнастике удача сопутствовала спортсмену из Ленинска-Кузнецкого Максиму Девятковскому.

Выступая в многоборье, он занял первое место, на один балл опередив ближайшего преследователя (у Максима их 89.900). Поскольку соревнования были отборочными на чемпионат Европы, который в конце апреля пройдет в Амстердаме, можно с уверенностью сказать, что наш земляк выступит в составе сборной страны на голландском помосте.

Над выпуском работали: Анна ТИМОШУК, Наталья НАЗАРЕНКО, Татьяна ДУМЕНКО, Юлия МАТЮШЕНКО (с использованием сообщений пресс-службы АКО).

урьер

ЛУЧШЕЕ, ЧТО МОЖЕТ ДАТЬ
ВЫСОКОЭФФЕКТИВНЫЙ ПРОТРАВИТЕЛЬ



ВИАТ ТТ – гарантированная защита семян, проростков и всходов зерновых культур от болезней

- Обладает исключительно высокой эффективностью против головни, корневых гнилей, плесневения семян, септориоза, снежной плесени на зерновых культурах.
- Содержит два активных действующих вещества.
- Норма расхода 0,3 - 0,5 л/т.
- Одной канистры ВИАТА ТТ (5 л) хватает для обработки 10 - 16,6 т зерна.

Представительство в Новосибирске: тел./факс (383) 269-56-59, 269-57-39
ООО «Сельхозхимия», г. Кемерово: тел./факс (3842) 57-06-72, 57-01-26

Проверка на прочность? Сгодится в горном деле!

Таштагод начала шестидесятых годов прошлого столетия с экономической точки зрения – это, прежде всего, резкий рост производительности горнорудных предприятий. Запасы подземных ископаемых предсказывали большое будущее рудников. Развивающиеся предприятия требовали квалифицированных специалистов. Особенно не хватало специалистов среднего звена. В то время некоторые руководители смен и участков при большом практическом опыте работы не имели горнотехнического образования, – это слова директора базового предприятия техникума, ныне Таштагольского филиала ОАО «Евразурда», доктора технических наук И.Ф.Матвеева.

Тогда-то, а именно в 1965 году, был создан горный техникум в г. Таштаголе. Чтобы помочь молодому учебному заведению выжить и развить материальную базу, приказом по Кузбасскому совхозу Таштагольский рудник был закреплен за техникумом, как базовое предприятие. Горняки собственными силами реконструировали здание бывшего бытового комбината, подготовив для занятий двухэтажный учебный корпус с учебными классами, библиотекой, актовым залом. «Выпускники техникума оставались работать на Таштагольском руднике, одним из самых сложных, по условиям отработки, железорудных месторождений Сибири, где держали экзамен на прочность и знание горнорудного дела. Начиная с рабочих профессий, в дальнейшем они возглавляли наиболее сложные участки», – рассказывает Игорь Федорович Матвеев.

За четыре с лишним десятилетия Таштагольский горный техникум пережил и взлеты и падения. Сменилось несколько директоров, и каждому из них доставалась «состоявшаяся», по своему специфическая проблема. Первому директору Илье Ивановичу Немову пришлось все создавать с нуля. Георгии Михайловичу Ижболдину пришлось немало сил к тому, чтобы свершилось строительство

Таштагольский горный техникум – молодое учебное заведение области. Чуть более сорока лет – это и зрелость, и расцвет, и опыт, и перспективы на будущее в крае, где развивается горнорудное дело.



новых корпусов техникума. Анатолию Григорьевичу Пирогову «по наследству» достались новые здания техникума, которые надо было оснастить всем необходимым. В «перестроенные» техникум пострадало и морально и материально от недостатка финансирования и потери привычных устоев и идеалов. Рассказывает директор техникума, кандидат технических наук В.А.Ваганова: «К моему назначению на должность директора в ноябре 2000 года общая сумма долга за отопление, свет, налоги составляла в пересчете на нынешний курс более двух миллионов рублей. За неуплату по счетам применялись санкции: отключалось электроснабжение учебного заведения. Потребовались инициатива и энергия всего педагогического, административно-хозяйственного коллектива, чтобы в 2002 году комиссии по аттестации и лицензированию отметили достойный уровень подготовки техникума к ведению учебно-воспитательного процесса».

Сегодня в светлом учебном корпусе тепло, на окнах цветы, в аудитории новая мебель. В двух компьютерных

классах техникума компьютеры типа «Pentium III» и выше, объединенные локальной сетью. В учебном процессе широко применяются цветные и черно-белые принтеры, сканеры, модемы, множительная техника. Техникум пользуется электронной почтой и услугами глобальной сети Интернет. Помимо компьютерных классов персональными компьютерами оснащены кабинеты, лаборатории, библиотека. Фонд библиотеки за последние годы пополнился почти на восемь тысяч экземпляров. Обновлена и спортивная база: появились новые теннисные столы, лыжи, мячи. В общежитии проживают 70 иногородних студентов, в комнатах по-домашнему тепло и уютно.

В свои 40 лет техникум уверенно идет по пути повышения качества образования. Результатом повышения качества образования являются успехи студентов техникума в олимпиадах и конференциях средних профессиональных учебных заведений области в 2005 – 2006 учебном году – первое место по истории (г. Новокузнецк), первое место на научно-практической конференции (горная секция, г. Новокузнецк), первое

место в областном турнире по компьютерной игре Counter Strike (г. Кемерово), второе место по физике (г. Новокузнецк), второе место по информационным технологиям (г. Прокопьевск), второе место по общественному знанию (г. Новокузнецк). Студенческие годы – самые веселые, замечательные и яркие в жизни каждого человека. Студенты Таштагольского горного техникума проводят интересные тематические вечера, смотрят конкурсы, конкурсы по специальности, конференции, КВН, праздничные концерты, дни самоуправления. В день Святого Валентина в техникуме работает почта для всех, кто хочет сказать добрые слова друг другу.

Пропаганда здорового образа жизни, внедрение здоровьесберегающих технологий в учебный процесс – приоритетное направление воспитательной работы в техникуме. Сохранить здоровье студентов, оградить их от вредных привычек возможно вовлечением в исследования студентов в исследовательскую, творческую, спортивную работу.

Традиционными спортивно-оздоровительными мероприятиями стали «Осенний кросс», «Молодежные игры», турслет, участие в ежегодной городской эстафете, спартакиаде и др.

На протяжении последних трех лет можно отметить такие достижения студентов Таштагольского горного техникума в городских соревнованиях: легкоатлетическая эстафета – 1-е место (юноши), зимний футбол – 1-е место; волейбол – 1-е место (девушки); гиревой спорт, лыжи, шахматы – постоянно в призеры.

Таштагольский горный техникум, имея высокий рейтинг среди молодежи города, района и области, продолжает свою благородную миссию – учить разумному, доброму, честному.

НА СНИМКЕ: Таштагольский горный техникум. Фото Анатолия Кузирова.

Извещение о проведении открытого конкурса

ОАО «Кузбассэнерго» (адрес: 650000, г. Кемерово, пр. Кузнецкий, д. 30, контактный телефон (3842) 364518), являющееся Организатором конкурса, настоящим приглашает юридических лиц и индивидуальных предпринимателей (далее поставщик) к участию в открытом одностороннем конкурсе без предварительного квалификационного отбора на определение перечня потенциальных поставщиков с правом заключения с ОАО «Кузбассэнерго» договора поставки электротрансформаторов для нужд Барнаульского филиала в 2007 году.

Лот №1: Электродвигатели.

Официальный источник публикации находится на сайте www.kuzbassenergo.ru. Иные публикации не являются официальными и не имеют соответствующих правовых последствий.

Копия извещения о проведении открытого конкурса

1. ОАО «Кузбассэнерго» филиал «Кемеровская ГРЭС» (650000, г. Кемерово, ул. Станционная, 17, контактные телефоны (3842)498-282, факс (3842) 498-555, e-mail: kva@kgrs.kuzbassenergo.ru) объявляет об открытом одностороннем конкурсе без предварительного отбора на право заключения договора на выполнение в 2007 г. строительно-монтажных работ по реконструкции макутохозяйства. Источники финансирования: теплоснабжение.

Лот №1 – Тепломеханические работы (монтаж оборудования и металлоконструкций).

Лот №2 – Монтаж КИП и А и наружного освещения территории.

Лот №3 – Благоустройство территории.

2. Официальная публикация о данном конкурсе находится на сайте <http://www.kuzbassenergo.ru>. Иные публикации не являются официальными и не имеют соответствующих правовых последствий.

Основные условия заключаемого по результатам конкурса Договора состоят в следующем: работы выполняются согласно сметам и проекту на реконструкцию; срок выполнения работ с 25 мая 2007 г. по 31 августа 2007 г.

3. Прочие сведения о порядке проведения конкурса содержатся в Конкурсной до-

кументации, один комплект которой может быть приобретен любым Участником после того, как он направит письменный запрос по адресу: 650000, г. Кемерово, ул. Станционная, 17, Кемеровская ГРЭС, Бухтоярову С.И., после предъявления копии платежного поручения. Оплата в размере 3000 (три тысячи) рублей производится путем перечисления на расчетный счет Заказчика.

4. Организатор конкурса проводит процедуру публичного вскрытия конвертов с конкурсными заявками в 14 часов 00 минут местного времени Организатора конкурса 23 апреля 2007 года по адресу: г. Кемерово, ул. Станционная, 17, Кемеровская ГРЭС, кабинет главного инженера.

5. Предельная цена конкурса: ЛОТ №1 – 398 196 руб. с НДС ЛОТ №2 – 1 980 550 руб. с НДС ЛОТ №3 – 620 110 руб. с НДС.

6. Организатор конкурса вправе отказаться от его проведения не позднее чем за 5 дней до публичного вскрытия конкурсных заявок, без каких-либо для себя последствий.

7. Организатор конкурса намерен предоставить преференции Участнику, на протяжении последних 3 лет добросовестно выполнявшему договорные обязательства перед Заказчиком.

Директор А.В. БЕНЕДИКТОВ.

Приглашение к участию в открытом конкурсе КУНП-002-2007-ОК на оказание услуг по добровольному медицинскому страхованию сотрудников компании ЗАО «Кузбасснефтепродукт».

Заказчик: ЗАО «Кузбасснефтепродукт», 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 2.

Уполномоченный орган: Тендерный комитет ЗАО «Кузбасснефтепродукт», 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 2, каб. 304, тел.: 31-06-01, тел./факс: 31-06-04, E-mail: staav@knp.kem.ru.

Источник финансирования заказа: Собственные средства.

Предмет конкурса: Оказание услуг по добровольному медицинскому страхованию сотрудников компании ЗАО «Кузбасснефтепродукт» в количестве 1 400 человек, в т.ч. стоматологическая помощь 210 человек.

Начальная цена договора: 7 860 тыс. рублей.

Условия и сроки оплаты: оплата услуг по добровольному медицинскому страхованию осуществляется заказчиком после предоставления счетов-фактур Страховщиком ежемесячно.

Место оказания услуг: города и районы Кемеровской и Томской областей, г. Новосибирск, г. Москва.

Условия и сроки (периоды) оказания услуг: Оказание услуг осуществляется путем заключения страхователем договоров добровольного медицинского страхования со страховщиком. Услуги оказываются 05 апреля 2007 года по 04 апреля 2008 года.

Конкурсная документация предоставляется бесплатно по заявлению любого заинтересованного лица или его представителя, действующего на основании доверенности или

иного документа, по адресу: 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 2, каб. 304 (тел. 31-06-01), с 02 марта 2007 г. по 02 апреля 2007 года с 09.00 до 18.00 (время местное) по рабочим дням.

Заявки на участие в конкурсе подаются: 1. почтой по адресу – 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 2;

2. во всех остальных случаях по месту нахождения уполномоченного органа – 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 2, кабинет 304, E-mail: staav@knp.kem.ru.

Даты начала и окончания подачи заявок на участие в конкурсе: с 02 марта 2007 г. по 02 апреля 2007 года.

Критерии оценки:

1. Качественные характеристики оказания услуг: – количество аккредитованных ЛПУ в городах и районах Кемеровской и Томской областей; г. Новосибирска, г. Москвы, с которыми заключены договоры обслуживания.

2. Срок урегулирования страхового случая оказания услуг.

3. Стоимость пакета услуг.

Дата, время и место вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе: 02 апреля 2007 года в 14 часов 30 минут (местное время) по адресу: 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 2, кабинет 404.

Сроки и место рассмотрения заявок и подведения итогов конкурса: в течение 20 дней со дня вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе по адресу: 650036, г. Кемерово, ул. Мирная, 2.

