

Апрель					
ПН.	2	9	16	23	30
ВТ.	3	10	17	24	
СР.	4	11	18	25	
ЧТ.	5	12	19	26	
ПТ.	6	13	20	27	
СБ.	7	14	21	28	
ВС.	1	8	15	22	29
КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)					
\$ 25,76 руб.					
€ 34,98 руб.					

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

Издаётся
с 7 января
1922 года.



72 (24306)

24 АПРЕЛЯ 2007 г., ВТОРНИК

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

КУРЬЕР

факт

Губернатор области А.Г.Тулеев обратился к главам городов и районов с требованием к 9 мая привести в порядок памятники и захоронения участников Великой Отечественной войны.

Для подготовки празднования Дня Победы необходимо привести в порядок кладбища, обратить особое внимание на захоронения участников Великой Отечественной и тружеников тыла, а также на именные скверы и парки.

Индейка — это не только...

Аман Тулеев встретился с вице-президентом компании "АЛПИ" Андреем Гравановым и генеральным директором ООО "Сибирская губерния" Александром Сычевым. Речь шла о планах развития производства индейки на территории Кемеровской области.

Напомним, в прошлом году в рамках реализации национального проекта "Развитие агропромышленного комплекса" "АЛПИ" запустило в Кузбассе Камышенскую птицефабрику в Кемеровском районе. За год здесь произведено 17 тысяч тонн мяса индейки по самой современной технологии. Для сравнения: на остальных фабриках подобного профиля Российской Федерации произведено 10 тысяч тонн этого вида мяса.

Как стало известно, до конца года компания запустит в строй еще одну птицефабрику по выращиванию индеек — в поселке Арлюк Юргинского района. Здесь планируется по самой современной технологии производить после выхода на проектную мощность 16-17 тыс. тонн мяса птицы. При фабрике будет действовать цех переработки мяса. В общей сложности на новых мощностях будет создано 400 новых рабочих мест.

Как сообщил А.И.Граванов, кузбасский рынок потребляет до 10 тысяч тонн этого вида мяса, остальные производители поставляют в Томскую, Новосибирскую области и другие соседние регионы.

акция

Сегодня в Кузбассе стартует народная акция «Георгиевская ленточка», которая приурочена к празднованию Дня Победы и продлится до 10 мая.

В нынешней акции, как и в прошлом году, участвуют все 34 территории области.

Атрибуты акции можно носить на лапке одежды, на руке, на сумке, прикрепить к антенне автомобиля. Также в регионе георгиевская ленточка станет символом весенней недели добра, атрибутом праздничных парадов, молодежных шествий, фестивалей, интеллектуально познавательных и военно-патристических игр. Ленты прикрепят к курткам бойцы всекузбасского молодежного добровольческого отряда «Выюга», которые участвуют в подготовке празднования 9 Мая.

С георгиевскими ленточками, прикрепленными к лапкам пиджаков, по традиции выйдут в эфир ведущие новостей передач местных телекомпаний. В акции примут участие областные газеты и радиостанции.

В центре внимания — сердце

С 24 по 27 апреля 2007 года Кузбасский кардиологический центр проводит традиционную благотворительную акцию «Неделя здорового сердца». Специалисты Кузбасского кардиологического центра ответят на вопросы населения и расскажут о новых возможностях по диагностике и лечению сердечно-сосудистой патологии, которые появились в области благодаря вводу в эксплуатацию нового 12-этажного корпуса ККЦ.

Акция будет проходить по следующим адресам: 24 апреля — Сосновый бульвар, 6. Кузбасский кардиологический центр, актовый зал. Начало в 14.00.

25 апреля — бульвар Строителей, 33. Специализированная аптека «Все для сердца». Начало в 16.00.

26 апреля — Ленинградский проспект, 12. Детская поликлиника №16, актовый зал, 4-й этаж. Начало в 14.00.

27 апреля — пос. Боровой, пер. Юбилейный, 9. Общая врачебная практика, актовый зал. Начало в 14.00.

Справки по телефонам: 64-16-25, 64-33-08. Вход свободный и бесплатный.

Горим, братцы!

В Кузбассе зафиксированы первые лесные пожары.

Как сообщили в областном департаменте лесного комплекса, за прошедшую неделю в лесном фонде региона (без учета городских лесов и сельскохозяйственных пригородов) произошло три пожара.

В Кемеровском районе огонь подошел к посадкам сосны, однако возгорание удалось оперативно ликвидировать, и посадки не пострадали. В Беловском районе пожар был также в сосняке, а в Гурьевском — в березнике. Общая лесная площадь, пройденная огнем, составляет на сегодняшний день свыше 6 гектаров (для справки: за 2006 год на лесной территории Кузбасса возникло 211 пожаров, пройденная огнем лесная площадь составила 1108 гектаров, а средняя площадь пожара — 5,3 гектара).

В целом на противопожарные мероприятия в лесном фонде Кузбасса в этом году выделено 2,3 млн. рублей федеральных субвенций. Еще 1 млн. рублей выделен из областного резервного фонда для создания запаса ГЗМ на пожароопасный период.

факт

В выходные в центре творчества Кировского района прошла презентация школьных газет «Проба пера», в которой принимали участие издания школ №52 «Созвездие», №19 «Искорка», а также районная газета «Алый парус».

Молодые журналисты собрались в стенах центра творчества, чтобы продемонстрировать свои достижения в выпуске школьных газет и поделиться опытом. Оценивала профессионализм изданий заместитель редактора газеты «Свежий ветер» Елена Филонова.

По результатам презентации все редакции были высоко оценены, награждены благодарственными письмами и подписками на газету «Свежий ветер».

тяжелая атлетика

Отлично выступили кузбасские спортсмены в составе сборной России на завершившемся в Страсбурге (Франция) чемпионате Европы по тяжелой атлетике.

Новокузнецкий Евгений Чигишев в супертяжелом весе стал чемпионом Европы в рыжке с результатом 205 кг. Кроме того, он занял 2-е место, завоевав серебряную медаль в сумме двоеборья — 435 кг. Еще один представитель Новокузнецка — Роман Константинов в весовой категории до 94 кг занял 2-е место, выиграв малую серебряную медаль в рыжке с результатом 176 кг, малую серебряную медаль в толчке — 217 кг и большую серебряную медаль в сумме двоеборья — 393 кг.

Кузбасс

Главный государственный санитарный врач Геннадий Онищенко недавно впервые официально признал экспертные оценки: Россия достигла рекордного рубежа потребления в 15 литров абсолютного алкоголя на душу населения.

Данные Кемеровстата скромнее, но тоже впечатляют: в прошлом году кузбассовцы потребили алкогольных напитков и пива, с учетом неформального оборота спиртосодержащей продукции (самогонки, контрафактной водки, политуры и пр.), 11,8 л на человека. Термин «абсолютный алкоголь» условный, он придуман для облегчения подсчетов и как бы приводит все спиртное к знаменателю «чистый спирт». В пересчете на более понятные поллитровки это выглядит как 59 бутылок водки в год, или почти 5 бутылок — в месяц. Но если учесть, что часть населения не пьет вообще или пьет крайне редко и мало, пьющим достанется гораздо больше.

Впрочем, в действительности ассортимент выпиваемого много шире.

Алкогольные напитки и пиво	1990 год	2005 год	2006 год	% прошлого года к уровню предыдущего
в абсолютном алкоголе, всего (тыс. дкл)	1824	3262	3339	+ 2,4%
в абсолютном алкоголе, на душу населения (л)	5,7	11,5	11,8	+ 2,6%
в натуральном выражении (тыс. дкл):				
водка и ликеро-водочные изделия (включая напитки винные крепостью свыше 28 %)	3205	5756	5712	- 0,8%
вина (виноградные и плодовые, напитки винные крепостью до 28 %)	2142	1755	1778	+ 1,3%
шампанские и игристые вина	171	426	366	- 14%
коньяки	201	222	238	+ 7,2%
Пиво	4637	14638	16969	+ 15,9%

Как видно из таблицы, 16 лет назад питейные аппетиты кузбассовцев были намного скромнее. Теперь они выросли.

Ограничения на рекламу пива никак не повлияли на его реализацию. Причем наше потребление пива идет вразрез с общемировой тенденцией: в других странах повышение интереса к более легкому алкоголю влечет за собой снижение спроса на крепкий. В Кузбассе же, напротив, упал интерес к легким винам (логика, видимо, такова: зачем тратить на шампанское, если захмелеть можно и с пивка, а разница для кошелька — существенная?). При этом популярность водки практически не изменилась (десятилетия доли процента не в счет). А «тяжелый» коньяк вообще прибавил в весе целых 7%.

Как уточнили специалисты Кемеровстата, по объему розничной продажи коньяка на душу населения наша область занимает первое место среди регионов Сибири. По продаже водки и ликеро-водочных изделий — второе. По пиву — только седьмое. Видимо, у соседей по округу перераспределение спроса в пользу легкого алкоголя все же происходит. А наши люди хотят всего сразу. И побольше!

Ежеквартально в состоянии алкогольного опьянения в Кузбассе совершается от 900 до 1000 с лишним преступлений. Около 60% их направлены против личности: убийства, нанесение тяжкого вреда здоровью, изнасилования, разбойные нападения, грабежи, кражи...

Крепкие предпочтения

Подготовила
Валентина
АКИМОВА.



ОПЕРАЦИИ С НЕДВИЖИМОСТЬЮ



Рис. Владимира Милейко.

КОММЕНТАРИЙ СПЕЦИАЛИСТА

Борьба с пьянством должна стать политикой государства

— Самым объективным показателем уровня алкоголизации общества считаются алкогольные психозы, известные в народе как белая горячка, — уточняет главный нарколог Кузбасса Андрей Лопатин. — Ее невозможно скрыть: если человек начинает «ловить чертей», окружающие вынуждены вызывать «скорую».

В 1988 году на каждые 100 тысяч населения Кемеровской области регистрировалось 8 алкогольных психозов. В прошлом этот показатель составил уже 99 на 100 тысяч.

В России есть территории, где он еще выше, например, Чукотский автономный округ (211 случаев на 100 тысяч), Или-Матаданская область (273 случая). Но вряд ли стоит утешаться тем, что мы — не самые худшие. Если государство и дальше будет иг-

норировать проблему пьянства, ситуация может усугубиться, причем повсеместно. Почему россияне много пьют? Ответ на поверхности: у большинства жизнь тяжелая, а водка — универсальный транквилизатор. И это вопрос политический: надо сделать так, чтобы людям жилось легче, чтобы им не хотелось для снятия стресса каждый день выпивать по бутылке. А вводить сухой закон бессмысленно: человечество пило тысячелетиями и будет пить дальше.

В конце 90-х годов силами Минздрава и других заинтересованных ведомств была разработана хорошо продуманная антиалкогольная программа — с учетом мирового опыта и нашей российской специфики. Она подразумевала работу по трем

главным направлениям: борьба с контрафактной продукцией и управление продажей качественного спиртного, воспитание в обществе культуры потребления алкоголя и, наконец, оказание помощи тем, кто уже попал в поле зрения наркологов. К сожалению, ее тут же «положили под сукно» и забыли.

Если сегодня в первом направлении кое-что еще делается, во втором случае, у нас в области, то про вторые два никто не вспоминает. Инфраструктура доступных по цене и одновременно приличных заведений общепита развивается слабо. На одном полюсе у нас — многочисленные рестораны, которые по карману далеко не каждому, на другом — подворотни и подземелья, в лучшем случае — забегаловки «типа пивбара».

Между ними пропасть. В пивбарах спиртное можно заказывать хоть ведрами, и при этом вообще не вспомнить о еде. А даже в советское время в так называемых закуских водку продавали только в комплекте с бутербродами.

Доступность наркологической помощи тоже оставляет желать лучшего: сегодня 1 врач-нарколог обслуживает 1000 больных.

Борьба с пьянством, я повторюсь, должна стать политической государственной, последовательной и продуманной. А у нас пивом до сих пор официально не относятся к спиртным напиткам. И подорожником его продают запросто. Тогда как водители, который выпьет стакан и сядет за руль, на 2 года лишают прав, а теперь еще и тюрьмой грозят...

Спасатели поймали рыбаков

Субботный вечер отдыхающих близ деревни Журавли (Кемеровский район) был нарушен криками рыбаков о помощи.

Около шести вечера высокая вода Томи принесла перевернутую лодку, за которую из последних сил держался рыбак-неудачник. Наблюдающие на берегу оперативно сообщили об увиденном в службу спасения. По словам спасателей, рыбаки ловили рыбу в районе Едыкаевского острова, когда по неосторожности лодка перевернулась и трое людей оказались в ледяной воде.

ВОСВОД Кемеровской области официально начинает свою работу на воде только с 25 мая. Поэтому тревожный сигнал переадресовали в ГУ «Агентство по защите населения Кемеровской области». Операция по спасению прошла успешно. Как сообщили в агентстве по защите населения, в этом сезоне это не первый случай, в котором жертвами водной стихии становились рыбаки. Совсем недавно подобная история приключилась в Таптаго-

ле. По данным спасателей, в этом году в Кузбассе не зарегистрировано ни одного случая гибели рыбаков.

Наталья КУДРЯВЦЕВА.

Кривую смертности удалось сломать!

Кривая роста смертности кузбассовцев впервые за много лет «падаломилась» и устремилась не вверх, а вниз, с отметки 18,7 случая на 1000 населения в 2005 году на отметку 17,4 в прошлом.

Снижение коэффициента смертности (—1,3) оказалось даже более заметным, чем рост коэффициента рождаемости (+0,4, с 10,8 случая на 1000 населения в 2005 г. до 11,2 случая — в 2006-м). И это замечательно. Потому что рождаемость потихоньку росла у нас и прежде, если взять за точку отсчета 1993 год, когда ее показатель был самым низким за всю послевоенную историю Кузбасса. Однако темпы ее роста сильно уступали темпам смертности.

Перелом негативной тенденции можно считать самым ярким достижением напро-

екта «Здоровье»: стоило государству вернуться к давно забытой профилактике, увеличить расходы на высокотехнологичную медицинскую помощь и лекарства, как благодарное население тут же стало «выбирать жизнь». Удастся ли сохранить это предпочтение выбора и дальше? Во многом это зависит от Минздрава. Заканчивается апрель, первый месяц второго квартала, а Кузбасс до сих пор не знает размеров «своей» квоты на дорогостоящую...

Льготные лекарства стали бронировать

В Кемерове начал эксперимент по внедрению технологии автоматического бронирования лекарств по системе дополнительного лекарственного обеспечения льготников.

Смысл новшества в том, чтобы свести к минимуму хождения пациентов между поликлиниками, где им выписывают льготные рецепты, и аптеками, где необходимые лекарства отсутствуют. Теперь, благодаря специаль-

ной компьютерной программе, врач прямо во время приема может войти в аптечную базу данных и посмотреть, имеется ли в наличии необходимый препарат. Если да, он его тут же бронирует (система автоматически меняет цифру остатка). Если нет, по согласованию с пациентом назначает ему другой — из тех, что представлены в базе. Пациент должен явиться в аптеку в течение трех дней. По истечении этого срока неосторожное льготное лекарство «вернется» в базу.

На программно-техническое обеспечение эксперимента из бюджета Кемерова было выделено 96 тысяч рублей. Пока в нем участвуют две поликлиники: №3 (здесь компьютеризированы все рабочие места терапевтов) и №12 (здесь компьютеры не у всех, врачам приходится обращаться в кабинет централизованной выписки рецептов). Организаторы городского здравоохранения хотят сравнить эффективность работы по обеим схемам. Хотя в идеале компьютеризация, безусловно, должна быть полной. Сегодня персональные компьютеры оснащены уже около 30% врачебных мест областного центра.

Валентина АКИМОВА

Командовать парадом будем мы

— заявили лицеисты и на один день взяли власть в свои руки



бы выполнить все заявки. А мясные деликатесы, которые пользуются большим спросом у населения, делаем только в праздники и на выставки. Причина одна — нет мяса». Борис Николаевич вместе с супругой Любовью Александровной работают на колбасном модуле уже десять лет. Оба окончили институт пищевой промышленности и оба с сожалением говорят, что пока не удастся запустить цех на полную мощность, серийно выпускать весь тот богатый ассорти...

жарочной печи. Им охотно помогали опытные работники цеха Галина Петровна Проваляева, Нина Васильевна Шаповалова, но главными консультантами были Борис Николаевич и Любовь Александровна. Они тоже с надеждой смотрят в будущее, очень рассчитывая, что появятся надежные инвесторы, и колбасный цех заработает в полную мощь. И тогда без молодых кадров будет как без рук. Поэтому на прощание они сказали своим дублерам: «Учитесь и обязательно возвращайтесь к нам».

53 студента-дипломника один день руководили районом, работали на производстве. А потом все дружно пили чай с тортом, пели песни, делились впечатлениями. И многие из них твердо сказали, что останутся работать в своем родном поселке, селе.

— Для наших выпускников день самоуправления — это самое интересное, возможность показать, на что способны, на деле применить свои знания и профессиональные навыки, — говорит директор профессионального лицея Константин Александрович Соловьев. — Мы выбрали самых успешных ребят, тех, у которых уже есть задатки лидера, задатки руководителя. И они смогли их реализовать хотя бы в роли дублеров. С какой гордостью они говорят об этом: они смогли, они сумели! Я убежден, эти ребята найдут свое место в жизни.

Валентина ЖЕЛЬСКАЯ.

НА СНИМКЕ: Алена Галадецкая показывает только что испеченные супки.

Фото автора. Тяжинский район.

Сибирь передвигают к югу

Несмотря на обращения, телеграммы и протесты по поводу отмены районного коэффициента для многих сибирских регионов, Минэкономразвития внес-таки на рассмотрение в Госдуму новую методику исчисления льготных коэффициентов, связанных с природно-климатическими условиями. Как сообщила пресс-служба областной администрации, в соответствии с этой методикой определены территории, которые имеют право на «северные надбавки».

Кемеровской области в этом списке нет.

Известно, что 30 процентов к окладу работников в Кемеровской области правительство решило ввести в августе памятного шахтерскими забастовками 1989 года. Понятно, что эти деньги лишь в малой степени покрывали дополнительные расходы населения на топливо, зимнюю обувь и одежду, возможность купить фрукты, но все-таки как-то смягчали людям жизнь не только в суровом климате, но и в плохой экологической среде.

Выходит, благодаря реформам, реальные доходы сибиряков настолько выросли, что они и без того стали значительно выше, чем в среднем по России? Однако кто хоть раз интересовался у коллег по профессии из Воронежской, Кировской и многих других областей центральных российских регионов страны уровнем заработка, с удивлением отметил, что он и без 30 процентов районного коэффициента примерно такой же, а то и выше, чем у нас. Федерация профсоюзных организаций области заявила, что в случае отмены «северной надбавки» уровень жизни населения области резко снизится. Особенно болезненно почувствуют это бюджетники, зарплата которых и без того из самых скромных. Однако работники других отраслей тоже ощутят убыток, если не сразу, то какое-то время спустя. Тарифная сетка существует во всех отраслях промышленности, иначе как отличить работника высокой квалификации от менее опытного? Сейчас узаконенная прибавка к зарплате является достаточно основной частью оплаты труда шахтеров, металлургов, химиков и работников других ведущих отраслей. Если надбавку отменят, то у работников упадет даже формальный повод доплачивать сибирякам.

Возможно, в Минэкономразвития убеждены, что собственники российских предприятий настолько возлюбили своих работников, что надобность в понуждении любить и сохранять их давно отпала? Верится в это с трудом. Многие отметили, что вопрос о «северной надбавке» возникает в год больших выборов. В данном случае грядут выборы в Госдуму. Можно предположить, что инициатива с отменой придумана специально, чтобы правительство внесло на рассмотрение депутатов этот непопулярный законопроект, а они его с шумным негодованием отвергли. В итоге — Герман Оскарович Греф получит еще одну дырку в кармане, а депутаты той партии, которая «похоронит» инициативу Минэкономразвития, обретут любовь и доверие сравнительно немногочисленного электората сибирских регионов.

Хорошо бы так, но в таком случае партийным депутатам проще было бы выдвинуть инициативу об увеличении районного коэффициента. Пусть бы ее не приняли, но благотворный эффект от такого шага надолго остался бы в сердцах сибиряков. В общем, и такая версия не сбывается.

В таком случае невольно напрашивается другой вывод: таким дальним и прицельным плевок из Москвы в Сибирь нас провоцируют на протестные выступления. Ведь не глупые же люди сидят в правительстве, должны понимать, что отнять у тысяч сибиряков почти треть зарплаты — дело архинепопулярное!

Как известно, недавно в столице и нескольких крупных городах прошли «марши несогласных», которые с нарочитым усердием были разогнаны милицией. Пострадали не столько «марширующие», сколько совсем случайные люди. В Сибирь никто таких маршей не организовывал... пока. Похоже, в Минэкономразвития как раз такую непопулярную инициативу готовят для демонстраций за Уралом. Интересно, подпадает ли такой шаг под статью закона «об экстремизме»? А что говорится в Конституции про тех, кто ухудшает жизнь народа?

Президент РФ, лидеры самых многочисленных партий то и дело заявляют о недопустимости всяческих «цветных» революций в России. Америку называют главным вдохновителем таких переворотов. Получается, что «агенты влияния» давно сидят в правительстве, и не просто сидят, но и плодотворно работают.

Александр СУЦОВЕВ.