Дивиденг® МИКС-2

ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЙ ПАКЕТ ДЛЯ ОБРАБОТКИ СЕМЯН ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР

СИН ПАР

Технологический пакет для обработки семян зерновых культур ДИВИДЕНГ® МИКС-2

включает в себя 3 стандартные 5-литровые канистры протравителя ДИВИДЕНГ® СТАР-КС и 1 канистру, содержащую 1 кг микроудобрения «ТЕНСО КОКТЕЙЛЬ».

Четыре канистры упакованы в фирменную картонную коробку «СИН ПАР».

syngenta®
www.syngenta.ru

универсальный фунгицидный протравитель + комплекс незаменимых микроэлементов для обработки семян зерновых культур

один из самых эффективных фунгицидных протравителей для борьбы с головными болезнями и корневыми гнилями на пшенице, ржи, овсе и ячмене

комплекс микроэлементов и кальция, идеально дополняет действие протравителя, повышая устойчивость растений к заболеваниям, обеспечивая растения всеми необходимыми элементами питания

Консультации и техническая поддержка Новосибирский филиал ООО «Сингента», тел./факс: (383) 264-28-05. Реализация в Кемеровской области (3842) 57-09-72, 57-01-28.

Реклама. Товар сертифицирован.

Шалом!

Еврейская община г. Кемерово и еврейская национально-культурная автономия г. Кемерово проводят пасхальный седевр в понедельник, 2 апреля, и вторник, 3 апреля, с 20.00 до 22.00 в столовой завода «Токем».

Входные билеты стоимостью 50 рублей будут продаваться только предварительно в еврейской общине по адресу: ул. Орджоникидзе, д. 5, кв. 33, тел. 36-29-98. Имеется в продаже свежая израильская маца по 50 рублей.

Приглашение

Государственное предприятие Кемеровской области «Глав УКС» извещает предприятия строительной инфраструктуры о формировании банка данных о поставляемых строительных материалах на рынок Кузбасса. Предприятиям, заинтересованным в долгосрочном сотрудничестве, необходимо в срок до 15 апреля 2007 года обратиться по адресу: 650099, г. Кемерово, пр. Советский, 60/2, или получить информацию по тел. 367814, факс 581757.

Начальник ГП КО «ГлавУКС» А.Г.ДЕСЯТКИН.

Управление судебного департамента в Кемеровской области объявляет конкурс на замещение вакантной должности государственной гражданской службы секретаря судебного заседания Тисульского районного суда. Лицам, претендующим на вакантную должность, необходимо иметь высшее юридическое образование и не менее трех лет стажа работы по специальности. Документы от претендентов принимаются в течение 30 дней со дня объявления о приеме документов, понедельник-четверг с 8.30 до 17.30, пятница с 8.30 до 14.00 по адресу: р.п. Тисуль, ул. Пролетарская, 37. Конкурсную документацию можно получить по указанному адресу. Дополнительную информацию можно получить в Тисульском районном суде по тел.: 8-247-2-16-30, 2-10-07. И. о. начальника управления В. В. КАНЦЛЕР.

Комитет по управлению муниципальным имуществом администрации г. Белово сообщает о проведении открытого аукциона по продаже следующих помещений:

№ п/п	Адрес	Площадь	Начальная цена	Срок приема заявок	Дата аукциона
1.	г. Белово, ул. Доватора, 6	107,9	1 967 000	21.03.07-18.04.07	20.04.2007
2.	г. Белово, пгт Грамотеино, ул. Колмогоровская, 30	44,5	916 000	21.03.07-18.04.07	20.04.2007
3.	г. Белово, ул. Клубная, 39	153,6	1 734 000	21.03.07-18.04.07	20.04.2007
4.	г. Белово, ул. Октябрьская, 51	106,7	3 126 000	21.03.07-18.04.07	20.04.2007
5.	г. Белово, пгт Новый Городок, ул. Гастелло, 29	129,6	2 086 000	21.03.07-18.04.07	20.04.2007
6.	г. Белово, пгт Новый Городок, ул. Ермака, 3	158,6	2 859 000	21.03.07-18.04.07	20.04.2007
7.	г. Белово, пгт Новый Городок, ул. Гражданская, 25	62,5	1 085 000	21.03.07-18.04.07	20.04.2007
8.	г. Белово, пгт Грамотеино, ул. Колмогоровская, 30	31,5	648 000	26.03.07-23.04.07	25.04.2007
9.	г. Белово, пгт Инской, ул. Ильича, 14	51,2	1 091 000	26.03.07-23.04.07	25.04.2007
10.	г. Белово, пгт Грамотеино, ул. Колмогоровская, 36	72,2	1 475 000	26.03.07-23.04.07	25.04.2007
11.	г. Белово, пгт Инской, ул. Приморская, 15	77,1	1 648 000	26.03.07-23.04.07	25.04.2007
12.	г. Белово, пгт Инской, ул. Приморская, 15	75,7	1 751 000	26.03.07-23.04.07	25.04.2007
13.	г. Белово, пгт Инской, ул. Энергетическая, 15	261,6	3 757 000	26.03.07-23.04.07	25.04.2007
14.	г. Белово, ул. Доватора, 6	136,3	2 382 000	26.03.07-23.04.07	25.04.2007
15.	г. Белово, пгт Грамотеино, ул. Колмогоровская, 36	155,0	2 943 000	26.03.07-23.04.07	25.04.2007
16.	г. Белово, пгт Грамотеино, ул. Колмогоровская, 26	72,4	1 303 000	26.03.07-23.04.07	25.04.2007

По вопросам о порядке подачи заявок, размере и сроках внесения задатков обращаться по адресу: г. Белово, ул. Железнодорожная, 53, МУ Комитет по управлению муниципальным имуществом администрации г. Белово (отдел собственности), тел.: (8-38452) 4-31-46, 2-47-35.

Подобная информация на сайте администрации г. Белово www.belovo42.ru

Официальное объявление опубликовано в беловской городской газете «Беловский вестник» от 20 марта 2007 года.

Председатель комитета В. Н. ЖУКОВ.

ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» извещает о проведении открытого конкурса

Заказчик: ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» (почтовый адрес: 652740, г.Катан Кемеровской обл., ул. Комсомольская, 20, контактный телефон (384-71) 3-19-25, являющийся Организатором конкурса.

Предмет конкурса:

1. Выполнение работ по ремонту зданий и сооружений на ОАО «Южно-Кузбасская ГРЭС» в 2007 году.

Источники финансирования: ремонтный фонд.

Вскрытие конвертов с заявками: 23.04.2007г.

Подробную информацию о конкурсной процедуре и закупаемой услуге можно получить по телефону (38471) 3-19-25 или на сайте www.kuzbassenergo.ru.

Председатель конкурсной комиссии В.В. СЕЛЕЗНЕВ.

Информационное сообщение

Фонд имущества Кемеровской области («Кузбассфонд») на основании распоряжений ФАУФИ КО от 21.02.2007г. №4-2/50, №4-2/52, №4-2/53, №4-2/54, №4-2/55, решения КУГИ КО от 22.02.2007г. №2-2/166 проводит открытый по форме подачи предложений аукцион по продаже следующего имущества:

Лот №1. Автомобиль ГАЗ-3110, цвет – белый, 1998г., модель, № двигателя 40620F №23068519, шасси №0709025, кузов №0135332. Начальная цена – 29500 руб., задаток – 5900 руб., шаг аукциона – 1480 руб.

Лот №2. Автомобиль ГАЗ-3102, цвет – белый, 1998г., модель, № двигателя *40620F*W3217345, шасси №0709602, кузов №0076641. Начальная цена – 47400 руб., задаток – 9480 руб., шаг аукциона – 2370 руб.

Лот №3. Автомобиль ГАЗ-2705, цвет – гранат, 1998г., модель, № двигателя 421500 10900696, шасси №0065183. Начальная цена – 21300 руб., задаток – 4260 руб., шаг аукциона – 1065 руб.

Лот №4. Автомобиль ГАЗ-3110, цвет – зел. сад, 1998г., модель, № двигателя *40200M*W3361841*, шасси №0716501, кузов №0142442. Начальная цена – 25000 руб., задаток – 5000 руб., шаг аукциона – 1250 руб.

Лот №5. Автомобиль УАЗ-31514, цвет – белая ночь, 1998г., модель, № двигателя 417800-W0104207, кузов №W0001947. Начальная цена – 12300 руб., задаток – 2460 руб., шаг аукциона – 615 руб.

Лот №6. Автомобиль ВАЗ-21103, цвет – серебристо-синий, 2000г., модель, № двигателя 2112. 0273823, кузов №0302792. Начальная цена – 92299 руб., задаток – 18460 руб., шаг аукциона – 4615 руб.

Лот №7. Автомобиль ВАЗ-21213, цвет – вишня, 1997г., модель, № двигателя 4915085, кузов №1321185. Начальная цена – 56305 руб., задаток – 11261 руб., шаг аукциона – 2815 руб.

Лот №8. Автомобиль ВАЗ-21100, цвет – серебристый ярко-зел., 1998г., модель, № двигателя 2682033, кузов №00087725. Начальная цена – 24700 руб., задаток – 4940 руб., шаг аукциона – 1235 руб.

Лот №9. Автомобиль УАЗ-31512, цвет – защитный, 1995г., модель, № двигателя 417800 50710470, кузов №0034855. Начальная цена – 15890 руб., задаток – 3178 руб., шаг аукциона – 160 руб.

Лот №10. Автомобиль ГАЗ-3102, цвет – белый, 2000г., модель, № двигателя *40620D*Y3021884*, кузов № 310200Y0101408. Начальная цена – 42000 руб., задаток – 8400 руб., шаг аукциона – 500 руб.

Автомобили находятся на балансе: ГОУ ВПО «КузГТУ» (лоты №1, 2, 3); ФГОУ СПО «Прокопьевский промышленно-экономический техникум» (лот №4); ИФНС по г.Кемерово (лот №5); ТФ ОМС КО (лоты №6, 7); Отделения по г.Кемерово УФК по КО (лот №8); ГУ «Областной комитет природных ресурсов» (лот №9); Управление судебного департамента по КО (лот №10). Задаток перечисляется на р/с «Кузбассфонда»: 40410810300000000002 в ГРКЦ ГУ Банка России по Кемеровской области, г. Кемерово, БИК 043207001, ИНН 4200000380 и должен поступить не позднее 24.04.2007г.

Заявки и иные документы для участия в аукционе принимаются по адресу проведения аукциона: г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, 3 этаж (гостиница «Кристалл») со дня опубликования информационного сообщения до 12 час. 24.04.2007г. по рабочим дням и часам. Дата определения участников аукциона: 25.04.2007г. в 10 час. Победителем аукциона признается лицо, предложившее в ходе торгов наиболее высокую цену за лот. Протокол об итогах аукциона подписывается Победителем в день проведения аукциона. Договор купли-продажи автомобиля заключается не позднее 5 дней после утверждения протокола об итогах аукциона. При уклонении от подписания протокола и (или) договора Победитель утрачивает внесенный им задаток. Срок оплаты по договору – 10 дней. Дата и время проведения аукциона: 25 апреля 2007г. в 11-00. Телефоны: (3842) 35-85-75, 35-83-17. www.kuzbassfond.ru.

Театральный бум

Возможен ли он в нашем городе?

Существует расхожее мнение: Кемерово – город нетеатральный. На чем оно основано – непонятно. Вроде и театров в столице Кузбасса не меньше, чем в любых других региональных столицах. Вроде и звезды свои на высокий небосклон пробивались: имена Евгения Гришковца, Андрея Панина, Алены Бабенко тешат сегодня самолюбие их бывших земляков не меньше, чем когда-то имена Владимира Самойлова или Георгия Буркова. Тем не менее репутация Кемерово как «нитеатрального города» остается неизменной. И наверное, небеспокойной. Во всяком случае, мне, сколько хожу по театрам, ни разу не доводилось сталкиваться с тем, чтобы на наши спектакли зритель спрашивал лишнего билетика. Да и на премьерах нечасто случаются аншлаги... Вот на заезжие антрепризы – там да, там наши люди на людях готовы висеть, чтобы увидеть «живую» раскрученную телевидением физиономию. Хотя и спектакли антрепризные привозят зачастую – ниже всякой критики, и играют в них – как попало, а вот поди ж ты... Почему такое происходит? Реально ли в сегодняшних условиях переодолеть ситуацию? То есть сделать спектакли собственных кемеровских театров популярными, а посещение их – модным и престижным занятием?



Сцена из спектакля «Шут Балакирев» Кемеровского театра драмы.

Фото Федора Баранова.

Версии специалистов

«Пришло время проектов»

Владимир ЮДЕЛЬСОН, директор Музыкального театра Кузбасса:
- В шоу-бизнесе секрет популярности известен давно: это скандал. Репертуарный театр в провинции такого себе позволить не может, да и не должен – вряд ли скандалы приведут наши театры к прочному успеху. Последний раз хвост у касс театра (речь идет о драме) я наблюдал, когда там давали «Детей Арбата». Публика шла на острую тему, тоже своего рода скандальную (тогда).

Ну а что остается делать сегодня? Выход один: делать спектакли высокого художественного качества. А для этого нужно приглашать ЛУЧШИХ режиссеров страны, формировать ЛУЧШУЮ постановочную команду. Я считаю, пришла пора работать по бродвейскому принципу: то есть каждый спектакль делать как отдельный проект, на который специально подбираются лучшие силы, которые невозможно объединить «навсегда» в рамках единого стационарного театра.

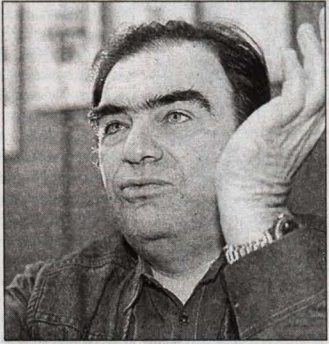
Когда-то великий Илья Ляхов говорил, что оперетту «Мистер Икс» («Принцесса цирка») надо ставить в цирке. И он прав! Представляете, какой бы это был сумасшедший проект, если бы в одном действе на самом деле реально объединились творческие силы циркачей и артистов-вокалистов? Потрясающее зрелище!

Мне возражат: это слишком дорогой проект. Но я считаю, чтобы искусство стало модным, престижным, нам и надо устраивать дорогостоящие проекты. И играть их ровно столько раз, сколько они собирают аншлагов. Пять так пять, десять так десять. Из этого формируются легенды театра (вроде нашего легендарного спектакля «Иисус Христос – суперзвезда», который прошел только шесть раз, но навсегда остался любим поклонниками), а у зрителя – нормальная установка «успеть посмотреть», «не опоздать».

А чтобы театр при таких размахах не прогорал, необходимо менять и ценовую политику. Наряду с доступными, дешевыми билетами должны быть и ОЧЕНЬ дорогие VIP-места (с отдельной раздевалкой, с напитками, которые подают в ложу, и т.д.).

И раскручивать эти проекты надо по всем правилам пиара. Но чтобы было ЧТО раскручивать, повторюсь: надо объединять творческие силы разных учреждений на необычные, неожиданные проекты. В свое время Вадим Дубровицкий так ставил у нас «Легучую мышь»: он объединил эстраду и театр, на бал к графу Орловскому во втором акте приезжали самые разные столичные звезды – зритель до последнего не знал, кто выйдет петь на этот раз – Маргарита Терехова или Джиз-Квинет.

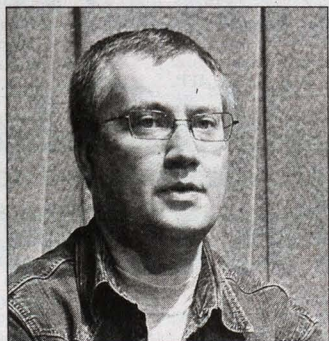
К сожалению, со столичными артистами порой бывает легче договориться, чем с коллегами из соседнего оркестра...



Владимир Юдельсон.



Людмила Казаченко.



Дмитрий Вихрецкий.

«Театру нужны папа и мама»

Людмила КАЗАЧЕНКО, заведующая литературной частью Кемеровского театра драмы:

- Я считаю, что театральный бум в нашем городе вполне возможен. Более того, он произошел, к примеру, со спектаклем «Три сестры» - последней премьерой театра. На нее было не достать билетов! Их раскупили задолго до назначенного дня премьеры.

Другой вопрос – насколько продолжителен этот бум. Удержится ли сложный, умный, тонкий спектакль в репертуаре театра? Устойчив ли будет зрительский интерес к нему? Или все, кто хоть что-то понимает в театре (хочет понимать), посмотрят его в первые три-четыре-пять по-

казов, а на остальные в городе нашем уже и публики-то не останется...

Прекрасно, когда у театра есть комфортабельное, отремонтированное здание, вроде нашего. Но театр – это не только стены, напичканные сверхсовременным театральным оснащением. Театр – это труппа, это люди. Чтобы к театру был живой (и неискаженный!) интерес публики, они, эти личности, прежде всего должны быть интересны зрителю.

Театр часто сравнивают с живым организмом. Я бы сравнила его с ребенком. И как у каждого нормального ребенка должны быть папа и мама, так и у театра должны быть ОТЕЦ (директор) и МАТЬ (художественный руководитель, режиссер). Именно личность худрука как личность матери определяет духовный мир, душу ребенка.

Не будет интересной личности во главе театра – не будет успеха.

Да, мы живем в век пиара, но извините, театр все же производится не блузками и не шортиками. Наш продукт – особый, его нельзя навязать искусственно. То есть навязать, наверное, можно, но долго это зомбирование не продлится: зритель очень быстро и четко поймет, нужны ему наши спектакли или нет. Театральный бум в большей степени зависит от качества спектакля, нежели от его (спектакля) рекламы.

«Я – за грамотный маркетинг»

Дмитрий ВИХРЕЦКИЙ, режиссер, директор Кемеровского областного театра кукол:

- Театральный бум возможен, если при организации зрителя будут использоваться современные маркетинговые технологии.

Мне кажется, сегодня уже все поняли: известные каналы коммуникации вроде афиш, рекламы в СМИ и т.д. работают не очень эффективно. Особенно если идет речь о продвижении на зрительский рынок спектаклей для молодежи. Ей хватает своих студлубов, тусовки в других местах.

Чтобы молодой зритель в эпоху Интернета и телевидения пошел в театр, ему надо убедительно ОБЪЯСНИТЬ, почему тот или иной спектакль ему следует посмотреть обязательно.

Мотивы, которые сработают в зрительской голове в пользу театра, могут быть самые разные: модно. Или – все друзья об этом говорят, а я не знаю. Или еще какие-нибудь, но театральный маркетолог должен понимать, какие именно мотивы он «включает». Эти технологии маркетинговые надо СОЧИНЯТЬ с наименьшим тщанием, чем мы сочиняем спектакли.

К сожалению, грамотных специалистов такого профиля театрам Кемерово остро не хватает.

Театру кукол в этом смысле проще: у родителей пока еще срабатывают стереотипы – ребенка надо сводить в цирк и в кукольный.

А вот чтобы привлечь более старшее поколение – надо предпринимать неожиданные, нестандартные маркетинговые ходы.

Посмотреть в зеркало – и удивиться

Когда-то я считала, что для привлечения зрителя театру надо разработать такой специальный «путеводитель по спектаклям», чтобы потенциальный зритель почтительно и сразу понял, следует ему сюда идти или нет. Чтобы кому-то хотелось поплакать над душевной мелодрамой, не попадал на эксцентричные комедии или интеллектуальные ребусы, и наоборот.

Сегодня я думаю: гораздо важнее, чтобы у публики сформировался своеобразный условный рефлекс на собственные театры – «ЗДЕСЬ ИНТЕРЕСНО!». А вот что надо сделать для формирования такого рефлекса, стоит поговорить особо.

Когда-то Борис Акунин сказал, что с публикой следует обращаться, как с женщиной – немножко путать, немножко мистифицировать и много смешить. Как женщина и зритель, жаждущий быть плененной театром, скажу: так и есть. Но если путать и смешить наши театры худо-бедно научились, то мистифицировать – отнюдь...

Чего хочу от театра я? Двух взаимоисключающих вещей. Первое: увидеть на сцене спектакль про себя. Второе: хочу, чтобы меня УДИВЛЯЛИ. Иначе говоря, хочу посмотреть на себя в зеркало и удивиться. Парадокс? Совсем нет! Именно на таком вот парадоксальном сочетании держится успех «Прелестей измены» в Музыкальном театре Кузбасса. Именно это – основа успеха простенького, но много лет прочно удерживающегося в репертуаре спектакля нашей драмы «Пока она умирала»...

Честно говоря, в театральный бум, который вдруг наступит в Кемерово, я не верю. Точнее, так: он возможен, но произойдет скорее на других площадках – на самостоятельных сценах студтеатров, например.

Я не большой поклонник самостоятельности, но бум, который сопровождает, к примеру, студенческие весты, или странноватые премьеры во «Встрече» или «Ложке» впечатляют. И что удивительно: в художественном отношении это могут быть довольно слабые спектакли, но эффект «НАШИ ВЫСТУПАЮТ!!!» оказывается столь силен, что в залы на премьеры не попасть.

Кстати, эффект Евгения Гришковца, которого в свое время тут тоже не считали за мэтра сценического искусства, а сегодня на его спектакли большой зал драмтеатра собирает аншлаги – красноречивый пример процесса «процветания самостоятельности».

Пожоже, театральное искусство в провинции движется в том же направлении, что и стихотворчество. Никто не интересуется поэзией мэтров, но все жаждет писать и печатать свои стихи. Так и тут. Никто не рвется пересмотреть весь репертуар имеющихся в наличии профессиональных театров, но все играют в самостоятельных студиях своих школ, вузов, колледжей...

Артист кемеровской драмы Александр Измайлов рассказывал: увидел в маршрутке у девушки пьесу «Валентинов день». «О!» – говорит, – а мы ее ставили собирались!». Собеседница высокомерно парировала: «Незачем. Мы уже поставили». Оказалось – второкурсница университета, месяц назад записавшаяся в театральную студию студлуба.

Можно, конечно, посмеяться над невежеством неопитов. Но не лучше ли присмотреться к этому эффекту «собственной включенности» повнимательнее, и быть может, использовать его для привлечения потенциального зрителя? Как?

Способы тут могут быть самые разные. От создания совместных театральных проектов «по Бродвейскому принципу», о которых говорилось выше, до самых неожиданных, диковятых, на первый взгляд, акций вроде «Стань артистом на один день», которые придумали год назад в Кемеровской драме.

Пожоже, эффект неопита, столь популярный сегодня на ТВ (вспомним «Танцы со звездами» или «Минуту славы»), докатывается и до сценических подмоштов. Кстати, требование «увидеть себя в зеркале и удивиться» – тоже, кажется, вполне укладывается в эту формулу...

Ольга ШПРАУС.

КУБЕРТЕН-СПОРТ

хоккей с мячом

Напоследок – голевая феерия!

«Кузбасс» - «Родина» (Киров) - 11:9 (6:4). Стадион «Химик». 25 марта. 10000 зрителей. Судья И. Синер (Омск). Штраф: 30 - 20.

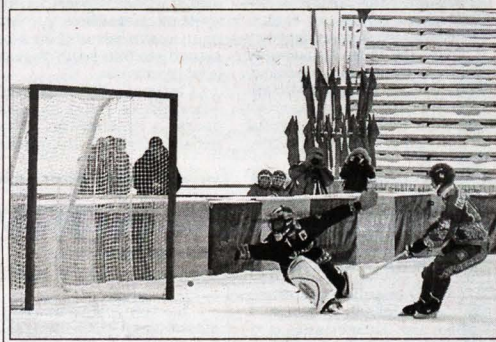
Мячи: Сапега, 4, 35, Стасенко, 23, с 12-метрового, 34, 39, 62, 73, Тарасов, 43, 77, 81, Сыраев, 87 - Егтюшин, 9, Слаутин, 16, 84, Зубарев, 32, 53, Шабуров, 45, Бронников, 51, с 12-метрового, 57, Перминов, 65.

Случается же такое - в последнем матче XV чемпионата России хоккеистам «Кузбасса», вышедшим на поле в ранге бронзовых призеров, противостоял прошлогодний обладатель «бронзы», кировская «Родина». Гости были явно мотивированы на выигрыш, зная о том, что их конкурент, «Байкал-Энергия», одолев чемпион страны, московское «Динамо» - 3:2, закрепился на четвертой строчке. Неудивительно, что большую часть игрового времени кировчане (особенно известные по сборной Казахстана на ЧМ-2007 Слаутин, Морозов, Бронников) искали счастья у ворот Гейзла (в первом тайме) и Баландина, заменившего партнера во второй половине матча, и даже четырежды (!) выходили в счете вперед, но, тем не менее, с задачей своей не справились.

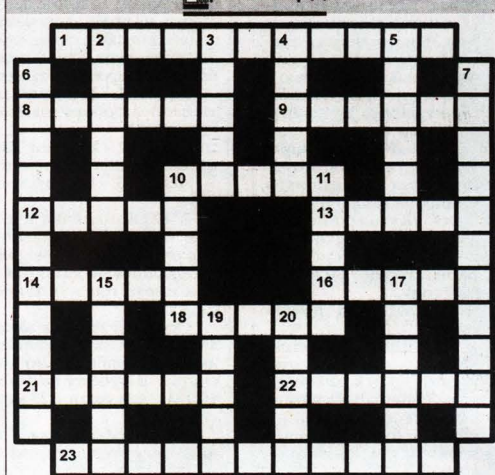
Хозяева, над которыми результат встречи не довел, сыграли раскрепощенно, даже весело, с легкостью вырывавшая ситуацию на поле, а в концовке сумев и «дожать» соперников. Особенно порадовали Стасенко, забивший пять мячей, и Тарасов, оформивший хет-трик не без помощи лучшего снайпера команды Рязанцева, умело ассистировавшего партнеру. Собственно, голевая феерия в заключительной игре, порадовавшая напоследок зрителей, вполне объяснима: обе команды напроцуждали о обороне, отдавая предпочтение прежде всего атаке. Словом, поиграли в удовольствие, позволив своим лицевым счетам. Но точку в сезоне поставили все-таки защитники: в стремительной контратаке Дубинин вывел на ударную позицию Сыраева, и тот установил окончательный итог - 11:9.