PS. Наши читатели могли бы дать свой ответ на вопрос: почему такой непопулярный законопроект внесен в Госдуму именно сейчас, и как возможная отмена «северной надбавки» повлияет на доходы вашей семьи? Ответы можно присылать по электронной почте: sa@kemer.net или позвонить по телефону 52-23-29 в среду, 25 апреля, с 10.00 до 12.00.

Крестьянину нужны партнеры

Хозяйства личных подсобных хозяйств постоянно сетуют на низкую закупочную цену их продукции. Самому крестьянину вести на рынок одну тушу нет никакого резона — плата за торговое место, оформление справок, расходы на транспорт обходятся в копеечку и потерей времени. Да и не каждому это подручно. Поэтому выращенный нелегким трудом сельской семьи скот попадает перекупщикам — они и получают основную прибыль от его реализации. Выходом из этой ситуации является создание на селе снабженческо-сбытовых, перерабатывающих и кредитных кооперативов, которые возьмут на себя заботу по сбору и торговле продукцией крестьянских подворий. О том, что делается в этом направлении в нашей области, рассказывает начальник отдела по работе с личными подсобными хозяйствами департамента сельского хозяйства И.В. ПОПОВ.

Подворья прирастают скотом и птицей

— В прошлом году к трем имеющимся добавились 21 кооператив, занимающийся закупкой продукции, и 19 — кредитными. Не берусь говорить, что с первых дней создания все они активно включились в процесс поддержки деревенского населения — проблем на пути их становления много. Но несомненно, что федеральная программа организации и поддержки столь необходимых на селе подразделений заработала. Для окончательной же «шлифовки» кооперативов нужна активность местных администраций. Ведь интерес к развитию, расширению личных подсобных хозяйств (ЛПХ) стремительно нарастает. В прошлом году «Россельхозбанк» выдал владельцам подворий более 2800 кредитов на 338 миллионов рублей! За три месяца этого года — более ста миллионов. Это говорит о том, что подворья прирастают

скотом и птицей. Появляются домашние фермы, на которых хозяйева содержат несколько десятков коров, много свиней.

Но если получать молоко, выращивать мясо для крестьянина привычно, то стоять на рынке ему некогда. Ему нужны такие помощники, как, например, Михаил Фисюк. Окончив сельскохозяйственный институт, экономист по образованию, создал на территории Крапивинского района закупочно-сбытовой кооператив «Млеко». С прошлой весны и до конца года его кооператив собрал с подворий жителей и реализовал около 500 тонн молока. Идут дела у Валерия Лазутина, создавшего несколько кооперативов по сбору сельской продукции. Или взять кооператив «Село Кузбасса» в селе Красное Ленинск-Кузнецкого района. Бывший здесь крупный колхоз развалился, многие потеряли работу, надежда одна — на свое подворье. Кроме жителей села, кооператив обслуживает ЛПХ многих других соседних деревень. Кооператив «Тисульское молоко» обслуживает 360 крестьянских подворий. У них своя переработка, продукция в основном уходит в социальную сферу — в школы, больницы. Переработку собранной продукции наладили кооперативы «Терск» и «Кузнецкий». Всего же в прошлом году закупочно-сбытовые кооперативы приобрили у населения около четырех тысяч тонн молока.

— А если перевести эти четыре тысячи тонн на денежные доходы хозяйев подворий, сдающих продукцию? — У каждого молзавода своя закупочная цена — от пяти рублей за литр летом и от семи до десяти рублей зимой. Переработчики, конечно, не очень щедрые. Чтобы экономически поддержать селян и встало на ноги кооперативы, администрацией области установлена дотация: к закупочной цене кооператива добавляется рубль на литр молока сдатчику и 50 копеек на тот же литр кооперативу по итогам сбора его у населения. Умножьте четыре ты-

сячи тонн, предположим, на среднестатистическое семь рублей за литр, получите 28 миллионов рублей. Это общий грубый расчет. Если брать по отдельным подворьям, то там месячный доход может достигать нескольких тысяч рублей только от молока, не учитывая реализацию мяса. Бюджетная поддержка закупочно-торговых кооперативов дает по конечным результатам и им возможность развиваться. Собрал, скажем, 500 тонн, получи на развитие 250 тысяч рублей — по 50 копеек за литр...

Отодвинуть в сторону перекупщика

— В чем, Игорь Владимирович, принципиальная разница между сегодняшним перекупщиком и закупочно-торговым кооперативом? Ведь второму тоже надо жить, иметь свой финансовый навар.

— Когда одна цепочка, она все просматривается, прозрачная. Перекупщик сегодня берет у крестьянина мясо максимум по 70-75 рублей за килограмм, на рынке продает далеко за сто рублей, оставляя немалую ценовую разницу в своем кармане. Кооператив — не коммерческая организация. Ему, чтобы покрыть расходы за свои услуги, достаточно заработать на реализации килограмма мяса 10-15 рублей, а оставшуюся разницу отдать его производителю. И это будет уже не 70-75 рублей — цена стороннего перекупщика, а 105 или 120, смотря от конъюнктуры рынка и других условий. Пайщики кооператива вправе утверждать смету расходов с таким приделом, чтобы кооператив не умер завтра, а мог развиваться, отслеживать цены, информировать, что выгодно производить сегодня, на какую продукцию появится спрос в последующем.

— Вы сказали, что не все созданные кооперативы, могут активно приступить к работе. В чем проблема? — Чтобы получить необходимый для «раскрутки» кредит, нужно иметь залогуемую базу. Она сегодня у кооперативов отсутствует.

Техника и оборудование, которые они имеют, залогу не поддежат — это муниципальная собственность, она передана кооперативу в аренду. В чем выход? Есть опыт работы в этом направлении других регионов, где создается фонд на муниципальном или областном уровне и под него кооперативами берется банковский кредит.

— А чем кредит, взятый крестьянином в банке, отличается от кредита кооперативного?

— Оперативностью. Для банка нужен большой пакет документов, там длинная схема его рассмотрения. И возрастной ценз имеет значение. В кредитном кооперативе все оформляется за один день. Пенсионеры годы не так важны, если ты умеешь хозяйствовать. При целевом использовании кредита, подтвержденного соответствующими документами, а именно: покупка семян, ГСМ, техники, строительство животноводческих помещений (список, утвержденный Минсельхозом для развития личных подсобных хозяйств, довольно обширный), взятого под 16 процентов, будет рефинансировано (возвращено) заемщику 10,5 процента ставки. Совсем недавно у владельцев ЛПХ и близко не было таких возможностей — банковский процент был очень высок, никаких скидок. Сегодня надо лишь прикинуть свои возможности и принять решение на оформление займа. Тем более, если кредитный кооператив в своем селе. Главной задачей сейчас остается быстрая «раскрутка» новых (или старых, но забытых) форм взаимоотношений на селе.

Непростая дорога к рынку

— Сегодня, Игорь Владимирович, много говорят о том, как открыть непосредственно крестьянину дорогу за прилавки рынков. Приезжай, дескать, со своей продукцией и торгуй. Но, повторим: во-первых, не его это дело, во-вторых, на рынках свои нормы и правила, в частности, торговое место арендуется не на день-два, а на больший срок...

ВООРУЖИСЬ ПРОТИВ СОРНЯКОВ!

Возьми гербицид МАГНУМ® для защиты ЗЕРНОВЫХ

- Уничтожает все наиболее распространенные сорняки (включая бодяк полевой) на посевах зерновых культур.
- Применяется в минимальных нормах расхода — всего 8 - 10 г/га.
- Стоимость обработки 1 га посевов ниже, чем у 2,4-Д.
- Имеет достаточно длительный период применения — от стадии 2 - 3 листьев до конца кущения зерновых культур.
- Удобен в применении — водно-диспергируемые гранулы лучше растворяются и не имеют резкого запаха.

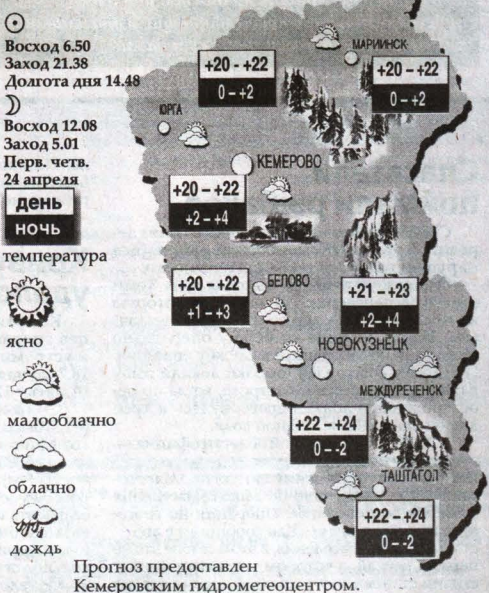
Представительство в Новосибирске
тел./факс: (383) 269-56-59, 269-57-39
ООО «Сельхозхимия», г. Кемерово
тел./факс: (3842) 57-06-72, 57-01-26

Климат

25-26 апреля переменная облачность, преимущественно без осадков, 26-го днем по северу дождь, ветер юго-восточный 4-9 м/с, днем порывы до 14-19 м/с, температура ночью +4-+9°C, местами 0-2°C, днем +15 - +20°C, местами +20-+25°C.

Прогноз погоды на 24 апреля

Небольшая облачность, преимущественно без осадков, вечер восточный 2-7 м/с, порывы 8-13 м/с. Давление будет падать, влажность существенно не изменится. Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается повышенный. Матитное поле Земли ожидается от неустойчивого до возмущенного.



Кузбассу – лучшую технику Европы

Сельское производство нашей области в последние годы стремительно перевооружается. Строятся в рамках национальной программы развития АПК животноводческие комплексы, оснащенные европейским оборудованием, внедряются современные технологии.

Кузбасское же полеводство в своем развитии далеко опередило соседние сибирские регионы по насыщенности современными машинами и агрегатами. Достаточно, например, сказать, что в полевозную кампанию-2007 включились более 400 многопрофильных посевных комплексов «Конкорд-Кузбасс», изготовленных в производственных цехах кемеровской фирмы ООО «Агро». В области взят курс на беспилотную систему земледелия, появились первые агрегаты нулевой обработки почвы – посевы в стерневой фон. Интерес к новым мало-затратным технологиям проявляют администрация области, многие руководители передовых хозяйств. Поэтому не случайно на прошедшей 19 апреля в колхозе имени Ильича Беловского района областная агрономическая конференция, посвященная стратегии и тактике полевых работ, внимание ее участников привлекла техника, представленная компанией AGCO SM. group совместно с официальным дилером в Кемеровской области ООО «Агро». В рамках агрономической конференции компания провела показ техники от ведущих производителей концерна AGCO – немецкого трактора Fendt 930 и финского Valtra T-190.

Немецкий трактор – один из самых высокотехнологичных тракторов нового поколения. Он оснащен не имеющей аналогов в мире бесступенчатой коробкой передач, которая обеспечивает высокий КПД посредством оптимального распределения мощности. Продуманные технологии позволяют трактору агрегатировать тяжелые навесные орудия, с которыми не справляются другие мощные машины. Участники конференции увидели его легкий полет с широкозахватным культиватором на предпосевной подготовке почвы на поле колхоза имени Ильича. Вот как охарактеризовал необходимость таких машин на кузбасской пашне руководитель ООО «Агро» Александр Александрович Альтергоп:

«Сегодня в нашей области работает более 400 посевных комплексов «Кузбасс». Но их возможности до сих пор полностью не реализованы. Одна из главных причин в том, что нет для них соответствующих тяговых машин. Тракторы «Кировец», купленные еще при социализме, можно сказать, «кончились», производительности от них никакой. В использовании трактора Fendt я вижу тот вариант, который позволит увеличить выработку имеющихся посевных комплексов минимум на 40-50 процентов, укладываясь с посевной в оптимальные сроки, доводя сезонную нагрузку до тысячи гектаров и более. Это очень важно при той стратегии, которая определена в нашем регионе – ставка на ранний сев, на эффективное использование имеющегося в почве запаса влаги.

Не менее эластичен по



дизайну, чем немецкий трактор, и финский универсальный Valtra. Этот трактор, по оценке представителей фирм, идеально соответствует агроклиматическим условиям Сибири, сходным с суровой финской природой. Он производится под заказ в соответствии с пожеланиями покупателя. Зная технологию работ, под которые подбирается трактор, покупатель может выбрать только необходимые опции в комплектации машины. Это означает, что трактор будет использоваться с максимальной эффективностью и производительностью, а потребитель не будет переплачивать за лишнее. Valtra очень прост в эксплуатации – производители сделали все, чтобы управление трактором было максимально комфортным и удобным. Просторная кабина с хорошей шумо- и пылеизоляцией, система обогрева и дополнительное кондиционирование обеспечивают максимальный комфорт даже в самых сложных условиях работы тракториста.

Не преминул из-за любопытства подняться в кабину трактора и заместитель губернатора по агропродовольственному комплексу Владимир Михайлович Мангазев, инженир по образованию, прекрасный знаток техники. Затем поделился впечатлениями: «Нам от подобной техники надо не меньше, а больше. Нам нужно приобрести. Возмем тот же Беловский район, в котором сегодня находимся. В сельском хозяйстве здесь за-

нято 1700 человек, а еще семь тысяч сельских жителей добывают уголь на ближайших шахтах и разрезах. И нет никакой гарантии, что завтра в угледобывающую отрасль не уйдет еще тысяча сельян. Поэтому выход один: иметь на наших полях высокопроизводительную, ресурсосберегающую и надежную технику. Ведь работа на таких тракторах, которые увидели, это еще и гарантия высокой зарплаты, не ниже шахтерской...»

Председатель колхоза имени Ильича Виктор Петрович Лобанов, в котором проходила агрономическая конференция (его многоотраслевое хозяйство со всех сторон подпирало угольные разрезы), давно понял прописную истину: сегодня надо вкладывать деньги в новую технику и в новые технологии. В.П. Лобанов высоко оценил немецкий и финский образцы тракторов, впервые представленные сельчанам Кузбасса.

Анатолий ПАРШИНЦЕВ.

Наших выпускников ждуют на шахтах

Строительство здания завершилось весной 1941 г. Так что учащимся не пришлось заниматься в новых кабинетах и лабораториях. Здесь с первых дней войны разместились эвакуированные. Только в 1944-м техникум занял здание на правах хозяина. Пятидесятые годы сыграли в его истории особую роль. В это время были сформированы лаборатории и кабинеты, а лаборатория горных машин, горной механики, горной и общей электротехники специалисты признали лучшими среди учебных заведений угледобывающей отрасли.

В 1992 г. техникум одним из первых в Минтопэнерго России преобразован в Прокопьевский горнотехнический колледж. С переходом на статус колледжа были открыты новые специальности – менеджер и социальный работник. Сейчас ПГК готовит специалистов по 10 направлениям и 2 формам обучения (очная и заочная), а также осуществляет переподготовку кадров.

Три года назад у Прокопьевского горнотехнического колледжа им. В.П. Романова после присоединения Киселевского горного техникума появился филиал в соседнем городе. Все годы у этого учебного заведения сохранялись тесные связи с угледобывающими предприятиями Кузбасса. Ведь оно было всегда своего рода кузницей кадров для шахт, разрезов и обогащенных фабрик. Но более года назад ПГК вышел из-под подчинения Минтопэнерго и вошел в структуру федерального агентства по образованию. Поэтому-то первый вопрос, с которого началась беседа с директором колледжа Алексеем Ивановичем Моревым, касался отношений между колледжем и угледобывающими предприятиями.

«У нас и сейчас сохраняются с этими предприятиями деловые отношения. Правда, с одними они более тесные, с другими менее. Но с каждым новым собственником мы заключаем договоры. Были когда-то времена, когда шахтам запрещалось брать наших учащихся на практику. Но все это в прошлом. Теперь практиканты получают зарплату, некоторые даже до 8 тысяч рублей в месяц, а на «Распадской» зарплата доходит до 15 тысяч рублей.

Конечно, рынок основательно изменил наши отношения. Однако, на мой взгляд, отрасль должна быть заинтересована в оснащении лабораторий в соответствии с современными требованиями тех учебных заведений, которые готовят кадры для производства. Вспомним: в 90-е годы, когда наши педагоги праздновали по 9 новоселий в год. Квартиры они получали от объединения «Прокопьевскуголь». А шахты помогали оборудовать.

«Существовали специальные стипендии для тех, кто хорошо учится и участвует в жизни учебного заведения?»

«Что касается материального поощрения отлич-

Наверное, каждый учащийся Прокопьевского горнотехнического колледжа им. В.П. Романова знаком с его историей. Ведь по своему возрасту это учебное заведение является старейшим в городе. Нынче готовится отметить 75 лет. Правда, на самом деле оно еще старше. Учреждено в 1912 г. в Томске как среднее Политехническое училище, где в числе трех отделений было и горное. Позднее это отделение выделилось в самостоятельный техникум. А когда в Кузбассе началось строительство угольных предприятий, техникум перевели в Прокопьевск.



ников, у нас немало таких стипендиатов – восемь человек получают по 300 рублей губернаторской стипендии, восемь по 500 рублей из фонда имени Романова, есть и от главы города. Но я-то говорю о большем внимании собственников угольщиков. Ведь государство готовит кадры специалистов-горняков, которые пойдут на частные предприятия, и эта подготовка собственникам нисколько не стоит. Поэтому есть, наверное, смысл обратиться, к примеру, теперь уже бывшей УК «Прокопьевскуголь». В это время были учреждены по пять-десять стипендий в размере 300 рублей.

«С увеличением в городе вузов в колледж сейчас принимают без конкурса. Это не приведет к снижению качества подготовки специалистов?»

«Надо признать, что школьные знания поступающих намного слабее, чем были прежде. Но мы организуем подготовительные курсы для будущих абитуриентов. А затем все курсанты проходят тестирование. Кроме того, набор на базе 9-х классов (они учатся 3,5 года) позволяет ликвидировать пробелы в школьных знаниях. Так что мы не собираемся снижать планку подготовленности специалистов. Наших выпускников ждуют на предприятиях Кузбасса.

«Сейчас очень популярны так называемые именитые аудиторы. Может быть, какое-то предприятие решило таким образом оставить о себе память?»

«Пока ни одно угольное предприятие не выразило желание оборудовать имен-

ный кабинет. Зато фирма «Меридиан» оформила два новых компьютерных класса. Теперь делает третий. А еще надо сказать спасибо нашим заочникам-дипломникам. Вот сейчас как раз продвигают «Коксовую» Сергей Блохин и его два товарища ремонтируют собственными силами один из кабинетов. Приобрели интерактивную доску, компьютер и видеопроектор. Говорят: хотим, чтобы наши дети, когда пойдут сюда учиться, знали, что это подарок отцов родному колледжу.

«Преподаватели вашего колледжа занимаются еще и переподготовкой специалистов?»

«Верно. Здесь тоже есть проблемы. На нашей базе под эгидой государственной горнотехнической службы проходят курсы по охране труда и промышленной безопасности. Это постоянно действующие курсы. И задолженность колледжу за аттестацией и подготовкой составила 2800 тысяч рублей. Кстати, мы даже обратились за содействием в терком угольщиков. Думаю, что мы нашли бы достойное применение этим средствам. Пока у нас еще не стоит остро кадровая проблема, но года через три она возникнет. Возраст преподавателей подходит к 50 годам. Найти подходящего специалиста непросто. Уже не первый год мы ищем специалиста по открытым работам. Придет вроде бы отличный инженер, глядишь, уже рассчитывается. Не все могут работать с подростками, а у нас еще бумажной работы хватает.

Дина КАЛИТИНА. Фото автора.

Проктопьевск.

«Кузбассэнерго» и «Кузбасс-энергосбыт» на прошлой неделе вручили награды победителям и лауреатам конкурса «Золотая опора», проходившего уже в третий раз по инициативе РАО «ЕЭС России» и Минпромэнерго. В этом году помимо потребителей электроэнергии впервые были отмечены и лучшие потребители тепловой энергии.

По словам гендиректора «Кузбассэнерго» и «Кузбасс-энергосбыта» Сергея Михайлова, конкурс – это не просто поощрение самых дисциплинированных в расчетах потребителей. Производители и продавцы электроэнергии вместе с потребителями учились работать по новым правилам рынка, которые были запущены в прошлом году. И в этом смысле своевременность оплаты энергетических счетов была не единственным критерием оценки потребителя. Сейчас, по словам С. Михайлова, с 90% клиентской базы энергетики не имеют никаких проблем с расчетами. Отбор же лауреатов и победителей конкурса производился, исходя не только из полноты и регулярности расчетов за поставленную энергию, но и соблюдения режимов энергопотребления, внедрения энергосберегающих технологий, применения современных систем учета, отсутствия аварий и отказов по вине потребителя и пр. Реализуемая в стране реформа энергетики позволяет потребителю при заключении договора на поставку электроэнергии выбирать между оптовым рынком и энергосбытовой компанией. В конечном итоге, по словам С. Михайлова, любой потребитель, знающий правила рынка, реально может «зарабатывать» на экономии энергоресурсов.

Энергетическая опора

Согласны с этим и сами потребители. Как отметил директор шахты «Полосухинская» Сергей Александров: «В энергетике мы научились считать деньги». Более десятка кузбасских предприятий полностью или частично покупают энергию с оптового рынка, где она в различные сезоны или даже время суток дешевле, чем у «Кузбассэнерго». Внедряют автоматизированные системы коммерческого учета энергии. Даже некоторые бюджетные организации при всей ограниченности финансовых возможностей находят средства на то, чтобы экономить энергетические ресурсы – меняют счетчики, ставят пластиковые окна, регулирующие радиаторы отопления, применяют экономичные лампы. Предприятия ЖКХ, сельского хозяйства выстраивают четкую систему оплаты. Малый бизнес использует энергосберегающее оборудование. Все это, как отмечает С. Михайлов, не просто обеспечивает стабильное поступление оплаты за отпущенную энергию, но и становится гарантом надежности энергосистемы и качества поставляемой энергии и теплоты.

Лауреаты в каждой категории получили соответствующие дипломы, а победители еще и специальные бронзовые статуэтки: небольшая опора ЛЭП – потребителям электрической энергии и батареи с греющимися над ней котом – потребителям тепловой энергии.



- Категория «Промышленные предприятия»**
Лауреаты – ОАО «Кокс» (Кемерово), ЗАО «Разрез «Майский» (Киселевск)
Победитель – ОАО «Шахта «Полосухинская», (Новокузнецк)
- Категория «Предприятия, финансируемые из бюджета»**
Лауреаты – МУЗ Тажинская ЦРБ (г. Тажинский), МКП «Трамвайные пути ГЭТ» (Новокузнецк)
Победитель – ФГОУ СПО Кемеровский аграрный техникум (Кемерово)
- Категория «Предприятия сельского хозяйства»**
Лауреаты – ООО «СХПК Чистотарский» (Новокузнецкий р-н), сельскохозяйственная артель (колхоз) «Вишневы» (Беловский р-н)
Победитель – ФГУП ОПХ «Кийское» (Маринский р-н)
- Категория «Предприятия малого бизнеса»**
Лауреаты – ИП Маркова Л. Г. (Новокузнецк), ИП Гладкова Н. Г. (Яшкинский р-н)
Победитель – ООО «Золотая рыбка» (Кемерово)
Результаты конкурса среди потребителей тепловой энергии:
- Категория «Промышленные предприятия»**
Лауреаты – Кемеровское ОАО «Ортон», ОАО «Кемеровский хладокомбинат»
Победитель – ОАО «РУСАЛ Новокузнецкий алюминиевый завод»
- Категория «Государственные и муниципальные предприятия, предприятия ЖКХ»**
Лауреаты – администрация г. Новокузнецка, ЗАО «Тепловые сети» (Миски)
Победитель – муниципальное предприятие города Кемерово «Гостиница «Том».
- Категория «Товарищества собственников жилья»**
Лауреаты – ТСЖ «Надежда» (Кемерово), ТСЖ «Ильинское» (Кемерово)
Победитель – ТСЖ «Маргарита» (Кемерово)
- Категория «Предприятия малого бизнеса»**
Лауреаты – индивидуальный предприниматель Баркова Людмила Леонидовна (Кемерово), ООО «Винтер-мебель» (Кемерово)
Победитель – ЧП Буртолик Надежда Васильевна (Новокузнецк)
- Антипризы «Керосинки» (керосиновые лампы) будут направлены самым недобросовестным потребителям электроэнергии, а худшим потребителям тепловой энергии энергетикам доставят валенок
- «Худшие» потребители электрической энергии
ООО «Шахта «Зеленогорская» (Красноярский р-н), МУП «ГЭТ» СП «РТХ» (Прокопьевск), КФХ «Шубино» (Маринский), ИП Ключникова Р. Г. (Кемерово)
- «Худшие» потребители тепловой энергии
ЗАО «Кузбассдеттехника» (Кемерово), МУ «Дворец культуры «Алгоминичи» (Новокузнецк), некоммерческое партнерство «Траверс-Групп» (Новокузнецк).

При взгляде на задумчивые фигуры со спиннингами по берегам Беловского водохранилища сразу понимаешь, как истосковался народ за зиму. И сидят-то больше из спортивного интереса. С детства карасиков – это ж развлечение, когда под боком в рыбном хозяйстве здоровенные карпы и осетры табунами ходят? В те заповедные места с удочками раньше только очень важные персоны наведывались, а с этого года всем желающим – добро пожаловать! Не за так, конечно, удовольствие, но, как говорится, не дороже денег. У заслуженного рыбоведа Олега Петровича Кислова телефон надтреснут – от желающих отбоя нет. Вот и мы к нему, как к исполнительному директору хозяйства, за разъяснениями приехали.

Вот уже 29 лет Кислов является бессменным директором Беловского рыбного хозяйства. Со вздохом вспоминает былые времена, когда хозяйство производило в год по тысяче тонн товарной рыбы. Машины у ворот в очереди стояли. Сегодня здесь производят примерно 200 тонн рыбы в год, то есть ровно столько, сколько можно продать.

«Когда-то мы выращивали в своих садках рыбу исключительно для энергетиков, - рассказывает Олег Петрович, - в 80-е годы, когда на нас окончательно махнули рукой и отпустили в свободное плавание, начали активно развивать самые различные направления деятельности. Даже аквариумными рыбками занимались. Развели канального сома, японского золотого карпа. Ежегодно продаем примерно 20 тонн рыбы осетровых пород – в основном это сибирский осетр. В зимнее время выращиваем форель. Объемы небольшие – в пределах 5-7 тонн. Сами проинкубировали икру форели. Будем теперь подрашивать молодняк на паях с «Водоканалом», поскольку наша вода в летнее время слишком теплая для форели. Кстати, форель является настоящим индикатором качества воды – рыба нежная, деликатная».



Одним из главных направлений деятельности Беловского рыбного хозяйства является также реализация рыбопосадочного материала – тодьки карпа, сома, толстолобика и белого амура. Покупают и колхозники, и фермеры, и частные предприниматели, и даже те, кто желает развести в своем пруду рыбу не на продажу, а исключительно для души. Причем хозяйство профессионально и качественно осуществляет транспортные перевозки рыбопосадочного материала как по Кузбассу, так и за его пределы.

Кислов не без гордости показывает увесистую папку с актами ежемесчных лабораторных испытаний, подтверждающих отсутствие в товарной рыбе каких-либо болезней или вредных химических веществ.

Известно, что чем крупнее рыба, тем ее сложнее продать. Полтора-два килограмма – это та рыба, которую потребитель покупает легко и охотно. А вот, к примеру, крупный осетр – это уже банкетный эксклюзив. Наша беседа в директорском кабинете плавно перетекает в экскурсию по территории хозяйства, тем более, что у ворот томится клиент. Желает парочку карпов прикупить, но не абы каких. Мне,



О. П. Кислов.

судя на заре хоть одному, хоть с любимой девушкой, хоть с любимым девушкой, и ловить рыбу до позднего вечера. Стопроцентный улов карпов и осетров гарантирован, поскольку администрация берет на себя обязательство закупить в пруд достаточное количество несортовой рыбы. Чтобы она, значит, на живца так и кидалась, так и кидалась! Потроши ее здесь же, родимую, и в котелок. А осетры особо хороши, конечно, в виде шашлыка с мангалом. И банья есть, и за банкетный в домике, в общем, все, что нужно для культурного отдыха трудящихся. По количеству улова есть ограничение – не более 10 килограммов. Поймай меньше, тебе тут же живой рыбой компенсируют. Поймай больше, извини, друг, доплати или обратно в пруд выпусти. Фиска в том, что ты платишь только за рыбу по официальным расценкам, а все остальное получаешь в качестве бесплатного к ней приключения. По словам директора, он вообще весьма неохотно принял решение использовать этот водоем для любительского лова. Хотя спрос на такие услуги достаточно высокий, и доход обещает быть стабильным, но есть и опасения, что затопит тут все, замусорит. Люди бываю разные – кто-то природу уважает, а кто-то обращается с ней просто по-хамски. Недавно здесь целую тонну строительного мусора вывалили с машины. Да и рыбки еще те попадаются – и банки, и бутылки, и прочую дрянь после себя оставляют. Каждой весной хозяйство нанимает школьников, которые расчищают прибрежную зону от мусорных завалов. А иначе эти рыбные места давно превратились бы в свалку. Сегодня же рыба себя здесь вполне достойно чувствует – от самого рождения и до скорой смерти.

Светлана ЕРШОВА. Фото Юрия Юрьева.

Политический аспект районного коэффициента

В Общественной палате Кемеровской области прошло расширенное заседание Совета Общественной палаты Кемеровской области. Члены Общественной палаты и участники заседания выразили принципиальное несогласие с инициативой Минэкономразвития, которая станет «ударом» по социальной стабильности в регионе и вызовет недоверие к власти. По итогам обсуждения была подготовлена публикуемая ниже резолюция.

Резолюция участников расширенного заседания Совета Общественной палаты Кемеровской области г. Кемерово 04.04.2007

Признавая, что одной из наиболее важных и актуальных задач современного этапа развития России является повышение уровня жизни граждан, отмечая успехи проводимой в этом направлении Президентом России В.В. Путиным политики, целенаправленно реализуемой в Кемеровской области ее губернатором А.Г. Тулеевым, участники расширенного заседания отмечают, что в основном достигнуто конструктивное взаимодействие между властью и обществом в сфере социально-трудовых отношений. Во всех отраслях экономики наблюдается рост объемов производства и соответственно заработной платы работников. Активно развиваются предприятия малого и среднего бизнеса, что способствует значительному сокращению безработицы экономически активного населения. Растет жизненный уровень кузбассовцев.

В то же время в средствах массовой информации появляются сведения о том, что Министерство экономического развития и торговли РФ планирует отмену районного коэффициента к зарплате в ряде регионов, в их число попадает и Кемеровская область. Если Кузбасс потеряет районную надбавку, будут сведены на нет все усилия региона последних лет по выходу из социально-экономической кризиса, кропотливая работа по повышению качества жизни людей, стабилизации социально-политической обстановки в регионе. Убеждены, что эти непопулярные идеи вызывают крайне негативные настроения граждан, порождают нездоровые слухи, отрицательно влияют на общественный климат в целом.

Лишение жителей Ке-

меровской области заслуженных надбавок к заработной плате спровоцирует массовое возмущение в обществе, станет настоящим «ударом» по социальной стабильности в регионе, реализации национальных проектов, стратегии развития Сибири как особого в геополитическом отношении региона страны. Кроме того, это приведет к оттоку трудоспособного населения из области, массовому уходу работников из бюджетной сферы, где и сегодня заработная плата невелика. Поляется это и на размер пенсий будущих пенсионеров.

Эта проблема имеет и политический аспект. В год выборов в Государственную Думу РФ и предстоящих выборов Президента России такие необдуманные действия сильно пошатнут укрепившееся в последнее время доверие общества к государственной власти.

В этой связи участники расширенного заседания Совета Общественной палаты Кемеровской области считают необходимым обратиться к:

- Общественной палате Российской Федерации, Совету Федерации, Правительству РФ и Государственной Думе о недопустимости принятия решения по отмене районного коэффициента на территории Кемеровской области и других регионах Сибирского федерального округа;

- Федерации независимых профсоюзов России в полной мере использовать свои полномочия по защите прав и законных интересов работников;

- общественным организациям Кемеровской области поддержать позицию Общественной палаты КО по вопросу отмены районного коэффициента к заработной плате трудящихся.

Коллегия Администрации Кемеровской области РАСПОРЯЖЕНИЕ

от 13.04.2007 № 385-р

г. Кемерово

Об эксперименте по введению единого государственного экзамена в Кемеровской области в 2007 году

В соответствии с приказом Министерства образования и науки Российской Федерации от 12 октября 2006 г. № 251 «Об утверждении перечня субъектов Российской Федерации, участвующих в эксперименте по введению единого государственного экзамена в 2007 году», в целях вхождения образовательных учреждений Кемеровской области в эксперимент по введению единого государственного экзамена в 2006/2007 учебном году, совершенствования оценки качества среднего (полного) общего образования и повышения доступности среднего и высшего профессионального образования:

1. Департаменту образования и науки Кемеровской области (Е.Л. Рулева):
 - 1.1. Организовать проведение в 2006/2007 учебном году эксперимента по введению единого государственного экзамена в Кемеровской области.
 - 1.2. Создать условия выпускникам XI (XII) классов общеобразовательных учреждений, освоившим общеобразовательную программу среднего (полного) общего образования, выпускникам общеобразовательных учреждений прошлых лет, выпускникам образовательных учреждений среднего и начального профессионального образования для участия в едином государственном экзамене по русскому языку, математике, физике на добровольной основе.
 - 1.3. Определить по согласованию с Министерством образования и науки Российской Федерации порядок и источники финансирования мероприятий, связанных с организацией и проведением эксперимента.
 2. Рекомендовать органам местного самоуправления предусмотреть в местных бюджетах средства на финансирование мероприятий по организации и проведению эксперимента по введению единого государственного экзамена в Кемеровской области.
 3. Управлению по работе со средствами массовой информации Администрации Кемеровской области (С.И. Черемнов) опубликовать распоряжение в газете «Кузбасс».
 4. Контроль за исполнением распоряжения возложить на заместителя Губернатора Кемеровской области И.А. Свиридову.
 5. Распоряжение вступает в силу с момента подписания.

Губернатор Кемеровской области А. ТУЛЕЕВ.

Российские адвокаты могут вскоре получить серьезную поддержку от государства.

В Госдуме рассматривается законопроект, согласно которому в судах представлять интересы сторон будут только адвокаты. Но одновременно готовятся и нововведения, которые свидетельствуют об усилении контроля государства за адвокатурой. Об этом шла речь на состоявшейся недавно в Москве ежегодной конференции «Юридический бизнес в России», в которой участвовали представители ведущих российских и западных юридических фирм. О сути готовящихся изменений «Кузбасс» рассказал сопредседатель кемеровской коллегии адвокатов «РегионСервис» Сергей УЧИТЕЛЬ, принимавший участие в конференции.

Адвокаты готовятся к защите

На рассмотрении Госдумы находится законопроект о внесении изменений в федеральный Закон «Об адвокатуре и адвокатской деятельности», согласно которым в судах представлять интересы граждан или юридических лиц будут только адвокаты. Соответствующие изменения планируется внести и в процессуальное законодательство. Адвокатское сообщество, конечно, приветствует такой подход. Впервые, рассмотрение дел станет более профессиональным. Во-вторых, с поля уйдут «псевдоадвокаты» — различные юридические фирмы, сотрудники которых подчас не обладают должным уровнем квалификации и профессиональных знаний. Ну а в-третьих, в судах как минимум снизится количество дел, инициируемых людьми, которые занимаются откровенным сутажничеством. Здесь, естественно, встает вопрос о доступности услуг адвоката. Для этой цели планируется создание государственных юридических консультаций, в которые могут обращаться

люди с ограниченными финансовыми возможностями. Другие планы, которые на конференции озвучил председатель Высшего арбитражного суда Антон Иванов, не очень порадовали адвокатов. В Госдуму планируется внести ряд изменений в Закон «Об адвокатской деятельности и адвокатуре», согласно которым адвокаты могут быть поделены на тех, кто поведенчески консультирует клиентов, и тех, кто имеет право защищать их интересы в судах. Беспочвенно здесь вызывает то, что в реальной жизни консультации и работа в судах тесно связаны. Порой именно консультации позволяют нашим клиентам избежать судебного процесса. При этом на «консультантов», согласно законопроекту, не будет распространяться такая гарантия независимости адвокатской деятельности, как адвокатская тайна. В итоге будет поставлена под сомнение основа отношений между адвокатом и его доверителем. Иначе как попыткой усиления контроля за деятельностью адвокатов со стороны государства это не назовешь. То же можно сказать и о планах по применению к адвокатам общего порядка налогообложения — с взиманием НДС и налога на прибыль. Планируется, что к таким формам адвокатской деятельности, как адвокатский кабинет, коллегия адвокатов и адвокатское бюро, прибавится еще одна — «юридическая фирма». К ней может быть применено налогообложение такое же, как к обычным предпринимателям. Но адвокат — не предприниматель. Это особая сфера деятельности, которая сегодня в силу закона не является предпринимательской. Адвокат со своих гонимых может платить только подоходный налог. К стати, и по гонорару адвокатов, т.е. «гонорару успеха», теперь государство определилось. Он фактически поставлен вне закона. И теперь адвокаты пересматривают свои взаимоотношения с доверителями. Многие вводят оплату, основанную на учете времени, потраченного на клиента, судебные разбирательства и пр.

Как адвокаты будут отвечать на такое «наступление» государства?

Мы живем в условиях глобальной интеграции. Адвокатская сфера, как и любая другая, должна использовать опыт, накопленный в мире, применять мировые стандарты, для того чтобы повышать качество своих услуг. Ведущие российские адвокатские образования давно это поняли. В Лондонском Сити, например, открылся офис коллегии «Егоров, Пугинский, Афанасев и партнеры». Это признание высокой, отвечающей международным стандартам практики этого образования. Великобритания и США являются лидерами на мировом рынке юридических услуг. Поэтому и мы ориентируемся на эти страны. На днях мы подписали договор о сотрудничестве с английской юридической фирмой Clyde & Co и были включены в ее официальный листинг в качестве партнеров юридического образования на тер-

ритории России. Основной задачей такого сотрудничества для себя мы видим вхождение английской компании в качестве партнера в нашу коллегия, или, попросту говоря, «своеобразное IPO» нашей Коллегии на Западе. Это означает, что уже сейчас для наших клиентов открываются дополнительные возможности. Уже сегодня совместно с иностранным партнером мы готовим выход одного из наших клиентов на Лондонскую биржу цветных металлов в части размещения складских варрантов, другому клиенту оказываем помощь по регистрации холдинговой компании в Англии. С другой стороны, мы сами будем активней внедрять западные стандарты и правила работы адвокатского объединения. Пожалуй, только так можно развиваться в сегодняшних условиях, когда в России, где культура взаимоотношений граждан, компаний и адвокатов только складывается, меняются и взгляды государства на деятельность адвокатов.

Татьяна ДУМЕНКО.

День Победы — главный праздник страны



Так считают представители партии «Единая Россия». В канун этой великой даты «Единая Россия» обратилась к Президенту Российской Федерации В.В. Путину с просьбой дать Правительству Российской Федерации поручение о дополнительных мерах по увековечению памяти защитников Отечества, оказанию помощи участникам Великой Отечественной войны в рамках мероприятий, посвященных празднованию Дня Победы.

«Мы убеждены, что день 9 Мая должен в полной мере стать главным праздником страны, а ветеранам должны быть гарантированы постоянная помощь, внимание и уважение со стороны государства и общества», — говорится в обращении, подпи-

санном председателем партии Борисом Грызловым. «Единая Россия» предлагает «придать ежегодным празднованиям Дня Победы такие же важность и масштаб, как в юбилейные годы, с соответствующим уровнем финансирования из федерального бюджета. При этом требуется дальнейшее совершенствование системы социальной поддержки ветеранов фронта и тыла, членов семей погибших в годы Великой Отечественной войны с тем, чтобы такая помощь оказывалась не эпизодически, а постоянно. Пятилетний юбилейный цикл для военного поколения — слишком редкое и фрагментарное внимание». Единороссы считают необходимым оказать дополнительную поддержку инициативам, направленным на помощь инвалидам ВОВ,

всему военному поколению, а также при совершенствовании правовой базы в сфере благотворительности, вопросы разработки и реализации программ для ветеранов. Кроме того, предлагается ускорить работу по составлению Книги памяти, созданию федерального электронного банка данных участников ВОВ, скоординировать мероприятия, связанные с поиском и захоронением без вести пропавших воинов, а также активизировать строительство Федерального военно-мемориального кладбища.

Особое внимание предлагается уделить вопросам патриотического воспитания и образования в целях сохранения исторической памяти народа, недопущения попыток пересмотра значения Победы в Великой Отечественной войне для нашей страны и всего мира.

Коллегия Администрации Кемеровской области

ПОСТАНОВЛЕНИЕ

от 28.03.2007 № 5-пг г. Кемерово

В соответствии с Федеральным законом от 28.03.98 № 53-ФЗ «О воинской обязанности и военной службе» и постановлением Правительства Российской Федерации от 11.11.2006 № 663 «Об утверждении Положения о призыве на военную службу граждан Российской Федерации для организованного призыва граждан 1980-1989 года рождения на военную службу в апреле-июне 2007 г.:

1. Утвердить на время проведения весеннего призыва 2007 года состав призывной комиссии Кемеровской области и составы призывных комиссий муниципальных районов, городских округов (по согласованию) по представлению военного комиссара Кемеровской области.
2. Рекомендовать главам городов и районов Кемеровской области:
 - 2.1. Организовать проведение Дня призывника в соответствии с Примерным положением о проведении Дня призывника в городах и районах Кемеровской области, утвержденным распоряжением Коллегии Администрации Кемеровской области от 29.05.2006 № 611-р «О проведении Дня призывника».
 - 2.2. Организовать торжественные проводы призывников в Вооруженные Силы Российской Федерации.
 - 2.3. Выделить представителей органов местного самоуправления для сопровождения призывников на сборный пункт Кемеровской области совместно с представителями военных комиссариатов городов и районов области.
 3. Рекомендовать руководителям организаций представлять в соответствующие военные комиссариаты расчеты расходов, понесенных ими в связи с обеспечением автотранспортом и горячие-смазочными материалами организованного сопровождения призывников на сборный пункт Кемеровской области во исполнение Федерального закона «О воинской обязанности и военной службе», а также на выделение необходимого количества технических работников и других расходов, предусмотренных постановлением Правительства Российской Федерации от 01.12.2004 № 704 «О порядке компенсации расходов, понесенных организациями и гражданами Российской Федерации в связи с реализацией Федерального закона «О воинской обязанности и военной службе».
 4. Рекомендовать военным комиссариатам городов и районов Кемеровской области обеспечить компенсацию расходов, понесенных организациями и гражданами в связи с исполнением Федерального закона «О воинской обязанности и военной службе».
 5. Утвердить прилагаемый перечень государ-

ственных и муниципальных лечебных учреждений, выделяющих места для лечения, обследования и консультаций призывников, нуждающихся в амбулаторном (стационарном) обследовании (лечении).