Остальные результаты 22-го тура: «СКА-Нефтяник» - «Волга» - 8:4, «СКА-Забайкалец» - «Зоркий» - 6:7, «Байкал-Энергия» - «Динамо» - 3:2, «Сибсельмаш» - «Уральский трубник» - 2:2, «Енисей» - «Ракета» - 3:3.

Олег КУРОЧКИН. НА СНИМКЕ: пять раз поража ворота кировской «Родины» Вадим Стасенко (№ 17). Фото Татьяны Юрьевой.



Кроссворд



По горизонтали: 1. Человек, управляющий транспортным средством. 8. Автор серии детективов о майоре Пронине. 9. Занятие, труд, деятельность. 10. Татарский писатель. 12. Небольшой магазин. 13. Город и порт в Японии. 14. Вид связи. 16. Невеста декабриста Анненкова, последовавшая за ним в Сибирь. 18. Изображение, образ. 21. Самоизлучающее космическое тело. 22. Приспособление для подачи сигнала о том, что кто-то пришел. 23. Посадки сельскохозяйственной культуры.

По вертикали: 2. Друг и соратник А.И.Герцена. 3. Деталь машины - род трубки, катушки, небольшого цилиндра. 4. Созвездие Южного полушария. 5. Примечание к тексту, справка. 6. Вид прививки черенка. 7. Подставка, корзина для цветов. 10. Автор проекта нового Большого театра, открытого в 1856 г. вместо спроектированного в 1853 г. Большого Петровского театра. 11. Морское млекопитающее семейства тюленей. 15. Денежная единица в Гамбии. 17. Детский писатель-анималист. 19. Город в Таджикистане. 20. Марка автомобиля.

По горизонтали: 1. Мотоциклист. 8. Овца. 9. Работница. 10. Кавказ. 11. Лепка. 12. Кавказ. 13. Кавказ. 14. Кавказ. 15. Кавказ. 16. Кавказ. 17. Кавказ. 18. Кавказ. 19. Кавказ. 20. Кавказ. По вертикали: 2. Друг и соратник А.И.Герцена. 3. Деталь машины - род трубки, катушки, небольшого цилиндра. 4. Созвездие Южного полушария. 5. Примечание к тексту, справка. 6. Вид прививки черенка. 7. Подставка, корзина для цветов. 10. Автор проекта нового Большого театра, открытого в 1856 г. вместо спроектированного в 1853 г. Большого Петровского театра. 11. Морское млекопитающее семейства тюленей. 15. Денежная единица в Гамбии. 17. Детский писатель-анималист. 19. Город в Таджикистане. 20. Марка автомобиля.

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: 650091, ГСП, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Электронный адрес: official@knews.pole.net.ru, news@knews.pole.net.ru, reclama@knews.pole.net.ru. Справки: по рекламе - 52-25-2, 52-22-03; по письмам - 52-50-45; по редакции - 52-32-74. Телефакс 52-12-10. Собственные корреспонденты: в Новокузнецке - 46-41-59, Междуреченске - 4-23-48, Прокопьевске - 6-02-58, Тяжинском - 2-17-94, Крапивинском - 25-156.

Газета является участником процесса по формированию единого информационного пространства. Материалы газеты, в том числе коммерческие предложения и реклама, размещаются в системах поиска Интернет и информационных продуктах компании «Mega». 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 - 12508; четверг - 35906; субботу - 13717; «Сад и огород» - 5400; «Свежий ветер» - 2000. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газет «Кузбасс». По вопросам качества печати звонить по тел. 52-03-34. ОАО ИПП «Кузбасс»: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 52.

ОПОРА

«ОПОРА РОССИИ»
против администрации
Юрги

II

Каким быть конкурсу
«Бренд Кузбасса»

IV – V

Тайны
зарботных плат

VI

Офис –
в ЛИЗИНГ

VII

Наталья Ступень, исполнительный директор кредитного потребительского кооператива «Потенциал» из Междуреченска, уверена, что за женщинами – руководителями большое будущее. Потому что они дальновидней, потому что предусматривают в своем бизнесе каждую мелочь. Тех, кто хочет это оспорить, предупредим: Наталья Ступень – победитель всероссийского конкурса «Молодой директор года», а ее «Потенциал» – дипломант конкурса «Бренд Кузбасса – 2006».

Фото Юрия Мальцева.

Потенциал Наталии Ступень

IV – V



На защиту конкуренции в Кузбассе встали сами предприниматели

Свое первое заседание провел на днях экспертный совет по защите конкуренции на товарных и финансовых рынках при Управлении ФАС по Кемеровской области.

Эта структура создана по вертикали, то есть по подобию аналогичного совета, действующего на федеральном уровне, где председателем является сам руководитель Федеральной антимонопольной службы Игорь Артемьев, а сопредседателем – президент общероссийской общественной организации малого и среднего предпринимательства «ОПОРА РОССИИ» Сергей Борисов. Кстати, создан этот экспертный совет по предложению «ОПОРЫ РОССИИ».

Выборов в экспертный совет при Управлении ФАС по Кемеровской области не было. Точнее, сделало выбор само управление. Причем в качестве экспертов для работы в совете были приглашены не только предприниматели, но и руководители предпринимательских объединений. Среди них – председатель Кемеровского областного отделения «ОПОРА РОССИИ» Олег Шарыкин, президент холдинговой компании «Сибирский цемент» Андрей Муравьев, генеральный директор Северо-Кузбасской энергетической компании Дмитрий Волков, генеральный директор компании «Южкузбассуголь» Георгий Лаврик – всего десять человек. Председателем совета избрана Наталья Елбаева, руководитель Управления ФАС по Кемеровской области, а сопредседателем Марина Шавгулидзе, вице-президент Кузбасской ТПП.

На первом заседании были обсуждены и утверждены положение о совете и план его работы. Экспертный совет ждет большая серьезная работа. Ему предстоит изучить вопросы о влиянии крупных предприятий на уровень арендной платы нежилых и жилых помещений, аренду земли; о единой методике расчета эффективной годовой ставки для банков, работающих на территории Кемеровской области; о соответствии инвестиционных ипотечных договоров законодательству; о предоставлении в 2007 г. на территории Кемеровской области отдельным хозяйствующим субъектам преимуществ в виде государственной и муниципальной помощи. Не менее важна проверка на соответствие объективной действительности сведений, сообщаемых в рекламе кредитных организаций, распространяющих рекламу о предоставлении беспроцентного кредита.

По каждому рассматриваемому вопросу будет формироваться рабочая группа из членов совета.

Нашу «ОПОРУ» оценил малый бизнес... Новосибирска

«ОПОРА» – бизнес-приложение к газете «Кузбасс» стала дипломантом конкурса «СМИ о малом бизнесе-2006». За публикацию материалов, посвященных успешным предприятиям и предпринимателям – значится в дипломе II степени.

Это не первая награда, которую получают и сама «ОПОРА», и журналисты, из чьих материалов формируются ее выпуски. Были награды намного выше. Но у диплома этого конкурса особая цена (кстати, такие же дипломы II степени получили журнал «Эксперт Сибирь» и газета «Континент Сибирь»). Потому что нашу работу оценивали не коллеги-журналисты, а предприниматели. Дело в том, что конкурс «СМИ о малом бизнесе» проводит Новосибирский центр развития малого бизнеса. Директор этого малого предприятия Нонна Бархатова, президент Всероссийской ассоциации предпринимателей «Честное дело», вместе со своей командой уже пятый год пытается «привлечь внимание журналистов и средств массовой информации к общественной и экономической значимости развития малого предпринимательства». Причем не только в Новосибирске и области, а ни много ни мало – во всем Сибирском регионе. И от цели этой не отступает: постоянными участниками конкурса «СМИ о малом бизнесе» стали периодические издания Алтайского края, периодическими – Кузбасса.

И хотя в Новосибирске немало деловой прессы, Бархатова начала издавать журнал «Новосибирский бизнес» – о малом и среднем бизнесе. Но на конкурс – по этическим соображениям – его не выставляет.

Бархатова методично ищет среди своих новосибирских коллег спонсоров для очередного конкурса «СМИ о малом бизнесе» (поддержал конкурс и Новосибирский областной фонд поддержки предпринимательства, но его ресурс ограничен – спасибо, свой приз учредил).

Спонсоры же и становятся членами жюри. Малые предприятия не так богаты, поэтому ценных призов хватает только для лауреатов.

И все-таки мы решили выставить «ОПОРУ» и на конкурс «СМИ о малом бизнесе-2007». Ну, как не поддержать предпринимателя Нонну Бархатову, которая рadeет за весь малый бизнес Сибирь?

Вера КАРЗОВА,
координатор ОПОРЫ.



Администрация г. Кемерово подвела итоги традиционного конкурса «Лучшее предприятие года в сфере потребительского рынка». В 2006 году в конкурсе приняли участие 69 предприятий. Звания «Лучший» удостоены 28 из них. В номинации «Лучшее предприятие бытового обслуживания» лидерами стали 9 предприятий, среди них – ателье по пошиву одежды «МИРТЕК» (индивидуальный предприниматель Ольга Тушина).

Фото Федора Баранова.

бизнес и право

Вернуть рынок законным субарендаторам

«ОПОРА РОССИИ» вступилась за предпринимателей Юрги

Конфликт этот длится с октября 2006 года. Тогда земельный участок, используемый под рынок и находящийся с 1997 года в субаренде более чем у ста предпринимателей, был изъят администрацией города Юрги. Права аренды земельного участка были незаконно переданы ею сначала предпринимателю Олегу Шевлюкову, затем ООО «Кузбасс Капитал Инвест».

Незаконность этих действий признала и прокуратура Кемеровской области, куда обратились предприниматели – субарендаторы. Она опротестовала их в судебном порядке. Признано недействующим, как противоречащее федеральному законодательству, постановление администрации от 18.12. 2001 г. № 63 «Об утверждении положения о порядке предоставления в аренду муниципальных земель в г. Юрге», согласно которому земельный участок был предоставлен сначала индивидуальному предпринимателю Олегу Шевлюкову, а затем ООО «Кузбасс Капитал Инвест».

Эту информацию предприниматели Юрги получили от и.о. начальника управления по надзору за соблюдением федерального законодательства Н. Кондерского еще в ноябре 2006 года. В официальном ответе

прокуратуры Кемеровской области. Но на их жизнь это никак не повлияло. Более того, предприниматели стали просто безработными – у них нет доступа даже к контейнерам и киоскам, в которых находится товар, закупленный ими для реализации на рынке. Нынешний арендатор земельного участка – ООО «Кузбасс Капитал Инвест» огорожил территорию рынка забором, охрану территории поручил частной охранной фирме.

Отчаявшись, предприниматели Юрги обратились в Кемеровское областное отделение «ОПОРЫ РОССИИ» с просьбой помочь в разрешении затянувшегося конфликта с администрацией этого города.



Екатерина ЗАЙЦЕВА, управляющая Бюро по надзору за соблюдением прав предпринимательства Кемеровского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ»:

– Должностные лица муниципальной власти г. Юрги нарушают законодательство

в сфере оборота муниципальных земель и градостроительства (что также подтверждается прокуратурой Кемеровской области). При этом нарушаются законные права предпринимателей. Мы будем отстаивать их. На сегодняшний день отправлен запрос-обращение в администрацию города за разъяснением сложившейся ситуации и ее действий по разрешению данного конфликта. Мы обратились в прокуратуру Кемеровской области с запросом о принятии мер по предотвращению нарушения законодательства должностными лицами администрации г. Юрги. Направили также обращение в Управление ФАС по Кемеровской области с просьбой о проведении проверки на факт законности действий администрации г. Юрги и соблюдения ею Федерального закона «О защите конкуренции». Наша цель – помочь предпринимателям города Юрги вернуть земельный участок (в пользование на правах субарендаторов) для осуществления ими полноценной предпринимательской деятельности.