6. Рекомендовать руководителям организаций независимо от форм собственности обеспечить гражданам, подлежащим очередному призыву, возможность своевременной явки в военный комиссариат.

7. Департаменту охраны здоровья населения Кемеровской области (А.П. Самсонов) организовать:

- 7.1. Направление врачей-специалистов в муниципальные районы, в которых они отсутствуют, обратив особое внимание на укомплектование медицинских комиссий врачами-психиатрами, наркологами и дерматологами.
- 7.2. Направление необходимого количества среднего и младшего медицинского персонала для работы в составе военно-врачебной комиссии военного комиссариата Кемеровской области.
- 7.3. На базе сборного пункта призывников Кемеровской области забор крови на ВИЧ-инфекцию у граждан, отправляемых в войска.
- 7.4. Выделение необходимого количества койко-мест в лечебных учреждениях г. Кемерово для внеочередного лечения и дообследования призывников, заболеваний которых выявлены областной военно-врачебной комиссией военного комиссариата Кемеровской области.
- 7.5. Своевременное медицинское обследование и сдачу анализов призывниками, направленными на обследование призывными комиссиями муниципальных районов и городских округов.
- 7.6. Обеспечение сборного пункта призывников Кемеровской области санитарным транспортом для оперативной доставки призывников, находящихся на сборном пункте, предъявивших жалобы на состояние здоровья, на обследование и лечение в лечебные учреждения г. Кемерово, доставки крови на определение ВИЧ-инфекции, сифилиса, а также для контрольного обследования по направлению врачей медицинских отделений в государственные лечебные учреждения в период призыва, в связи с несогласием их о годности к военной службе.
8. Рекомендовать главному управлению внутренних дел по Кемеровской области (А.В. Виноградов):
 - 8.1. Оказать содействие военным комиссариатам городов и районов Кемеровской области в проведении призыва и отправки граждан на сборный пункт призывников Кемеровской области.
 - 8.2. Возложить в случае невозможности вруче-

О проведении призыва граждан 1980-1989 года рождения на военную службу в апреле-июне 2007 г.

ния повесток гражданам, подлежащим призыву на военную службу, обеспечение их прибытия на мероприятия, связанные с призывом на военную службу, их розыск на органы внутренних дел городов и районов на основании письменных обращений военных комиссаров.

8.3. Организовать на призывных пунктах работу патрульно-постовых нарядов милиции для поддержания правопорядка и исключения случаев проведения террористических актов в местах скопления призывников и их родственников.

8.4. Организовать на территории сборного пункта призывников Кемеровской области в период со 2 мая 2007 г. по 30 июня 2007 г. милицейский пост, обеспечить круглосуточное дежурство не менее двух сотрудников органов внутренних дел.

8.5. Совместно с военным комиссариатом Кемеровской области проводить целевые проверки организации взаимодействия военных комиссариатов городов и районов и органов внутренних дел по розыску лиц, уклоняющихся от призыва на военную службу.

8.6. Привлечь необходимое количество сил и средств управления ГИБДД ГУВД по Кемеровской области для сопровождения автомобильных колонн с призывниками по территории г. Кемерово, Кемеровской области (при необходимости — по другим регионам Западной Сибири).

9. Рекомендовать военному комиссару Кемеровской области В.Е. Воронкову:

9.1. Организовать работу сборного пункта призывников Кемеровской области в период со 2 мая 2007 г. по 30 июня 2007 г. Состав временного штаба администрации сборного пункта Кемеровской области определить своим решением.

9.2. Предоставить в Администрацию Кемеровской области до 20 июля 2007 г. информацию о проведении призыва граждан на военную службу в апреле-июне 2007 г.

9.3. Управлению по работе со средствами массовой информации Администрации Кемеровской области (С.И. Черемнов) опубликовать постановление в газете «Кузбасс».

10. Контроль за выполнением постановления возложить на заместителя Губернатора области по координации работы правоохранительных органов и органов военного управления М.А. Гудника.

11. Постановление вступает в силу со дня его подписания.

Губернатор Кемеровской области А. ТУЛЕЕВ.

УКАЗ
Президента Российской Федерации

О награждении государственными наградами Российской Федерации

За заслуги в области лесного хозяйства и многолетний добросовестный труд присвоить почетное звание

«ЗАСЛУЖЕННЫЙ ЛЕСОВОД РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ»

ВЕРБОВСКОМУ Василию Сергеевичу — директору федерального государственного учреждения «Таштагольский лесхоз».

Президент Российской Федерации В. ПУТИН.

Москва, Кремль 16 марта 2007 года, № 343

УКАЗ
Президента Российской Федерации

О награждении государственными наградами Российской Федерации

За достигнутые трудовые успехи и многолетнюю добросовестную работу наградить

МЕДАЛЬЮ ОРДЕНА «ЗА ЗАСЛУГИ ПЕРЕДОТЕ-ЧЕСТВОМ» II СТЕПЕНИ

ГОРДОШИНУ Валентину Дмитриевну — заместителя начальника управления социальной защиты населения администрации города Междуреченска.

Президент Российской Федерации В. ПУТИН.

Москва, Кремль 26 марта 2007 года, № 413

Информационное сообщение

Фонд имущества Кемеровской области ("Кузбассфонд") как организатор торгов сообщает о проведении торгов по продаже права аренды земельного участка. Форма торгов – аукцион открытый по составу участников и по форме подачи предложений о размере арендной платы за земельный участок. Сведения о земельном участке, выставленном на аукцион:

Адрес земельного участка	Кадастровый номер	Площадь, кв.м	Разрешенное использование	Начальный размер арендной платы за 5 лет, руб.	Сумма задатка, руб.	Шаг аукциона, руб.
г. Кемерово, жилой район Кедровка, улица Разрезовская	42:24:0601006:0008	47855,57	Для строительства группы индивидуальных жилых домов	3 500 000	1 000 000	175 000

Основание проведения аукциона – Решение Комитета по управлению госимуществом Кемеровской обл. от 13.04.2007г. № 3-2/442. Срок действия договора аренды – 5 лет. Задаток перечисляется на р/с "Кузбассфонда": 40410810000000000001 в ГРКП ГУ Банка России по Кемеровской области, г. Кемерово, БИК 043207001, ИНН 4200000380 и должен поступить не позднее 05.06.2007г. К участию в аукционе допускаются физические и юридические лица, своевременно подавшие заявку, надлежаще оформленные документы в соответствии с приведенным ниже перечнем и обеспечившие поступление задатка на счет "Кузбассфонда".

Документы, представляемые для участия в аукционе:

а) заявка установленной формы (2 экз.); б) платежное поручение с отметкой банка об исполнении, подтверждающее внесение задатка в соответствии с договором о задатке (договор присоединения), заключенным с "Кузбассфондом"; в) доверенность в случае, если интересы претендента представляет доверенное лицо; г) опись представленных документов (2 экз.); д) для юридических лиц дополнительно: копии учредительных документов, свидетельство о гос. регистрации заверенные нотариально; выписка из единого государственного реестра юридических лиц, выписка из решения органа управления претендента, разрешающего совершить сделку; е) для физических лиц: документ, удостоверяющий личность.

Аукцион проводится в соответствии с Земельным кодексом РФ. Прием документов для участия в аукционе, ознакомление претендентов с формой заявки, техническими условиями, иной информацией о земельном участке, условиями договора о задатке, аренды, а также техническими условиями подключения объекта к сетям инженерно-технического обеспечения и платой за подключение осуществляется по адресу проведения аукциона: г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, 3 этаж (гостиница "Кристалл"), с даты опубликования информационного сообщения до 12.00 час. 05.06.2007г. по рабочим дням и часам. Для осмотра земельного участка необходимо обратиться в указанное для приема заявок время по адресу проведения аукциона. Дата определения участников аукциона: 06.06.2007г. в 15.00 час. по адресу проведения аукциона. Вручение уведомлений и билетов участникам аукциона: 07.06.2007г. с 10.30 до 10.55 час. Подведение итогов аукциона состоится: 07.06.2007г. в 11.00 час. Победителем аукциона признается участник, предложивший в ходе аукциона наибольшую величину арендной платы за земельный участок.

Победитель аукциона обязан внести арендную плату за

весь период действия договора аренды земельного участка в течение 1 года с момента подписания договора аренды. Протокол о результатах аукциона подписывается в двух экземплярах в день проведения аукциона и является документом, удостоверяющим право победителя на заключение договора аренды земельного участка с КУТИ Кемеровской области в течение 5 дней с даты подписания протокола, возмещения расходов по формированию земельного участка в размере 145722 руб., возмещения расходов по проведению и организации аукциона в размере 99950 руб. Победитель аукциона, при уклонении от подписания протокола, утрачивает внесенный им задаток. Внесенный победителем аукциона задаток засчитывается в счет арендной платы. Задаток, внесенный участником, который не выиграл аукцион, возвращается в течение 3 дней с момента подписания протокола о результатах аукциона. Аукцион, на который подана одна заявка или к которому допущен один участник, признается несостоявшимся. Организатор аукциона вправе отказаться от его проведения не позднее чем за пятнадцать дней до даты его проведения. Арендатор земельного участка обязан соблюдать условия использования земельного участка, установленные УАИГ г. Кемерово: 1. Землепользователь не препятствует размещению на земельном участке межевых и геодезических знаков и подъездов к ним; использованию земельного участка для целей ремонта коммунальных, инженерных, электрических и других линий и сетей. Частные сервитуты устанавливаются в соответствии с Гражданским кодексом РФ. 2. Права на использование земельного участка ограничены следующими обременениями: охранный зона транзитных инженерных сетей (ЛЭП). В границах указанных охранных зон запрещается: возводить здания, строения и сооружения; высаживать многолетние зеленые насаждения; устраивать постоянные проезды и стоянки автотранспорта. 3. До начала проектирования выполнить исходно-разрешительную документацию для размещения проектируемых объектов (акт выбора земельного участка) в установленном порядке. 4. Выполнить проект благоустройства и озеленения территории в установленных границах и согласовать с УАИГ. Задание на проектирование благоустройства территории (совместно с арендаторами зем.уч. №1,2,3,5,6). 6. Обеспечить проезд (существующая автодорога) через рассматриваемый земельный участок к СТ "Привольный" ("Шахта «Бутовская»"), а также к садовому товариществу разреза «Кедровский». Контактные телефоны: (3842) 35-85-75, 35-83-17. www.kuzbassfond.ru

Актура®

Избавьтесь от вредителей быстро и надолго

Защита от колорадского жука, проволочника, капустной мухи, гороховой тли, гороховой зерновки и плодовой гнили, хлебного жука, клопа вредной черепашки, тли, трипса, белокрылки, медяницы, цветоеда, щитовки и ложнощитовки

Консультации и техническая поддержка:
Новосибирский филиал ООО «Сингента», тел./факс: (383) 264-28-05.
Реализация в Кемеровской области: (3842) 57-06-72, 57-01-26.
Посылка: 1000 шт. (1000 шт.)

syngenta
www.syngenta.ru

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ о предоставлении земельных участков для индивидуального жилищного строительства

Комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о приеме заявлений о предоставлении в аренду земельных участков для индивидуального жилищного строительства площадью до 1000 кв.м, расположенных по следующим адресам: г. Кемерово, Рудничный район: ул. Абдканская, 12; ул. Прямоугольная, северо-западнее №12; ул. 3-я Сосновая, севернее №5; ул. Абызова, 64; ул. Углеродская, 1; ул. им. Олега Кошевого, 12; ул. Ишимская, 20; ул. Связная, 78; ул. Крутой разъезд, 14; ул. Мира, северо-западнее №11, участок №4; ул. Мира, юго-восточнее №3; ул. Ревдинская, 3; ул. Марининская, 24; Заводской район: ул. Шумихинская, 3; ул. 7-я Линия, 68; ул. Совхозная, 87; ул. Брестская, 30а; ул. Мозжухинская, 54; ул. Дорожная, напротив №12-2; ж.р. Промышленковский: ул. Степная, 3; ул. Степная, 6; ул. Раздольная, 16; ул. Степная, 14; ул. Осенняя, 1, участок №4; ул. Осенняя, 1, участок №3; ул. Хвойная, восточнее 20а; ул. Беломорская, юго-восточнее №43; ул. Семеновская, напротив №10а; ул. Степная, 8; ж.р. Пионер: ул. Фестивальная, северо-западнее №17, участок №2; ул. Симферопольская, 21; ул. Серпуховская, 13; ул. 1-я Рязская, 178; ул. 1-я Аральская, 4; ул. 3-я Рязская, 48; ул. Новоржевская, 18; ж.р. Кедровка: ул. Снежная, напротив №3; ул. Райчихинская, 54; ул. 2-я Линейная, 45; ул. Сиреневая, юго-западнее №7а, участок №3; ул. Сиреневая, юго-западнее №7а, участок №4; ул. Чесноковская, 1а; Кировский район: ул. Белинского, северо-западнее №11; ул. Тургеневая, северо-восточнее №16; ж.р. Ягуновский: ул. Баха, 106; ул. Баха, 45; ул. Баха, 69; ул. Курганская, 18.

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

Председатель комитета
Н.С.ВИТКОСКАЯ

Извещение о проведении открытого конкурса

Организатор конкурса ОАО «Кузбассэнерго» филиал Кемеровская ТЭЦ (почтовый адрес: 650001 г. Кемерово, ул. Кировская, 1, контактный телефон (3842) 61-52-47), в целях удовлетворения собственных нужд извещением, опубликованным на ЭТП B2B-Energy (www.b2b-energy.ru), копией извещения на сайте www.kuzbassenergo.ru (раздел закупки и конкурсы), приглашает юридических лиц и индивидуальных предпринимателей к участию в открытом одноэтапном конкурсе без предварительного квалификационного отбора на право заключения с ОАО «Кузбассэнерго» филиалом Кемеровская ТЭЦ договора на проектирование программно-технического комплекса (ПТК) для АСУ

Управление Федеральной регистрационной службы по Кемеровской области объявляет конкурс на формирование кадрового резерва старшей группы должностей, а также замещение вакантной должности старшей группы должностей специалиста-эксперта отдела регистрации прав на земельные участки. К участию в конкурсе приглашаются граждане Российской Федерации, имеющие высшее профессиональное (юридическое) образование и стаж работы по специальности не менее трех лет.

Полную информацию о конкурсе можно получить в отделе государственной службы и кадров по адресу: г. Кемерово, ул. Володарского, 16, кабинет 26 (e-mail: kj_persons@mail.ru) или по телефонам (384-2) 36-09-80, 25-32-23 – г. Кемерово; (253) 6-58-34 – г. Анжеро-Судженск; (252) 2-16-26 – г. Белово; (264) 2-10-92 – г. Киселевск; (256) 3-14-34 – г. Ленинск-Кузнецкий; (243) 5-17-00 – г. Мариинск; (275) 2-56-65 – г. Междуреченск; (23) 45-86-73 – г. Новокузнецк; (266) 6-78-95 – г. Прокопьевск; (251) 5-47-70 – г. Юрга.

Документы для участия в конкурсе принимаются до 24.05.2007 года.

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

- главного государственного таможенного инспектора Беловского таможенного поста;
- государственного таможенного инспектора отдела таможенного оформления и таможенного досмотра Кузбасского таможенного поста.

Требования, предъявляемые к претендентам:
- на должность главного государственного таможенного инспектора – наличие высшего профессионального образования, не менее 2 лет стажа государственной гражданской службы (государственной службы иных видов) или не менее 4 лет стажа работы по специальности, соответствие требованиям к профессиональным знаниям и навыкам, определенным должностным регламентом;
- на должность государственного таможенного инспектора – наличие высшего профессионального образования, не менее 3 лет стажа работы по специальности, соответствие требованиям к профессиональным знаниям и навыкам, определенным должностным регламентом.

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

Адрес: 650055, г. Кемерово, ул. Сарыгина, 36, каб. 109. Телефон для справок: 36-28-54 (отдел кадров). Подробная информация на сайте www.rabota.ru.

К сведению работодателей, использующих труд иностранных граждан

Управление государственной службы занятости населения Кемеровской области (далее – управление) доводит до сведения работодателей информацию о том, что с 13 апреля начинается заявочная кампания по определению потребности в рабочей силе для замещения вакантных и вновь создаваемых рабочих мест иностранными работниками на 2008 год.

В связи с этим работодателям необходимо подготовить и направить в срок до 1 мая 2007 года в управление (650060, Кемерово, протест Ленинский, 141) заявку по соответствующей форме. Форму заявки можно получить в центрах занятости населения городов и районов, управлении (каб. № 4) или скачать с сайта управления (www.work.kuzbass.net).

Кроме того, работодатели, у которых возникла необходимость в дополнительном привлечении иностранных работников в 2007 году, могут до 1 мая текущего года обратиться в управление с заявлением об увеличении объема установленной квоты и (или) о корректировке ее профессионально-квалификационной структуры. Заявление оформляется в произвольной форме. К заявлению прилагается обоснование необходимости привлечения иностранной рабочей силы и заполненная заявка о потребности в рабочей силе для заполнения свободных рабочих мест иностранными работниками.
Телефоны для справок: (8-3842) 53-96-09; 35-40-64.

Информационное сообщение

Фонд имущества Кемеровской области ("Кузбассфонд") на основании решений КУТИ Кемеровской обл. от 17.04.2007г. № 2-2/448, № 2-2/449 выставляет на продажу посредством публичного предложения следующее имущество:

Наименование	Местонахождение (почтовый адрес)	Начальная цена здания (цена первоначального предложения), руб.	Величина снижения цены первоначального предложения, руб.	Минимальная цена предложения (цена отсечения), руб.
Часть здания автовокзала, пл. 134,6 кв.м	г. Юрга, ул. Московская, 86.	8 040 000	804 000	4 020 000

Период, по истечении которого последовательно снижается цена предложения:

с 23.05.2007г. – по 29.05.2007г. цена предложения - 8040000 руб.; с 30.05.2007г. – по 05.06.2007г. цена предложения - 7236000 руб.; с 06.06.2007г. – по 13.06.2007г. цена предложения - 6432000 руб.; с 14.06.2007г. – по 20.06.2007г. цена предложения - 5628000 руб.; с 21.06.2007г. – по 27.06.2007г. цена предложения - 4824000 руб.; с 28.06.2007г. – по 04.07.2007г. цена предложения - 4020000 руб. (минимальная цена предложения, цена отсечения).

Лот 2:

Наименование	Местонахождение (почтовый адрес)	Начальная цена здания (цена первоначального предложения), руб.	Величина снижения цены первоначального предложения, руб.	Минимальная цена предложения (цена отсечения), руб.
Часть здания автовокзала, пл. 134,6 кв.м	г. Миски, ул. Олимпийская, 3.	3 256 000	325 600	1 628 000

Период, по истечении которого последовательно снижается цена предложения:

с 23.05.2007г. – по 29.05.2007г. цена предложения - 3256000 руб.; с 30.05.2007г. – по 05.06.2007г. цена предложения - 2930400 руб.; с 06.06.2007г. – по 13.06.2007г. цена предложения - 2604800 руб.; с 14.06.2007г. – по 20.06.2007г. цена предложения - 2279200 руб.; с 21.06.2007г. – по 27.06.2007г. цена предложения - 1953600 руб.; с 28.06.2007г. – по 04.07.2007г. цена предложения - 1628000 руб. (минимальная цена предложения, цена отсечения).

Дата и время начала приема заявок на приобретение имущества: 23 мая 2007г. в 9.00 час. Дата и время окончания приема заявок: 04 июля 2007г. в 17.00 час. Прием заявок осуществляется "Кузбассфондом" в течение указанного срока и завершается после регистрации первой поданной заявки. Подать заявку установленной формы и ознакомиться с проектом договора купли-продажи имущества можно по адресу "Кузбассфонда": г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, 3 этаж, по рабочим дням с 09.00 до 17.00 час. Зарегистрированная заявка является полным и безоговорочным принятием (акцептом) публичного предложения о заключении договора купли-продажи имущества по цене предложения. Договор купли-продажи имущества с покупателем в день регистрации заявки. Оплата имущества должна быть произведена в течение 10 дней после регистрации заявки, форма оплаты – единовременная. Продажа имущества производится в соответствии с "Положением об организации продажи государственного или муниципального имущества посредством публичного предложения", утвержденным Постановлением Правительства РФ от 22.07.2002г. № 549.

Перечень необходимых документов, прилагаемых к заявке:

- опись представленных документов в 2 экз.; документ, подтверждающий согласие антимонопольного органа на приобретение претендентом пакета акций в установленном законодательством случае; для юридических лиц: нотариально заверенные копии учредительных документов и свидетельства о гос. регистрации; юридического лица; справка об отсутствии в уставном капитале доли РФ, субъекта РФ, муниципалитета; доверенность на лицо, имеющее право действовать от имени организации; письменное решение органа управления претендента, разрешающее приобретение акций; для физических лиц: документ, удостоверяющий личность.

Представленные документы должны подтверждать право Претендента быть покупателем имущества в соответствии со ст. 5 ФЗ "О приватизации..." от 21.12.2001г. № 178-ФЗ. Иная информация, касающаяся проведения продажи имущества, не нашедшая отражения в информационном сообщении, регулируется законодательством. Телефоны: (3842) 35-85-75, 35-83-17. www.kuzbassfond.ru

ОАО «Кемеровоугольснаб» реализует:

1. Трактор Т 150 К, 1988 г. 350 т.р.
 2. Тракторный прицеп ММЗ 771Б, 1987 г. 70 т.р.
 3. ЗИЛ 433360 грузовой, бортовой, 1993 г. 70 т.р.
 4. ПАЗ 32050 R без АБС, 2002 г. 230 т.р.
 5. КАВЗ 3271, 1992 г. 50 т.р.
 6. Электропогрузчики ЭП 103 КО без батарей 125 т.р.
- Кемерово, ул. Шатурская, 5. Тел. 57-19-06, сот. т. 8 908 951 1018; 8-903-916-9498.

Шахта «Березовская» примет на работу высококвалифицированных ГРОЗ (гидравлистов) МГВМ очистного забоя. Оплата высокая (по договору), после обязательного собеседования. Контактные телефоны: (8-245) 41-3-99, 8-923-605-7220.

Кемеровское промышленно-торговое швейное ОАО «Томь» извещает:

25.05.2007 г. в 14.30 состоится очередное годовое собрание акционеров ОАО «Томь».

Время регистрации – 25.05.2007 г. с 12.30 при наличии документов, удостоверяющих личность, или заверенной доверенности. Список акционеров составлен на 30.04.2007 г.

ПОВЕСТКА СОБРАНИЯ:

1. Утверждение годового отчета общества за 2006 г.
 2. Утверждение годовой бухгалтерской отчетности общества, в том числе отчетов о прибылях и убытках за 2006 г.
 3. Утверждение распределения прибыли и убытков общества по результатам финансового года.
 4. О выплате дивидендов по результатам 2006 г.
 5. Избрание членов совета директоров.
 6. Избрание членов ревизионной комиссии.
 7. Утверждение кандидатуры аудитора общества.
- С материалами по подготовке к годовому собранию можно ознакомиться по адресу общества: г. Кемерово, пр. Ленина, 33. Справки по телефону 28-45-57.

Совет директоров.

ПРИГЛАШЕНИЕ к участию в открытом конкурсе КУНП-007-2007-ОК на поставку канцелярских товаров

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: поставка канцелярских товаров

Условия и сроки оплаты: 100% предоплата согласно месячной заявке.

Место поставки: г. Кемерово, Мирная, 2.

Сроки поставки: июнь-декабрь 2007 г.

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 23 апреля 2007 г. по 21 мая 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 23 апреля 2007 г. по 21 мая 2007 года.

Критерии оценки:

1. соответствие товара функциональным и качественным характеристикам;
2. сроки (периоды) поставки товара;
3. предлагаемая цена договора.

Дата, время и место вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе: 21 мая 2007 года в 14 часов 30 минут (местного времени) 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.

В канун 62-й годовщины Победы советского народа над фашистской Германией в Великой Отечественной войне вышли в свет 18-й и 19-й тома Всекузбасской Книги памяти. Ими завершается охват всех территорий Кемеровской области.

Над многотомным изданием его создатели трудились восемнадцать долгих лет. На страницах уникального печатного памятника поименно увековечены более 141 тысячи наших земляков, не вернувшихся с полей минувшей войны. Работа

В памяти народной

продолжается. Презентация опубликованных двух томов пройдет в Таштагольском районе (25 апреля), в Мысках (27 апреля), Междуреченске (8 мая), Калтане (22 июня), Осинниках. На них бесценные книги-реликвии будут вручены родным и близким погибших, ветеранам Великой Отечественной войны, библиотекам, музеям, поисковым Советам и др. Всекузбасская Книга памяти признана лучшей в Российской Федерации среди книг этой серии. На научно-практической кон-

ференции в Ленинградской области (она проводилась по решению российского организационного комитета «Победа») выступавшие отмечали, что Книга памяти Кемеровской области — эталон для всех изданий такого рода. На межрегиональной сибирской выставке «Печальный двор Сибири» в апреле 2001 года она удостоена малой золотой медали и почетного диплома. Издается Всекузбасская Книга памяти под руководством и на средства областной администрации, при активной поддержке областного совета ветеранов.



«Саша, помаша Насе», или Триста метров строевым шагом

Саша Авдонин почти два года служил в Забайкальском военном округе в роте почетного караула. Мы попросили Александра (он сейчас оформляется в военизированную вневедомственную охрану при УВД) рассказать о службе в роте почетного караула.

— Саша, вневедомственная охрана — это полувойсковая организация. Неужели вам не надоела жизнь по приказу, то есть воинская дисциплина?

— Когда два года назад я ехал вместе с призывниками в Читку, мне и многим ребятам было страшно оказаться в условиях, где твоя жизнь полностью подчинена уставу. А надо просто сказать себе: «Я должен». Я привык к воинской дисциплине и меня уже не пугает, что свое настроение я должен подчинить общей задаче. Так что в выборе профессии армия сыграла свою роль.

— Вы, наверное, не случайно попали в кадетский класс?

— Случайно. Учился в восьмом классе, и как раз набор в кадетский корпус был. Записался я неплохо, и наша классная предложила мне перейти туда.

— Вам, как бывшему кадету, было проще адаптироваться в армейской жизни?

— Я только лучше других «подшивался», то есть призывал подворотничок. Строевая в армии и в кадетском корпусе — разные вещи. Но годы в кадетском классе все равно не прошли даром. По крайней мере, слово «воинская дисциплина» я воспринимал без напряжения. А для некоторых первые дни были тяжелыми.

...Еще в дороге познакомился с парнем из Новокузнецка. Веселый, рассказывал анекдоты. А через месяц уларился в бега. Заступил в наряд дневального. Обязанность дневального — следить за порядком в казарме. Пропорки отправил его в баню, чтобы он узнал, когда можно вестись солдат. Жалко 30 минут, час, а его все нет. Исчез. Снял парня с поезда, идущего в сторону Владивостока. Сто километров проехал. Ехал-то в Новокузнецк.

— Наказали за дезертирство?

— Офицеры предложили сначала его обследовать. А после госпитала отправили домой. Там он еще лечился. Позже наш сослуживец,

которым он переписывался, рассказывал, что парень купил «ГАЗель» и теперь занимается частным извозом.

— А как вы оказались в роте почетного караула?

— Когда мы были в учебной части, приехали офицеры и предложили нам служить в роте почетного караула. Серьезно рассуждали, что там строевая подготовка идет целый день. Так что желание было мало. Вышли четверо, в том числе и я. Потом, правда, осталось трое.

— Наверное, сыграл свою роль телевидение о солдате, стоящем на посту на Красной площади? Помните фразу: «Дима, помаша маме рукой»?

— Может быть (смеется). Но эта рота относится к элитным частям, поэтому там были и плюсы. Например, реже давали перловую кашу. Первые четыре дня в новом подразделении мы воспринимали, как если бы оказались на курорте. С нами обращались, как с дорогими гостями. А потом показали, что такое карабин и что с ним делать, и мы поняли, что курорт закончился. Это парадное оружие, всего 3700 граммов. И с этим оружием ты должен обращаться как с игрушкой. Вскоре после команд «на плечо», «на караул» карабин вываливается из рук. К тому же я все боялся, как бы соседи не поранили штыком. Но потом старший сержант Долматов поделился разными секретами. Например, чтобы рука не уставала держать карабин, надо его прижать к бедру или поставить на ремешок. Эти мелочи для солдата очень важны. Ведь строевая подготовка у нас длилась с 9 до 13 часов короткими перекурами.

— Нынешним призывникам повезло: они будут служить в армии всего полтора года. Как оцениваете такое решение?

— Считаю, что за полтора года невозможно сделать из парня настоящего солдата. Полгода он только учится в учебной части армейским азам. А когда наступит время закреплять знания и навыки, он уже собирается домой. Сложность срочной службы в ее однообразии.

Когда речь заходит об этом, сразу спрашивают, а есть ли в части художественная самодельность, библиотека, разнообразны ли виды спорта. Все это есть. Но это не решает проблемы. Однообразие жизни действует психологически. И не у всех крепкие нервы. Был у нас парень. Простыл. Отлежался в госпитале, вышел здоровым. Но после этого захотел съездить домой. Прошло всего полгода после призыва. Ему объясняют, что для отпуска еще не время. Вроде бы все понятно. А он выпрыгивает из окна со второго этажа. Высота пустяковая. Но парню не повезло. Он ударился головой о бордюр. Поэтому дело не в том, чтобы уметь пить срок службы, а в том, чтобы сделать ее динамичной и разнообразной.

— А у вас было желание поехать домой?

— Было. Но я понимал: если поддаться настроению, можешь распрощаться со своими жизненными планами. Поэтому у меня была цель — как в песне мы пели: «отслужить как надо» и вернуться домой. В конце концов, не я первый, не я последний. А может быть, у меня психика более крепкая. В учебке проводилось тестирование. Мы отвечали на двести вопросов, после чего каждого из нас распределили по ротам. Ребят с отличным зрением — в снайперы, невысокого роста — в танкисты. Меня определили наводчиком — оператором БМП. Эта специальность требует хорошей реакции. Сидя в башне, особенно после трех-четырех выстрелов (в БМП, в отличие от танка, не вытяжки пороховых газов), есть риск потерять ориентировку. Однажды я увидел, как соседняя БМП, правда, заряженная учебными снарядами, направлена прямо на меня. Вот тогда мне не по себе стало. Но мы все же обо всем ориентировались в обстановке.

— Что бы вы пожелали будущим призывникам? Кстати, нынче шестеро прокопчан будут служить в роте почетного караула в Москве.

— Хорошей службы и хороших командиров. Нормальную атмосферу создают, прежде всего, сержанты. Ведь это они постоянно находятся рядом с тобой.

Дина КАЛИТИНА. Фото из дембельского альбома.

Прокляевск.

Кроссворд

По горизонтали: 1. Француз, создавший один из крупнейших русских соборов — Исаакиевский собор в Петербурге. 5. Земельная мера. 7. Деталь конструкции монгольской юрты. 13. Вклады в иностранных банках. 14. Острое инфекционное заболевание. 15. Снежный барс. 17. Автомобиль с опрокидывающимся кузовом. 18. Самый высокий в мире действующий вулкан. 21. Семейство линий

на плоскости, линейно зависящее от одного параметра. 22. Русский языческий бог, покровительствовавший первым весенним посевом. 23. Глиняный удлиненный горшок для молока. 24. Старинная французская золотая и серебряная монета. 25. Датский ученый, лауреат Нобелевской премии по физиологии и медицине. 26. Русский естествоиспытатель.

По вертикали: 2. Травянистое растение с желтыми

цветками. 3. Часть окна. 4. Летописец. 6. Мера объема. 8. Увеличение объема твердого тела вследствие поглощения им пара из окружающей среды. 9. Месяц года. 10. Итальянский режиссер театра и кино, один из основоположников

«Человеком года» в области культуры и науки по итогам прошедшего года в Новокузнецке назван Юрий Ширин, археолог, кандидат исторических наук, заместитель директора историко-архитектурного музея «Кузнецкая крепость», он же — преподаватель, доцент исторического факультета Кузбасской государственной педагогической академии, автор 89 научных работ.

Вручение городской награды совпало с подготовкой историков, научных сотрудников музея, а также помощников-энтузиастов к новому летнему археологическим изысканиям под руководством Юрия Викторовича Ширин. Как на территории Кузбасса, так и на территории Алтайского края.

Энтузиасты уже вовсю называют Юрию: дескать, когда отчаиваемся на поиски «преданий старины глубокой»? Побывав в экспедициях раз — другой, они

В экспедицию — со спонсорами

уже вошли во вкус и не представляют свой отпуск без археологических поисков и находок. К слову, люди небедные, занимающиеся в основном предпринимательской деятельностью, они могут предоставить для походов в глубь истории и собственные финансовые вливания, и машины, и горючее, и снаряжение для того, чтобы летние экспедиции состоялись. Этикие спонсоры на волне энтузиазма и любви к археологии. Не обойтись и без помощи студентов-историков, для которых археологические раскопки — это и практика, и продолжение учебы, и своеобразный отдых. «А планы на лето у нас большие. Например, обследуем территорию Промышленновского района. Получат продолжение и работы на Кузнецкой крепости. К 390-летию города реставрируем обер-офицерский дом, хотелось бы заняться раскопками на Советской площади... Этим летом возобновим раскопки в курганах, расположенных на территории Беловского района и Алтайского края», — рассказывает Юрий Викто-

рович. После серии телепередач о Христорождественском монастыре, что был построен на Верхне-Островской площадке в XVII веке, а затем разрушен, нашелся свидетель, чей дом стоял когда-то на месте монастыря. Новокузнецкий утверждает, что при проведении земляных работ он наткнулся на некие археологические свидетельства тех лет. Решили и там провести раскопки. К слову, такие сведения истории получали и прежде. Строители железной дороги, проложенной в тех местах, рассказывают, что при вскрытии поверхности земли видели множество гробов — ведь при монастыре были захоронения. Христорождественский монастырь служил когда-то своего рода укреплением на подступах к городу. Жили в нем монахи, прекрасно владевшие искусством боя и отражавшие нападки врагов. Затем на месте разрушенного монастыря выросла деревня Христорождественка.

В последнее время, прежде чем проводить какие-либо строительные работы, с археологами стали согласовывать

свои действия шахтосвые разрезы. Например, Осинниковский, Талдинский, шахта «Талдинская»... Но не все приняли эти требования по отношению к памятникам истории за правило. Например, игнорируют условия и просьбы археологов строители, возводящие жилые здания и офисные комплексы на территориях «исторического прошлого», а также дорожники, прокладывающие новые трассы. По-прежнему археологи области, в том числе и Новокузнецка, лишены систематической финансовой поддержки со стороны государства для проведения экспедиций. И хотя экспедиции проводятся-таки каждое лето за счет спонсоров, хотелось бы видеть в этом и государственную заинтересованность.

В нынешнем сезоне многих западно-сибирских археологов Академия наук направит на строительство Богучанской ГЭС и нефтепровода, что пройдет по территории

Восточной Сибири. Специалисты необходимы там для того, чтобы провести на этих землях предварительные археологические изыскания. В этой командировке есть приятный нюанс. В конце концов, ученые Западной и Восточной Сибири добились главного: наконец-то в нашем регионе с археологами стали считаться, уступая им право первоначальных исследований территорий.

Татьяна ШИПИЛОВА.

Фото

Анатолия Кузряина.

Культура

От эстрады до оперы

Ветеранскому хору советской песни культурного центра г. Кемерово нынче исполняется 8 лет. За это время было дано 260 концертов. Коллектив участвовал во всех районных, городских и областных фестивалях ветеранов и неоднократно отмечался Почетными грамотами и ценными подарками.

Наши слушатели часто подпевают нам на концертах. И не случайно. Кому не знакома песня «Когда прости и нежным взором» или «Молодежная» из кинофильма «Волга-Волга»? А песни «Улысь меня, хорошая» или «В лесу прифронтовом»? Эти песни нашего детства и молодости нравятся слушателям. Лица их светлеют, молодеют...

Так было, когда мы выступали в поселке Береговое и в с. Старые Топки. Вот что написали жители поселка Зарубино в тетради отзывов: «Такого концерта не увидишь по телевизору. Слушаешь вас, и даже слезы выступают».

Всегда с большой теплотой на концертах встречают наших солистов Валерию



Дмитриеву, Раису Калинин, Анастасию Нестерову, Александру Тюленеву, Анастасию Старикову, Татьяну и Юрия Кузнецовых.

Свое творчество мы навсегда посвятили своей молодости. Поэтому часто, может быть, несколько наивно, а может быть, и всерьез слушатели заявляют: «Какой вы ветеранский хор! Вы — молодые, красивые люди!» Однако в нашем хоре участвуют ветераны от 50 до 75 лет...

Мы очень тщательно готовились к творческой поездке в город Томск. Понимали, что по нашему выступлению будут судить об исполнительском уровне хоровых коллективов Кузбасса. Управление культуры города пошло навстречу и финансиро-

вало эту поездку, за что мы ему благодарны. Во Дворце культуры «Светлый» в огромном зале все места были заняты. После первых двух исполненных песен прозвучали вежливые аплодисменты. Но после исполнения «Русского вальса» Александры Пахмутовой «лед» растаял. Вся полураспродаваемая программа прошла на одном дыхании. Каждая песня вызвала шквал аплодисментов. Вот мнение томичей: «Этот концерт, эти песни трогают самые глубокие струны души». А администрация г. Томска направила благодарственное письмо в управление культуры Кемерово.

В репертуаре хора звучат не только песни советских композиторов. Мы

поем классику и народные песни.

Жанровая многогранность хора, мастерство наших певцов, художественная интуиция руководителя — заслуженного работника культуры России, профессора Анатолия Павловича Мохонько позволили выступить коллективу с очень сложными хоровыми произведениями практически на любой сцене. Не зря порой наш хор называют «профессиональным». Можно, к примеру, назвать очень непростое для исполнения современное произведение А. Пиромова и Р. Гамзатова «Входи, прохожий» или классический хор «Улетай на крыльях ветра» из оперы Боролина «Князь Игорь».

Из чего складывается успех коллектива? Труд,

хорошие вокальные данные участников, их работоспособность и высокий профессионализм руководителя. Все участники хора подтверждают, что наш руководитель, простой и добродушный, становится жестким, если сталкивается с небрежным отношением к занятиям искусством, с заносчивостью и самонадеянностью. Единственная методика руководителя — это любовь к искусству. Он уважает человека, с которым занимается, понимает, чувствует его. И работает не ради медалей, не ради галочки, а для людей.

Вера МАЛИКОВА, участница хора советской песни, ответственная за культурно-массовую работу.

Календарь

Приметы

Антип Половод. Антип воду распустил. Вскрываются реки, и вода бывает в разливе. Примечают, что если начинается полая вода и не видно птиц, это не настоящая полая вода. На Антипа воды не вскрываются — лето плохое предост.

В этот день родились

1941. Юрий Шерстнев, актер, один из ярчайших исполнителей ролей злодеев.
1942. Барбара Стрейзанд, актриса, певица.
1952. Жан-Поль Готье, кутюрье.
1982. Ирина Чашина, гимнастка.

События

1671. Степан Разин и его брат Федор в результате предательства захвачены и выданы царским воеводам.
1891. На вооружение русской армии принята знаменитая трехлинейная магазинная винтовка Мосина.
1946. Осуществляются первые полеты на реактивных самолетах МиГ-9 и Як-15.

В этот день ушли

1731. Даниэль Дефо, английский писатель.
1852. Василий Жуковский, русский поэт и переводчик.
1967. Владимир Комаров, летчик-космонавт. Погиб при первом испытании космического корабля «Союз-1».

Коллектив сельскохозяйственного объединения «Заречье» выражает искренние соболезнования главному инженеру Дружинину Александру Федоровичу и его семье в связи с преждевременной смертью сына

ДРУЖИНИНА
Сергея
Александровича.

Главный редактор Ю. И. КУХМАРЬ.

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ: 650991, ГСП, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Электронный адрес: official@knews.pole.net.ru, knews@knews.pole.net.ru, reklama@knews.pole.net.ru. СПРАВКИ: по рекламе — 52-25-23; 52-22-03; по письмам — 52-50-45; по редакции — 52-32-74. Телефон 52-12-10. Собственные корреспонденты: в Новокузнецке — 46-41-59, Междуреченске — 4-23-48, Прокопьевске — 6-02-58, Тяжинском — 2-17-94, Крапивинском — 25-156.

Газета является участником процесса по формированию единого информационного пространства. Материалы газеты, в том числе коммерческие предложения и реклама, размещаются в системах поиска Интернет и информационных продуктах компании «Мега». www.mega.kemerovo.ru. Редакция не отвечает за содержание публикуемых объявлений. Время подписания номера в печать по графику 20.00. Сдан в печать 19.35. Объем 3 п.л. Печать офсетная.

Тиражи во вторник, среду, пятницу — 12521; четверг — 35866; суббота — 13725; «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 № 72.



Закон
о малом и среднем
бизнесе в Думе

III

Как продать то,
что не продается

VIII

Любовь Владимирцева
не предприниматель.
Она - директор
муниципального
предприятия, которому
от роду два года.
У нее медицинское
образование,
поэтому с теорией
брендинга
она не знакома. Возможно,
у нее сильно развита
рыночная интуиция,
которой так порой
не хватает
иным предпринимателям?
Так или иначе, но уже
первые шаги по рынку
таштагольского лечебно-
оздоровительного
центра «Лайф», который
возглавляет Любовь
Александровна, позволили
жюри конкурса
«Бренд Кузбасса-2006»
оценить грамотное
выстраивание
локального бренда.

Как вы яхту назовете,
так она и поплывет **IV**

Фото Олега Шукшина

Минфин будет против закона о МБ

В Госдуму внесен законопроект о развитии малого и среднего бизнеса.