АНОНС

Поддержать местных товаро-производителей решила
Общественная палата Кемеровской области

Первым шагом к этой цели стал «круглый стол», за которым с руководителями предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности и фермерских хозяйств Кузбасса встретился заместитель председателя комиссии по экономическому развитию и предпринимательству Общественной палаты, глава «Крестьянского хозяйства «Волков» Анатолий Волков, заместитель начальника департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности администрации области Юрий Солдатов, начальник Управления ветеринарии Кемеровской области Геннадий Лопатин. Они обсудили одну из самых серьезных проблем местных товаро-производителей – взаимодействие с контролирующими организациями (в области более 80 организаций, имеющих право проверки предприятий пищевой промышленности). Представителей одной из них – Роспотребнадзора, отношения с которым у производителей и переработчиков сельхозпродукции складываются труднее всего, решено пригласить на встречу за «круглым столом».

Не менее серьезные проблемы у кузбасских товаропроизводителей возникают и в работе с розничными сетевыми компаниями.

Без решения этих проблем, считают участники «круглого стола», об эффективности участия кузбасских товаропроизводителей в реализации национального проекта «Развитие АПК» не может быть и речи. Возможные варианты решения вышеперечисленных проблем обсудят на расширенном заседании комиссии по экономическому развитию и предпринимательству Общественной палаты Кемеровской области.

О времени и месте проведения этого заседания можно будет узнать по телефону 58-82-40. Приглашаются все заинтересованные.

Кузбасские розы – в Китай, зарубежный лизинг – в Кузбасс

Члены правления Кузбасской ТПП, которой администрация области передала свои полномочия по внешнеэкономической деятельности, обсуждали стратегию этой деятельности. Выездное заседание правления состоялось на одном из старейших предприятий-экспортеров – ОАО «Кокс».

способности продукции нашей промышленности. Шаги, необходимые для этого: повышение уровня менеджмента предприятий; повышение качества товаров путем введения международных систем управления качеством на предприятиях; преодоление инновационного отставания.

Перевод экономики на инновационный путь развития невозможен без привлечения иностранных инвестиций, международного опыта. Поэтому для преодоления отставания в инновационном развитии необходим поиск партнеров за рубежом. Мы должны найти финансовое обеспечение туристического бизнеса, который может стать важной статьёй дохода кузбасского бюджета.

На наш взгляд, у нас пока недостаточно используется потенциал кузбасских выставочных компаний. И в рамках комитета нам необходимо будет поработать по координации выставочных мероприятий.

Юрий Дорошенко, председатель совета директоров ООО «Кузбасс-ТИСИС»:

– В свое время у нас было принято решение о создании представительства Кузбасса в Монголии. Оно присутствовало там некоторое время, потом закрылось, но само направление на сотрудничество с Монголией, на мой взгляд, весьма перспективно и сейчас. Мы долго присматривались к этой стране, пытались зайти самостоятельно, в конечном итоге создали совместное с монголами предприятие. Занимаясь достаточно узким профилем деятельности, связанным с инженерными изысканиями в ходе строительства, мы увидели достаточно большой потенциал этой страны – огромный залежи полезных ископаемых, в частности коксующихся углей, находящихся в относительной

близости к нам. Интерес к этой стране проявляют многие – начиная с Европы и заканчивая далекой Австралией. Очень важно, чтобы и кузбасский бизнес от этого процесса не отстал. Монголы традиционно на нас ориентированы – начиная от наших продуктов питания (зерна, муки и т.д.) и заканчивая продуктами технического назначения.

Геннадий Левин, директор ФГУП «Совхоз «Суховский»:



Кузбасский предприниматель Юрий Дорошенко со своими монгольскими партнерами. Фото из архива Ю. Дорошенко.

– Сегодня есть предложение от китайцев поставлять им до 7 миллионов роз в год (мы же возим цветы из Европы, а от нас до Китая всего полтора часа лета). Наша теплица готова давать в год примерно 200 тысяч роз. Чтобы выполнить китайский заказ, необходимо 30-35 теплиц приспособить под цветы. Возможность такая есть, но надо в каждую теплицу вложить определенное количество денег.

Мы готовы этим заказом из Китая заниматься, но надеемся, что нам будут и помощь, и поддержка, так как сегодня со своими продуктами только в своем

регионе замыкаться очень накладно и бесперспективно.

Софья Мороз, генеральный директор ОАО «Сибирская лизинговая компания»:

– Сомневаюсь, что у нас в Кузбассе вообще есть сделки с зарубежными лизинговыми компаниями, а если есть, то единичные. То есть «поле» это просто непаханое. А между тем мы знаем, что как иностранный банковский капитал, так и капитал

рынка как в сфере малого, так и в сфере среднего бизнеса, то есть, возможно, что опыт и кадровое обеспечение сотрудниками наших местных компаний могло бы заинтересовать наших западных коллег, которые хотели бы инвестировать в наш регион. Возможно, комитет целесообразным это направление тоже развивать?

Владимир Табачников, генеральный директор ЗАО «Кузбасская ярмарка»:

– Мы добились того, что в глубине Сибири, даже не в областном центре, а в Новокузнецке, проходит выставка «Уголь-Майнинг», которая для угольщиков и тех, кто работает на них, стала вы-

вочными компаниями могут содействовать повышению эффективности внешнеэкономической деятельности нашего региона.

Василий Качаев, председатель главной квалификационной комиссии ОАО «Западно-Сибирский металлургический комбинат»:

– В Кузбассе существует ряд предприятий, которые длительное время занимаются экспортом. Так, например, Запсиб около 15 лет поставляет более 60% своей продукции за рубеж. Вспомогая начальный период, сколько шишек и сыняков мы набрали, пока не стали нормально работать. Поэтому я хотел бы, чтобы комитет организовал помощь тем предприятиям, которые либо начинают свою внешнеэкономическую деятельность, либо планируют ее начать, т.к. вопросов им предстоит решить очень много. Необходимо организовать в рамках комитета обучение представителей таких предприятий. В условиях экспортных поставок и их оплаты, как показывает практика, есть моменты как общие для всех стран, так и очень специфические, о них необходимо знать предприятиям. Нужно организовать активный обмен информацией, которой владеют предприятия-экспортеры. И в том числе о недобросовестных зарубежных партнерах – есть и такие, к сожалению.

Людмила Поляничко, начальник отдела таможенной статистики Кемеровской таможни:

– На днях Кемеровская таможня и Кузбасская торгово-промышленная палата подписали документ о взаимодействии – соглашение о сотрудничестве в сфере внешнеэкономических связей. Благодаря этому соглашению мы имеем возможность взаимовыгодно сотрудничать не с одной организацией, а со всеми промышленными предприятиями и бизнес-структурами Кузбасса.

В прошедшем году Кемеровская таможня была включена в перечень таможенных органов, имеющих достаточно техническую оснащённость для применения электронной формы декларирования. Электронное декларирование позволяет значительно упростить таможенный контроль и сократить время оформления товаров на таможенной границе с трех дней до получаса. Процесс таможенного оформления станет прозрачным и снизит фактор риска злоупотребления должностными лицами своего служебного положения. В результате увеличится товарооборот нашего региона, а следовательно, вырастут и таможенные платежи в федеральный бюджет.

Оценив решение администрации области передать функции по развитию внешнеэкономической деятельности Кузбасской торгово-промышленной палате как «беспрецедентный шаг», члены правления, руководящего органа палаты, признали, что это «не просто большая квота доверия палате, но и большая ответственность». Они выразили готовность принять эту ответственность и на себя, ведь «кому как не руководителям предприятий думать о своем развитии, а значит, и о развитии своего региона». Тем более что у палаты есть все возможности, чтобы не только сохранить те хорошие традиции в сфере внешнеэкономической деятельности области, которые были созданы ранее, но и преумножить их. Предложений, как это сделать, оказалось немало. Но послушаем самих членов правления:

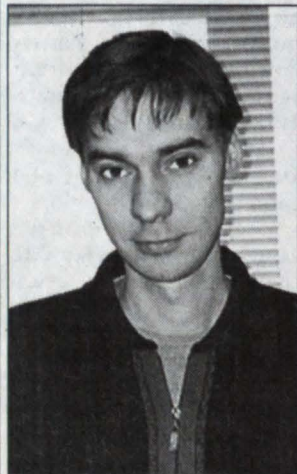
Татьяна Алексеева, президент Кузбасской ТПП:

– Перед нами стоит задача обеспечить реальное участие бизнеса в формировании стратегии внешнеэкономической деятельности региона. Этого можно достичь через вовлечение в процесс широкого круга предприятий и предпринимателей Кузбасса, организаций и структур, содействующих развитию внешней торговли. А единственный путь лежит через создание при палате нового общественного формирования. Я говорю о комитете по внешнеэкономической деятельности. В него должны войти опытные экспортеры, представители власти, таможни, Минэкономразвития, выставочных организаций, специалисты-эксперты, ученые. Комитет должен стать той площадкой, где будет формироваться внешнеэкономическая и межрегиональная политика, вырабатываться рекомендации, обсуждаться предложения по улучшению инвестиционного климата, отбирать интересные инвестиционные проекты.

Одна из первоочередных задач комитета – выработка концепции формирования позитивного имиджа региона. Наши предприятия должны выходить на рынок с хорошим готовым продуктом. Необходимо преодоление низкой конкурентоспо-

В ноябре прошлого года специалисты компании «Бизнес-Аналитик Групп» приступили к реализации проекта «Уровни оплаты труда и компенсационная политика в компаниях г. Кемерово во 2-м полугодии 2006г.».

Для нашего города регулярная оценка заработных плат является новационным видом консалтинговых услуг. В то же время в крупных российских городах обзоры заработных плат – повседневный инструмент в деятельности руководителей организаций, специалистов по HR, экономистов по труду и заработной плате. О ходе реализации проекта и отношении к нему участников рынка рассказывает руководитель отдела HR-консалтинга «Бизнес-Аналитик Групп» Александр БОГОМОЛОВ:



– Первое, с чем мы столкнулись в исследовании, – это крайняя закрытость рынка заработных плат и компенсаций. Интервьюеры «Бизнес-Аналитик Групп» и исследовательской компании «Альтернатива» направили свыше 500 обращений в коммерческие организации города, при этом данные были получены лишь от 100 компаний. Наиболее частыми причинами в отказе от предоставления информации были:

- ссылки на конфиденциальность запрашиваемых данных,
- опасения, что сведения о выплатах попадут в конкурирующие организации или контролирующие органы.

В ряде компаний система оплаты труда рассматривается как конкурентное преимущество, в связи с чем ограничивается распространение ин-

Кемеровская компания «Бизнес – Аналитик Групп» предложила местному бизнес – сообществу новый вид консалтинговых услуг – мониторинг заработных плат.

Тайны заработных плат

формации о собственных разработках в области мотивации и стимулирования персонала.

Такая реакция участников рынка была предсказуемой, хотя мы ожидали несколько больший процент положительных откликов. Указания на трудности сбора информации встречаются в публикациях практически всех консалтинговых компаний, имеющих опыт проведения схожих исследований. При этом одни исследователи оставляют идею получения сведений о размерах фактических выплат и сосредотачиваются на анализе вакансий организаций в открытых источниках (печатных или электронных). Другие придерживаются первоначальной методологии и продолжают проведение прямых опросов работодателей. Мы проявляем умеренный оптимизм и продолжаем следовать первоначальному плану исследования. Практика показывает, что второй и третий срезы мониторинга проходят существенно легче. Участники рынка постепенно привыкают к новым источникам информации и формам ее получения.

Существенно различается отношение к обзору заработных плат среди сотрудников служб по персоналу и руководителей предприятий. Неоднократно специалисты в области HR отмечали практическую ценность мониторингов рынка труда. Информация о средних заработных платах рассматривается в качестве объективного основания при разработке или изменении компенсационного пакета сотрудников, привлечении и удержании персонала. Руководители компаний, вероятно, склонны ориентироваться в большей мере на внутренние возможности компании при определении размера выплат, в связи с чем, рассматривая возможность участия в на-



шем проекте, чаще проявляли сдержанность. В компаниях с невысоким уровнем оплаты труда и высокой текучестью персонала открытую информацию о средних заработных платах рассматривают как угрозу своему кадровому потенциалу.

Несколько крупных производственных и торговых компаний согласились предоставить информацию как о системах оплаты, так и о размерах фактических выплат при условии, что наименования их организаций не будут упоминаться в списке участников исследования. В ряде случаев представители компаний-респондентов (как правило, входящих в структуру федеральных или региональных холдингов) соглашались выступить в качестве экспертов и предоставить краткий обзор заработных плат в отрасли, опять же при условии сохранения конфиденциальности.

Парадоксальность ситуации заключается в том, что, с одной стороны, потребность в информации о размерах заработных плат в отдельных отраслях экономической деятель-

ности не вызывает сомнения. С другой – наблюдается осторожность в «широком разглашении» информации. Нередко интервьюеры слышали отказ от участия в исследовании и сразу после этого просьбу сообщить о времени завершения проекта, чтобы познакомиться с результатами. В некоторых интервью руководители отказывались как от предоставления информации, так и от ознакомления с результатами исследования. Сложно сказать, чем это вызвано. Возможно, отсутствием стройной системы управления человеческими ресурсами, возможно, ригидностью, жесткостью общей системы управления.

Зрелый рынок труда, на наш взгляд, – это прежде всего прозрачный рынок с понятными и ясными «правилами игры». В целом интерес к аналитическим обзорам ситуации в сфере заработных плат, несомненно, возрастает. Более того, на рынке формируется потребность в специалистах по выплатам и компенсациям (Compensations&Benefits), способным разработать адекватную систему ком-

пенсации труда для разнообразных должностей. В ходе исследования мы столкнулись с обращениями за рекомендациями в поиске таких специалистов.

В нашем городе обзоры заработных плат только начинают приобретать статус повседневного рабочего инструмента специалистов по HR. В таких условиях информация о заработных платах может собираться сотрудниками служб по персоналу различными способами. В их числе – анализ объявлений конкурентов о поиске персонала в открытых источниках, опрос работающих или, что чаще, бывших сотрудников конкурентов. Более сомнительные способы включают мнимое трудоустройство или мнимое приглашение на работу сотрудников конкурирующих организаций и т.д. Однако совокупность всех этих приемов способна дать только мозаичную картину с невысокой надежностью данных. На наш взгляд, обращение к цивилизованным формам получения информации посредством систематических мониторингов рынка труда – это вопрос времени. В ближайшие два-три года, как показывает опыт крупных российских городов, использование подобных обзоров станет привычной практикой служб по управлению персоналом.

P.S. Презентация итогов этого исследования состоялась на днях на конференции «Системы компенсации труда. Формирование и оптимизация». Аналитический обзор ситуации в сфере оплаты труда в г. Кемерово сегодня представлен к открытой продаже.

Несмотря на трудности, с которыми «Бизнес-Аналитик Групп» столкнулась при реализации проекта, компания планирует в дальнейшем отслеживать изменения на рынке заработных плат ежегодно.

Реклама – профессия

Обучение новой специальности – «реклама» – начнется с нового учебного года в Кемеровском институте (филиале) Российского государственного экономического университета. Этот факт послужил поводом для встречи за «круглым столом» представителей рекламного бизнеса Кузбасса со студентами и абитуриентами вуза. «Реклама – теория и практика» – так обозначили организаторы встречи тему разговора за «круглым столом».

Представители различных сфер рекламного бизнеса поведали своим будущим коллегам об основных проблемах рекламного рынка Кузбасса, его специфике и перспективах развития.

Нынешних студентов – будущих маркетологов, чьи знания о рекламе пока ограничиваются только теорией, интересовали различные сферы рекламной деятельности – от взаимоотношений рекламного агентства и рекламодателя до оценки эффективности рекламы.

За этим диалогом внимательно следили абитуриенты Кемеровского института (филиала) РГТЭУ, избравшие рекламу в качестве своей будущей профессии. На кемеровском рынке образовательных услуг специалистами рекламы, имеющих специальную психологическую, экономическую и творческую подготовку, все участники «круглого стола» признали однозначно.

Сбербанк России
СИБИРСКИЙ БАНК

**СИБИРСКИЙ БАНК
Сбербанка России
проводит акцию**

**«МАЛОМУ БИЗНЕСУ —
ЗЕЛЕНЫЙ КОРИДОР!»**

С 1 марта 2007 г.
по 30 июня 2007 г.
для предприятий малого
бизнеса и индивидуальных
предпринимателей
Сибирский банк
Сбербанка России
предоставляет продукты
и услуги по ставкам
и тарифам на преимущес-
венных условиях.

Подробности —
в отделениях Сбербанка России
и на сайте www.sib.sbrf.ru
35-0023, 31-70-71.

Сбербанк России ОАО, Уфимская
Генеральная дирекция, Банк России
№ 1461 от 03.10.2002 г.

**МАЛОМУ БИЗНЕСУ —
ЗЕЛЕНЫЙ КОРИДОР!**

Из аренды — В ЛИЗИНГ

Приватизация муниципального имущества, пик роста темпов которой в Кузбассе пришелся на 2004–2005 годы, стала серьезным испытанием для малого и среднего бизнеса, большая часть которого «выросла» на площадях, арендуемых у муниципалитетов. Так и не дождавшись от государства хоть каких-нибудь льгот при покупке на торгах арендованного ими имущества и не имея собственных средств для того, чтобы конкурировать с другими покупателями, самые слабые «малыши» вынуждены были закрыть свое дело. Большинство же предпринимателей стало арендаторами коммерческой недвижимости, что сразу отразилось на финансовом состоянии, а в итоге и на темпах развития их бизнеса. А ведь многих мог выручить лизинг. Как — об этом мы попросили рассказать генерального директора Сибирской лизинговой компании Софью МОРОЗ.

— Софья Ароновна, в последние два года на сибирском (как, впрочем, и на всем российском) рынке лизинговых услуг отчетливо выделилось новое направление — сделки с недвижимостью. В 2005 году этот вид услуг в Сибирии достиг небывалого роста — объем сделок с недвижимостью увеличился более чем в 100 раз. В прошлом году в структуре портфеля сибирских лизинговых компаний объем профинансированных сделок с недвижимостью приблизился к аналогичному показателю с грузовым автотранспортом. На рынке кузбасского лизинга аналогичные тенденции? Чем это вызвано? Приватизацией муниципального имущества или здесь «сработали» какие-то другие факторы?

— Сразу отмечу, что не владею полной информацией по кузбасскому рынку недвижимости в целом. Поэтому буду говорить о тех тенденциях, которые проявились в работе нашей компании. Интерес предпринимательской обществу к приобретению коммерческой недвижимости в собственность, в том числе с помощью лизинга, в последние годы действительно вырос. Я считаю, что этому способствуют две причины. Пожалуй, важнейшей является то, о чем вы уже сказали, — продажа муниципальной собственности на торгах. В качестве второй я бы назвала процессы более оптимистичного свойства. Многие наши сограждане работают в бизнесе уже не один год. Те из них, кто сумел рачительно и разумно относиться к заработанным деньгам, уже накопили определенный «жирок». В то же время они поняли, что аренда помещений связана с рядом проблем: постоянно растут цены за аренду, вложенные в улучшение чужих помещений деньги не всегда себя окупают, арендодатель как хо-

зяин может отказать в продлении договора и т.д. Поэтому они стремятся приобрести производственные помещения в собственность, иногда на собственные средства, иногда с привлечением заемных средств.

— Какую долю в структуре портфеля вашей компании занимают сделки с недвижимостью? Этот показатель год от года растет или?.. Сколько среди ваших клиентов бывших

ство лизинга вообще и лизинга недвижимости в частности — в быстром оформлении сделки, в возможности заключить договор на 3–4 и даже 5 лет. Не менее важно и то, что предприниматель приобретает стабильность. Заключив договор лизинга, он точно знает, что через определенный в этом договоре срок станет собственником. В этой ситуации, ремонтируя, улучшая помещения и прилегающую территорию, он тратит деньги уже не на чужое, а «почти» на свое имущество. Договоры лизинга подчиняются общим нормам гражданского законодательства, поэтому лизинговая компания в

производственных помещений, помещений, в которых оказываются различного рода услуги населению.

— Для предпринимателей сделки с недвижимостью в оформлении сложнее других?

— Пожалуй, нет. Единственное несущественное осложнение состоит в том, что эти сделки подлежат государственной регистрации.

— А конкуренция среди лизинговых компаний за клиентов, желающих приобрести недвижимость по лизингу, сегодня в Кузбассе есть?

— Думаю, что да. Рынок лизинговых услуг в последние годы активно развивается, на нем появ-

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

Нина ДРОБЫШЕВА,
индивидуальный предприниматель,
г. Белово:

— Я арендовала под магазин хозяйственных товаров муниципальное помещение. Когда узнала, что его выставляют на торги, решила взять кредит в банке и принять участие в торгах. В банке мне не отказали, но для обеспечения кредита нужен был большой залог. И хотя мне вроде как позволяли сделать это товарные запасы, до необходимой для залога суммы я все-таки не дотянула. Да и необходимые для выдачи кредита документы банк рассматривал в течение месяца. У меня столько времени не было — близилась торги.

А тут знакомые предприниматели из Березовского (езжу на оптовые фирмы, там встречаются предприниматели из разных городов) посоветовали обратиться в лизинговую компанию. Сами они год назад по лизингу купили коммерческую недвижимость. В лизинговой компании залог не требуют — собственником помещения является сама компания. До тех пор, пока ты не рассчитаешься за него.

Вот я и обратилась в Сибирскую лизинговую компанию. Договор заключила на три года. Конечно, очень тяжело работать: на эти деньги можно было привезти какой-то товар (как правило, весной), а мне нужно гасить ссуду.

Посоветовала бы я другим предпринимателям воспользоваться услугами лизинга недвижимости? Когда это крайний случай, когда арендуемое помещение вот-вот выставят на торги, как у меня, — да. Но я думаю, что все-таки должны быть внесены изменения в законодательство, и добросовестным арендаторам муниципального имущества предоставлять льготы при покупке его на торгах.

Индивидуальный предприниматель, не пожелавший назвать свое имя, г. Междуреченск:

— Я занимаюсь строительно-монтажными работами. Здание, которое я арендовал у муниципалитета, было в долгосрочной аренде, и особо волноваться мне не стоило — на торги оно шло с обременением. А на такие объекты у нас в городе, как правило, покупателей находится очень мало. И все-таки я решил не ждать, когда кто-то другой станет собственником этого помещения, здание стояло в плане приватизации, то есть его в любом случае должны были продать. Но если бы я даже и вышел на торги, я бы не нашел необходимую для покупки сумму денег сразу.

У меня друг — тоже предприниматель, покупал грузовики через Сибирскую лизинговую компанию. Он-то и привез мне проспект этой компании. И хотя в нем ни слова не было о лизинге недвижимости, я между строк прочитал, что это все-таки возможно. Когда был в Кемерове, созвонился с генеральным директором компании Софьей Ароновной Мороз, она подтвердила, что я прав. И мы договорились: лизинговая компания выигрывает тендер, а я потом плачу за лизинг здания с последующим его выкупом.

Я бы и другим предпринимателям посоветовал воспользоваться лизингом недвижимости. Хотя между нами говоря, ставка 20% — это не мед и не сахар, но когда у тебя нет в наличии собственных средств для покупки недвижимости, это выход. Да и на будущее есть надежда: буду больше прибирать, иметь, обращаться в Сибирскую лизинговую, она поможет мне технику купить. И уже без особой проверки, потому что я уже проверенный клиент.



Фото Юрия Юрьева.

арендаторов муниципального и сколько — коммерческого имущества?

— Доля сделок с недвижимостью в портфеле нашей компании увеличивается. В 2006 году она составила около 14 процентов, тогда как два-три года назад таких сделок вообще не было. Около половины договоров заключено с теми предпринимателями, кто ранее арендовал помещения у муниципалитетов. Среди наших клиентов и те, кто арендовал коммерческую недвижимость, которую арендодатель решил продать, и те, кому мы приобрели помещения для расширения бизнеса.

— Чем привлек предпринимателей лизинг недвижимости? В чем его преимущества, например, перед арендой той же недвижимости?

— Главное преимуще-

одностороннем порядке условия изменить не может. Тогда как арендодатель всегда может предложить неприемлемые ценовые условия, когда арендатор сам уходит. Кроме того, наш клиент получает определенные налоговые преимущества, предусмотренные для участников лизинговых сделок. Что касается работы нашей компании, то мы предоставляем и возможность досрочного закрытия сделки с уменьшением общей суммы выплат и без всяких «штрафных санкций».

— Сделок с какой недвижимостью больше — офисной или производственной?

— Что касается бывшей муниципальной недвижимости, то это преимущественно торговые площади. Имеются и договоры по лизингу

ляется все больше игроков, в этих условиях без конкуренции не бывает. Хотя сделки с недвижимостью для лизинговой компании куда сложнее, чем, например, с автотранспортом, где конкуренция еще больше.

— Будет ли расти лизинг недвижимости у нас и дальше, и много ли преград, мешающих этому росту?

— Мое мнение по этому поводу, кажется, уже понятно из всего, что сказано выше. Спрос на лизинговые услуги растет, рынок развивается. Многие предприниматели, которым нужны для их бизнеса рабочие помещения, еще не знакомы с такой возможностью. По мере появления, развития любой услуги растет и спрос на нее. Так было и есть с лизингом оборудования, так будет и с лизингом недвижимости.

ЭЛИТБУКЕТ от Соколовских

Лучший флорист Междуреченска Ирина Соколовская считает, что чувства лучше всего можно выразить цветами. С работами Ирины я впервые познакомилась полтора года назад на первом конкурсе флористов Междуреченска. Жюри в составе известных флористов области оценивало не только внешний вид представленных цветочных композиций, но и выявляло сочетание цветовой гаммы, выдержанность формы, сложность техники исполнения. Цветочные композиции Ирины отличались оригинальностью, творчеством, подкупало то, что флорист находит самостоятельные нестандартные решения и при оформлении свадебного букета, и при работе с сухоцветами. Именно после этого конкурса за Ириной Соколовской закрепилась слава лучшего флориста в городе.