Закон был подготовлен депутатами совместно с общественными организациями бизнеса. Против проекта резко выступает Минфин, считающий его угрозой конкуренции и доходам бюджета. Напомним, что проект расширяет список возможных преференций для малого бизнеса (сами преференции устанавливаются другими законами) и распространяет их на средние предприятия. На господдержку смогут рассчитывать не только малые предприятия до 100 человек, как сейчас, но и средние – до 250 человек. 1 марта 2007 года на заседании экспертного совета в МЭРТ против проекта выступил Минфин. Там считают, что предложенные льготы и преференции нарушают конкуренцию и уменьшают доходы федерального и регионального бюджетов. Впрочем, МЭРТ проект поддержал, а депутаты решили внести законопроект в Госдуму, вопреки возражениям подчиненных Алексея Кудрина. В частности, Минфин выступает против введения для

малых и средних предприятий любых специальных налоговых режимов. По оценке Минфина, с учетом средних предприятий до 85% всех предприятий в России получит льготы. Однако, как пояснила одна из разработчиков проекта зампред комитета Госдумы по экономической политике Елена Панина, проект устанавливает лишь возможность введения таких режимов: «Почему Минфин возражает против такой возможности, непонятно». По словам госпожи Паниной, Минфин сохранит возможность контролировать процесс создания новых льгот при принятии соответствующих поправок в Налоговый кодекс. Минфин также против предлагаемой в проекте «дедушкиной оговорки» – гарантий от увеличения налоговой нагрузки для уже работающих предприятий. В проекте закона предусмотрено, что ухудшения налогового режима начинают действовать лишь через четыре года после их принятия. Еще один пункт разногласий – преференции при аренде помещений. Сейчас по

закону о перераспределении полномочий между уровнями власти местные власти должны выставить на конкурсы все арендуемые у них помещения, которые не обеспечивают исполнение их властных полномочий. Проект же предусматривает возможность для местных властей давать малому бизнесу выкупать эти помещения без конкурсов, а также снижать арендную плату. Более того, местные власти получат право создавать специальные имущественные фонды для обеспечения малого бизнеса помещениями. В Минфине указывают на то, что это уменьшит налоговую базу местных бюджетов. В Госдуме на это отвечают, что законопроект «рамочный», он не вводит напрямую ни льгот, ни дополнительных расходных обязательств. А госпожа Панина нашла и дополнительный аргу-

мент в его пользу. «Мы должны принять закон в этой Госдуме, чтобы хотя бы приостановить процесс распродажи на аукционах площадей, которые сейчас занимает малый бизнес», – заявила она. Вероятнее всего, при прохождении проекта в Госдуме Минфин будет резко возражать. Обойти ведомство Алексея Кудрина можно лишь на стадии внесения проекта. Напомним, законопроект, предусматривающий рост бюджетных расходов и снижение доходов, согласно регламенту Госдумы, не могут рассматриваться без заключения правительства. Заключение же комитетов Госдумы о том, что проект не потребует дополнительных расходов бюджета, будет наверняка официально оспорено правительством.

«Коммерсантъ-Daily», 19.04.07/

Кстати

Свои замечания по поводу этого законопроекта (того, видимо, варианта, в который еще не успел внести свои коррективы Минфин) внесла и предпринимательская общественность Кузбасса. Обсуждение его по инициативе Кузбасской торгово-промышленной палаты прошло во всех крупных городах нашей области.

Естественно, предпринимателям хотелось бы получить свою «малую конституцию» либо «кодекс малого и среднего предпринимательства» – единый комплексный акт, регламентирующий предпринимательскую деятельность. Но, как справедливо заметил зам. декана юридического факультета КемГУ, председатель третейского суда при Кузбасской торгово-промышленной палате Владислав Сырбо, «это идеальная ситуация, которую спрогнозировать тяжело». «На месте предпринимателя я считал бы этот закон достаточно серьезным гарантом своих интересов», – считает Владислав Анатольевич.

Среди участников обсуждения законопроекта о развитии малого и среднего бизнеса, прошедшего в Кемерове, развернулась дискуссия вокруг критериев определения бизнеса. «В качестве двух дополнительных критериев отнесения бизнеса к малому или среднему предполагается выручка от реализации товара и/или балансовая стоимость активов. Кто определит «и» или «или»? И почему в законе эти критерии вообще не определены – ни в количественном выражении, ни формулой?» – поинтересовалась мнением коллег Софья Мороз, генеральный директор ЗАО «Сибирская лизинговая компания».

Представители Россий-

ской ТПП, которые являются участниками рабочей группы по доработке законопроекта при Минэкономразвития, предлагают вообще исключить из проекта эти дополнительные критерии. По их мнению, они будут сдерживать развитие малого и среднего предпринимательства. Помимо этого, из сферы поддержки могут быть исключены малые инновационные предприятия, продукция которых, как правило, имеет большую добавленную стоимость (следовательно, и большую годовую выручку, а также балансовую стоимость активов), – информировала Лилия Елина, начальник юридического департамента Кузбасской ТПП.

«Я, наоборот, считаю этот пункт достаточно четким с экономической точки зрения», – выразила мнение Надежда Куприянова, заместитель управляющего Кемеровского филиала «Промсвязьбанка». – «Что такое выручка, мы знаем, а формулировка «и/или» дает в определенной степени предпринимателю право в рамках программы поддержки предпринимательства рассчитывать на поддержку».

«Это вопрос не определения критериев, а именно развития малого и среднего бизнеса. Он направлен на создание новых рабочих мест, на организацию новых предприятий. Если эти критерии расплывчатые, то результата никакого не будет – закон просто работать не будет», – остановил спорящих Олег Шарыкин, председатель Кемеровского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ», лично участвовавший в его разработке, в дискуссиях с представителями Минэкономразвития и Минфина.

«Создание достойных условий для жизни людей, – именно с этой позиции должны рассматриваться особенности регулирования отношений с малым и средним бизнесом, их поддержки. Социальные цели – это прежде всего занятость людей, их уверенность в завтрашнем дне – должны быть первичными», – подчеркнул Родомир Ибрагимов, член общественной палаты Кемеровской области.

Предприниматели выразили общее мнение, что задержка с принятием закона о развитии малого и среднего предпринимательства недопустима.



Рис. Валерия Илинцева.

А как у них?

Проект закона о развитии малого и среднего предпринимательства, предложенный российскому правительству и внесенный неделю назад в Госдуму, основан на опыте Финляндии. Схему поддержки малого и среднего бизнеса нашего северного соседа эксперты считают одной из лучших в мире. Она была внедрена в жизнь несколько лет назад.

К категории малых в Финляндии принято относить предприятия с числом занятых до 50 человек, годовым оборотом до 7 млн. и балансом до 5 млн. евро. Фирмы и компании, в которых трудятся от 50 до 250 работников, считаются средними. Их годовой оборот, как правило, не превышает 40 млн., а баланс – 27 млн. евро. Отдельно выделяются микропредприятия. На них трудятся менее чем по 10 работников. Работниками предприятия считаются как постоянные, так и временные рабочие и служащие, по-

следние в большинстве случаев не имеют права трудиться одновременно и в крупной компании, и на малом предприятии, находящихся между собой в деловых отношениях.

65% ВВП Финляндии создает малый бизнес. Занято в нем 56% работоспособного населения. На 5 млн. населения страны приходится 220 тыс. малых предприятий.

В Финляндии в 2006 г. было основано свыше 30 тысяч новых компаний. Росту их числа способствует изменение закона, вступившее в силу осенью 2006 г. Теперь для основания

акционерного общества требуется 2,5 тыс. евро (раньше – не менее 8 тыс. евро).

Достижения нашего северного соседа во многом объясняются двумя направлениями госполитики – ее налоговой составляющей и целенаправленными действиями по господдержке.

Корпоративный налог (налог на прибыль предприятий) достаточно регулярно снижается, причем им облагаются не все предприятия, а только юридические лица, имеющие статус отдельного налогоплательщика (акционерное общество, кооператив, фонд). Товарищества хотя и считаются в Финляндии юридическими лицами, налогом на прибыль не облагаются: налогообложение прибыли товариществ происходит через налогообложение участвующих в их де-

ятельности предпринимателей.

Немаловажно, что в Финляндии практически отсутствует коррупция. Кроме того, банковские кредитные ставки в Финляндии составляют порядка 3%, а лизинговые схемы приобретения оборудования практикуют свыше 50% предприятий среднего бизнеса.

На этапе начала инновационной деятельности Финляндия предлагает множество программ поддержки малого и среднего бизнеса. Программы господдержки включают в себя помощь при регистрации деятельности, консультации специалистов, предоставление займов. Если инновация оценивается как высокоперспективная, то государство через свои региональные венчурные фонды кредитует предприятия или предостав-

ляет специальные гарантии. Правда, большинство инвестиционных программ в Суоми направлены на содействие привлечению инвестиций именно в экономически менее развитые регионы страны.

Размер субсидий, предоставляемых государством в менее развитых районах Финляндии, составляет 45% от суммы зарегистрированного акционерного капитала инвестора для районов 1-й категории, 30% – для районов 2-й категории и 20% – для районов 3-й категории. Одновременно предусмотрено, что государство предоставляет субсидии в этих районах только малым и средним предприятиям при условии, что последние вкладывают свои средства в производство, туризм и развитие сферы услуг.

РЕЙТИНГ

как зеркало «малой стройки» Кузбасса

В первом апрельском выпуске ОПОРЫ Кузбасская торгово-промышленная палата представила первый рейтинг предприятий малого и среднего бизнеса строительной отрасли Кемеровской области (с полной версией его можно познакомиться на сайте www.kuztrp.ru). Тогда же мы рассказали читателям истории бизнеса нескольких участников этого рейтинга, представлявших основные группы – строительство, строительные работы и стройиндустрию. Сегодня, как и обещали, предоставляем слово экспертам, точнее, одному из них. Оценить идею составления такого рейтинга и поразмышлять над тем, что в итоге получилось, согласилась начальник департамента строительства администрации Кемеровской области Мария ГУЛЯЕВА:

– Конечно, такой рейтинг обязательно нужен. И не только потому, что он представляет и средний, и малый бизнес нашей строительной отрасли, четко деля его на основные группы: строительство, производственные работы, строительные материалы. Рейтинг позволяет нашим строительным организациям увидеть, какое место они занимают на рынке – выше, ниже своих конкурентов, производительность своего труда сравнить. А производительность – это такой показатель, по которому можно судить об эффективности управления компанией. Думаю, этот рейтинг должен заставить руководителей некоторых строительных организаций и предприятий стройиндустрии серьезно задуматься. И хотелось бы, чтобы следующий рейтинг показал, что ситуация там изменилась к лучшему.

А в том, что необходимо хотя бы раз в год такой рейтинг представлять на страницах прессы, сомнений нет. Даже сформированный по заявочному принципу, а потому немногочисленный перечень участников первого рейтинга охватывает весь строительный Кузбасс – от Междуреченска до Юрги. Многих среди них, с кем работают и областной, и муниципальные бюджеты, я хорошо знаю. Их становление происходило на наших глазах при производстве строительных-монтажных или отделочных работ за счет бюджетных средств. Многие, как междуреченский «Билин-Строй», действительно начинали с не-

больших заказов, но, наращивая свой технический, кадровый, финансовый потенциал, наращивали и объемы строительства. Те, кто заявился в рейтинг, это не какие-то фирмы-однодневки, это компании, которые избрали строительный бизнес на всю жизнь, а не просто для того, чтобы заработать деньги и уйти. Они долго и упорно формировали свой имидж и потому очень дорожат им – стараются работать качественно и открыто. Это надежные

партнеры. И, думается, многие заказчики еще не раз скажут спасибо создателю этого рейтинга – Кузбасской торгово-промышленной палате – за то, что они помогли найти им таких партнеров.

Уверена, что этим рейтингом заинтересуются банковские структуры. В нем они найдут немало потенциальных клиентов, ведь за обычными, на первый взгляд, цифрами – годом создания фирмы, объемом выполненных работ за минувший год – для них скрываются куда более значимые показатели, по которым банки вычисляют, кредитоспособна компания или нет.

Потенциальных клиентов среди участников этого первого рейтинга строительных организаций и предприятий стройиндустрии могут найти и лизинговые, и страховые, и консалтинговые компании – да в принципе все, кто так или иначе занимается поддержкой развивающегося бизнеса. Причем польза от этого будет обоюдная.

Надеюсь, Кузбасская ТПП продолжит начатое дело и сделает эти рейтинги постоянными.

Число их участников уже через год может значительно вырасти. У строительной отрасли Кузбасса большие, я бы сказала,

даже амбициозные планы, реализация которых открывает новые перспективы и для строительных компаний. Те компании, которые заявили о себе в рейтинге, в принципе нашли свои ниши на строительном рынке. Но тем, у кого это пока не получается или кто подумывает о новых нишах, могу посоветовать обратить свое внимание, например, на строительный рынок Ижморского района. Крупные компании типа «Кемеровопромстрой», «АртАкцента» и им подобных на этот рынок не пойдут – для них он мал, а вот средние и малые компании могут получить здесь широкое поле для реализации своих возможностей. Мы проводим в Ижморском районе тендер на строительные-монтажные работы – как на отдельные виды, так и на комплекс работ. И желающих уже очень много. По перечню фирм, которые уже взяли пакеты документов для оформления заявок на участие в тендере, могу сказать, что знакомы нам только процентов 30 из них. А остальные, может, именно в Ижморском районе себя и покажут? Ведь благодаря тому, что они туда выходят, они организуют новую структуру производства. Это постоянная работа на выезде, это система организации работ на другой территории, это работа с кадровым потенциалом. Фирме надо не просто построить там конкретный объект, но еще построить качественно, чтобы потом о ней могли сказать: вот она там строила, там, и везде все у них было хорошо, т.е. позаботиться о своем имидже. Это все непросто. И все-таки, я считаю, что стройки в глубинках – одна из ниш, которые могут занимать наши малые предприятия строительной отрасли.

Другая ниша для развития малого и среднего бизнеса – узкая специализация. Не обязательно заниматься всеми строительными работами в комплексе, как междуреченский «Билин-Строй», и выполнять все-все-все самому.

Можно, как фирма «Наладка» – она базируется в Крапивинском районе, но тем не менее принимает участие как субподрядчик в строительстве многих объектов по всему Кузбассу. Она заработала положительный имидж по узкой специализации – производство электромонтажных работ, и эту специализацию развивает и укрепляет. Это очень импонирует генподрядчику, потому что когда на объект приходит специализиро-

ванный, который может работать сам по себе, отдельно, но они работают вместе с ним. И они дорожат тем, что этот подрядчик предпочел именно их, и стараются поддерживать и свой имидж, и имидж «Кемеровопромстрой».

Когда мы проводим торги на подрядные, строительные-монтажные работы, мы тоже предпочитаем узкоспециализированные строительные фирмы. Первым делом смотрим на объем работ, выполненных ими за предыдущий год (не случайно именно этот показатель стал определяющим при составлении рейтинга Кузбасской ТПП). Если у него есть такой объем, значит, у предприятия должен быть технический, кадровый и инвестиционный потенциал и т.д. Когда у фирмы, которая выходит на торги, нет ничего своего, а все привлеченное, надежды на нее очень мало.

Понимаю, что малому бизнесу, для которого госзаказ – гарантированный фронт оплаченных работ (бюджет рассчитывается с ними всегда, выполнит свои обязательства, другой вопрос – временной фактор), очень тяжело соответствовать этим требованиям, не имея достаточного количества оборотных средств. Но, к сожалению, у нас в начале года сложная обстановка с бюджетом, а когда появляется достаточное средств для финансирования, уже нет времени для строительства. И поэтому вполне объяснимо, что нам очень интересны те организации, которые обладают оборотными средствами и которые могут позволить себе взять кредит в банке или могут привлечь какие-то другие кредитные ресурсы.

И все-таки основой строительной отрасли будут малые и средние предприятия. Потому что именно на почве их мобильности, узкой специализации бурно растет все новое, эффективное.

Те, кто заявился в рейтинг, это не какие-то фирмы-однодневки, это компании, которые избрали строительный бизнес на всю жизнь, а не просто для того, чтобы заработать деньги и уйти. Они долго и упорно формировали свой имидж и потому очень дорожат им – стараются работать качественно и открыто.

ванная, высококвалифицированная фирма, у которой потенциал – от минимума до максимума, он может рассчитывать, что эта фирма выполнит работы качественно. У нас есть фирмы, которые выполняют вентиляционные (вентиляция и кондиционирование) работы, фирмы, которые выполняют сантехнические работы, фирмы, которые выполняют благоустройство. И я считаю, что за ними будущее. Потому что инженеринговая служба, которая может организовать комплекс строительства, с удовольствием пригласит к себе в субподрядчики квалифицированную фирму. Взять тот же «Кемеровопромстрой». У него много субподрядчиков – как раз малых и средних предприя-

Анонс

«Не стройте замки. Ориентируйтесь на спрос!» – призывает предпринимателей начальник отдела по реализации национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», заместитель начальника департамента строительства администрации Кемеровской области Александр

ПЛЕБУХ. Советы этого эксперта тем малым и средним предприятиям, которые еще не нашли свою нишу на строительном рынке Кузбасса, вы найдете в следующем выпуске ОПОРЫ.

А на 8-й странице сегодняшнего выпуска узнаете историю одного из таких «замков».

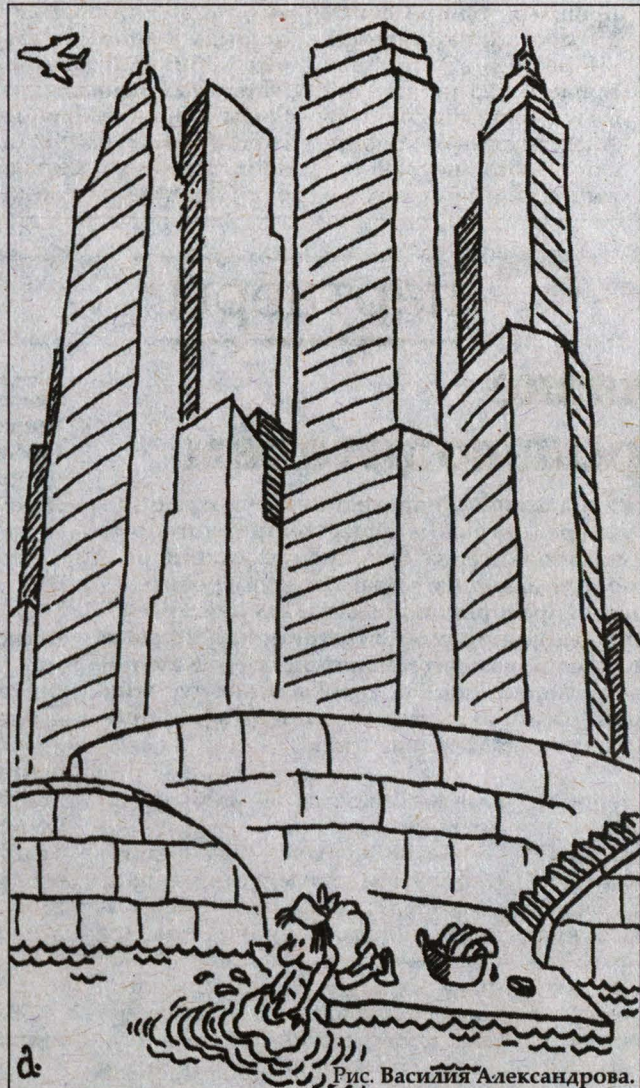


Рис. Василия Александрова.

«Дорогу» на конкурс «Бренд Кузбасса» организациям здравоохранения проложила детская клиническая больница №7. И хотя, изучив ее заявку, эксперты прошлогоднего конкурса комплексной работы по созданию бренда в больнице не увидели, тем не менее сам факт, что руководство медицинского учреждения (муниципального, а не коммерческого к тому же!) такую задачу ставит, признали заслуживающим уважения. На конкурс «Бренд Кузбасса-2006» заявки прислали не только известные всей области Кемеровская городская клиническая больница №3 имени Подгорбунского и Новокузнецкая городская клиническая больница №1 (обе, кстати, получили высшую награду конкурса – памятный знак «Лучшая торговая марка Кузбасса»). Среди дипломантов конкурса – известная в Таштаголе торговая марка «Лайф». Ее обладатель – местный лечебно-оздоровительный центр – муниципальное предприятие.

«Как вы яхту назовете, так она и поплывет»,

Появление на таштагольском рынке медицинских услуг торговой марки «Лайф» (в переводе с английского – «жизнь») вызвано самой жизнью. Пришедшая в этот город три года назад страховая компания «Коместра», сама того не подозревая, поставила перед местной властью серьезную проблему: почти 80% горожан имеют на руках договор добровольного медицинского страхования, а современные, эффективные методы диагностики и лечения им ни одна поликлиника, ни одна больница в районе предложить не может. Тогда-то глава Таштагольского района Владимир Макута и обратился к медикам с предложением создать новое муниципальное предприятие, которое могло бы удовлетворить растущий спрос населения на платные медицинские услуги.

За три месяца был сделан ремонт пустовавшего второго этажа здания детской больницы. Мы закупили оборудование, быстро получили лицензии на все виды предлагаемых услуг, и страховые компании (к тому времени в город пришла еще одна страховая компания – «Сибирский спас») заключили с нами договор, – вспоминает директор лечебно-оздоровительного центра «Лайф» Любовь Владимировна.

В марте 2005 г. состоялось открытие центра. Название центру, которое стало его торговой маркой, дала сама Любовь Александровна.

А сделать логотип в

в этой шутке маркетологов по поводу найминга – выбора имени бренда – глубокая мудрость практики. История таштагольского лечебно-оздоровительного центра «Лайф» – не первое и не последнее тому подтверждение.

виде трехлепесткового цветка – чья идея? И что они означают?

Идея моя: три лепестка – это «диагностика», «лечение» и «красота». А над графическим и цветовым решением логотипа работал дизайнер по рекламе Влад Шитенко.