По образованию Ирина провизор. Все в ее карьере складывалось благополучно. Семь лет заведовала аптекой «Веко». И зарплата устраивала, и свободное время оставалось для любимых увлечений. С детства ее притягивало творчество и рукоделие. Освоила все виды вышивки. Лепила затейливые фигуры из соленого теста. Шила забавные мягкие игрушки – в студенчестве с коллекцией мягких игрушек ее даже на областное телевидение приглашали. А года четыре назад вдруг поняла, что изучать инструкции к новым медицинским препаратам скучно, гораздо интересней украшать витрины и оформлять помещение. И тогда она решила, что пора менять профессию...

Поворотным моментом в судьбе стало посещение Сибирской ярмарки в Новосибирске. Оригинальные композиции из цветов и неведомая ей тогда техника их создания заинтриговали. После, оказавшись в Кемерове, зашла в салон «Леди-флер». «То, что я увидела там, просто потрясло. Первая мысль была: где этому можно научиться? Взяла журнал «Цветы» и по московским телефонным номерам стала узнавать, где учат искусству флористики».

Оказалось, что флористу надо не только уметь работать с цветами, но и многое знать. Например, нельзя в официальных букетах использовать лавсан (блестящий целлофан): все официальные приемы сопровождаются видео- и фотосъемкой, а

Что бы ни говорили, а жены предпринимателей – особая категория женщин. Достаточно приглядеться к супругам успешных бизнесменов города, в котором живешь. Чем они обычно занимаются? Кто – то просто почивает на «лаврах» мужа (таких в наше время уже меньшинство), кто – то помогает супругу, став в его фирме незаменимым специалистом (чаще всего бухгалтером). Но приметой последних лет становится то, что жены предпринимателей начинают свой бизнес. А стартовый капитал чаще всего им предоставляют мужья. В случае, о котором пойдет речь, муж – предприниматель помог своей супруге ее увлечение превратить в дело. Поставив бизнес на ноги, он помогает и сейчас вести его. Салон – мастерская супругов Соколовских «Элитбукет» в Междуреченске – не просто объект малого бизнеса, это в первую очередь творческая мастерская.



упаковка дает нежелательные блики. При оформлении официальных мероприятий нежелательны темно-бордовые розы – на экране они смотрятся провальными ямами, а вот цветы пастельных тонов вполне уместны. Если высокопоставленное лицо невысокого роста, то букет для него не должен превышать в диаметре 30 сантиметров, иначе на сцене с цветами в руках высокая особа не будет столь высока.

Когда супруги Соколовские открыли маленький магазинчик на проспекте Коммунистическом, Ирина два года еще совмещала свою основную работу с бизнесом: с девяти до пяти занималась аптекой, потом бежала в мастерскую. Бизнес разрастался, катастрофически не хватало помещения и времени, чтобы воплотить все задумки. Оставила аптеку.

Сейчас «Элитбукет» занимает достаточно просторное помещение, но появились новые проблемы: плата за аренду и налоги съедают всю прибыль. В прошлом году удалось выйти на уровень рентабельности, но с нового года повысились ставки за аренду. А цветы – товар нежный. Любые неблагоприятные погодные условия, сложности транспортировки – все сказывается на качестве. Нарасхват этот товар идет только накануне 8 Марта. Но разовой выручкой все убытки за год не перекроешь. Поэтому приходится мириться с большой гибелью цветов. В «Элитбукете» клиенты всегда видят полный холодильник цветов. Прозрачный, заполненный почти до потолка, он расположен как раз напротив входной двери, и посетители приходят в восторг от такого изобилия многоцветно-

В таком деле, как принятие волевых административных и организационных решений, муж тоже подставил надежное плечо, фактически осуществляя финансовое и хозяйственное руководство салоном-мастерской. Так что Ирине как художественному руководителю предоставлена полная свобода творчества. Она по натуре человек мягкий, ей часто не хватает предпринимательской жесткости. Супруг же, напротив, человек волевой и решительный.

Поддерживают бизнес на плаву горшечные цветы и сувенирная продукция. В мастерской изготавливают различные каркасы из веток, картона, других материалов для каркасных букетов и композиций, сувенирную продукцию, коллажи, работают с камнем, гипсом, соленым тестом, песком.

Соколовские во всем привыкли рассчитывать только на свои силы. С самого становления цветочного бизнеса Ирина ощущала огромную поддержку супруга. Материальную, физическую (привезти,

увезти, разгрузить, принести) и моральную. «Это мой большой друг, который меня прекрасно понимает и поддерживает. Он прощает мне неприготовленный ужин, небранную квартиру, ведь в праздники приходится днать и ночевать на работе».

В таком деле, как принятие волевых административных и организационных решений, муж тоже подставил надежное плечо, фактически осуществляя финансовое и хозяйственное руководство салоном-мастерской. Так что Ирине как художественному руководителю предоставлена полная свобода творчества. Она по натуре человек мягкий, ей часто не хватает предпринимательской жесткости. Супруг же, напротив, человек волевой и решительный. У него и основной бизнес «чисто мужской» – охранные системы безопасности и системы видеонаблюдения.

Название салона «Элитбукет» вовсе не означает, что здесь дорогие цветы. Цены те же, что в соседних магазинах. Просто подход к делу другой. Здесь не всучат вам залежалый или некачественный товар. По словам Ирины Соколовской, букет даже из одного цветка должен быть выхоленный. Надорванные листики, черноту, вмятинки оставлять нельзя, потому что внимание невольно будет акцентировано именно на них. Это как у женщины в шикарном вечернем платье окажется вдруг на нем неряшливое пятно. Все будут обращать внимание именно на это пятно.

В Европе сейчас в моде «облизнанные» букеты, и в салоне Ирины Соколовской стараются тоже выдерживать соответствующую форму. Композиция из цветов получается как

ненное руками Ирины и ее коллег, присуждено первое место в городском конкурсе. «У меня родилась идея украсить зал в католическом стиле: красными флисовыми елками, щеголяющими в итальянских остроносых туфлях с золотыми пряжками. Каждую веточку набили синтепоном, оформили золотым сутажом и колокольчиками. По стенам пропустили растяжки, создающие впечатление, что из них вываливаются шарики, орешки, печенюшки. Гирлянды, флисовые банты – все было выдержано в одном стиле и создавало впечатление уюта и мягкости. Работа трудоемкая, но получилась интересно. Самое сложное в оформлении помещения – это создать образ», – раскрывает секреты своей творческой мастерской Ирина.

Весь ее рабочий день наполнен общением с людьми и цветами. И это приносит большое моральное удовлетворение, несоизмеримое с тем, которое было на прежней работе. «Пришел молодой человек и попросил: «У жены будет день рождения. Сделайте для нее венок из цветов. Она проснется, я надену ей венок – и она принцесса». С воодушевлением мы исполнили этот заказ, было приятно, что есть такие романтические люди, которые с помощью цветов готовы рассказать о своих чувствах. Другой юноша попросил «упаковать» кольцо для любимой в цветок. И все спрашивал: «Как вы думаете, она мне скажет «да»?» Очень много получаешь положительных эмоций от людей, чего так не хватало в аптеке. Здесь я работаю иногда до полуночи, но физическая усталость компенсируется моральным удовлетворением. Радует то, что удачно получился букет, что пришел новый сорт цветов, что помогаю устроить праздник хорошим людям». Привыкнув общаться с цветами, себя Ирина тоже ассоциирует с цветком – герберой, солнечной тропической ромашкой.

Пока Ирина Соколовская дарит красоту людям, удачно совмещая хобби с работой, Виктор Соколовский находит возможности расширять свой охранный бизнес и при этом ставить на крыло цветочное дело, дающее столько радости его жене. «Сияющие глаза Ирины для меня дороже», – не задумываясь, отвечает он на мой вопрос, не трудно ли вести сразу два бизнеса. А еще признается, что уже «вплотную» подумывает: как только доча получит высшее образование, поможет и ей организовать свой бизнес.

Людмила ХУДИК.

НА СНИМКЕ: Ирина Соколовская.

Фото Юрия Мальцева.

Кузбасская торгово-промышленная палата обнародовала итоги своего шестого ежегодного конкурса «Бренд Кузбасса».

Жюри конкурса рассмотрело 64 заявки (38 из Кемерово, 16 – из Новокузнецка, 5 – из Прокопьевска, 4 – из Междуреченска).

Обладателями главной награды конкурса – памятного знака «Лучшая торговая марка Кузбасса» – стали 40 предприятий и организаций различных форм собственности, представляющие 8 различных сфер экономики.

Но сегодня разговор не о них. Мы решили поговорить о конкурсе с новичками и экспертами. И поговорить о будущем этого конкурса, а значит, о перспективах региональных и локальных брендов Кузбасса.

Лауреаты конкурса «Бренд Кузбасса – 2006» – обладатели памятного знака «Лучшая торговая марка Кузбасса-2006»:

- Пищевая и перерабатывающая отрасли
1. ОАО «Маринский ликеро-водочный завод» торговая марка «Водка «Стратег»
 2. ООО «Сибирская водочная компания» (г. Мариинск) торговая марка «Водка «МАКС»
 3. ОАО «Новокузнецкий ликеро-водочный завод» торговая марка «Водка «Акцент»
 4. ООО «Калининский пивзавод» (Промышленновский район) торговая марка «Пиво «Баварское»
 5. ООО «Денисов и сын» торговая марка «Денисовские продукты»
 6. ЗАО «Рено-Киселевская колбасная фабрика» (г. Киселевск)
 7. ОАО «Совхоз «Суховский»
 8. ООО «Астронотус»
 9. ООО «Магия» торговая марка «Барыня»
 10. ООО «Сладкий дом и К» (г. Новокузнецк) торговая марка «Бабушкино печенье»
 11. Индивидуальный предприниматель Агапитов Валерий Витальевич (г. Междуреченск) торговая марка «Золушка»

- Промышленные предприятия
1. ОАО «Кокс»
 2. ОАО «Кемеровский экспериментальный завод средств безопасности»
 3. ЗАО «Черинговец» (Кемеровский район)
 4. ООО «Кузбассспожсервис»
 5. ОАО «Органика» (г. Новокузнецк)
 6. ОАО «Кузнецкие ферросплавы» (г. Новокузнецк)
 7. ОАО «Холдинг» компания «Сибирский цемент»
 8. ООО «Стройдорэкспорт» торговая марка «SDE»
 9. ООО «Кузбасская ювелирная фабрика «Золотое руно»

- Торговля
1. ООО «Хендай-Вектор» торговая марка «Хендай»
 2. ООО «Трансхимресурс» торговая марка «i5 дюймов»
 3. ООО «Дом»
 4. ЗАО «Офис-плюс»
 5. ООО «Фирма АВ-Премьер» торговая марка «Офис-Премьер»
 6. ООО «Производственное объединение ККМ-Сервис»
 7. ООО «Медснаб»

- Сфера услуг
1. ООО «Губернская страховая компания Кузбасса»
 2. Кемеровский филиал ОАО «Банк Москвы»
 3. Кредитный потребительский кооператив граждан «Потенциал» (г. Междуреченск)
 4. ООО «Панацея»
 5. ООО «Ризл-Сервис»
 6. ООО «Парк-отель «Грааль» (Кемеровский район)

- Медицина, здравоохранение
1. МУЗ «Городская клиническая больница № 3 им. М.А. Подгорбунского»
 2. МЛПУ «Городская клиническая больница № 1» (г. Новокузнецк)

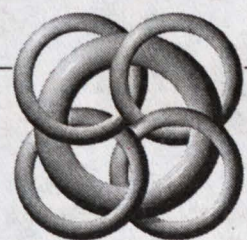
- Туризм, отдых, развлечения
1. ООО «Волна»
 2. ЗАО «Шория-Тур» (г. Таштагол)

- Рекламно-издательская деятельность
1. ООО «Деловой Кузбасс-реклама» торговая марка «Деловой Кузбасс - новый век»

- Связь
1. Кемеровский филиал ОАО «Сибирьтелеком»
 2. ЗАО «Сотчи» (г. Новокузнецк)

«Бренд Кузбасса»: конкурс. Новички. Эксперты

НОВИЧОК



Потенциал Натальи Ступень

Кредитный потребительский кооператив граждан «Потенциал» нынешним летом отметит свой первый юбилей – пятилетие со дня создания. Главной целью этой некоммерческой организации является финансовая взаимопомощь через консолидацию, объединение личных сбережений пайщиков и получение ими займов на различные нужды: образование, лечение, отдых, приобретение бытовой техники, улучшение жилищных условий. За неполные пять лет работы кооператива «Потенциал» на финансовом рынке области его активы выросли до 500 миллионов рублей, а количество пайщиков увеличилось с нескольких сотен до 25000 человек. Сегодня кредитный кооператив – это 13 офисов. И не только в Междуреченске, но и в Мысках, Ленинске-Кузнецком, Киселевске, Прокопьевске, Полысаеве и Кемерове. Все дополнительные офисы работают в режиме on-line, занимая немаловажное место на рынке финансовых услуг своих городов. Объем сбережений вкладчиков «Потенциала» за четыре года вырос в 315 раз, что говорит о растущем доверии к кооперативу. Всего с начала деятельности кредитного кооператива «Потенциал» было выдано 39536 займов, объемом, превышающим 1 миллиард рублей.