Логотип «Лайфа» действительно отражает все три направления деятельности лечебно-оздоровительного центра. Здесь клиенту могут установить диагноз: в центре работают врачи самых разных специальностей – неврологи, кардиологи, гинекологи, стоматологи, терапевты и т.д. При необходимости можно сделать УЗИ всех органов. Здесь проводят разнообразные виды лечения. Это игло-рефлексотерапия, апитерапия (лечение пчелами), герудотерапия (лечение пиявками), гидроколлоидотерапия (промывание кишечника), плазморефлексотерапия (чистка крови), внутривенное лазерное облучение крови. Более того, в центре есть массажный кабинет и

пантовая мини-сауна.

С появлением центра «Лайф» ситуация с платными услугами в Таштаголе и районе коренным образом изменилась.

Основной наш контингент – это клиенты, застрахованные в «Коместре» и «Сибирском спасе». Для них прием специалистов и многие процедуры бесплатны (за них платит страховая компания). Для незастрахованных в этих компаниях пациентов прием специалистов и процедуры – платные, – уточняет Любовь Александровна. Кроме того, в нашем центре по инициативе главы администрации района проходят обследование и профилактическое лечение пенсионеры и участники боевых действий в Чечне и Афганистане. Стараемся их не только пролечить, но и моральный дух поддержать, они у нас через неделю лечения на глазах преобразуются, становятся жизнерадостнее. Третий лепесток в цветке-логотипе «Лай-

фа» обозначает третье направление его работы – «красота» и тоже приносит центру прибыль (кстати, «Лайф» – на полном хозрасчете, доходы от его деятельности идут на формирование фонда заработной платы, на медикаменты и новую аппаратуру).

Мы открыли свою парикмахерскую, косметологический кабинет и кабинет маникюра-педикюра (кстати, у нас в городе даже многие мужчины пользуются услугами этого кабинета), – продолжает свой рассказ Любовь Владимировна.

В лечебно-оздоровительном центре нет очереди, хотя запись на некоторые процедуры ведется на две-три недели вперед. Каждый приходит строго в назначенное ему по телефону время. В регистратуре всегда работают два администратора, у них свой компьютер, – работа четко отлажена, пациенты довольны, в книге замечаний и предложений ни единой жалобы, только благодарности.

Представляете, мы за прошлый год пролечили 15 тысяч застрахованных в «Коместре», а в этом году пролечим 25 тысяч! – делится планами Любовь Александровна. «Сибирский спас» недавно на рынке, но мы уже хорошо

набираем темпы и по «спасу». У нас востребованы платные услуги, то есть люди, не жалея денег, идут к нам в центр.

Выходит, диплом конкурса «Бренд Кузбасса» – заслуженная награда?

На самом деле даже не думала, что нас как-то отметят на этом конкурсе. Но, оказывается, нас оценили. Мы и на будущий год планируем участвовать. Хотим побороться за знак «Лучшая торговая марка Кузбасса». Во всяком случае коллектив на это настроен. Думаю, мы уже сможем предоставить свою рекламную полиграфическую продукцию, буклеты и рекламный видеоролик об услугах нашего предприятия.

Но у нас ведь маленький город, район, вас и без того все знают. Зачем это вам нужно?

Ну, как это: «нужно», «не нужно»? Назначение бренда – помогать развитию бизнеса. Да, наш центр на сегодня полностью загружен. Но мы видим, что люди нуждаются в наших услугах, и, значит, будем развиваться – открывать дополнительные кабинеты, приглашать новых специалистов. И мы ведь не только на город работаем. Наш центр всю зиму посещали отдыхающие на горно-

лыжном комплексе. Это приезжие из Москвы, Санкт-Петербурга, из других крупных городов. Их интересовали пантовая мини-сауна и солярий. У нас здесь работает самый безопасный – вертикальный солярий, мы его приобрели полгода назад. И цены на все услуги у нас значительно ниже, чем в больших городах. Везде пантовая сауна 990 рублей стоит, а у нас – 300. Понимаете, когда они узнали, что у нас 300...

Как они узнали? Вы ведь наверняка рекламируете себя только в городских газетах и на городском же телевидении?

Язык до Киева доведет! Наша реклама – это стабильно высокое качество услуг. Рекламируют их наши клиенты – из уст в уста. Рекламную продукцию, ориентированную за пределы района, и тем более области, мы пока не делаем. Но планируем этим заняться в будущем сезоне. Хотя поток иногородних клиентов-отдыхающих и без того с каждым годом увеличивается: в прошлом сезоне их было всего 15, а с начала этого уже больше 100 человек. И это число скорее всего будет расти. Значит, наш бренд работает!

Ольга ЩУКИНА.



партнеры

В одной связке с товаропроизводителем

В Междуреченске стало традицией проводить встречи предпринимателей, работающих в сфере торговли и общественного питания, с представителями фирм-производителей, чью продукцию они реализуют. Вот и в этот раз по приглашению управления потребительского рынка, услуг и поддержки предпринимательства администрации города с междуреченскими предпринимателями встретились местные и хорошо известные в Кузбассе производители продукции из Кемерово, Новокузнецка, Киселевска, Мариинска. Они приехали не с пустыми руками, а с подарками для наиболее активных своих партнеров, продвигающих их продукцию на рынок Междуреченска.

В фойе администрации города была устроена выставка-дегустация новинок продукции ОАО «Кузбасский пищекомбинат», «Кондитер», Киселевской колбасной фабрики, междуреченских ООО «Век» и ОАО «Хлебокомбинат». Были представлены колбасные, хлебобулочные и кондитерские изделия, вода высшей категории «Югус»: подходи, пробуй,

завязывай контакты для будущих поставок.

Такие мероприятия проводятся не в каждом городе, – считает генеральный директор ОАО «Хлебокомбинат» Елена Лушпай. – Коллеги нам по-доброму завидуют, потому что в Междуреченске сложилось конструктивное взаимодействие предпринимателей, власти и товаропроизводителей, полезное для

всех. Считаю, что такие неформальные отношения помогают в работе. Я не скрываю, что все успехи нашего хлебокомбината достигнуты с помощью торговых предприятий. Огромное спасибо им за сотрудничество.

Спасибо в этот день услышали многие торговые предприятия Междуреченска, по темпам развития потребительского рынка уступающего только Кемерову и Новокузнецку. На душу населения в этом шахтерском городе продано различных товаров на сумму 88 тысяч рублей, что сказалось на налоговых поступлениях в бюджет. Так, по единому налогу на вмененный доход от предпринимателей поступило около 57 миллионов рублей, что на 26 процентов больше, чем в предыдущем году.

Людмила ХУДИК.

НА СНИМКАХ: выставка-дегустация.

Фото Юрия Мальцева.

Почему не у всех получается построить бренд?

На кузбасском региональном рынке существуют примеры отличных локальных брендов в сервисных компаниях, ритейле и сфере общепита – сеть фаст-фуда «Сильвер», сети супермаркетов «Кора», «Колесо», «Большой ремонт». Почему же не у всех получается построить бренд? Основная причина этого – разрывы в технологии брендинга.

Да, брендинг, по сути, является одной из самых распространенных маркетинговых технологий. Как и любую технологию, его можно представить в виде выполнения процедур, различных приемов, которые позволяют в будущем получать и объемы продаж, и доли рынка. Это и квалифицированный нейминг, разработка бренд-платформы (а это целый пласт исследований целевой аудитории) и всех визуальных материалов, которые будут использоваться в продвижении и мерчендайзинге, это планы по продвижению бренда с разбивкой по месяцам и мероприятиям, организационное обеспечение этого процесса.

Но подавляющее большинство наших компаний перед запуском брендов не утруждают себя специальными исследованиями, четким обозначением сегмента рынка, которому

адресован новый бренд, или ребрендинг (кроме ценового сегмента), и прочими «мелочами» в виде детализированного описания целевой аудитории, выгод и ценностей клиентов, которые должен отражать бренд. Что уж говорить о мониторинге его состояния, в том числе и оценке коммерческой выгоды?

Чаще всего в наших компаниях есть только разработанные (иногда за 30 минут) словесный и изобразительный товарный знаки, наличие которых дает им основание считать, что у них уже есть бренд. Причем разработка товарных знаков идет по примеру умозаключений работников или стереотипов, которые есть на рынке. Результат: очень схожие названия (Эстель, Балетель, Шармель, Мажитель, Ариэль, Л'Этуаль, Актуаль). Зачем разрабатывать такие знаки,

если уже есть рекламотелевизионный масштаб с похожими знаками, продвигающие активно бренды в регионы и имеющие лучшую логистику?

Многие региональные компании злоупотребляют строительством «дома брендов», выводят на рынок все новые знаки, не связанные между собой. Пример тому – рынок молочных десертов и творожков (каких только названий нет у сыров одного и того же производителя, разных по цвету и размерам упаковки!), рынок хлебобулочных изделий и кондитерских изделий (торты, печенье, пирожные). То же самое можно сказать о производителях (региональных) конфет – каких только нет названий! Это дорого обходится – продвижение совершенно не созвучных марок требует больших расходов, нет расходов – нет бренда.

Весьма часто встречается обратное заблуждение: строить «дом бренда» вокруг названия предприятия, которое в дальнейшем и зарегистрировать будет трудно. «Дом бренда» предполагает ключевую компетенцию, кото-

рую не всегда можно перенести на изменение в ассортименте. Впрочем, есть промежуточный вариант архитектуры – суббренды, которые позволяют перенести часть компетенции на новинки, но такой практики в нашем регионе просто мало (самый удачный – холдинг «Подорожник», который «растягивает» название своей компании на бутерброды).

В итоге на нашем рынке обилие недифференцированных местных марок – от печенья и майонезов до колбас, которые испытывают сильнейшую зависимость от цены.

Задача бренда: обеспечить потребителю экономию главного ресурса – времени. Обилие брендов в товарных категориях дробит сознание – покупателю не нужно пять видов майонеза, четыре вида йогурта с разными, порой бессмысленными, названиями региональной компании. Покупателю нравится много брендов, но выбирает он один, и часто на основе опыта, который формировался и под влиянием рекламы (что особенно проявляется в продуктах питания для детей). Фактор новизны

может повысить продажи, но пренебрежение дальнейшими действиями влечет за собой проблемы. Скорость входа на рынок – это не вечное преимущество. («Мы на рынке были первыми!» А где вы сейчас?)

В качестве рекомендаций можно дать такой совет: консолидация производителей для создания сильного регионального бренда на рынке продуктов питания может дать возможность выиграть борьбу на рынке экологичных и свежих продуктов – ниши на рынке есть! Всем известно, что местная продукция, например молочная, имеет хорошее качество, прекрасные потребительские свойства (это видно и по указанным ГОСТам на этикетках, хотя всем специалистам известно, что сертификация у нас добровольная), но где она находится на полках в супермаркетах, какой у нее внешний вид? У многих просто не хватает ресурсов на маркетинг, а тем более на брендинг продукции. Ведь элементарно: размещение рекламы требует затрат, и эти затраты должны рассматриваться с точки зрения эффективности, а не так,

как у нас: разместились пару раз на ТВ-экране в прогнозе погоды и ждем, а что же дальше будет?

Создание сильного категориального бренда в регионе позволило бы занять местным производителям приличное место в современных розничных сетях (а не только на рынках), да и производителям такой альянс был бы выгоден – снялись бы заботы по поводу «придумывания» названий, визуализации, проблем с фирменными дисплеями. Помощь в продвижении товаров местных производителей мог бы и кобрендинг (совместные мероприятия двух-трех производителей или ритейлеров, у которых пересекается целевая аудитория) розничных сетей и производителей. Конечно, для этого нужна консолидация отрасли вокруг сильного игрока и воля руководства всех заинтересованных компаний.

Анна СТАРИКОВА,



кандидат экономических наук, доцент кафедры маркетинга КемГУ.

профи

Маркетинг в тылу?

Говоря о развитии маркетинга в Кузбассе, да и в целом в регионах, умы в сфере бизнеса и науки задаются вопросом: а существует ли вообще маркетинг на периферии, и есть ли различия между направлениями маркетинговой политики в столице и регионе? Конечно, до маркетинговых войн, подобных тем, что описываются в известном деловом бестселлере Траута и Райса, еще далеко даже динамично развивающейся Москве. Однако подвиги в области именно «живого» маркетинга в Кузбассе, похоже, сделаны, о чем свидетельствует большой интерес рекламистов и маркетологов к кузбасской конференции «Практический маркетинг», которая прошла в Кемерове под эгидой центра «АС-маркетинг» уже во второй раз.

Прошлогодняя конференция получила множество положительных откликов среди ведущих специалистов маркетинга, рекламы и PR. Тогда впервые у практиков и теоретиков появилась площадка, где можно было бы обменяться мнениями и обсудить самые животрепещущие вопросы в профессиональной отрасли. На сей раз теоретический маркетинг перешел в практический. В программе конференции были доклады, кейсы маркетинговых решений, мастер-классы, дискуссии. Среди выступающих были объявлены специальные гости: президент гильдии маркетологов Игорь Березин (Москва), эксперт академии «BTL studio» Максим Гириш (Москва), генеральный директор агентства маркетинговых коммуникаций Ad.Arty Марина Жмулева (Москва), редактор журнала «Рекламодатель» Александр Базанов (Нижний Новгород). Самыми запо-

минающимися докладчиками стали содиректор Capital Research Group, входящий в международный бренд-консалтинговый холдинг Николай Коро. Он не смог приехать, но транслировал часовой мастер-класс на широкоформатном экране. Директор Event company «Новая Сибирь» Максим Лахно, директор маркетингового центра «АС-маркетинг» Наталья Торик и директор ООО «Драфт Трейдинг» (официальный дистрибьютор ОАО ПК «Балтика») по разливочному пиву Игорь Фокин с докладом «Пиво без сбыта – деньги на ветер».

По словам идейного вдохновителя конференции Натальи Торик, за прошедший год аудитория конференции не просто увеличилась, но и, судя по вопросам из зала, выросла в профессиональном плане.

– Все докладчики приехали добровольно и поддерживали нашу миссию

развития маркетинга в регионе совершенно бесплатно, – также отметила Наталья Торик.

– Довольно часто мы получаем просьбы принять участие в том или ином мероприятии, – заметил президент гильдии маркетологов России Игорь Березин. – Сейчас в стране идет период, когда процессы в сфере маркетинга, которые начинались в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге, охватили другие крупные города. И там также проводятся подобные встречи маркетологов. Однако стратегия Гильдии такова, что первая конференция проходит без нашего участия, мы сознательно занимаем позицию наблюдателей. Дать объективную оценку конференции можно лишь во второй раз, когда событие начинается быть регулярным, имеет свое лицо и место в информационном пространстве. Легко попробовать интерес аудитории к событию под названием

«первая» конференция. Второе мероприятие, где, как правило, собираются избранные, Гильдия уже поддерживает ресурсами.

По оценке Березина, деловая активность в Кемеровской области растет, и позитивные тенденции в области маркетинга видны невооруженным глазом. По его словам, теоретические построения маркетинга, описанные в учебниках, интересные только тогда, когда возникает развитие и реальный спрос на рынке маркетинговых услуг, что и продемонстрировала кузбасская конференция.

Впрочем, жаркая дискуссия за «круглым» столом, где сразились мнениями теоретики и практики-маркетологи, доказала спорность этого утверждения. Известный своим «живым пивом» предприниматель Александр Лобанов поведал участникам, что долгое время вообще с трудом понимал и вы-

говаривал слово «маркетинг». Подобных специалистов на предприятиях просто не существовало. Позиционирование на рынке велось путем интуиции и малобюджетной креативной рекламы, поскольку денежные средства, выделяемые на рекламную кампанию, малы.

– Стратегия компании «Балтика», напротив, голый расчет и никакой интуиции, – пояснил директор ООО «Драфт Трейдинг» Игорь Фокин. По его словам, есть некий общий скелет основных принципов маркетинга, который примерно одинаково используется и в регионах, и в столице. Мнение Фокина совпало с высказыванием модератора круглого стола директора ООО «Компания ПРОК» Евгения Лямина. Впрочем, к такому же выводу пришло большинство выступавших. Однако ряд интересных аргументов к тезису о существенных различиях мар-



кетинга в регионах и Москве высказал доктор технических наук, профессор Кемеровского института (филиала) РГТЭУ Владимир Киселев:

– Концентрация жителей в мегаполисе такова (в Москве проживают порядка десяти процентов всего населения страны), что оборот торговли составляет почти 50 процентов. Разница покупательской способности москвичей и остальных россиян огромна, соответственно применяются совершенно разные инструменты маркетинга.

По его мнению, регионы проигрывают в логистике, в уровне конкуренции. Если в Москве чувствуется плечо соседней компании, которая заставляет учитывать свое присутствие, то, к примеру, в Новокузнецке могут рядом сосуществовать два супермаркета и при этом не конкурировать. Поскольку взгляд глобальных компаний в первую очередь направлен на столицу, регионы находятся на третьей волне, и все события, которые развиваются в регионе, идут очень медленно и тихо. Нет маркетинговых войн. Пока мы в маркетинговом тылу, и все региональные действия идут «с оглядкой». Впрочем, дебаты оказались весьма горячими, и отведенного времени на дискуссию не хватило. Еще остались невысказанные взгляды, идеи, предложения. И это ли не повод встретиться на конференции через год?

Наталья КУДРЯВЦЕВА.

«Нам не жить друг без друга», —

считает заместитель главы Тяжинского района по экономике Нина ШИЛОВА, говоря о взаимоотношениях власти и бизнеса.

Кто бы мог подумать, что на селе окажется так много инициативных, энергичных людей, желающих заняться предпринимательством? Еще два месяца назад, когда в администрации Тяжинского района обсуждали предложение областной службы занятости и Кемеровского муниципального фонда поддержки предпринимательства, как из безработных сделать работодателей, то есть предпринимателей, у местной власти были опасения — сумеют ли преодолеть пассивность, инертность людей, которые привыкли годами жить на мизерное пособие по безработице? Сегодня все сомнения уже позади — есть здравые идеи, есть люди, готовые воплотить их в дело. Развитие малого бизнеса в глубинке, похоже, начинает новый виток. Об этом наше интервью с заместителем главы Тяжинского района по экономике Ниной ШИЛОВОЙ.

— Нина Алексеевна, еще лет пять-семь назад предпринимательство на селе развивалось в основном в направлении торговли. А как сегодня вы охарактеризуете состояние малого бизнеса в районе? Произошли какие-то изменения?

— Да, и довольно значительные. За последние годы малый бизнес серьезно укрепил свои позиции. Сегодня в районе действуют 23 малых предприятия, в которых занято 570 человек. Численность индивидуальных предпринимателей выросла до 353 человек, они создали дополнительно еще 600 рабочих мест. Доля людей, занятых в малом бизнесе, постоянно увеличивается и составляет уже 14 процентов от общего числа работающих. Для сравнения: еще в 2004 году этот показатель был равен 4,9 процента.

В малом бизнесе намечилась хорошая тенденция в сторону развития производства и сферы услуг. Предприниматели стали смелее инвестировать сельское хозяйство, создание производственных цехов, приобретение дорогостоящего оборудования. Вот только один пример. Сергей Опейкин в малом бизнесе уже десять лет. Начиная с крохотной мастерской по ремонту электрооборудования. Сейчас у него уже работают мастерские по ремонту автомашин и сложной бытовой техники, произ-

водству электромонтажных работ, аттестованная электроизмерительная лаборатория. Сергей Александрович создал 20 рабочих мест, за год на его предприятии производится только электромонтажных работ почти на два миллиона рублей.

Сегодня весь объем выпускаемого в районе хлеба и хлебобулочных изделий производится малыми предприятиями. После незначительного перерыва возобновил работу колбасный модуль «Восток». Он ориентирован не только на производство колбасных и мясных изделий, но и на широкий ассортимент полуфабрикатов. Чтобы модуль успешно работал, не испытывал недостатка в сырье, сейчас создаем три сельскохозяйственных заготовительных кооператива. Думаю, такое деловое партнерство позволит в достатке обеспечить население района собственной мясной продукцией.

Развивается и деревообрабатывающее производство, хотя в этом направлении еще, как говорится, непочатый край работы. Сегодня несколько предпринимателей имеют собственные пилорамы, в Тяжине открыт специализированный «Строительный двор». Уже несколько лет успешно работает по производству столярных изделий Алексей Осипов. Его продукция — оконные и двер-



ные блоки из экологически чистого дерева — пользуются большим спросом у населения. Постепенно налаживается и производство мебели, здесь хорошие перспективы у Сергея Кузьмичева. Его изделия мы представляли на выставке «Кузбасский бизнес-форум», где получили достаточно высокую оценку. Предприниматель намерен расширить производство, провести его модернизацию, соответственно увеличить и число работников. Он уже представил нам свой бизнес-проект, на реализацию которого требуется кредит.

Существенно меняется сфера услуг. Сегодня предприниматели оказывают 75 процентов всех бытовых услуг. Приятно отметить, что наши предприниматели в сфере услуг стараются приблизиться к городу. Предприниматель Наталья Половина открыла в Тяжине косметический салон «Медя», сумела создать в нем уют и комфорт для клиен-

тов и работающих мастеров, организовала комплекс качественных услуг с парикмахерской и маникюрным залом. Открываем ателье по пошиву и ремонту одежды. Такие небольшие, компактные предприятия составляют сегодня прочное звено в общей цепи экономики района. В 2006 году общий объем платных услуг в малом бизнесе вырос уже до 80 миллионов рублей. И это далеко не предел, у нас имеются хорошие возможности для развития предпринимательства.

— Цель нового регионального проекта «Малый бизнес» — не только «подтянуть» предпринимательство в глубине до уровня крупных городов, но и обеспечить развитие малого бизнеса на новом качественном уровне. Что для этого планирует сделать администрация Тяжинского района?

— Главный упор будем делать на развитие производства. В сельском хозяйстве хотелось бы организовать на более широком уровне собственную переработку продукции. Сейчас в районе не производятся сливочное масло, сыры, хотя все условия имеются. Есть подворья, где содержат по десять и более голов крупнорогатого скота. В 2006 году мы заключили 323 договора на развитие личных подсобных хозяйств, выдали льготных ссуд более чем на 20 миллионов рублей. За год только в частном секторе было реализовано 2600 тонн мяса, 350 тонн молока. И сельхозпред-

приятия, и население держали бы больше скота, но заготовить корма, найти самостоятельно рынки сбыта для многих является проблемой. Эту задачу и надеемся решить с помощью инициативных, энергичных предпринимателей.

На встречах с предпринимателями, а они приходят у нас довольно часто, я не устаю повторять одну фразу: «Нам не жить друг без друга». Может, она звучит несколько пафосно, но это действительно так. Наш район дотационный, целевых средств, которые поступают из областного бюджета, недостаточно для нормального развития социальной инфраструктуры. Увеличивать собственную налогооблагаемую базу. Ставку делаем на малый и средний бизнес. В 2006 году поступление доходов в местный бюджет от малых предприятий и индивидуальных предпринимателей составило более 6 миллионов рублей, это 12,5 процента от общей суммы поступлений. Уже неплохо. С дальнейшим развитием малого бизнеса, надеемся, эта сумма будет увеличиваться.

— Вы уверены, что проект, который предложили вам кемеровский муниципальный фонд поддержки предпринимательства и областная служба занятости, реально поможет развитию предпринимательства в районе?

— Да, мы очень рассчитываем на это. Нас больше всего тревожит высокий показатель безработицы в

нашем районе. Хотя анализ показывает, что с развитием малого бизнеса уровень безработицы заметно снижается. Еще в 2004 году он составлял 14 процентов, в 2005 — уже 10, а в 2006 — 9 процентов к общему числу трудоспособного населения. Но 9 процентов — это 1754 человека, показатель для села довольно высокий. Вот почему администрация района охотно поддержала предложение муниципального фонда поддержки предпринимательства г. Кемерово и областного Управления государственной службы занятости населения — с их финансовой и консалтинговой поддержкой обучить безработных основам предпринимательства. На первом этапе нам необходимо было найти таких потенциальных предпринимателей, желающих и способных работать и зарабатывать деньги. Честно признаюсь, опасались, что не сможем «расшевелить», заинтересовать людей, но мы приятно ошиблись. К этой работе активно подключились главы сельских территорий, и уже сегодня у меня на столе лежит более двадцати заявок — предложений на организацию собственного дела. Это только те, кому мы уже даем «добро». Кто-то из них уже пытался что-то делать, но для развития собственного дела у них просто не было возможности.

Например, Максим Николаевич Лукомский.

(Окончание на стр. VII).



В косметическом салоне «Медя».

Инструмент управления человеческими ресурсами

Мы уже рассказывали о том, что кемеровская компания «Бизнес – Аналитик Групп» предложила местному бизнес-сообществу новаторский вид консалтинговых услуг – обзоры заработных плат. В конце марта специалисты «Бизнес – Аналитик Групп» презентовали итоги первого такого проекта – «Уровни оплаты труда и компенсационная политика в компаниях г. Кемерово во 2 полугодии 2006г.». Интерес, который проявило к этому проекту бизнес-сообщество (причем не только Кемерово), дает основания полагать, что обзоры заработных плат станут повседневным инструментом в деятельности руководителей организаций, специалистов по HR, экономистов по труду и заработной плате.

Отдавая должное ценности информации о средней «стоимости» специалистов, мы все-таки решили обратить внимание работодателей на немаловажную часть этой «стоимости» – бенефиты, т.е. социальные льготы. В российских компаниях социальные льготы (бенефиты) в денежном выражении составляют в среднем от 10 до 20% совокупного вознаграждения сотрудников. При этом виды социальных льгот и условия их предоставления поражают своим разнообразием. Льготы превратились в неотъемлемую составляющую компенсационной политики и приобрели статус полифункционального инструмента в системе управления человеческими ресурсами.

По мнению руководителя отдела HR-консалтинга «Бизнес-Аналитик Групп» Александра БОГОМОЛОВА, устойчивая тенденция возрастания удельного веса социальных льгот наблюдается и в структуре компенсации труда сотрудников компаний г. Кемерово. Сегодня Александр Михайлович рассказывает об этом подробнее.

Наиболее распространенными видами социальных льгот в малых компаниях (численность штатных сотрудников менее 30 человек) в г. Кемерово являются компенсация транспортных расходов, связанных с выполнением служебных обязанностей (35,5% обследованных компаний), дополнительное медицинское страхование (33,9%) и расходов на обучение, повышение квалификации (22,6%)¹. В целом малые компании предоставляют достаточно широкий диапазон социальных льгот, однако частота их применения невысока и ограничена финансовыми возможностями.

Схожее распределение социальных льгот наблюдается в средних компаниях (численность сотрудников менее 200 человек) на фоне общего возрастания частоты их использования в качестве инструмента управления персоналом. В средних компаниях в перечень наиболее распространенных социальных льгот дополнительно включаются ссуды, кредитование сотрудников.

Система социальной защиты в наибольшей степени развита на крупных предприятиях, где наблюдается значительное возрастание частоты включения льгот в структуру совокупного компенсационного пакета. Распространенными льготами крупных предприятий являются оплата дополнительного медицинского страхования (85,7% респондентов), компенсация затрат на обучение и повышение квалификации (71,4%), организация питания на рабочем месте (57,1%), компенсация транспортных расходов (57,1%) и туристических путевок (42,9%).

Наибольшее распространение в компаниях г. Кемерово, принадлежащих различным отраслям экономической деятельности (производство и строительство, оптовая и розничная торговля, сфера услуг и др.), получили оплата дополнительного медицинского страхования и компенсация транс-

портных расходов, связанных с выполнением служебных обязанностей, другие распределяются по отдельным категориям сотрудников, определяемым исходя из профессионально-квалификационных характеристик, выслуги лет, должностных уровней и пр.

Периодические мониторинги рынка труда позволяют предположить, что развитие компенсационных политик кемеровских компаний будет осуществляться преимущественно в направлении повышения разнообразия льгот, представленных сегодня стандартным набором, и дифференциации условий их предоставления, т.е. индивидуализации социальных пакетов для отдельных сотрудников и групп должностей.

Одним из способов управления структурой социальных льгот является формирование так называемого «меню», представляющего собой сводный перечень льгот, предоставляемых компанией. Номенклатура льгот может быть универсальной для всех сотрудников компании, но чаще она различается для линейного персонала, руководителей среднего и высшего звена. Сотрудник сам выбирает из предложенного перечня льготы и компенсации, которые для него являются привлекательными. Объем предоставляемых льгот может ограничиваться в денежном выражении некоторой предельной суммой или рассчитываться в баллах.

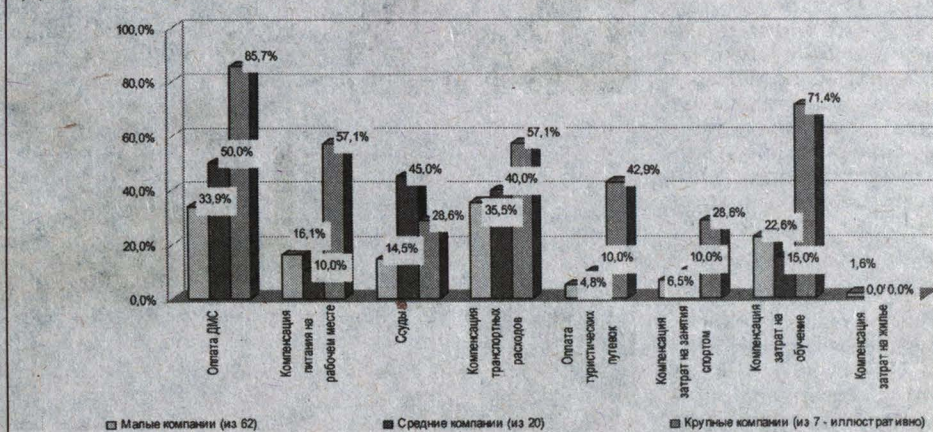
При компенсации затрат на занятия спортом может реализоваться система чек-ов, при которой компания оплачивает расходы в пределах фиксированной суммы. Сотрудники вольны самостоятельно выбирать спортивный клуб и вид спорта (от игры в шахматы до прыжков с парашютом), при этом компенсация может покрывать все затраты или только часть.

Сложно сформулировать универсальные рекомендации по формированию структуры социальных льгот. Система социальных льгот прежде всего должна быть доступной для администрирования, соответствовать стратегическим целям и финансово-экономическому состоянию компании, а также, что немаловажно, ожиданиям и потребностям сотрудников. Даже самая оптимальная социальная политика со временем устаревает и требует модификации и целенаправленного управления. Наиболее часто в компаниях города пересмотр объема и номенклатуры социальных льгот осуществляется один раз в год в период подведения итогов производственной и финансовой деятельности и планирования фонда оплаты труда на будущий год.

Конкурентоспособная социальная политика администрации предприятия является основным активным инструментом, позволяющим удерживать наиболее опытных и квалифицированных специалистов, поддерживать оптимальный социально-психологический климат, развивать организационную культуру, повышать качество жизни сотрудников. В заключение добавлю, что подробное обсуждение вопросов формирования и управления социальными льготами специалистами «Бизнес-Аналитик Групп» планируют организовать на семинаре в конце апреля текущего года.

¹ Данные исследования «Уровни оплаты труда и компенсационная политика в компаниях г. Кемерово во 2 полугодии 2006 г.»

График. Доля компаний, применяющих социальные льготы (в % от количества компаний данного размера)



Индивидуальный предприниматель Сергей Опейкин.

«Нам не жить друг без друга»...

(Окончание. Начало на стр. VI).

Он мастер-краснодеревщик, может делать любую мебель – офисную, мягкую, корпусную, заняться производством пиломатериалов. Все, что ему нужно, – это деньги, чтобы открыть цех, установить современное оборудование. Или семья Гутых из села Акимов-Анненка. У них большое подсобное хозяйство, держат много скота. Мы разговаривали с хозяйкой Викторией Викторовной, она согласна организовать сельскохозяйственный кооператив, выращивать скот на продажу, заниматься заготовкой и реализацией кормов. Но им нужна сельскохозяйственная техника, а денег на ее покупку тоже нет. В селе Нововосточный Юрий Николаевич Паско также намерен создать сельскохозяйственный кооператив по заготовке грубых кормов, а в селе Октябрьский есть возможность организовать кузницу. Двое жителей поселка Игатовский вышли с предложением приобрести и запустить в работу мини-завод по производству стройматериалов. Он нам тоже нужен, потому что в последние годы молодые семьи все больше строят собственные дома. В селе Бороковка Станислав Кузьмич Литвинов хочет создать животноводческий мини-комплекс, расширить пастбище. Предложений поступает много, причем умных, взвешенных. Люди хотят заниматься таким делом, которое нужно району, производить такую продукцию, которая будет востребована.

Но, Нина Алексеевна, помимо знаний о том, как вести бизнес, практически всем необходима финансовая помощь (некоторым для открытия собственного дела понадобятся и помещения). В

силах ли дотационный район обеспечить такую поддержку начинающим предпринимателям?

Это действительно самая серьезная проблема. У нас в районе тоже создан муниципальный фонд поддержки предпринимательства «Деловой центр», который возглавил директор Тяжинского кредитного союза Андрей Анатольевич Сметанин. Существует он только три месяца, у него нет опыта финансового-кредитной работы и нет еще средств, чтобы оказывать финансовую помощь предпринимателям. Наш фонд сейчас активно создает базу идей, предлагает свою помощь в составлении бизнес-планов, оформлении документов. Фонд выставил на областной конкурс три проекта по организации малого бизнеса – создание в районном центре Интернет-клуба, строительство жилья и выпуск полиграфической продукции. Уже само участие в конкурсе – большой плюс нашему фонду. В недалеком будущем планируем через него оказывать материальную поддержку предпринимателям. Тяжинский кредитный союз готов предоставить часть средств. Но одним нам эту проблему не решить. Очень рассчитываем на содействие Государственного фонда поддержки предпринимательства.

Еще один вопрос – выделение производственных помещений. Мы уже его прорабатываем, по возможности, подыщем приемлемые производственные площади.

Люди на селе в полном смысле загорелись идеей открыть свое дело, вдохновились появившейся возможностью заняться бизнесом. Наша, власти, задача – оказать им финансовую, организационную и консультативную помощь и не мешать работать.

Валентина МЖЕЛЬСКАЯ.

Многие строительные компании, которым становится неуютно рядом с монополистами отрасли в больших городах, все чаще поглядывают сегодня в сторону малых городов Кузбасса. Они открыто заявляют о своих планах – развернуть там малоэтажное строительство, таунхаусов в частности. Думают ли они о том, что построить жилье в некоторых городах порой легче, чем потом продать его?

Предприниматель Александр Злобин построил малоэтажный элитный дом. Сделай он это в Кемерове, сей факт остался бы незамеченным – здесь элитного жилья строится много. Но Злобин построил такой дом, даже не дом, а жилищный комплекс, в Мариинске. Проект «Солнечный» стал дипломантом международного конкурса «Ландшафтная архитектура. Взгляд из окна...». Жюри, в составе которого профессиональные архитекторы и ландшафтники, высоко оценило главную идею Злобина и его команды, воплощенную в «Солнечном»: кусочек солнечного юга в далекой Сибири.

Александр Злобин начал свой бизнес в Мариинске. И как многие его российские коллеги, начинал с торговли. Но, прежде чем зайти в какое-то здание, он серьезно реконструировал торговые площади, делал их «под себя» (так было со зданиями мариинского ЦУМа и «Эльдорадо»). И это оказалось интересней. «После тебя что-то остается осязаемым», – объясняет Александр усиливающуюся тягу к строительству. «Под себя», точнее, свои представления о человеческом жилище он разрабатывал и свой первый коммерческий строительный проект – «Солнечный».

Когда-то это было нежилое здание, двухэтажный производственный корпус, от которого уцелели стены, перекрытия и крыша. Купив его, Злобин сначала обустроил там офис своей фирмы. Об использовании пустующих площадей особо не задумывался. Но однажды чудесным зимним днем, возвращаясь в офис, Александр Борисович остановился перед домом, который видел каждый день, пораженный: белый снежок, солнышко светит, тишина, шума города не слышно, только птички поют!

– И я подумал: будь здесь моя квартира, я бы жил в ней с удовольствием!

чужие уроки

Для кого строим?

Так родилась идея построить здесь жилье. Дом действительно очень удачно расположен – он не затеняется ни соседними зданиями, ни деревьями. Солнышко первую половину дня одну сторону освещает, а затем – вторую. Это очень комфортный, спокойный район. С одной стороны, центр рядом, рынок рядом, парк рядом, вокзал рядом – все рядом, выходишь прямо на остановку. И в то же время это не первая линия домов, где постоянно гудят машины, здесь тишина и покой...

Оценить эту идею в Мариинске Злобин привозил знакомых архитекторов, маркетологов, все они в один голос поддерживали ее. Получив согласие санэпиднадзора на реконструкцию производственного помещения в жилое, Злобин заказал проект жилого дома. Задачу заказчика Злобина архитекторы выполнили на «отлично»: проект действительно получился оригинальным.

«Солнечный» не укладывается в привычный стереотип жилого дома и его окружений. Башни, гнутые балконы, сочетание окон разных конфигураций, яркий фасад выделяли бы его, даже стой он в ряду коттеджей. Но неординарен он и внутри. В этом доме всего 21 квартира. В квартирах – от 1 до 4 комнат, в зависимости от чего общая площадь жилища колеблется от 33 до 94 кв. м. Вход на каждый из двух этажей – отдельный (вход на второй этаж – через одну из трех башен – архитектурных «изюминок» этого комплекса). По мнению застройщиков, это очень удобно – с одной стороны, ты не один в доме, с другой – ты можешь ограничить круг своего общения с соседями до минимума. В средней башне всего две квартиры (каждая из четырех комнат), то есть вся башня – с подъездом,



коридором, прихожей – в распоряжении двух хозяев. Сами квартиры тоже далеки от привычного стандарта – это квартиры-студии с оригинальной планировкой и не менее оригинальным дизайном, эксклюзивной отделкой.

Но при всем при этом проект «Солнечного» несколько раз переделывался, потому что все в будущем жилище «примерялось на себя». На некоторые усовершенствования Злобина натолкнули проблемы, которые возникли, когда он переехал в Кемерово, куда впоследствии должна была перебраться и вся компания.

– Припарковать машину у дома просто невозможно – нет места. Под окнами даже когда на обед приезжаешь, оставлять ее

небезопасно. У знакомого вырвали магнитофон из машины – он из окошка смотрел, а сделать ничего не мог. Где на ночь машину оставить – тоже проблема: возле дома гаражей нет, а если и есть гаражный кооператив, в нем давно уже нет свободных мест. Автостоянки далеко от дома. Купить капитальный гараж в новом доме проблематично – он нередко дороже квартиры, – описывает неудобства проживания в Кемерове Александр Борисович. – Детей никак не выпустить. Дочери пять лет, с удовольствием ездит к бабушке в Мариинск, потому что там она целый день во дворе – на свежем воздухе, а здесь вынуждена дома сидеть, на улице ее одну просто не выпустят – она маленькая.

Так пришло решение расширить проект. Причем не только оградить территорию вокруг дома, сделать стоянку, но и построить 14 отапливаемых гаражей с отдельным входом, более того, поставить автоматику на ворота, чтобы в дождь или мороз, не выходя из салона авто, можно было просто нажать кнопку на пульте – и ворота открылись и закрылись сами. «Для тех, кто имеет автомобили, на сегодняшний день это лучшее предложение в Мариинске», – справедливо считает Злобин.

Детей будущих обита-

телей «Солнечного» застройщики жилого комплекса окружили не меньшей заботой, чем владельцы загородных коттеджей: детская площадка на огороженной территории – круг диаметром 10 метров с большой песочницей, деревянными элементами. Здесь даже предусмотрели то, что кто-то из детей непременно захочет залезть на ограду, – в целях безопасности не стали украшать ее острыми пиками.

Особая гордость компании «Статус-строй» – ландшафт жилищного комплекса «Солнечный». В первоначальном проекте озеленение прилегающей к дому территории было стандартным. А в конечном варианте получился ландшафт, дизайн которого покорил жюри международного конкурса: «Крымский дворик» озеленяют более ста видов древесно-кустарниковых растений как экзотических, так и местных, сибирских. Сезонные «акценты» позволяют этому оригинальному дому даже зимой иметь открыто южный вид.

«В «Солнечном» мы соединили прелесть городской квартиры и коттеджа. В Мариинске ничего подобного нет», – подводит итог стараниям своей компании Александр Злобин. И с этим трудно не согласиться.

Но, напомним, заказчиком этого жилищного комплекса был сам же застройщик – компания «Статус-строй». Остается она в Мариинске, возможно, большую часть квартир раскупили бы сотрудники этой компании, но бизнес вынудил их переехать в Кемерово. И во весь рост встал вопрос: как продать элитное жилье, в котором стоимость квадратного метра – от 27 тысяч рублей – на 30% дороже, чем стоимость жилья на вторичном рынке Мариинска.

– Люди пока из-за цены настороженно относятся к этому дому. Дорогие машины, дорогую мебель покупают, до этого созрели, а вот дорогие квартиры... Они не оценили по

достоинству все прелесть «Солнечного». В Кемерове это было бы, как минимум, в 2 раза дороже, и покупатели выстроились бы в очередь, – замечает Злобин.

Скорей всего так и было бы. Даже на моей памяти немало случаев, когда владельцы загородных коттеджей возвращаются в Кемерово, кого-то не устраивает одиночество, на которое обрекает удаленность коттеджей друг от друга, кого-то – расходы на содержание автономного коммунального хозяйства. Для таких людей жилищный комплекс находится в Мариинске.

– А если эти квартиры у вас не купят? – рискнула поинтересоваться у Злобина.

– Я не допускаю этого. Посмотрите на дороги: раньше самой любимой машиной у наших сограждан были Жигули, сегодня люди предпочитают покупать, пусть и «бэушные», но качественные иномарки. Аппетит приходит во время еды. Жители Мариинска оценят это все.

Но предположить, что Злобин будет сидеть сложа руки и ждать, когда жители его родного города оценят то, что он для них построил, – значит недооценивать этого предпринимателя. Он предпринял встречный шаг, даже не получив права собственности на «Солнечный». Шаг этот, как и все, что делает Злобин, был тоже нестандартным – ярмарка ипотеки в Мариинске.

Идея эта и ее воплощение не были лично его, но талант Злобина в том и заключается, что он находит таких же талантливых людей, которые готовы работать вместе с ним для достижения его цели. Цель в данном случае маркетологи сформулировали бы так: «Продать то, что не продается».

Вера КАРЗОВА.

(Продолжение в следующем выпуске ОПОРЫ).