И здесь, конечно, не обошлось без грамотного брендинга. Поэтому что главная задача брендинга – подчинить

Среди 26 дипломантов конкурса «Бренд Кузбасса – 2006» немало новичков, причем тех, которые представляют новые рынки, к примеру, микрофинансирования. Один из них – кредитный потребительский кооператив граждан «Потенциал». И так случилось, что для Натальи Ступень, исполнительного директора «Потенциала», победа на региональном уровне совпала с успехом российского масштаба. Представляя Кузбасс на российском конкурсе «Молодой директор года», организованном Ассоциацией женщин-предпринимателей России, Наталья одержала уверенную победу.



любое присутствие марки на рынке закреплению у потребителя положительных эмоций. Только в этом случае выстраивается стройная система создания и распространения любых рекламных материалов и прочих носителей марки, когда все они вместе и каждый по отдельности бьют в одну точку.

– Наталья Николаевна, бренд – это что для вас? – Это наша марка, наше лицо, наша узнаваемость. С самого начала, когда мы

еще не имели солидного капитала под собой, мы уже тогда начали «строить» свой бренд. Мы придумывали различные слоганы, чтобы запомнились, чтобы говорили о чем-то вечном и характеризовали наш бренд. К примеру, был такой слоган: «Точность – вежливость королей, надежность – вежливость «Потенциала». Или: «Счастью не нужна причина». Мы не принуждаем людей пользоваться нашими услугами, мы просто говорим людям

Сначала у нас появилась сеть дополнительных офисов в Междуреченске, потом начали продвигаться в другие города. Постепенно, наращивая обороты и расширяя географию, объединили под своим брендом уже свыше 25 тысяч кузбассовцев. В других городах узнают нас именно по торговой марке: им может ни о чем не говорить фамилия Ступень, зато все знают «Потенциал».

– Знаний и опыта хватает, чтобы грамотно

строить брендинг?

– Знаний и опыта никогда не хватает. Каждый день заставляет совершенствовать свои знания, изучать литературу, новости Интернета, участвовать в семинарах, потому что финансовый мир настолько стремительно развивается, что успеть за ним можно, только будучи мобильным. Поэтому вместе с коллективом постоянно учимся.

– Что бы, на ваш взгляд, помогло начинающим предпринимателям в создании брендинга?

– Думаю, назрела необходимость в каждом специальном образовательном учреждении учить его основам. Кто-то учился на повара, а станет в дальнейшем директором ресторана. Неужели ему не пригодились бы знания по брендингу? Если не в учебном заведении, то на различных семинарах по ведению бизнеса надо обязательно обучать правилам его ведения. Сегодня без этого нельзя.

– У вас есть какой-то пример для подражания в мировом или российском масштабе, или вы идете своим путем?

– Примеров для подражания очень много, но свой путь – это свой путь. Невозможно аналогичным путем пройти и не совершить своих ошибок. Помогает интуиция. Если в экономике главное – знания и опыт, то брендинг – это творческий процесс, здесь больше выигрывает интуиция и интуиция. Нужно понимать, когда ты позиционируешь предприятие, а когда, например, только одну из услуг предприятия. Уметь четко разграничить и сбалансировать ресурсы. Как грамотно подать рекламу, на какую целевую аудиторию сделать упор, какие социальные задачи поставить. Да, мы даем заем, но займы у нас не дешевые, мы это прекрасно знаем, но и ресурсы у нас тоже не дешевые. Правильно рассказать, подробно объяснив заемщику, где он экономит, чтобы потом он еще раз пришел и

воспользовался нашими услугами, – вот наша цель. И цель бренда, наверное, не в том, чтобы мы сегодня громко прозвучали, а чтобы была создана перспектива на долгое завтра. У брендинга должна быть направленность на длительный срок, к этому подталкивает стратегия развития предприятия.

– А в конкурсе «Молодой директор года» эта интуиция помогла победить?

– Моя визитная карта строилась, исходя из значения слова «потенциал». Можно было двояко прочитать: «Потенциал». Ступень – как название предприятия, а можно понять и как мой личный потенциал руководителя. Помню, когда придумывала логотип и название для предприятия, то оно как бы изнутри пришло. Я понимала, что у меня есть потенциал, который я должна реализовать. Теперь это название заставляет совершенствоваться, наращивать уже не только свой личный потенциал.

– Хотя этот конкурс изначально женский, организатор его – Ассоциация женщин-предпринимателей России допустила к участию в нескольких номинациях и мужчин. И как слабый пол на их фоне выглядел?

– Я все больше убеждаюсь, что в бизнесе руководитель обезличивается. У женщин-предпринимателей тоже есть свой козырь. На мой взгляд, они дальновидней. В своем бизнесе предусматривают каждую мелочь. Думаю, за женщинами-руководителями большое будущее. Женщина и бренд делают по-другому. Для нее он – украшение бизнеса, она в нем самовыражается, для нее бренд, как ребенок.

Людмила ХУДИК.

Фото Юрия Мальцева.

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Формат конкурса надо менять

Существует мнение, что всерьез говорить о брендах (брендинге) в России, а тем более в Кузбассе, можно будет через полвека – именно столько времени понадобилось многим зарубежным компаниям для «строительства» ныне всемирно известных брендов. Сегодня же в Кузбассе можно вести речь максимум о логотипах (гораздо реже – о торговых марках). Есть маркетологи, которые считают, что у нас в Кузбассе два бренда – «Подорожник» и «Волков» (Крестьянское хозяйство Волкова). При этом «Подорожник» – результат действительно продуманной и четко выстроенной брендинговой политики, а «Волков» – «продукт» личной интуиции предпринимателя, сумевшего организовать производство качественной продукции.

И все – таки, несмотря на это, сегодня любое малое предприятие даже на периферии Кузбасса предпринимает многочисленные попытки завоевать лояльность покупателей своей продукцией или своих услуг. Так как назвать эти усилия? Вправе ли такие предприятия претендовать на то, чтобы их усилия заметили и оценили? Не для этого ли (поддержать местных производителей) и проводится этот конкурс? А может, для начинающих стоит завести специальную номинацию? – с этого вопроса мы начали разговор с Александром КОМЛЯКОВЫМ – одним из экспертов конкурса «Бренд Кузбасса».

Из досье ОПОРЫ:



Александр Комляков родился в 1973 году в г. Кемерово.

В 1995 году окончил Кузбасский технический университет (экономика и управление в отраслях горной промышленности).

С 1996 года работает в холдинге «Трансхимресурс», по сути, определяя брендинговую политику холдинга (менеджер по маркетингу, руководитель отдела маркетинга, зам. директора по развитию, исполнительный директор). С 2006 года – генеральный директор ООО «Золотой дюйм» (подразделения холдинга «Трансхимресурс» в Новокузнецке).

– Уверен, что о брендах и брендинге в России (в том числе и в Кузбассе) нужно говорить, обсуждать, думать. Да, говоря о брендах Кузбасса, мы говорим об абсолютном региональном продукте – с соответствующим уровнем проработки. Но мотивация все же – «завоевать сердца» потребителей. Брендинг в Кузбассе однозначно присутствует (как и на любом рынке), хотя и зачастую «кустарный». При этом задачей конкурса «Бренд года» как раз должна являться поддержка этого процесса, а следовательно, система конкурсных категорий должна более четко разбивать соискателей по силам.

– Некоторые компании ежегодно получают высшую награду конкурса «Бренд Кузбасса» – почетный знак «Лучшая торговая марка Кузбасса». Есть мнение, что такого быть не должно (ведь никто же не додумается награждать несколько раз чемпиона, к примеру, по легкой атлетике, за одно и то же спортивное достижение). Возможно, среди обладателей знака «Лучшая торговая марка Кузбасса» стоит проводить другой конкурс – на самый оригинальный маркетинговый ход, к примеру?

– С одной стороны, нельзя просто принудительно исключать победителей прошлых конкурсов из

следующих, с другой – надо прежде всего оценивать, что сделано за прошедший между конкурсами год (а не учитывать всю предыдущую историю). Если ты уже чемпион (в нашем случае, обладатель звания «Бренд года») – с тебя и спрос больше, и чтобы подтвердить свое звание, нужно сделать еще больше. Если будут заданы такие условия для выбора, думаю, все будет нормально.

– Как вы относитесь к существованию в конкурсе «Бренд Кузбасса» номинации «Промышленные предприятия»? Есть мнение, что участие в конкурсе промпредприятий – просто проформа, дань уважения гигантам – членам ТПП, но более того. Одни предлагают исключить из числа конкурсантов химические предприятия, которые работают по толлингу, другие – исключить предприятия, большая часть продукции которых уходит на экспорт, третьи – исключить предприятия-монополисты. Общая причина – они работают на довольно узкий круг потребителей. Если вы считаете, что это действительно так, то стоит ли сохранять номинацию «Промышленные предприятия», если стоит, то по каким критериям оценивать брендинг этих предприятий?

– Не являясь сторонником жестких «исключений» (думаю, что каждый имеет право подать заявку от промышленного гиганта до крошечного ЧП), могу сказать, что здесь опять же вопрос критериев оценки. Бренд все-таки – это понятие, ориентированное, на мой взгляд, прежде всего на массового (розничного) потребителя. Давать автоматически звание просто за само участие и масштаб – это неправильно, это убивает суть конкурса как соревнования.

– Как вы оцениваете появление в конкурсе таких номинаций, как «Медицина и здравоохранение», а среди номинантов – муниципальных предприятий типа клинической больницы № 3 имени Подгорбунского в Кемерове?

– Нормально. Причем, считаю, что работа ГКБ № 3 в отношении привлечения клиентов если и не является образцом, то как раз ее нельзя не заметить.

– Согласно ли вы с тем, что конкурс «Бренд Кузбасса» нужно позиционировать – к примеру, создать некую структуру, которая будет помогать развитию региональных брендов: проводить ликбез по брендингу, помогать целенаправленной работе по формированию брендов. По силам ли это одной Кузбасской ТПП или это требует коллективного труда и вложений? Чьих?

– В том, что формат конкурса «Бренд Кузбасса» надо менять, уверен. Необходима смена формата, более глубокая экспертная проработка и, безусловно, РК самого конкурса, придание ему большей значимости (и соответственно большего веса для победителей).

Как это сделать? Действительно, речь должна идти о постоянно действующей структуре. Думаю, ничего не мешает ей при этом действовать в рамках Кузбасской ТПП (хотя бы на первом этапе развития). Но должна быть соответствующая поддержка от предпринимателей Кузбасса – разве они как раз не заинтересованы в развитии самого процесса брендинга в нашей области?

С апреля ОПОРА будет выходить два раза в месяц – к ее изданию основательно подключается Кемеровское региональное отделение «ОПОРЫ РОССИИ». И у нас, уважаемые читатели, появляется возможность продолжить начатый разговор как о самом конкурсе «Бренда Кузбасса» и его лидерах, так и о проблемах регионального брендинга. Приглашаем к разговору всех заинтересованных. К вашим услугам – электронная почта, наш e-mail: kdirektor@mail.ru. Кстати, теперь вы сможете увидеть электронную версию ОПОРЫ на сайте Кузбасской торгово-промышленной палаты – www.kuztpp.ru

Уникальны, как отпечатки пальцев

Слово «логотип» происходит от греч. logos – слово и typos – отпечаток – оригинальное начертание, изображение полного или сокращенного наименования фирмы или товаров фирмы. Логотип специально разрабатывается фирмой с целью привлечения внимания к ней и к ее товарам.

Существует ряд требований, предъявляемых к логотипу:

- Логотип должен быть прост для восприятия и оригинален по дизайну.
- Все элементы логотипа должны сочетаться между собой по форме, цвету и размеру.
- Логотип должен быть легко читаем на различных носителях и в разных масштабах – будь это надпись на шариковой ручке или большая вывеска на крыше дома.

Логотипы компаний должны быть уникальны, как отпечатки пальцев. Из всех логотипов марок, представленных на конкурс «Бренд Кузбасса 2006», перечисленным требованиям в большей степени соответствуют следующие:

