

май

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

КУРС ВАЛЮТЫ (ЦЕНТРОБАНК)

\$	25, 88 руб.
€	34, 83 руб.

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

Издается
с 7 января
1922 года.



93 (24327)

29 МАЯ 2007 г., ВТОРНИК

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

кузбасс

КУРЬЕР

А теперь и пряник!

В Кемерове стартовали акции «Подключайся» и «Подарочный ремонт». Коммунальщики решили не только наказывать неплательщиков, но и активно поощрять тех, кто вовремя платит за жилищно-коммунальные услуги.

На брифинге, который состоялся в МП «Управление единого заказчика жилищно-коммунальных услуг», директор УЕЗЖКУ Олег Ильясов проинформировал журналистов об основных направлениях работы по ликвидации задолженности населения. Статистика предприятия показывает: 8524 горожанина не платят за квартиру более 3 месяцев, 4967 — более 6 месяцев, а 3250 — копят долги более года. Тем не менее общее число должников не превышает 5 процентов. Именно для поощрения добросовестных плательщиков УЕЗЖКУ разработало акции «Подарочный ремонт» и «Лотерея».

«Подарочный ремонт» получат жители тех домов, где нет задолженности по оплате за ЖКУ. Таких домов в Кемерове 12. Летом жильцам, в зависимости от потребности, отремонтируют балконы, отмостки или подъездные козырьки. Акции «Лотерея» коснется тех горожан, которые платят коммунальщикам «месяц в месяц». Таких в областном центре около 60 тысяч человек. Акции «Подключайся» рассчитана на тех жильцов, которые погасили свои долги за ЖКУ и имеют право на получение в полном объеме жилищно-коммунальных услуг.

Евгений БЕСЕДИН.

Соглашение

Вчера губернатор Кузбасса Аман Тулеев и председатель совета директоров ОАО «Шахта «Заречная» Александр Стариков подписали соглашение о социальном и экономическом партнерстве на 2007 год. В 2007 году собственники ОАО «Шахта «Заречная», где работают 2,5 тыс. человек, намерены инвестировать в развитие производства шахты 2,1 миллиарда рублей — в три раза больше, чем в 2006 году.

телефон доверия

По инициативе губернатора А.Г.Тулеева, в Кузбассе заработал «телефон доверия» по вопросам безопасности на шахтах.

Позвонив по кемеровскому телефону 58-69-64 в областную службу безопасности, любой шахтер или член его семьи смогут сообщить о допущенных на их предприятии нарушениях правил безопасности, о курьезных случаях, из-за которых их товарищи, спускающиеся в забой, рискуют жизнью. Причем звонок может быть и анонимным. Каждый сигнал тщательно проверяет работники администрации, специалисты Ростехнадзора.

посевная

Посевные работы в Кузбассе осложнены затянувшейся дождливой погодой.

Хлеборобы используют каждый ясный день для посевных работ. На сегодняшний день засеяно зерновыми и зернобобовыми культурами 494 тысячи гектаров, что составляет 67,7 процента посевных площадей. Лидером посевной по-прежнему остается Беловский район.

праздник

Вчера Россия отметила День пограничника. А в минувшую субботу, по поручению губернатора Амана Тулеева, в Алтайском погранотряде побывала делегация кузбассовцев под руководством главы Таштагольского района Владимира Макуты. В составе этого отряда близ пограничного посёлка Артамда находится застава «Кузбасская».

Алтайский погранотряд — один из лучших в Российской Федерации. Под охраной его бойцов находится 880 километров границы России с Монголией, Китаем и Казахстаном. На счету пограничников десятки задержанных нарушителей режима государственной границы, множество пресеченных попыток контрабанды.

В этот раз кузбасская делегация доставила пограничникам компьютеры, многолетнюю и бытовую технику. Многие солдаты и офицеры получили кузбасские награды и денежные премии.

Кто вы, виртуальные красотки?

Впервые в Кемерове в рамках развлекательного портала A42.ru стартует конкурс красоты «Мисс А42».

На сайте конкурса любая девушка (от 16 лет и старше) может разместить свои лучшие фотографии, заполнить оригинальную анкету и побороться за звание «Первой красавицы А42». Голосование началось 25 мая и закончится 30 июня. Финалистки определяются по рейтингу Интернет-голосования. Но церемония награждения будет совсем не виртуальной и состоится в середине июля (точное место и время проведения будут указаны на сайте miss.a42.ru). Первых красавиц А42 ожидают солидные призы (видеокамера, DVD и др.).

Качественный резерв

В Новокузнецком училище олимпийского резерва по итогам учебного года состоялся спортивный праздник, на котором чествовали лучших учащихся и их наставников.

Директор училища Михаил Гайко и заместитель председателя спорткомитета города Галина Гольцева вручили лучшим учащимся и их наставникам не только Почетные грамоты, но и денежные премии.

Новокузнецкому училищу есть чем гордиться сегодня. В этом учебном году четверо воспитанников НУОРа выступили на этапах Кубка мира. Кроме того, учащиеся этого специализированного учебно-спортивного заведения завоевали 37 медалей различного достоинства на первенствах России, девять из них впервые стали мастерами спорта.

На слуху в стране выступления таких «олимпийцев», как Кирилл Скачков (настольный теннис), Виктор Байлагашев (стрельба), Михаил Алоян (бокс), Елена Простева (горные лыжи), Андрей Калысин (лыжные гонки).

Все они — ближайший резерв нашей главной олимпийской команды.

Виктор ЖЕЛЕЗНЫЙ.

КУРЬЕР

документы

В сегодняшнем номере «Кузбасс» официальный публикует постановление Коллегии администрации Кемеровской области об утверждении Порядка распоряжения земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, на территории административного центра Кемеровской области — города Кемерово, №120; реестр турпутей, осуществляющих деятельность на территории Кемеровской области.

Ликбез XXI века

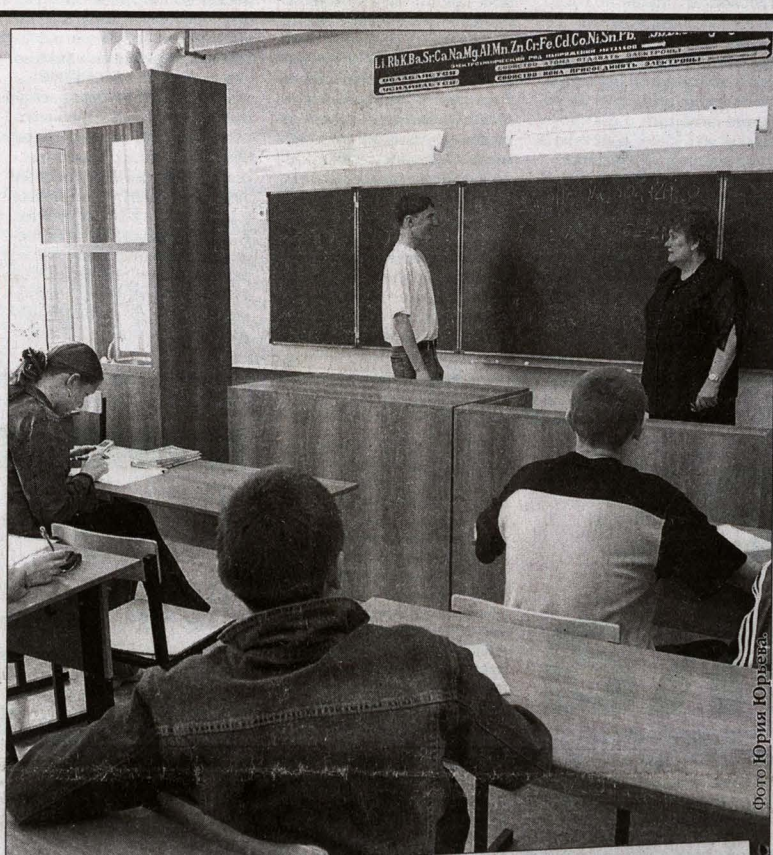
Госдума рассмотрела в первом чтении законопроект, призванный вернуть в Россию всеобщее среднее образование. В настоящее время Конституция устанавливает обязательность только двух ступеней образования: начального и основного (9 классов). Предполагается, что, принятый в окончательном чтении, он вступит в силу уже с 1 сентября 2007.

Сельские приоритеты

По словам начальника управления образования Тисульского района Любови Савиной, проблема низкой посещаемости школы особенно остро стояла в середине 90-х. Безработица и безысходность тогда буквально захлестнули село, приоритеты поменялись, образование перестало цениться. Ежегодно по району свыше 30 детей младшего и среднего школьного возраста бросали учебу, и повлиять на этот процесс было сложно: в тот период считалось, что органы управления образования ни семьи, ни школы контролировать не должны. Сейчас ситуация выправилась.

В районе зарегистрированы около 3000 детей школьного возраста. Не обучаются только четверо: все они из асоциальных семей, кочующих из одной деревни в другую. Новый законопроект возвращает органам образования и местного самоуправления полномочия для учета детей, подлежащих обязательному обучению. И обязывает родителей (опекунов) создавать детям условия для получения полного среднего образования. В этом его несомненный плюс. Но вот будет ли всеобщее среднее по силам каждому?

— Когда я начинала работать в школе, среднее образование тоже было обязательным, — вспоминает Любовь Павловна. — И учителям приходилось из класса в класс «тянуть за уши» ребят, которые в силу ограниченных способностей просто не могли освоить программу средней школы. Среди них было много неплохих, общительных и очень трудолюбивых. Но если тогда можно было ставить им тройки с закрытыми глазами, то система ЕГЭ просто не позволит таким детям получить заветный аттестат...



По данным Кемеровостата, в 1989 году только 6 кузбассовцев из каждой тысячи молодежи в возрасте 20-24 лет не имели за плечами ничего, кроме начальной школы. В 2002 году таких «недорослей» в пересчете на тысячу стало уже 19. По России в целом эти цифры выглядят как 6 и 13 соответственно.

Чтобы «трудный» стал личностью

В системе департамента образования и науки Кузбасса действуют 59 вечерних сменных средних общеобразовательных школ. Они позволяют получать образование не только детям, вышедшим из обычных школ, но и взрослым, намеревающимся поступить в вуз. В вечерней школе № 2 г. Кемерово, например, учебный год заканчивают 278 человек. Молодежи в возрасте от 18 лет среди них только 60%.

Большая часть подростков учится в первую сме-

ну, как в обычной массовой школе. А те, кто работает, занимаются по вечерам. В вечерней смене есть также заочные классы, их контингент — лица от 20 до 40 лет. Много парней, вернувшихся из армии, окончивших в свое время только 9 классов, — уточняет директор школы Ирина Дужкина. — Они пробуют устроиться в охрану или в милицию, а там требуется как минимум среднее образование. Есть среди наших учеников и ребята с дипломами техникумов или ПТУ. Есть такие, кто сейчас учится там и параллельно — у нас. Потому что аттестата о среднем образовании профессиональные учебные заведения не выдают, и выпускник горного техникума, например, сможет в дальнейшем продолжить образование только в техническом вузе. Ни в медакадемию, ни на филфак КеМГУ он уже не поступит. А в молодом возрасте выбрать можно что-либо еще. Но главная задача вечерней школы — социализация непростых подростков.

В обычной, ориентированной на средних учеников, они не были успешными. А у нас они личностные, потому что и детей в наших классах поменьше, и условия для них более комфортные. Навскидку могу назвать несколько семей, в которых все дети (двое, трое, четверо) заканчивали нашу вечернюю школу. Это не пьющие семьи, а просто очень бедные.

(Окончание на 2-й стр.)

Как стало известно

«Суховский» остался нетронутым

В минувшую пятницу не состоялся аукцион по продаже технологических линий и оборудования тепличного комплекса «Суховский», поставленных в 1990-е годы по программе «ГАТА». На участие в торгах не было подано ни одной заявки. Но даже если бы покупатель нашёлся, аукцион все равно не состоялся бы. Накануне областной арбитражный суд приостановил исполнение решения комитета по управлению госимуществом Кемеровской области о продаже этих объектов.

Как рассказал «Кузбассу» временный управляющий ФГУП «Суховский» Алексей Овчинников, суд принял обеспечительные меры по его заявлению о признании незаконным упомянутого решения КУГИ. Еще в начале года руководство ФГУП обратилось в суд с заявлением о признании предприятия банкротом. Обязанность управляющего в рамках введенной процедуры наблюдения — обеспечить сохранность имущества, которое может быть использовано для расчетов с кредиторами. А продажа части имущества на аукционе могла ущемить интересы кредиторов.

В прошлом году область инициировала взыскание с ФГУП 39 млн. рублей выгоды за использование чужого имущества (75% оборудования и технологических линий, выставленных на торги, давно в работе). Но А. Овчинников отмечает, что не получил от области и от собственника ФГУП документальных подтверждений того, что выставленные на торги технологические линии и оборудование действительно находятся в областной собственности. Это и стало одним из оснований для его обращения в суд. Вероятно, соответствующие документы будут рассмотрены в июне, когда заявление управляющего будет рассматриваться по существу. Пока же приватизационный процесс приостановлен.

Такой поворот событий выгоден не только кредиторам

ФГУП «Суховский», которые не лишатся части имущества еще до рассмотрения дела о банкротстве, (оно будет также в июне). Отмена аукциона и в интересах АО «Суховский» (вторая составляющая технологического комплекса совхоза «Суховский»), которое называлось главным претендентом на выставленные объекты. Директор «Суховского» Геннадий Левин подтвердил «Кузбассу», что предприятие заинтересовано в сохранении единого технологического комплекса. Но на момент проведения аукциона АО не располагало необходимой для участия в нем суммой в 58,5 млн. рублей (такова была начальная цена).

Татьяна ДУМЕНКО.

Нужна ли каска альпинисту?

Лазить по горам без специального снаряжения опасно, даже если считаешь себя опытным альпинистом. В этом на собственном опыте смог убедиться 22-летний кемеровчанин — без страховки он решил спуститься с высоких скал недалеко от деревни Журавли. Когда до земли оставалось чуть более семи метров, не удержавшись, парень сорвался вниз.

Это место у деревни давно облюбовали любители экстремального вида спорта — горного альпинизма. Скалы оснащены специальными поручнями, креплениями для безопасного спуска. А молодой человек, понадеявшись на свои силы и опыт, спускался вниз, не воспользовавшись страховочными ремнями и каской. Ему можно сказать повезло — пролетев все это расстояние, он не задел ни одного выступа, упал на траву. Ребята из компании, с которой приехал верхолаз, тут же позвонили на 01.

Через несколько минут экипаж «Кемеровской службы спасения» был уже на месте. Первичный осмотр показал, что парень при падении повредил кость в области таза. Горько-

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

пиниста уложили на специальные носилки — «парамедик», предназначенные для спуска-подъема пострадавших из труднодоступных мест. Далее кемеровчанина транспортировали по воде на спасательном катере и уже на другом берегу передали медикам «скорой».

Примечательно, что на группу альпинистов-любителей из пяти человек была всего одна защитная каска, и та почему-то при спуске не использовалась...

Старшеклассников научат спасению на водах

Сегодня в Кемерове на Центральной спасательной станции государственной инспекции по маломерным судам (ГИМС) пройдет урок безопасности для старшеклассников под названием «Правила безопасного поведения на водоемах».

Организаторами выступили Центр противопожарной пропаганды и общественных связей Главного управления МЧС России по Кемеровской области, Центр ГИМС и Агентство по защите населения и территорий Кемеровской области.

На уроке безопасности будут проверять готовность учеников 10-х классов школы № 54 к проведению мероприятий по обеспечению безопасности на воде. Школьники продемонстрируют навыки поведения на воде, безопасности окружающих на водоемах, оказания первой медицинской помощи. В ходе мероприятия сотрудники ГИМС представят имеющееся на территории станции спасательное оборудование. Предполагается, что в случае необходимости подростки смогут не только правильно вести себя в чрезвычайной ситуации, но и помогут другим.

После прохождения инструктажа по технике безопасности ребята на катере совершат водный переход по реке Томи.

«Безопасность – это дисциплина ума»

Проблемами безопасности труда на горнодобывающих предприятиях области вот уже два года занимаются преподаватели и студенты Новокузнецкого филиала-института Кемеровского государственного университета.

Именно на такие разработки по безопасности горняцкого труда Российский фонд фундаментальных исследований выделяет гранты на сумму около шести миллионов рублей. Эти деньги получили кузбасские ученые, в том числе НФИ КемГУ, принявшие участие в региональном конкурсе. При этом половина средств должна поступить из фонда по поддержке фундаментальных исследований, а вторую половину выделить регион. Всего же на научные разработки было выдано девятнадцать конкурсных грантов, и больше половины из них «взял» Кемеровский государственный университет.

Деньги, предназначенные для Новокузнецка, в течение этого года должны быть направлены только на научные исследования по снижению аварийности на угледобывающих предприятиях «в результате неадекватных действий персонала». Работа в этом направлении в Новокузнецком филиале-институте идет уже два года под названием «Разработка

теоретических основ соци-

огуманитарной технологии обеспечения безопасности деятельности на угледобывающих предприятиях».

Подобное направление в научной деятельности нашего филиала-института вызвано тем, что в последние годы хотя и уделялось немало внимания безопасности работы горняков, но упор делался все-таки больше на технический аспект проблемы. В то время как девятно процентов аварий связано не столько с техникой, оборудованием и геологическими условиями – выбросами метана, обрушением кровли, сколько с так называемым человеческим фактором. Данные, полученные по Кузбассу за прошлый и нынешний годы, говорят о том, что аварийность и смертельный травматизм у нас в десять, а то и двадцать раз выше зарубежных показателей. Социальность, подобные цифры просто шокируют, – рассказывает директор филиала-института Владимир Семенович Гершгорин, он же научный руководитель исследова-

тельного проекта. Средствами, полученными от победы на региональном конкурсе, прежде всего распорядится группа преподавателей, в которую вошли социолог, психолог, юрист и методолог. Предстоит провести опрос на горнодобывающих предприятиях Кузбасса, изучить и описать все аварии и свести полученные данные в единую базу, чтобы создать целостную и четкую систему управления в работе с персоналом. По словам В.С. Гершгорина, следует разработать такие подходы, выявить такие условия, которые позволили бы всем без исключения работникам горнодобывающих предприятий иначе взглянуть на рабочую ситуацию и по-иному выстроить свои действия в этой системе управления.

Участие в научных разработках во время практики примут и студенты. Их задача – проанкетировать и обработать полученные данные, а также собрать и проанализировать типичные случаи происшедших аварий. К слову, на эту тему в

вузе уже защищена одна дипломная работа. Ее автор – Алена Кравченко, ныне проходящая учебу в магистратуре Новосибирского государственного университета. По словам В.С. Гершгорина, отныне студенты получат возможность «применить свои умственные способности и незапороженное мышление в этой сфере научной деятельности».

Кстати, на аспект научно-исследовательской деятельности по вопросам безопасности работы горнодобывающих предприятий было обращено пристальное внимание во время недавних посещений группами сотрудников КемГУ зарубежных вузов. В частности, австралийского штата Квинсленд – одного из мощных угольных регионов мира. Оказалось, что, кроме фундаментальных исследований, в которых у местного университета устойчивые позиции в научном мире (есть и собственные нобелевские лауреаты), здесь ведутся и прикладные разработки, связанные со спецификой региона и финансируемые в

основном горнодобывающими компаниями. Это прежде всего вопросы безопасности труда и здоровья шахтеров, которые волновали и новозеландцев.

Безопасность при этом понимается как вопрос организации, управления и «дисциплины ума», а затем уж как технологическая задача, – говорит Владимир Семенович. – В Австралии, например, добились того, что смертельные случаи на производстве сведены на нет.

Подобная ситуация была достигнута за счет нескольких факторов. В числе первых по значимости – обучение и подготовка персонала. «Можно сказать, что австралийцы «помешаны» на безопасности и экологии». Проблемы очистки воды, охраны среды обитания диких животных, рекультивация нарушенных земель – в центре внимания и общественности, и ученых. К слову, особая задача исследователей-конфликтологов, как называют специалистов этого направления, – отношения между промышленными компаниями и насе-



лением Австралии. Именно ученые способствуют тому, чтобы было найдено приемлемое решение сложных ситуаций, связанных с нарушением естественного баланса на так называемых территориях промышленного освоения. И, конечно же, ведется непрерывная воспитательная и инспекционная работа: состояние земли, воды и атмосферы требует неослабного внимания. Опять же – дисциплины ума и ответственного отношения к делу...

Говорят, чужой опыт ничему не учит. В Новокузнецком филиале-институте с этим утверждением не согласны. И при проведении собственных исследований по безопасности деятельности горнодобывающих предприятий здесь намерены руководствоваться и опытом зарубежных коллег.

Татьяна ШИПИЛОВА.

НА СНИМКЕ: В.С. Гершгорин.

Фото Анатолия Кузарины.

Разлом, переходящий в пропасть

Комиссия, которая выясняет причины трагедии на шахте «Юбилейная», даны две недели, чтобы разобраться в них. Документ будет оглашен, когда о гибели горняков люди начнут забывать, как забывают о страшной грозе или урагане.

Увы, но так устроена человеческая психика: когда один раз пережишь жуть, все подробности и детали сидят в памяти, как гвозди. Когда жуть повторяется много раз, психика к ней адаптируется. Говорят, что это своеобразная защита мозга и центральной нервной системы от того, чтобы разум не повредился.

Видимо, чтобы не ранить нашу психику ненужными подробностями, комиссия и в этот раз огласит лаконичный список причин, приведших к трагедии. Главной из них будет неудовлетворительная дисциплина и организация труда. Упомянут про коварство метана, непредсказуемые обстоятельства и укажут примерное место возникновения искры, что угольный пласт был с изъёмом, то ли разломился, то ли надломился... В общем, еще за день до взрыва этот разлом не обнаруживался, а теперь, в дыму подземного пожара, стал отчетливо виден.

Впрочем, не надо обладать сверхъестественными способностями ясновидца, чтобы в череде аварий последних лет разглядеть даже не разлом, а пропасть, которая лежит между пушистой теорией об «эффективном частном собственнике» и реальностью.

Взглянем беспристрастно, каких таких успехов добились наш «эффективный» на угольном фронте? Пожалуй, тем только, что переплюнул рекорд конца 80-х, но так ведь и народу положили сверх всякой меры! Заметим, что в те времена шахтеры работали на отечественном оборудовании, и такая высокопроизводительная импортная техника, какая есть на шахтах сейчас, горнякам в те времена не снилась. Может, это их и спасало от массовой гибели, какую мы наблюдаем сегодня?

Много ли заказов наши угольные компании сделали местным машиностроительным заводам, чтобы горную технику, адаптированную к местным условиям, в Кузбассе производили? Почти ничего. Ну и что? Немецкий «мерседес», который работал на «Юбилейной», сильно помогал? Или все же по нашим сверхкатегориям по метану шахтам лучше на «запорожце» ездить?

Впрочем, и «запорожцем» надо уметь управлять, да к тому же знать правила движения. Знают ли эти правила те «эффективные», которые со всякой так «ученой мелюзгой» привыкли разговаривать через губу? Судя по масштабу аварии, они про них только слышали.

Недавно публика подняла на смех главу Ульяновской области за то, что он заставил чиновников администрации сдать экзамен по русскому языку. А смысл был прост: чиновник распоряжения пи-

шет, приказывает, а потому писать и толковать их должен понятно. В результате многоголовая чиновничья рать, за редким исключением, получила «неуды».

В нашем случае ситуация куда сложнее, чем диктант по русскому. Тут за каждой ошибкой – жизнь человеческая. Собственники, которые в Кузбассе, как теплолюбивые павлины, не живут, управленцам из дальних краев задачи ставят, за угодь спрашивают, высокую прибыль себе обеспечивают. Последние планы да схемы рисуют, чтобы дотуче ударную добычу «козлевая» обеспечить, спрос за недотуче чинят. Как рисуют, вопрос тоже весьма интересный и отдаленный. Но наш «господин генеральный директор» только с виду важный да строгий, на самом деле он лишнюю пару верхов на шахту купит не может без высшего на то позволения.

В общем, у кого акций больше – тот самый умный. Других не держат, возражений не терпят. Чуть что – пройдемся с занимаемой должностью! Долго ли засидится в своем кресле такой начальник, для которого люди дороже угля? А мастеру, который остановит работу на участке по причине техники безопасности, премию за бдительность дадут? Или все-таки попутр взаимей с должностью, как пороженья? Как говорят: угадайте с трех раз...

Наверняка опять скажет комиссия о повышении роли горного инспектора. Но даже если инспектор будет по выработкам бегом бежать и по сторонам не оглядываться, ему никак не успеть за месяц в каждую дырку заглянуть. Это раньше на крупных шахтах по два, а то и по три инспектора за порядком наблюдали, теперь хорошо, если один есть на две шахты. Ради опыта можно тренированного маршанта нарядить в телогрейку да сапоги неподъемные, секундомером щелкнуть и посмотреть: много ли он километров за смену по шахте накрутил? Если сам выйдет – уже бестаящий результат!

В общем, аварии на предприятиях «Ожгузбассу» – это не отдельные взятые случаи халатности или преступного недосмотра, а системный кризис, который переживает наша угольная отрасль. Взглянув на рекордный вес, да надорвавшись. При такой модели управления то, что там под землей происходит, никаким инспектором не угадаешь.

Может, по опыту борьбы с серыми зарплатами телефон доверия Ростехнадзора крупными цифрами на каждой шахте над входом в АБК написать? Ишки для писем в городе поставить. Не самоубийцы же в шахты спускаются!

Александр СУСОВЕВ.

Ликбез XXI века

(Окончание. Начало на 1-й стр.).

Попал за решетку – учись

Сегодня в системе ГУФСИН Кемеровской области, объединяющей 28 учреждений исполнения наказания, действуют 11 вечерних сменных средних общеобразовательных школ и 9 учебно-консультационных пунктов (УКП). Последние открываются там, где заключенных немного: в СИЗО, в колониях общего режима, в колониях-поселениях... В общей сложности здесь обучаются 1985 заключенных, в том числе 174 подростка из числа подозреваемых, которые содержатся

в СИЗО, и 338 обитателей колоний для несовершеннолетних Ленинска-Кузнецкого и Мариинска.

Учеба на зоне – дело отнюдь не добровольное. По закону, лица в возрасте до 30 лет, не имеющие основного 9-летнего образования, обязаны получать его через «не хочу». Отказ от занятий расценивается как правонарушение и предусматривает наказание, вплоть до водворения в штрафной изолятор или в помещение камерного типа.

Впрочем, уточнили в Главном управлении, к подобным мерам в ИУ никто не прибегает. Заключенные учатся охотно, причем среди «школьников» есть и такие, кому за 30, и лица, ранее окончившие техникумы на базе 9 классов и желающие получить во время отсидки еще и аттестат о среднем образовании. Это не возбраняется. Единственным препятствием может стать лишь отсутствие третьей ступени общего образования (10-12 классов) в УКП «их» колонии.

Комментарий

Доступно – не значит обязательно

В чем смысл новой законодательной инициативы, если и сегодня среднее образование доступно для всех желающих? Этот вопрос «Кузбасс» адресовал в департамент образования и науки АКО.

Специалисты департамента подчеркнули, что доступность и обязательность – понятия разные. Новый законопроект закрепляет именно обязательность среднего (полного) общего образования. В дальнейшем оно предоставит молодым людям более широкие возможности для получения профессионального образования: начального, среднего или высшего.

Кроме того, законопроект декларирует возможность до 20 лет обучаться по очной форме в обычных школах, гимназиях и лицеях. В действующем законодательстве возрастной ценз для получения общего образования огорожен не был.

Впрочем, это не означает, что отныне осваивать программу 11 классов дети будут только в общеобразовательных учреждениях. Законопроект предусматривает варианты: учебу в системе начального и среднего профессионального образования, семейное образование, экстернат, самообразование...

Валентина АКИМОВА.

законотворчество

Депутаты против грязи

Кемеровский горсовет выступил с законодательной инициативой о внесении изменений и дополнений в областной закон «О административных правонарушениях». Депутаты хотят расширить список нарушений правил благоустройства города, за которые можно штрафовать горожан и предприятия.

В июле прошлого года вступил в силу новый областной закон «Об административных правонарушениях» в Кемеровской области», установивший конкретный перечень нарушений, за которые можно штрафовать.

Это самовольная установка сооружений, повреждение газопроводов, нарушение правил установки и содержания средств наружного освещения и оформления и др. Раньше же областной закон опирался на правила благоустройства и озеленения городов. Штрафные санкции налагались на тех, кто нарушал эти правила. Как утверждают в администрации Кемерово, в период действия нового закона значительно сократилось количество протоколов о нарушениях, поступающих в административную

комиссию. Часть вопросов, регулируемых местными правилами, просто не прописана в областном законе. Следовательно, снижается и общая сумма штрафов.

Предлагается, в частности, предусмотреть штрафы от 10 до 100 МРОТ для должностных лиц или юридических лиц за нарушение правил установки, содержания, размещения средств наружного освещения и оформления. По мнению кемеровских властей, штрафы должны распространяться

в целом на нарушения правил формирования архитектурного облика зданий. Также депутаты предлагают штрафовать граждан, должностных лиц и предприятий за вынос мусора на проезжую часть дорог. В действующем сегодня законе ответственность за загрязнение территории, связанных с эксплуатацией, обслуживанием, ремонтом или мойкой автомобилей общего пользования, размещения машин на

газонах, спортивных и детских площадках и тротуарах. Если обловлет примет предложение депутатов, то обычным кемеровчанам придется заплатить от одного до трех МРОТ за грязь, оставленную их авто на дорогах. Должностным лицам – 3-10 МРОТ, юридическим лицам – 10-20 МРОТ. Еще депутаты считают, что штрафовать нужно за отсутствие на строительных площадках устройств для мойки колес и кузовов машин.

Татьяна ДУМЕНКО.

Кому помогает зима?

Чуть более двух недель прошло с момента окончания отопительного сезона. Коммунальщики области не мешкая уже приступили к подготовке к очередному зимнему периоду. В этом году, к счастью для населения, никаких серьезных аварий на объектах ЖКХ не зафиксировано. Отчасти от крупных поломок и больших жалоб населения работников жилищно-коммунального хозяйства относительно теплая для Сибири зима. Столбик термометра в декабре-феврале не опускался ниже 30 градусов. Поэтому на подобном температурном фоне неплохо смотрятся итоговые показатели работы системы жилищно-коммунального комплекса.

Ни на одной из 1197 котельных за прошедший отопительный сезон не было аварий с остановкой теплоснабжения, – утверждают специалисты областного департамента ЖКХ. По их информации, из потенциально кризисных ситуаций, которые могли бы привести к серьезным последствиям, запомнились только две. Одна из них сложилась в декабре в Киселевске. Там из-за гидроудара лопнула чугунная труба в районе 6-го гидроузла. Еще одно происшествие случилось в Юрге. В октябре половина жилого микрорайона на короткий срок оказалась без теплоснабжения. Причиной аварии стала халатность коммунальщиков 30-летней давности. Они уложили теплотрассу в железобетонные

лотки, которые сверху накрыли плитами и засыпали землей. Но плиты положили неаккуратно. В результате лопнула арматура, и плиты перекрытия провалились, раздав трубы.

Чтобы ежегодно встречать холода во всеоружии, в Кузбассе действует комплексная программа подготовки к осенне-зимнему отопительному периоду. Реализуется она и в этом году. Основные в перечне мероприятий – обновление и модернизация теплоемкостей: замена старых котельных и теплотрасс, применение современных технологий энергосбережения. К примеру, если в 2001 году в области действовали 1409 котельных, то сейчас их осталось 1197. Особенностью ремонтной кампании нынеш-

него лета является проведение капитальных ремонтов жилья. Как сказал на одном из «высоких» заседаний заместитель губернатора по жилищно-коммунальному комплексу А.Н. Наумов, на эти цели в 2007 году из разных источников финансирования предполагается мобилизовать порядка 887 миллионов рублей. Собранные на капремонт деньги помогут продлить срок службы зданий и в целом сэкономить часть средств жильцов. «Поэтому сегодня вся подготовительная работа строится на основе областных целевых программ, на реализацию которых выделяется порядка миллиарда рублей только из областного бюджета», – сообщает областной департамент ЖКХ.

Евгений БЕСЕДИН.

В соответствии с Распоряжением администрации Кемеровской области от 30.04.07г. № 542-р департамент потребительского рынка и предпринимательства объявляет конкурс по направлению «Создание и развитие инфраструктуры поддержки субъектов малого предпринимательства (бизнес-инкубаторов)».

Заявки на участие в конкурсе принимаются в департаменте потребительского рынка и предпринимательства (бизнес-инкубаторов) (пр-т Советский, 63, каб. 402, тел. 36-02-64).

Срок предоставления конкурсных документов: с 30 мая по 30 июня 2007 года.

С пакетом конкурсной документации можно ознакомиться на официальном сайте Администрации Кемеровской области (www.ako.ru), страница департамента потребительского рынка и предпринимательства. За консультациями обращаться в департамент потребительского рынка и предпринимательства (Р. В. Постоев, тел. 36-02-64).

факт

Акция под названием «Обмен сигарет на витаминные», приуроченная ко Всемирному дню без табачного дыма, пройдет 31 мая в кемеровском лектотеатре «Сибирь». На выставочном стенде ОАО СМО «Сибирь» любой желающий сможет обменять пачку (или более) сигарет на хорошие витаминные.

Улимант

30 мая облачно с прояснениями, местами дожди, грозы, возможен град, ветер северо-западный умеренный, порывы до сильного, температура ночью +5° – +10°С, днем +13° – +18°С, местами по югу до +25°С. 31 мая облачно с прояснениями, в отдельных районах дожди, ветер северо-западный умеренный, температура ночью +2° – +7°С, при прояснении заморозки 0 – -2°С, днем +13° – +18°С.

Облачно с прояснениями, дожди, местами грозы, возможен град, ветер западный умеренный, при грозах сильный. Давление будет расти, влажность существенно не изменится. Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий. Магнитное поле Земли спокойное.



Отчет об итогах голосования на годовом общем собрании акционеров ОАО «Кузбассэнергосбыт»

Полное фирменное наименование и место нахождения общества: открытое акционерное общество «Кузбасская энергетическая сбытовая компания», Российская Федерация, г. Кемерово, пр-т Ленина, 90/4.

Вид общего собрания: годовое.
Форма проведения общего собрания: собрание.
Дата и место проведения общего собрания: 18 мая 2007 года, г. Кемерово, проспект Ленина, 90/4.

Повестка дня общего собрания:

1. Об утверждении годового отчета, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчета о прибылях и убытках Общества, а также о распределении прибыли (в том числе о выплате дивидендов) и убытков Общества по результатам 2006 финансового года.

2. О выплате дивидендов по результатам 1-го квартала 2007 финансового года.
3. Об избрании членов совета директоров Общества.
4. Об избрании членов ревизионной комиссии Общества.
5. Об утверждении аудитора Общества.

В соответствии со ст. 56 Федерального закона «Об акционерных обществах» от 26 декабря 1995 г. № 208-ФЗ функции счетной комиссии выполняет регистратор ОАО «Кузбассэнергосбыт» – открытое акционерное общество «Центральный Московский Депозитарий».

Место нахождения регистратора: 107078, г. Москва, Орликов переулок, д. 3, корп. В.

Уполномоченное лицо регистратора – Болякина Елена Ивановна (доверенность № 06-24-1/42-2 от 20 февраля 2007 года).

Список лиц, имевших право на участие в общем собрании акционеров ОАО «Кузбассэнергосбыт», составлен по состоянию реестра акционеров ОАО «Кузбассэнергосбыт» на 3 апреля 2007 г.

Кворум и итоги голосования по вопросу № 1 повестки дня

«Об утверждении годового отчета, годовой бухгалтерской отчетности, в том числе отчета о прибылях и убытках Общества, а также о распределении прибыли (в том числе о выплате дивидендов) и убытков Общества по результатам 2006 финансового года»

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица, включенные в список лиц, имеющих право на участие в общем собрании, – 606163800

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица – владельцы размещенных акций, имеющих право голоса на собрании, – 606163800

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица, принявшие участие в собрании, – 561247354

Кворум по данному вопросу, (%) – 92,5900

Варианты голосования

Варианты голосования	Число голосов	% от принявших участие в голосовании
«ЗА»	561193554	99,9904
«ПРОТИВ»	0	0,0000
«ВОЗДЕРЖАЛСЯ»	25 000	0,0045

Число голосов в бюллетенях, которые признаны недействительными, – 28 800

По вопросу № 1 принято решение: «1. Утвердить годовой отчет Общества, годовую бухгалтерскую отчетность общества, в том числе отчет о прибылях и убытках Общества, по результатам 2006 финансового года.

2. Утвердить следующее распределение прибыли (убытков) Общества по результатам 2006 финансового года:

	(тыс. руб.)
Нераспределенная прибыль (убыток) отчетного периода:	34 611
Распределить на: резервный фонд	1 515
дивиденды	28 591
инвестиции	4 363
Погашение убытков прошлых лет	142

3. Выплатить дивиденды по обыкновенным акциям Общества по результатам

2006 года в размере 0,047167 руб. на одну обыкновенную акцию Общества в денежной форме в течение 60 дней со дня принятия решения об их выплате».

Кворум и итоги голосования по вопросу № 2 повестки дня

«О выплате дивидендов по результатам 1-го квартала 2007 финансового года»

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица, включенные в список лиц, имеющих право на участие в общем собрании, – 606163800

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица – владельцы размещенных акций, имеющих право голоса на собрании, – 606163800

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица, принявшие участие в собрании, – 561 247 354

Кворум по данному вопросу, (%) – 92,5900

Варианты голосования

Варианты голосования	Число голосов	% от принявших участие в голосовании
«ЗА»	561193554	99,9904
«ПРОТИВ»	0	0,0000
«ВОЗДЕРЖАЛСЯ»	25 000	0,0045

Число голосов в бюллетенях, которые признаны недействительными, – 28 800

По вопросу № 2 принято решение:

«Выплатить дивиденды по обыкновенным акциям Общества по результатам 1 квартала 2007 года в размере 0,141948 руб. на одну обыкновенную акцию Общества в денежной форме в течение 60 дней со дня принятия решения об их выплате».

Кворум и итоги голосования по вопросу № 3 повестки дня

«Об избрании членов совета директоров Общества»

Число голосов для кумулятивного голосования, которыми по данному вопросу обладали лица, включенные в список лиц, имеющих право на участие в общем собрании, – 6 667 801 800

Число голосов для кумулятивного голосования, которыми по данному вопросу обладали лица – владельцы размещенных акций, имеющих право голоса на собрании, – 6 667 801 800

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица, принявшие участие в собрании, – 6 173 720 894

Кворум по данному вопросу, (%) – 92,5900

Варианты голосования

№ п/п	Ф.И.О. кандидата	Число голосов для кумулятивного голосования	% *
1	Зархин Виталий Юрьевич	580 966 285	9,4103
2	Шацкий Павел Олегович	580 418 185	9,4014
3	Смирнов Антон Олегович	580 037 984	9,3953
4	Сорокин Игорь Юрьевич	579 985 284	9,3944
5	Беляков Вадим Юрьевич	579 865 864	9,3925
6	Косарев Сергей Борисович	545 430 335	8,8347
7	Гусев Александр Владимирович	545 142 930	8,8301
8	Стриженко Полина Валентиновна	545 000 634	8,8277
9	Кнорре Елена Николаевна	544 921 380	8,8265
10	Молчанов Михаил Сергеевич	544 883 912	8,8259
11	Воронов Игорь Владимирович	544 833 920	8,8250
12	Швецова Марина Владимировна	680 447	0,0110
13	Гнездилов Михаил Владимирович	164 770	0,0027
14	Карнауков Игорь Викторович	99 120	0,0016
15	Захарюта Марина Сергеевна	92 220	0,0015
16	Мустафин Герман Олегович	90 320	0,0015
17	Шабалина Марина Александровна	84 720	0,0014
18	Князипина Юлия Борисовна	80 320	0,0013
19	Кострюков Владимир Евгеньевич	74 020	0,0012
20	Мазуркова Анастасия Сергеевна	60 020	0,0010
	«ПРОТИВ» всех кандидатов	0	0,0000
	«ВОЗДЕРЖАЛСЯ» по всем кандидатам	0	0,0000

* – процент от принявших участие в голосовании

Число голосов в бюллетенях, которые признаны недействительными, – 600 754

По вопросу № 3 принято решение: «Избрать совет директоров Общества в следующем составе:

Зархин Виталий Юрьевич, Шацкий Павел Олегович, Смирнов Антон Олегович, Сорокин Игорь Юрьевич, Беляков Вадим Юрьевич, Косарев Сергей Борисович, Гусев Александр Владимирович, Стриженко Полина Валентиновна, Кнорре Елена Николаевна, Молчанов Михаил Сергеевич, Воронов Игорь Владимирович».

Кворум и итоги голосования по вопросу № 4 повестки дня

«Об избрании членов ревизионной комиссии Общества»

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица, включенные в список лиц, имеющих право на участие в общем собрании, – 606163800

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица – владельцы размещенных акций, имеющих право голоса на собрании, – 606163800

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица, принявшие участие в собрании, – 561247354

Кворум по данному вопросу, (%) – 92,5900

Варианты голосования

№	Ф.И.О. кандидата	«ЗА»	«ПРОТИВ»	«ВОЗДЕРЖАЛСЯ»	«Недействителен»
1	Гаврилов Денис Александрович	560943731	99,9459	139 400	5 000
2	Пронин Николай Николаевич	297545595	53,0151	19 257	263547052
3	Клещина Наталья Викторовна	297534652	53,0131	28 200	263574252
4	Смирнова Елена Евгеньевна	297415417	52,9919	66957	263605452
5	Бухвин Михаил Сергеевич	297286379	52,9689	146 500	263549252
6	Иноземцева Екатерина Александровна	263909431	47,0219	297114200	19600
7	Космачева Светлана Файлевна	501974	0,0894	297149000	263551652

По вопросу № 4 принято решение: «Избрать ревизионную комиссию в следующем составе:

Гаврилов Денис Александрович, Пронин Николай Николаевич, Клещина Наталья Викторовна, Смирнова Елена Евгеньевна, Бухвин Михаил Сергеевич.

Кворум и итоги голосования по вопросу № 5 повестки дня

«Об утверждении аудитора Общества»

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица, включенные в список лиц, имеющих право на участие в общем собрании, – 606 163 800

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица – владельцы размещенных акций, имеющих право голоса на собрании, – 606 163 800

Число голосов, которыми по данному вопросу обладали лица, принявшие участие в собрании, – 561 247 354

Кворум по данному вопросу, (%) – 92,5900

Варианты голосования

Варианты голосования	Число голосов	% от принявших участие в голосовании
«ЗА»	561141 354	99,9811
«ПРОТИВ»	1 500	0,0003
«ВОЗДЕРЖАЛСЯ»	64600	0,0115

Число голосов в бюллетенях, которые признаны недействительными, – 39900

По вопросу № 5 принято решение: «Утвердить аудитором Общества закрытое акционерное общество «Центр экономических и финансовых экспертиз (ЦЭФЭ)» (лицензия №Е 000483, выдана Министерством Финансов Российской Федерации 25.06.2002 г. (Приказ №123)).»

Только с 21 мая по 01 сентября 2007 года

VALTRA



Трактор VALTRA



Фронтальный погрузчик
БЕСПЛАТНО!

ООО «АГРО»:
(3842) 28-68-44,
36-64-84

Информацию об условиях акции можете узнать у ближайшего дилера. Количество тракторов, участвующих в акции, ограничено!

Уважаемые абоненты Кемеровского филиала ОАО «Сибирьтелеком»!

Уведомляем вас, что с 1 июня 2007 г. Кемеровский филиал ОАО «Сибирьтелеком» расторгает агентский договор от 12.02.2007 г. № 37 «О приеме платежей физических лиц за услуги электросвязи в пользу ОАО «Сибирьтелеком» с ООО «РЕГЛАМЕНТ» (ИНН 4205115218) – агентом, осуществляющим прием денежных средств от населения за услуги электросвязи в пользу ОАО «Сибирьтелеком» через пункты приема платежей и АТМ (автоматизированные телекоммуникационные машины), терминалы дистанционного обслуживания (мультикассы), расположенные в городах и населенных пунктах Кемеровской области.

По состоянию на 01.06.2007 г. Кемеровский филиал ОАО «Сибирьтелеком» не делегировал официальных полномочий, не имеет договорных отношений на предмет организации приема (сбора) платежей от населения за услуги местной, внутризоновой, междугородной, международной связи посредством АТМ и терминалов дистанционного обслуживания.

Будьте внимательны при оплате услуг местной, внутризоновой, междугородной, международной связи!

При оплате пользуйтесь услугами:

- сервисных центров, отделений электросвязи ОАО «Сибирьтелеком»;
- отделений почтовой связи – УФС Кемеровской области – филиал ГУП «Почта России»;
- отделений кредитных организаций (банков): Сбергательный банк РФ, КФ ОАО «Уралсиб банк», КФ ОАО «УРСА Банк», ОАО «Кузнецкбизнесбанк», АКБ ОАО «ММБ Банк Москвы», АКБ ОАО «Кузбассимбанк», ОАО «Углетембанк»;
- официального партнера – ООО «Сбыт-Телеком» г. Кемерово.

С уважением,
Руководство Кемеровского филиала
ОАО «Сибирьтелеком».



Сдаем собственные торговые помещения в аренду:

г. Кемерово, Новокузнецк, Анжеро-Судженск, Мариинск, Тайга, Яшино, Юрга, Березовский, Топки, Промышленная, Ленинск-Кузнецкий, Белово, Инская, Гурьевск, Киселевск, Промышленск, Калтан, Карагашинский

Предлагаем крупным сетевым торговым структурам и предприятиям общепита право аренды в торговой сети с якорным продуктовым оператором в 20 городах Кузбасса

Проводим тендер по продаже права аренды в действующей сети салонов сотовой связи в г. Кемерово, Белово, Анжеро-Судженск, Тайга, Березовский, Ленинск-Кузнецкий, Юрга, Топки

Тел. (3842) 52-51-22, E-mail: terem77@mail.ru

В объявлении Кемеровской таможни от 11 мая 2007 г. о замещении вакантных должностей государственной гражданской службы считать недействительной вакантную должность главного государственного таможенного инспектора отдела применения системы управления рисками.

ОАО «КЕМЕРОВОСПЕЦСТРОЙ» реализует по цене застройщика КВАРТИРЫ И ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ.
Тел. 36-46-24

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Фонд имущества Кемеровской области («Кузбассфонд») сообщает о проведении торгов по продаже земельного участка сельскохозяйственного назначения. Форма торгов – аукцион открытый по составу участников и по форме подачи предложений. Сведения о земельном участке, выставленном на аукцион:

Адрес земельного участка	Кадастровый номер	Площадь, кв.м	Разрешенное использование	Начальная цена, руб.	Сумма задатка, руб.	Шаг аукциона, руб.
Кемеровская область, Гурьевский район, земли ГУП совхоз «Гурьевский».	42:02:0110014:0047	3599997,76	для сельскохозяйственного производства	100 914 000	20 182 800	1 100 000

Основание проведения аукциона – Решение Комитета по управлению государственным имуществом Кемеровской обл. от 21.05.2007г. № 4-2/659. Задаток перечисляется на р/с «Кузбассфонда»: 40410810300000000002 в ГРКЦГУ Банка России по Кемеровской области, г. Кемерово, БИК 043207001, ИНН 4200000380 и должен поступить не позднее 27.06.2007г. 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:

- заявка установленного формы (2 экз.);
- платежное поручение с отметкой банка об исполнении, подтверждающее внесение задатка в соответствии с договором о задатке (договор присоединения), заключенным с «Кузбассфондом»;
- доверенность в случае, если интересы претендента представляет доверенное лицо;
- опись представленных документов (2 экз.);
- 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; для физических лиц: документ, удостоверяющий личность.

Аукцион проводится в соответствии с Земельным кодексом РФ, Постановлением Правительства РФ от 11.11.2002г. № 808. Прием документов для участия в аукционе, ознакомление претендентов с формой заявки, иной информацией о земельном участке, условиями договора о задатке, купли – продажи, осуществляется по адресу проведения аукциона:

г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, 3 этаж (гостиница «Кристалл») с даты опубликования информационного сообщения до 12 час. 27.06.2007г. 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: 28.06.2007г. в 15 час. по адресу проведения аукциона. Вручение уведомлений и билетов участникам аукциона: 29.06.2007г. с 10.30 до 10.55 час. Подведение итогов аукциона состоится: 29.06.2007г. в 11 час.

Победителем аукциона признается участник, предложивший в ходе аукциона наибольшую цену за земельный участок. Протокол о результатах аукциона подписывается в двух экземплярах в день проведения аукциона и является документом, удостоверяющим право победителя на заключение договора купли – продажи в течение 5 дней с даты подписания протокола. Оплата земельного участка покупателем производится в порядке и сроки, установленные договором купли – продажи земельного участка. Победитель аукциона, при уклонении от подписания протокола, утрачивает внесенный им задаток. Внесенный победителем аукциона задаток засчитывается в счет цены продажи. Задаток, внесенный участником, который не выиграл аукцион, возвращается в течение трех дней с момента подписания протокола о результатах аукциона. Аукцион, на который подана одна заявка или к которому допущен один участник, признается несостоявшимся. Организатор торгов вправе отказаться от его проведения не позднее, чем за пять дней до даты его проведения. Контактные телефоны: (3842) 35-85-75, 35-83-17. www.kuzbassfond.ru.



Город без барьеров

В Новокузнецке прошла необычная акция, приуроченная к Международному дню защиты прав инвалидов. В инвалидные коляски сели студенты третьего курса факультета архитектуры и строительных материалов Сибирского государственного индустриального университета. На этот раз будущие архитекторы и строители во главе с доцентом факультета Еленой Благой выступили в роли экспертов. Они должны были «собственноручно», то есть сидя в инвалидных колясках, почувствовать, каково это быть в большом городе человеком с ограниченными возможностями.

Новокузнецк — один из многих городов, где совершенно не задумываются о том, что среди его жителей есть и люди, родившиеся или ставшие инвалидами. Для них в общественных местах и торговых «точках» не предусмотрены пандусы, удобные съезды и поручни, пешеходные переходы. Во многих магазинах из-за узкого пространства между кассами «колясочникам» совершенно невозможно пропустить, чтобы приобрести товар. Мало того, в городе, по словам О.З. Быковой, заведующей Южно-Кузбасским филиалом Всероссийского общества инвалидов, ни одно новое здание не должно приниматься к сдаче без экспертизы представителей городской организации инвалидов. Но его председателя О.В. Пушкарёва, якобы включенного в состав строительных экспертов, за последние четыре года ни разу (!) не пригласили на заседание градостроительного совета.

Акцию под символическим названием «Город без барьеров» организовали сотрудники библиотеки имени Н.В. Гоголя совместно с кафедрой архитектуры и строительных материалов Сибирского государственного индустриального университета. Факультет архитектуры и строительных материалов, от которых зависит, насколько комфортным для проживания, в том числе и людей с ограниченными возможностями, будет наш город не только в «прекрасном далеке», но и в ближайшем времени. Идею подобного «мероприятия», по словам заведующей информационным центром Юлии Романовой, вернее, мэра одного небольшого голландского городка, который сел в инвалидную коляску, чтобы лично испытать то физическое и психологическое состояние инвалида-колясочника, когда он живет в «малоудобном» городе, не уважающем его как человека и гражданина. И это в «проспективной» и довольно внимательной к нуждам своих жителей Европе! Что уж говорить о наших «сибирских окраинах»... Мы решили обратиться к помощи студентов. Не усаживать

же, в самом деле, в коляску мэра города! Сами понимаете, это в наших условиях было бы нереально, — говорят организаторы. — Хотя главам кузбасских городов не помешало бы побывать хотя бы часок на месте колясочников. Кстати, людей с ограниченными возможностями — двадцать процентов от жителей области. Считайте, двадцать процентов людей с реально ущемленными правами...

Проблема еще и в том, что городские инвалиды получают коляски раз в четыре года. Но уже после двух лет неадекватной эксплуатации на нашем бездорожье эта техника «убивается» так, что становится буквально непригодной для передвижения, — поясняет Ольга Быкова. — Это вторая проблема после всеобщей бытовой «недоступности» городских зданий.

Затем Ольга Земфиринова провела мастер-класс «для начинающих». По ходу акции его продолжил Денис Курбаткин, руководитель спортклуба «Старт». Парня в детстве лишило одно случайное падение с высоты с переломом позвоночника. Во время



нынешнего «пробега» по проспекту Денис так ловко маневрировал на своей коляске по крутым ступеням кинотеатра «Октябрь», что стало ясно: его мечта прыгать с парашютом да еще научиться этому другим инвалидам-колясочникам не так уж и несбыточна. «Мы не просим какого-либо снисхождения к нам и уж тем более жалости. Мы требуем элементарного соблюдения наших прав, в том числе и жизни, приспособленной к условиям города», — говорили участники акции.

Студенты-эксперты уехали в новое для них средство передвижения и самостоятельно тронулись по маршруту вдоль самого оживленного проспекта Металлургов, как заранее наметили организаторы во главе с неискаемой на выдумки Юлией Романовой. Они побывали в кинотеатре, аптеках, парикмахерской, кафе, магазинах, где пытались сделать покупки... И всюду сталкивались с непродуманностью в строительном деле, ограниченными возможностями в передвижении для людей,

по воле обстоятельств проводящих жизнь в колясках. Да что говорить — с полным пренебрежением их права самостоятельного передвижения по городским улицам, посещения так называемых «общественных мест». Оказываются, совершенно невозможно попасть человеку с ограниченными возможностями в здание соцзащиты Центрального района, в котором, кстати, находится и офис Южно-Кузбасского отделения инвалидов. Без помощи сопровождающих не проникнуть в здание кинотеатра «Октябрь». А пандусы магазинов «Вет» и «Холодильник» оказались гораздо круче, чем предусмотрено правилами. С трудом можно было пропустить колясочника и между стальными «ограничителями» у касс магазинов. Нет возможности дойти до верхних полок с продуктами. Нужно изрядно потрудиться, чтобы открыть двери в разного рода присутственные места. Не развешены в колясках на узких площадках у зданий аптек и магазинов. Нет ограждений бортиков, и потому че-

ловеку на инвалидных «колесах» приходится на ходу «врезаться» в стену. Не обошлось и без острых ситуаций: одна из девушек, переезжая через дорогу, с непривычки едва не перевернулась вместе со своим средством передвижения. Своими безрадостными впечатлениями по этому поводу эксперты и поделились после многочасового вояжа по проспекту потом, во время итоговой встречи в библиотеке имени Гоголя.

Акция-проезд касалась не только интересов инвалидов на колясках, но и выступала в защиту людей с нарушениями слуха и зрения, а также матерей с колясками, которые без посторонней помощи не могут спуститься со ступеней и подъезда собственного дома. «После такой «экспертизы», я думаю, на многое мы будем смотреть по-другому», — сказала студентка Светлана Волобуева. «Мы», то есть будущие архитекторы городских кварталов...

Татьяна ШИПИЛОВА.

Фото Анатолия Кузырина.

КУБЕРТЕН-СПОРТ

легкая атлетика

Вручал награды олимпийский чемпион

Три дня в распоряжении юных спортсменов Сибирского федерального округа был легкоатлетический стадион в Кемерове. В рамках третьего этапа III летней Спартакиады учащихся России (ребята 1990-91 гг. рождения) состязались 11 команд региона.



Третий этап, по словам директора соревнований Галины Павелиной, являлся для участников самым важным, поскольку носил отборочный характер. Сильнейшие из них летом отправятся в Пензу, где пройдет всероссийский финал. Чтобы добраться до него, ребятам предстояло пройти серьезные испытания.

Лучше других подготовленными оказались легкоатлеты Красноярского края. Команда, захватив лидерство в первый день соревнований, не уступила первую строчку никому. За второе место с переменным успехом боролись Иркутская и Новосибирская области, Алтайский край. Первые две команды в таком порядке и расположились за победителями.

Кузбассовцы в командном зачете финишировали пятыми. Результат, конечно, для хозяев не лучший, но и не самый худший. Тем более, что в ряде видов наши юные спортсмены показали весьма обнадеживающие результаты.

Особенно впечатляющие выступили представители легкой Кузбасса в семибое, полностью заняв пьедестал почета. Победительницей



стала Татьяна Тарасова (кемеровская СДЮШОР), призеры — Надежда Белошапкина из Междуреченска и Ирина Ветюшкина (Кемерово). Сильнейшими в отдельных видах программы были Юлия Пестерова из Новокузнецка (спортивная ходьба 5 км), Ульяна Александрова из Прокопьевска (сборная самая большая «урожай» в беге на 100 м с барьерами и дважды «бронзовый» прыжок в высоту и в эстафете 4x100 м). Чуть уступила ей Татьяна Тарасова (у нее еще «серебро» в толкании ядра). Кстати, второе место завоевали также новокузнецкие Дарья Стратилатова (прыжок в длину) и Иван Губин (спортивная ходьба 10 км).

Изыюмкой стартов стал финальный забег на 3000 м среди девушек, когда на дистанцию вышли кемеровчанки, сестры Преймачук — Александра и Кристина. Представительницы СДЮШОР сначала захватили лидерство, но в итоге уступили победу новосибирской спортсменке. Правда, Александра сумела войти в призную тройку, заняв третье место. Кроме нее, «бронзы»

удостоились Максим Соколов из Киселевска (110 м с барьерами), новокузнецкий Игорь Бауэр (прыжок в длину), Ксения Бойко из Анжеро-Судженска (бег 400 м), кемеровчанка Юлия Подоплелова (спортивная ходьба 10 км), Никита Терентьев из Анжеро-Судженска (бег 3000 м), Данил Пасичник из Новокузнецка (восьмибойе). «Бронзовый» квартал в эстафете 4x100, кроме Ульяны Александровой, Дарьи Стратилатовой, составили прокопчанка Вера Дорохина и Мария Зайцева из Белова.

А медали и кубки победителям и призерам вручал сам Вячеслав Иваненко, олимпийский чемпион Сеула-88 по спортивной ходьбе. Согласитесь, такое случается не каждый день!

Олег КУРОЧКИН.
НА СНИМКАХ: на дистанции 3000 м — сестры Преймачук (Александра, № 232, Кристина, № 233); медали вручает олимпийский чемпион Сеула-88 Вячеслав Иваненко.

Фото Валерия Фоминского.

футбол: первый дивизион

«Терек» не переплыли...

Несчастливым стал 13-й тур для футболистов «Металлурга-Кузбасса»: на своем поле они крупно проиграли грозному «Тереку» — 0:3.

Мячи у гостей забил Алев, Мемисевич и Зубко. Мог во втором тайме разогнать счет Кобяко, но не сумел реализовать пенальти.

Из других матчей привлекает исход встречи в Белгороде, где «Салют-Энергия» разгромил московское «Торпедо» — 4:1.

Остальные результаты: СКА — «Балтика» — 3:3, «Динамо» — «КамАЗ» — 0:1, «Авангард» — «Мордовия» — 2:1, «Алания» — «Носта» — 1:1, «Машук-КМВ» — «Содовик» — 1:0, «СКА-Энергия» — «Спартак-МЖК» — 1:1, «Звезда» — «Урал» — 2:2, «Сибирь» — «Анж» — 1:0.

футбол: второй дивизион

На выезде — всухую...

Неудачно провели гостевые матчи 7-го тура футболисты «Зари» и «Шахтера». Оба кузбасских клуба проиграли.

«Заря» уступила «Чите» — 0:3, а «Шахтер» — «Сибиряку» — 0:2. В следующем туре, который состоится сегодня, команды поменяются соперниками.

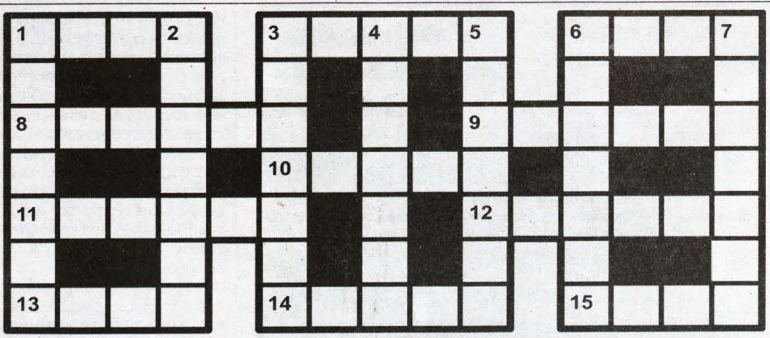
Остальные результаты: «Металлург» — «Амур» — 0:1, «Иртыш-1946» — «Сахалин» — 2:1, «Динамо» — «Океан» — 4:0.

Фото Валерия Фоминского.

По горизонтали: 1. Возвышение на местности. 3. Отец Тили Уленшпигеля. 6. Воронкообразное углубление вулканического происхождения. 8. Политическое противоборство насилием. 9. Длинная юбка без соединительного шва. 10. Минерал из группы пироксенов. 11. Участок земли под овощами. 12. Кусок камня или металла для высекания огня из кремня. 13. Сложная

большой кучей солом. 14. Город в Нидерландах. 15. Столица азиатского государства.

По вертикали: 1. Дочь М.И. Кутузова, ближайший друг А.С. Пушкина. 2. Путь следования. 3. Вулканический массив в Крыму. 4. Небольшое отклонение от темпа при исполнении музыкального произведения. 5. Ритмическое сокращение сердца. 6. Тонкорунная овца особой породы. 7. Самая крупная порода домашних кошек.



Ответы на кроссворд:

По горизонтали: 1. Гор. 3. Отец Тили Уленшпигеля. 6. Воронкообразное углубление вулканического происхождения. 8. Политическое противоборство насилием. 9. Длинная юбка без соединительного шва. 10. Минерал из группы пироксенов. 11. Участок земли под овощами. 12. Кусок камня или металла для высекания огня из кремня. 13. Сложная большая кучей солом. 14. Город в Нидерландах. 15. Столица азиатского государства.

Главный редактор Ю. И. КУХМАРЬ.

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

Адрес редакции: 650091, ГСП, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Электронный адрес: official@knews.pole.net, news@knews.pole.net, reclama@knews.pole.net. 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 4 п.л. Печать офсетная.

Прямо ПРОМО какое-то!

Вы узнаете их всегда и везде. Обычно они набрасываются на вас, как только вы входите в супермаркет. Они что-то кричат. Суют вам в руки кружки, календари, подносы и дешевые сувениры. Пытаются уговорить вас купить не одну бутылку пива, а как минимум шесть, не один ананас, а три или даже четыре. Часто просят вас попробовать крошечные ломтики ветчины, сыра, хлеба, торта или выпить мизерную дозу сока, водки или ряженки. Они — промоутеры. Их работа — увлечь и заинтересовать вас. Но, как показывает практика, все получается как раз наоборот.

Недавно со мной произошел неприятный случай. Я припарковалась у известного супермаркета, собираясь купить что-нибудь на ужин. Не успела я войти внутрь, как на меня ринулась бригада мальчишек в ярко-красном. Их было трое. Выглядели внушительно. Почему-то улыбались.

— Добрый вечер! — заорал один. — Сегодня проходит уникальная акция.

— (Мама, заберите меня домой!)

— Если вы приобретете вот эти три полнотелца, то станете участником беспроигрышной лотереи и сможете выиграть вот эту кружку или вот такую футболку!

— Нет, спасибо, — попыталась я вежливо отделаться от промоутеров. Но, видимо, на хлеб они еще не заработали. — Вы не понимаете вашей удали!

— (Да куда там!)

В общем, мальчишки начали объяснять, как мне повезло, что меня не обошла удача и я смогу обеспечить себе радостный вечер, приобрести все вышеперечисленное.

— Нет, спасибо.

Я попробовала обойти их, но один из парней схватил меня за руку. В той руке я держала мобильный. Мобильный выпал. Я с ужасом наблюдала за тем, как мой родственный сотовый падает на асфальт. Секунда — и раздался хруст треснувшей панели.

Мальчишки в тот же миг ретировались.

Уверена, что не я одна получила от встречи с такими вот промоутерами кучу отрицательных эмоций. Согласно, не все они такие. Есть и добросовестные, учтивые, которые не будут гонимыми тебе в ухо речевки и хватать за руки. Но их меньшинство. К сожалению. Остальные хотят лишь побыстрее отработать свое — и домой.

В последнее время мероприятия по продвижению продукта стали очень популярными. Открылся новый магазин обуви — промо-акция. Выпустили йогурт со вкусом манго и персика — промо-акция. Запустили «весеннюю линию» колбасы — промо-акция. Компании надеются, что использование подобных мероприятий обеспечит рост продаж и обратит внимание потенциальных клиентов. Наверное, в идеале все так и должно быть. Но на деле...

Катя решила заработать на участие в промо в семидесять лет. Хотела сделать подарок маме на юбилей. Деньги просить не у кого. Ну не у мамы же, в конце концов. А тут на глаза попалось объявление: «Ищем девушку 17-20 лет для промо-акций». И адресчик внизу.

Катя «кастинг» прошла. Красивая, длинноногая. На первой же встрече ей все объяснили: куда приходиться, во сколько, как одеться. На следующий день в 12 часов Катя пришла на место работы. В крупный супермаркет. Ей выдали спецодежду — милые платочки молочного цвета. В руки дали призы для покупателей. Сказали, что говорить.

Поначало дело шло туго. Катя — скромница, а тут надо на весь супермаркет кричать.

«Подходи-не ленись-покупай живипись!» Что-то в этом роде. Но хочешь денег — играй по чужим правилам. Кричать пришлось. Вот только Катя стала замечать, что клиенты от нее разбегаются. Кто смотрит с укором, кто хмурит брови. Пара симпатичных парней, хихикая, прошли мимо. Обидно стало до слез.

К концу «рабочего дня» Катя возненавидела рекламируемый творожок всей своей ранимой душой. Больше в промоутеры не пошла.

Вадим — промоутер со стажем. Уже год «кричит» в супермаркетах и на улицах.

— Я не считаю, что надо одождать людей, — говорит он. — Кому не нравится — могут пройти, кто заинтересуется — обязательно подойдет и все выяснит.

Зарабатывает Вадим в среднем шестьсот рублей за неделю. Уже год «кричит» в супермаркетах и на улицах. Работает-то он по три часа в день. После колледжа. Времени не много тратит, но зато, по его словам, «халва» штук ем сколько влезет».

Дима с Кристиной познакомились благодаря «горячим путевкам». Кристина раздавала на улице листовки с предложениями от мелкого турагентства. Дима проходил мимо. Лететь куда он не собирался. Но уж больно красивая девушка ему рекламные проспекты предлагала.

Поженились собираются в конце апреля.

Из разговора с ребятами я поняла, что они к промо-мероприятиям относятся иронично. Для них это всего лишь несложный способ зарабатывания денег — на карманные расходы. Но для тех, кто тратит кучу этих самых денег на проведение промо, все эти акции — совсем не шутка.

Во-первых, направление промо нужно выбрать. Предложение флера со скидкой, проведение дегустации, задание «халва» — это не все, что входит в понятие «промо-акция».

Во-вторых, флера нужно печатать, подарки покупать. Это стоит немалых денег. Рекламные проспекты печатают огромными тиражами. А если еще и на хорошей глянцевой бумаге с отменной красочной печатью? Тем, кто платит за всю эту «неземную красоту», подобная реклама обходится весьма дорого. И что потом? После почти каждой промо-акции у супермаркета валяются мятые грязные листовки. И швырнули их не покупатели. Часто их выбрасывают сами промоутеры. Ну, вроде свое время отработали, и неважно, куда я листовки дел — раздал или выбросил. Печально.

Лично я для себя урок усвоила: если будет у меня крутой бизнес, я ни копейки не потрачу на промо-мероприятия. Лучше работать по принципу: лучшая реклама — агент. Найму людей, которые будут рассказывать о моей фирме всем, буду платить им деньги. С одной стороны — уверенность в том, что информация дойдет, с другой — радость от того, что деньги не потрачены впустую.

И, конечно, не призывать отказываться от промо-акций. Они нужны. В этом мнении сходятся многие маркетологи. Но промо — вещь серьезная. Она должна быть направлена на определенную круг людей. Информация должна достигать тех, кому она нужна. Никто же не будет помещать рекламу детских памперсов в «Men's Health». Читатели этого мужского журнала, по большей части, семей не имеют. Тем более детей. Они эту рекламу просто не увидят.

И еще. Нужно следить за промоутерами. Чтобы не было потом мусорных баков, доверху забитых рекламными листовками.

Наверняка кто-то со мной не согласится. Я эту цель и не преследовала. Просто хотела выразить свое мнение.

Мария ЦИГЕЛЬНИКОВА, студентка КемГУ.

Коллегия Администрации Кемеровской области ПОСТАНОВЛЕНИЕ

от 11.05.2007 № 120

г. Кемерово

В соответствии с Законом Кемеровской области от 12.07.2006 № 108-ОЗ «О распоряжении земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, в административном центре Кемеровской области и внесении дополнения в статью 10 Закона Кемеровской области «О порядке решения вопросов местного значения муниципальными образованиями в переходный период», в целях совершенствования порядка и сокращения сроков предоставления земельных участков в городе Кемерово Коллегия Администрации Кемеровской области постановляет:

1. Утвердить прилагаемый Порядок распоряжения земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, на территории административного центра Кемеровской области – города Кемерово.

2. Предложить федеральным органам исполнительной власти осуществлять действия, предусмотренные в Порядке, утвержденном настоящим постановлением, в следующие сроки:

2.1. Управлению Федеральной регистрационной службы по Кемеровской области представлять информацию, указанную в пунктах 3.4, 4.3.5 Порядка, в семидневный срок.

2.2. Управлению Федеральной налоговой службы по Кемеровской области представлять информацию, указанную в пунктах 3.4, 4.3.5 Порядка, в семидневный срок.

2.3. Управлению Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Кемеровской области представлять информацию, указанную в пунктах 3.4, 4.3.5 Порядка, в семидневный срок; осуществлять согласование проектов границ, указанных в пункте 3.10 Порядка, в пятидневный срок; обеспечивать утверждение землеустроительного дела, указанного в пункте 3.18 Порядка, в двухдневный срок; обеспечивать постановку земельного участка на государственный кадастровый учет, указанную в пункте 3.19 Порядка, в двухдневный срок.

3. Рекомендовать органам местного самоуправления осуществлять действия, предусмотренные Порядком, утвержденным настоящим постановлением, в следующие сроки:

3.1. Поручение проектной организации разработку градостроительного обоснования размещения объекта недвижимости, предусмотренного пунктами 3.6, 4.3.7 Порядка, а также принятие решения о возможности размещения объекта, предусмотренного пунктами 3.7, 4.3.8 Порядка, – в семидневный срок.

3.2. Определение предельных (минимальных и (или) максимальных) размеров земельных участков, предельных параметров разрешенного строительства, необходимости выполнения топографической съемки, указанных в пунктах 3.7, 5.7 Порядка, – в двухдневный срок.

3.3. Поручение проектной организации выполнения проекта границ земельного участка, указанного в пунктах 3.8, 5.7 Порядка, – в однодневный срок.

3.4. Осуществлять согласование проектов границ, указанных в пункте 3.10 Порядка, – в пятидневный срок.

3.5. Утверждение проекта границ земельного участка, указанного в пункте 3.12 Порядка, – в недельный срок.

3.6. Определение и выдача технических условий подключения объекта капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения, указанных в пункте 3.13 Порядка, – в месячный срок.

3.7. Определение возможности приватизации земельного участка, указанной в пункте 6.5 Порядка, – в двухдневный срок.

4. Контроль за исполнением постановления возложить на председателя комитета по управлению государственным имуществом Кемеровской области Н.С.Витковскую.

5. Управлению по работе со средствами массовой информации Администрации Кемеровской области (С.И.Черемнов) обеспечить официальное опубликование постановления в областной газете «Кузбасс».

6. Постановление вступает в силу в день, следующий за днем его официального опубликования.

И.о. Губернатора Кемеровской области
В. МАЗИКИН.

УТВЕРЖДЕН
постановлением Коллегии Администрации Кемеровской области от 11.05.2007 № 120

Порядок распоряжения земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, на территории административного центра Кемеровской области – города Кемерово

1. Общие положения

1.1. Настоящий Порядок разработан в соответствии с Конституцией Российской Федерации, Земельным кодексом Российской Федерации, Гражданским кодексом Российской Федерации, Градостроительным кодексом Российской Федерации, Федеральным законом от 08.08.2001 № 129-ФЗ «О государственной регистрации юридических лиц и индивидуальных предпринимателей», Федеральным законом от 25.10.2001 № 137-ФЗ «О введении в действие Земельного кодекса Российской Федерации», Федеральным законом от 02.01.2000 № 28-ФЗ «О государственном земельном кадастре», Федеральным законом от 21.07.97 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним», Законом Кемеровской области от 12.07.2006 № 108-ОЗ «О распоряжении земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, в административном центре Кемеровской области и внесении дополнения в статью 10 Закона Кемеровской области «О порядке решения вопросов местного значения муниципальными образованиями в переходный период» в целях упорядочения процедуры предоставления земельных участков в городе Кемерово и сокращения сроков согласования землеустроительного документа.

1.2. Настоящий Порядок устанавливает условия приобретения прав на земельные участки, государственная собственность на которые не разграничена, в административном центре Кемеровской области – городе Кемерово, распоряжение которыми осуществляется специальным органом исполнительной власти Кемеровской области, осуществляющим отдельные полномочия в сфере земельных отношений.

1.3. Настоящий Порядок разработан для упорядочения взаимодействия органов государственной власти, органов местного самоуправления города Кемерово (далее – органы местного самоуправления) и организаций по принципу «одного окна».

1.4. Процедуры и сроки, установленные настоящим Порядком, являются одинаковыми как при непосредственном обращении заявителя, так и в случаях, когда от имени заявителя действует агентство по оформлению прав на земельные участки в г. Кемерово или иное лицо, действующее от имени заявителя.

1.5. Сроки, установленные настоящим Порядком, исчисляются месяцами, неделями и рабочими днями в соответствии с гражданским законодательством.

1.6. Основные понятия, используемые в настоящем Порядке:

агентство по оформлению прав на земельные участки в

городе Кемерово (далее – агентство) – государственное предприятие Кемеровской области, уполномоченное от имени и за счет заявителя осуществлять оформление прав на земельные участки в городе Кемерово;

заявитель – гражданин, юридическое лицо, а также орган государственной власти или орган местного самоуправления, заинтересованный в предоставлении земельных участков в целях удовлетворения собственных потребностей.

орган, уполномоченный на распоряжение земельными участками в городе Кемерово, – специальный орган исполнительной власти Кемеровской области, осуществляющий отдельные полномочия в сфере земельных отношений, – комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области (далее – уполномоченный орган);

органы, уполномоченные на согласование проектов границ земельных участков, – Управление Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Кемеровской области, органы местного самоуправления и уполномоченный орган; организатор торгов – фонд имущества Кемеровской области («Кузбассфонд») или комитет по управлению муниципальным имуществом города Кемерово (по решению уполномоченного органа);

предмет торгов – земельный участок, прошедший государственный кадастровый учет, либо право на заключение договора аренды такого земельного участка;

проектная организация – коммерческая организация, осуществляющая изготовление проектов границ земельных участков, градостроительных обоснований мест размещения объектов;

соглашение о взаимодействии – документ, устанавливающий условия, процедуры и сроки прохождения документов при оформлении прав на земельные участки г. Кемерово; специализированная организация – коммерческая организация, осуществляющая установление границ земельных участков на местности и изготовление землеустроительных дел.

2. Порядок взаимодействия агентства, заявителей, органов государственной власти, органов местного самоуправления и организаций

2.1. Функции агентства

К функциям агентства относятся: принятие от заявителей исходной документации и выдача документов о предоставлении прав на земельные участки; осуществление от имени и за счет заявителей взаимодействия с органами государственной власти, органами местного самоуправления и организациями по вопросам оформления прав на земельные участки по принципу «одного окна»; мониторинг соблюдения сроков прохождения документов.

2.2. Взаимодействие агентства и заявителей

2.2.1. Заявители вправе представлять свои интересы в органах государственной власти, органах местного самоуправления и организациях самостоятельно либо уполномочить на это агентство или иное лицо.

2.2.2. Правовое регулирование отношений заявителя и агентства по вопросам оформления прав на земельный участок осуществляется в соответствии с агентским договором и доверенностью.

2.2.3. Заключение агентского договора и оформление доверенности осуществляется агентством на следующий день после поступления обращения заявителя с приложением документов, предусмотренных настоящим Порядком.

2.2.4. Перечень работ, выполняемых агентством, устанавливается агентским договором.

2.2.5. Размер вознаграждения агентства устанавливается в агентском договоре в соответствии с действующим законодательством.

2.3. Взаимодействие агентства, органов государственной власти, органов местного самоуправления и организаций

2.3.1. Агентство вправе заключить с органами государственной власти, органами местного самоуправления и организациями соглашения о взаимодействии (далее – соглашения).

2.3.2. Соглашениями о взаимодействии устанавливаются требования к предоставляемым агентством документам, основания для отказа в согласовании и сроки согласования документов при условии представления исходной документации в полном объеме и в соответствии с настоящим Порядком.

2.3.3. В случае несоответствия исходной документации требованиям настоящего Порядка органы государственной власти, органы местного самоуправления и организации в трехдневный срок направляют агентству перечень недостающих документов.

3. Предоставление земельных участков в городе Кемерово для строительства с предварительным согласованием мест размещения объектов

3.1. Заявитель, агентство или иное лицо, действующее от имени заявителя, обращается в уполномоченный орган с заявлением о предоставлении земельного участка для строительства с предварительным согласованием места размещения объекта недвижимости.

В заявлении должно быть указано следующее:

наименование, юридический и фактический адрес для юридических лиц (иная, место жительства для физических лиц и индивидуальных предпринимателей) и иная информация для связи с заявителем;

предполагаемое место размещения и назначение объекта недвижимости;

обоснование примерного размера земельного участка; наименование агентства или иного лица, действующего от имени и за счет заявителя (далее – иное лицо), – при наличии;

наименование проектной организации, с которой будет заключен договор на оказание возмездных услуг для выполнения градостроительного обоснования места размещения объекта и изготовления проекта границ земельного участка.

Заявление должно быть подписано заявителем или уполномоченным в установленном законом порядке лицом.

3.2. Уполномоченный орган на следующий день после получения заявления, указанного в пункте 3.1 настоящего Порядка, направляет в агентство копию заявления с отметкой о принятии с приложением документов, содержащих сведения о наличии прав на земельный участок или об отсутствии сведений о правах на земельный участок.

3.3. Агентство на следующий день после получения документов, указанных в пункте 3.2 настоящего Порядка, направляет запросы для установления наличия (отсутствия) прав на земельный участок, а также о наличии (отсутствии) объектов недвижимости на нем в следующие организации:

Управление Федеральной регистрационной службы по Кемеровской области;

Управление Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Кемеровской области;

государственное предприятие Кемеровской области «Центр технической инвентаризации Кемеровской области»;

муниципальное предприятие «Городское бюро недвижимости», выполнявшее функции регистрационного органа до

Об утверждении Порядка распоряжения земельными участками, государственная собственность на которые не разграничена, на территории административного центра Кемеровской области – города Кемерово

вступления в силу Федерального закона от 21.07.97 № 122-ФЗ «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним»;

Управление Федеральной налоговой службы по Кемеровской области.

В запросах указываются сведения о местоположении, площади земельного участка и объекта недвижимости, иные характеристики, позволяющие однозначно установить предмет запроса либо сведения о лицах, которым предположительно принадлежат права на земельный участок или объект недвижимости.

3.4. Органы государственной власти и организации, указанные в пункте 3.3 настоящего Порядка, представляют запрашиваемую информацию в срок, установленный законодательством или соглашением.

3.5. В случае установления отсутствия прав иных лиц на земельный участок агентство на следующий день с момента получения последнего ответа направляет в органы местного самоуправления запрос о возможности размещения на испрашиваемом земельном участке объекта недвижимости в соответствии с поданным заявлением с приложением обоснования примерного размера земельного участка.

3.6. При отсутствии разработанной документации по планировке территории органы местного самоуправления в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента поступления запроса поручают проектной организации, указанной в заявлении, предусмотренном пунктом 3.1 настоящего Порядка, разработку градостроительного обоснования размещения объекта недвижимости и информируют об этом агентство.

Проектная организация на основании заключенного с агентством договора на оказание возмездных услуг в двухдневный срок подготавливает градостроительное обоснование размещения объекта и направляет его агентству.

3.7. При наличии разработанной документации по планировке территории или градостроительного обоснования места размещения объекта органы местного самоуправления в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента поступления запроса или градостроительного обоснования направляют агентству заключение о возможности или невозможности размещения объекта недвижимости.

При наличии заключения о возможности размещения объекта недвижимости на испрашиваемом земельном участке органы местного самоуправления в срок, установленный законодательством или соглашением, определяют необходимость выполнения топографической съемки, а также предельные (минимальные и (или) максимальные) размеры земельных участков и предельные параметры разрешенного строительства.

3.8. После определения предельных (минимальных и (или) максимальных) размеров земельных участков и предельных параметров разрешенного строительства органы местного самоуправления поручают проектной организации, указанной в заявлении, предусмотренном пунктом 3.1 настоящего Порядка, изготовить проект границ земельного участка и информируют об этом агентство.

Проектная организация на основании договора об оказании возмездных услуг в двухдневный срок изготавливает проект границ земельного участка.

3.9. Агентство на следующий день после получения изготовленного проекта границ направляет смежным землепользователям и землеустроителям заказные письма с уведомлением о вручении с извещениями о необходимости согласования проекта границ земельного участка.

В извещениях указывается, где и в какое время смежные землепользователи и землеустроители имеют возможность ознакомиться с проектом границ.

В случае неполучения мотивированного отказа в согласовании проекта границ земельного участка от смежных землепользователей и землеустроителей в семидневный срок с момента получения уведомления о вручении проект границ земельного участка считается согласованным.

3.10. Органы, уполномоченные на согласование проектов границ земельных участков, в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента поступления документов согласовывают представлений проект границ путем предоставления подписи и печати на нем или направляют агентству мотивированный отказ в согласовании проекта границ.

Отказ в согласовании проекта границ земельного участка возможен в следующих случаях:

предполагаемая цель использования земельного участка не соответствует разрешенному использованию земельного участка;

проектируемые границы земельного участка пересекают границы земельных участков, принадлежащих третьим лицам, за исключением проектов границ земельных участков, определяющих границы сервитута;

проектируемые границы земельного участка пересекают красные линии, за исключением случая, когда красные линии пересекают объект недвижимости;

при разделении земельного участка проект границ не был согласован с собственниками расположенных на нем объектов недвижимости либо не был обеспечен доступ к каждому из вновь образуемых земельных участков;

в проекте границ неделимого земельного участка указаны его части;

земельные участки сформированы под частями объекта недвижимости, за исключением случаев, когда представлено техническое заключение о конструктивной независимости указанной части объекта;

площадь земельного участка превышает предельные (минимальные и (или) максимальные) размеры земельных участков, установленные градостроительными нормативами и правилами, действовавшими в период застройки указанных территорий.

3.11. Агентство на следующий день после получения последнего согласования направляет проект границ земельного участка в органы местного самоуправления.

3.12. Органы местного самоуправления в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента поступления проекта границ земельного участка принимают решение о его утверждении и направляют агентству копию решения и утвержденный проект границ земельного участка.

3.13. Агентство в трехдневный срок с момента получения утвержденного проекта границ направляет в органы местного самоуправления запрос о получении технических условий подключения объекта капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения.

Органы местного самоуправления в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента получения запроса определяют и представляют агентству обоснованные на результатах инженерных изысканий технические условия подключения объекта капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения или информацию о плате за подключение предполагаемого объекта капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения либо представляют мотивированный отказ в выдаче указанных условий при отсутствии возможности подключения объекта к сетям.

3.14. Одновременно с направлением запроса о получении

технических условий подключения объекта капитального строительства к сетям инженерно-технического обеспечения агентство направляет в уполномоченный орган полную информацию о возможном или предстоящем предоставлении земельного участка для строительства для опубликования в газете «Кузбасс».

3.15. В семидневный срок после получения всех необходимых согласований агентство оформляет результаты выбора земельного участка актом о выборе земельного участка для строительства, а в необходимых случаях и для установления его охранной или санитарно-защитной зоны, и направляет акт выбора с приложением утвержденного проекта границ земельного участка в уполномоченный орган.

3.16. Уполномоченный орган в недельный срок с момента поступления акта выбора земельного участка и утвержденного проекта границ принимает решение о предварительном согласовании места размещения объекта, утверждающее акт о выборе земельного участка или об отказе в размещении объекта.

В трехдневный срок с момента принятия решения, предусмотренного настоящим пунктом, уполномоченный орган выдает агентству копию решения с приложением проекта границ земельного участка или решение об отказе в размещении объекта.

3.17. В трехдневный срок с момента получения решения, предусмотренного пунктом 3.16 настоящего Порядка, агентство обращается в специализированную организацию для установления границ земельного участка на местности и изготовления землеустроительного дела.

Специализированная организация на основании договора об оказании возмездных услуг в месячный срок проводит межевание земельного участка и изготавливает землеустроительное дело.

3.18. Агентство обеспечивает утверждение землеустроительного дела в Управлении Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Кемеровской области.

Управление Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Кемеровской области в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента поступления землеустроительного дела утверждает его или направляет агентству мотивированный отказ в утверждении землеустроительного дела.

3.19. Управление Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Кемеровской области в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента утверждения землеустроительного дела осуществляет постановку земельного участка на государственный кадастровый учет и направляет кадастровую карту (план) земельного участка агентству.

3.20. Агентство на следующий день после получения кадастровой карты (плана) земельного участка направляет копию заявления о предоставлении земельного участка с приложением кадастровой карты (плана) земельного участка в уполномоченный орган.

3.21. Уполномоченный орган в десятидневный срок с момента поступления документов, указанных в пункте 3.20 настоящего Порядка, принимает решение о предоставлении земельного участка и заключении договора аренды земельного участка на период проектирования и строительства.

На следующий день после принятия решения, указанного в настоящем пункте, уполномоченный орган направляет агентству оригинал решения с приложением проекта договора аренды земельного участка.

4. Предоставление земельных участков в городе Кемерово без предварительного согласования места размещения объекта

4.1. Предоставление земельного участка в городе Кемерово для жилищного строительства в собственность или аренду

4.1.1. Предоставление земельных участков на территории города Кемерово для жилищного строительства осуществляется в собственность или аренду без предварительного согласования места размещения объекта путем проведения аукционов в порядке, установленном настоящим подразделом.

4.1.2. Заявители, агентство или иные лица, действующие от имени заявителя, обращаются в уполномоченный орган с заявлением о предоставлении земельного участка для его предоставления по результатам аукциона.

4.1.3. Уполномоченный орган на следующий день после поступления заявления направляет агентству копию поступившего заявления с приложением документов, содержащих сведения, указанные в пункте 3.2 настоящего Порядка.

4.1.4. Установление наличия (отсутствия) прав на земельный участок и на расположенные на нем объекты недвижимости, установление возможности размещения объекта на испрашиваемом земельном участке, изготовление и утверждение проекта границ, определение предельных (минимальных и (или) максимальных) размеров земельных участков, предельных параметров разрешенного строительства, технических условий подключения объекта к сетям инженерно-технического обеспечения осуществляется агентством в соответствии с пунктами 3.3-3.13 настоящего Порядка.

4.1.5. После получения утвержденного проекта границ агентство обеспечивает изготовление землеустроительного дела и постановку земельного участка на государственный кадастровый учет в соответствии с пунктами 3.17-3.19 настоящего Порядка.

4.1.6. В трехдневный срок с момента получения кадастровой карты (плана) земельного участка агентство направляет независимому оценщику пакет документов для определения рыночной стоимости земельного участка или права на заключение договора его аренды.

Независимый оценщик на основании договора об оказании возмездных услуг в течение недели с момента поступления пакета документов подготавливает отчет о рыночной стоимости земельного участка или права на заключение договора его аренды.

4.1.7. Агентство на следующий день после получения отчета независимого оценщика о рыночной стоимости земельного участка или права на заключение договора его аренды передает пакет документов уполномоченному органу.

4.1.8. Уполномоченный орган в пятидневный срок с момента поступления пакета документов принимает решение о проведении аукциона по продаже земельного участка или права на заключение договора его аренды и передает оригинал решения и пакет документов для проведения аукциона организатору торгов.

4.1.9. Организатор торгов проводит аукцион по продаже земельного участка или права на заключение договора его аренды земельного участка для жилищного строительства в соответствии с разделом 7 настоящего Порядка.

4.2. Предоставление земельного участка в городе Кемерово в аренду для комплексного освоения в целях жилищного строительства

4.2.1. Предоставление земельных участков для комплексного освоения в целях жилищного строительства осуществляется без предварительного согласования места размещения объекта в аренду путем проведения аукционов по продаже права на заключение договоров их аренды в порядке, установленном настоящим подразделом.

(Продолжение на стр. 11).

(Продолжение. Начало на 1 стр.).

4.2.2. Заявители, агентство или иные лица, действующие от имени заявителя, обращаются в орган, уполномоченный на распоряжение земельными участками в городе Кемерово, с заявлением о предоставлении земельного участка по результатам аукционов.

4.2.3. Уполномоченный орган на следующий день после поступления заявления направляет агентству копию поступившего заявления для обеспечения изготовления и утверждения проекта границ земельного участка, проведения межевания и получения кадастровой карты (плана) земельного участка в соответствии с пунктами 3.3-3.5, 3.8-3.12, 3.17-3.19 настоящего Порядка.

4.2.4. Агентство обеспечивает проведение независимой оценки права на заключение договора аренды земельного участка в соответствии с пунктами 4.1.6, 4.1.7 настоящего Порядка.

4.2.5. Уполномоченный орган в пятидневный срок с момента поступления пакета документов принимает решение о проведении аукциона по продаже права на заключение договора его аренды и передает оригинал решения и пакет документов для проведения аукциона организатору торгов.

4.2.6. Организатор торгов проводит аукцион по продаже права на заключение договора аренды земельного участка для комплексного освоения в целях жилищного строительства в соответствии с разделом 7 настоящего Порядка.

4.3. Предоставление земельного участка в городе Кемерово в аренду для индивидуального жилищного строительства

4.3.1. Граждане, заинтересованные в предоставлении земельных участков для индивидуального жилищного строительства, обращаются в уполномоченный орган с заявлением, в котором указаны сведения, предусмотренные пунктом 3.1 настоящего Порядка.

4.3.2. Уполномоченный орган в течение недели с момента поступления заявления принимает решение о проведении аукциона по продаже права на заключение договора аренды земельного участка или о публикации сообщения о приеме заявления о предоставлении земельного участка в аренду в газете «Кузбасс» и размещает его на официальном сайте Администрации Кемеровской области в сети Интернет.

4.3.3. В случае принятия решения о необходимости опубликования сообщения в газете «Кузбасс» и его размещения на официальном сайте Администрации Кемеровской области в сети Интернет уполномоченный орган осуществляет предоставление земельного участка в соответствии с пунктами 4.3.4-4.3.10 настоящего Порядка.

4.3.4. Уполномоченный орган на следующий день после поступления заявления направляет запросы для установления наличия (отсутствия) прав на земельный участок, а также о наличии (отсутствии) объектов недвижимости на нем в органы государственной власти и организации, указанные в пункте 3.3 настоящего Порядка.

В запросах указываются сведения о местоположении, площади земельного участка и объекта недвижимости, иные характеристики, позволяющие однозначно установить предмет запроса или сведения о лицах, которым предположительно принадлежат права на земельный участок или объект недвижимости.

4.3.5. Органы государственной власти или организации, указанные в пункте 3.3 настоящего Порядка, представляют запрашиваемую информацию в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента поступления запроса.

4.3.6. В случае установления отсутствия прав иных лиц на земельный участок уполномоченный орган на следующий день с момента получения последнего ответа направляет в органы местного самоуправления запрос о возможности строительства на испрашиваемом земельном участке индивидуального жилого дома в соответствии с поданным заявлением с приложением обоснования примерного размера земельного участка.

4.3.7. При отсутствии разработанной документации по планировке территории органы местного самоуправления в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента поступления запроса поручают проектной организации разработку градостроительного обоснования размещения объекта.

Проектная организация на основании договора об оказании возмездных услуг в двухнедельный срок подготавливает градостроительное обоснование размещения объекта и направляет его в орган местного самоуправления.

4.3.8. При наличии разработанной документации по пла-

нировке территории или градостроительного обоснования места размещения объекта органы местного самоуправления в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента поступления запроса или градостроительного обоснования направляют в агентство заключение о возможности или невозможности строительства индивидуального жилого дома на испрашиваемом земельном участке.

4.3.9. При наличии заключения о возможности строительства индивидуального жилого дома на испрашиваемом земельном участке уполномоченный орган в двухнедельный срок обеспечивает публикацию в газете «Кузбасс» и размещение на официальном сайте Администрации Кемеровской области в сети Интернет сообщения о приеме заявлений о предоставлении земельного участка, в котором указывается его местоположение, примерная площадь и разрешенное использование.

4.3.10. В случае, если по истечении месяца со дня опубликования сообщения о приеме заявлений о предоставлении в аренду земельного участка заявления от иных лиц не поступили, уполномоченный орган в семидневный срок принимает решение о предоставлении земельного участка в аренду для жилищного строительства гражданину, указанному в пункте 4.3.1 настоящего Порядка.

После получения решения о предоставлении земельного участка для индивидуального жилищного строительства гражданину вправе обратиться в агентство для обеспечения изготовления и утверждения проекта границ земельного участка, проведения межевания и постановки земельного участка на государственный кадастровый учет.

4.3.11. В случае принятия уполномоченным органом решения о формировании земельного участка для продажи с торгов права его аренды или в случае, если по истечении месяца со дня сообщения о приеме заявлений о предоставлении в аренду такого земельного участка поступили другие заявления от граждан, уполномоченный орган на следующий день после поступления второго заявления поручает агентству сформировать данный земельный участок для проведения аукциона по продаже права на заключение договора его в соответствии с подразделом 4.1 настоящего Порядка.

4.3.12. Уполномоченный орган в пятидневный срок с момента поступления пакета документов принимает решение о проведении аукциона по продаже права на заключение договора аренды земельного участка и передает оригинал решения и пакет документов для проведения аукциона организатору торгов.

4.3.13. Организатор торгов проводит аукцион по продаже права на заключение договора аренды земельного участка для индивидуального жилищного строительства в соответствии с разделом 7 настоящего Порядка.

5. Предоставление земельных участков в городе Кемерово в аренду или собственность для целей, не связанных со строительством

5.1. Предоставление земельных участков в городе Кемерово для целей, не связанных со строительством, осуществляется в аренду или собственность в порядке, установленном настоящим разделом.

5.2. Предоставление земельных участков для целей, не связанных со строительством, в собственность осуществляется исключительно на торгах.

Уполномоченный орган вправе принять решение о проведении торгов по продаже земельного участка в собственность с соблюдением условий, предусмотренных действующим законодательством.

Предметом торгов может быть только земельный участок, прошедший государственный кадастровый учет.

5.3. Заявители, агентство или иные лица, действующие от имени заявителя, обращаются в уполномоченный орган с заявлением о предоставлении земельных участков для целей, не связанных со строительством.

В заявлении должно быть указано:

- наименование, юридический и фактический адрес для юридического лица (имя, место жительства для физических лиц и индивидуальных предпринимателей) и иная информация для связи с заявителем;
 - местоположение и предполагаемые размеры земельного участка;
 - цель использования земельного участка;
 - наименование агентства или иного лица, действующего от имени и за счет заявителя.
- Заявление должно быть подписано заявителем или упол-

номоченным в установленном законом порядке лицом.

5.4. Уполномоченный орган на следующий день после поступления заявления, указанного в пункте 5.3 настоящего Порядка, направляет агентству копию поступившего заявления с отметкой о принятии с приложением документов, содержащих сведения о наличии прав на земельный участок или об отсутствии сведений о правах на земельный участок.

5.5. Агентство устанавливает наличие (отсутствие) прав на земельный участок, а также о наличии (отсутствии) объектов недвижимости в соответствии с пунктами 3.3-3.4 настоящего Порядка.

5.6. В случае получения документов, свидетельствующих об отсутствии прав иных лиц на земельный участок агентство на следующий день после получения последнего ответа направляет в органы местного самоуправления запрос о возможности использования земельного участка для указанных в заявлении целей.

5.7. При наличии заключения о возможном использовании земельного участка для указанных в заявлении целей органы местного самоуправления в срок, установленный законодательством или соглашением, определяют необходимость выполнения топографической съемки, поручают проектной организации изготовить проект границ земельного участка и информируют об этом агентство.

Проектная организация на основании договора об оказании возмездных услуг в двухнедельный срок изготавливает проект границ земельного участка.

5.8. На следующий день после получения проекта границ земельного участка агентство направляет в уполномоченный орган полную информацию о возможном или предстоящем предоставлении земельного участка для целей, не связанных со строительством, для опубликования в газете «Кузбасс».

5.9. Агентство обеспечивает согласование и утверждение проекта границ земельного участка, в соответствии с пунктами 3.9-3.12 настоящего Порядка.

5.10. На следующий день после получения утвержденного проекта границ земельного участка агентство направляет оригинал заявления, указанного в пункте 5.3 настоящего Порядка, и утвержденный проект границ земельного участка в уполномоченный орган.

5.11. Уполномоченный орган в пятидневный срок с момента поступления заявления и утвержденного проекта границ принимает решение о предоставлении испрашиваемого земельного участка в аренду и выдает агентству копию решения с приложением утвержденного проекта границ земельного участка.

5.12. Агентство обеспечивает проведение межевания, изготовление межеустановочного дела и постановку земельного участка на кадастровый учет в соответствии с пунктами 3.17-3.19 настоящего Порядка.

5.13. Агентство на следующий день после получения кадастровой карты (плана) земельного участка направляет копию заявления о предоставлении земельного участка с приложением кадастровой карты (плана) земельного участка в уполномоченный орган.

5.14. Уполномоченный орган в двухнедельный срок с момента поступления документов, указанных в пункте 5.12 настоящего Порядка, принимает решение о предоставлении земельного участка и заключения договора аренды земельного участка для целей, не связанных со строительством, и направляет агентству проект договора аренды земельного участка.

6. Предоставление земельных участков в городе Кемерово под объектами недвижимости

6.1. При наличии кадастровой карты (плана) земельного участка заявители обращаются в уполномоченный орган с заявлением о приватизации земельного участка или о заключении договора его аренды с приложением кадастровой карты (плана) земельного участка, нотариально заверенных документов, подтверждающих право собственности на объект недвижимости, копии технического паспорта объекта недвижимости.

К заявлению также должны быть приложены нотариально заверенные учредительные документы для юридических лиц, копия документа, удостоверяющего личность для граждан, нотариально заверенные копии свидетельств о государственной регистрации (для индивидуальных предпринимателей).

6.2. Уполномоченный орган в двухнедельный срок принимает решение о предоставлении земельного участка в собственность за плату или бесплатно либо о заключении договора аренды земельного участка.

6.3. В случае отсутствия кадастровой карты (плана) земельного участка заявитель вправе обратиться в агентство для обеспечения изготовления кадастровой карты (плана).

6.4. Агентство на следующий день после поступления заявления направляет следующие запросы:

- в органы местного самоуправления - о возможности приватизации земельного участка;
- в Управление Федерального агентства кадастра объектов недвижимости по Кемеровской области - для получения дежурной кадастровой карты (плана) земельного участка;
- в проектную организацию - для изготовления проекта границ земельного участка.

6.5. Органы государственной власти, органы местного самоуправления и организации, указанные в пункте 6.4 настоящего Порядка, в срок, установленный законодательством или соглашением, с момента поступления запроса направляют агентству ответ с приложением документов.

6.6. Агентство обеспечивает согласование и утверждение проекта границ земельного участка в соответствии с пунктами 3.9-3.12 настоящего Порядка.

6.7. После принятия решения агентство обеспечивает проведение межевания, изготовление межеустановочного дела и постановку земельного участка на кадастровый учет в соответствии с пунктами 3.17-3.19 настоящего Порядка.

6.8. На следующий день после получения кадастровой карты (плана) земельного участка агентство направляет оригинал заявления и кадастровой карты (плана) земельного участка в уполномоченный орган.

6.9. Уполномоченный орган на основании заявления, приложенной кадастровой карты (плана) земельного участка и иных документов, предусмотренных земельным законодательством, в двухнедельный срок принимает решение о предоставлении земельного участка в собственность за плату или бесплатно либо о заключении договора его аренды.

7. Порядок организации и проведения торгов по продаже земельных участков или права на заключение договоров их аренды в городе Кемерово

7.1. Уполномоченный орган в пятидневный срок с момента получения от агентства документов, необходимых для проведения торгов, принимает решение о проведении торгов и направляет организатору торгов копию решения и пакет документов.

В решении о проведении торгов указывается следующее: начальный размер рыночной стоимости земельного участка, права на заключение договора аренды земельного участка или начальный размер арендной платы, определенный на основании отчета независимого оценщика; сумма задатка в размере не менее двадцати процентов от начального размера предмета торгов; срок договора аренды, в случае, если предметом торгов является право на заключение договора аренды; «шаг аукциона» в размере пяти процентов начального размера предмета аукциона.

При предоставлении земельного участка для жилищного строительства и комплексного освоения в целях жилищного строительства в решении о проведении аукциона уполномоченный орган также указывает условия, предусмотренные статьями 38.1, 38.2 Земельного кодекса Российской Федерации.

7.2. Организатор торгов в пятидневный срок с момента поступления документов, необходимых для проведения торгов, обеспечивает публикацию информационного сообщения о проведении торгов в газете «Кузбасс» и в случаях, установленных законодательством, размещает его на официальном сайте Администрации Кемеровской области в сети Интернет.

7.3. Организатор торгов организует и проводит торги в соответствии с действующим законодательством.

7.4. Организатор торгов в трехдневный срок с момента проведения торгов и полной оплаты победителем торгов затрат организатора торгов, связанных с проведением торгов, и затрат агентства, связанных с формированием земельного участка, направляет уполномоченному органу протокол результатов торгов с приложением всех необходимых документов.

7.5. Уполномоченный орган в пятидневный срок с момента поступления протокола о результатах торгов и необходимых документов принимает решение о заключении договора аренды земельного участка или договора купли-продажи земельного участка.

Первый заместитель

Губернатора Кемеровской области В. МАЗИКИН.

Реестр турагентов, осуществляющих деятельность на территории Кемеровской области
(см. Постановление Коллегии Администрации Кемеровской области от 03.04.2007 г. №77 «Об утверждении Положения о реестре турагентов, осуществляющих деятельность на территории Кемеровской области», опубликованное в «Кузбассе»-официальном от 13 апреля 2007 г.)

№	Наименование	Юридический и фактический адрес	Телефон, факс, e-mail	Ф.И.О. руководителя, образование и стаж работы на туристском рынке	Реестровый номер
1	ООО «Интурсервис»	650004, г. Кемерово ул. Соборная, 7	Т. (3842) 58-75-62; Ф. (3842) 58-73-71; Т. (3842) 57-61-11; Т. (3842) 57-56-56 intourservice@mail.ru www.itskem.ru	Годуб Юрий Романович	42090407001
2	ООО «Турфирма «Анита»	Юр. адрес: 650056, г. Кемерово, пр. Ленина 133 «Б» - 3 Факт. адрес: 650060, г. Кемерово пр. Ленина 137/3	(3842) 53-66-89 anita96@mail.ru	Люлева Анна Николаевна	42160407002
3	ООО «Эдип»	650000 Г. Кемерово, Ул. Н. Островского, 32 – 101	Т./ф. (3842) 36-08-44 Т. (3842) 34-90-39 edip@kemnet.ru	Горбатенкова Зинаида Георгиевна,	42060407003
4	ООО «Планета»	650099 Г. Кемерово, Ул. Красноармейская, 136-519	Т./ф. (3842) 34-81-02 planeta_kem@mail.ru	Матвиенко Елена Сергеевна	42060407004
5	ООО «Континент-Трэвел»	650993 Г. Кемерово, Пр. Советский, 56, офис 129	Ф. (3842) 36-78-08 Т. (3842) 58-22-99 continent-kem@mail.ru	Большанина Марина Анатольевна	42040407005
6	ООО «Атлантик-Тур»	650000, Г. Кемерово Пр. Ленина, 51	Т./ф. (3842) 21-29-10 Т. (3842) 21-35-84 atlantictour@mail.ru	Федусова Валерия Андреевна	42060407006
7	ООО «Смил»	652515 Кемеровская обл., г. Ленинск-Кузнецкий, пр. Кирова, 90	Т./ф. (38456) 3-11-10 smile@lnk.kuzbass.net	Кузеванов Андрей Леонидович	42060407007
8	ООО СЦМС Меридиан (Торговое название – Центр Туризма Меридиан)	Юр. адрес: 650036, г. Кемерово, Пр. Ленина, 90а – 41. Факт. адрес: 650000, г. Кемерово, ул. 50 лет октября 11 офис 511	Ф. (3842) 39-05-03 Т. (3842) 76-18-05 mail@meridiansib.ru	Деев Андрей Викторович	42180407008
9	ООО «Агентство Большая Медведица»	Юр. адрес: 650036, г. Кемерово, ул. Телецентр Факт. адрес: 650099, г. Кемерово, ул. Красноармейская, 137а	Т./ф. (3842) 39-08-90, Т. (3842) 36-22-42 beartour@list.ru	Азгальдн Алла Витальевна (зам. директора по туризму)	42100407009
10	ООО «Кемеровское бюро путешествий»	650000 Г. Кемерово Ул. Ноградская, 34	Т./ф. (3842) 25-46-88 Т. (3842) 25-72-55 kembtr@kemnet.ru	Веретнова Нелли Федоровна	42190407010
11	Турагентство «Отдых в России» (ИП Александра Ирина Юрьевна)	Юр. адрес: 650070 г. Кемерово пр. Молодежный, 7г-148 Факт. адрес: 650000 Г. Кемерово, ул. Весенняя, 24а оф. 310	Т. (3842) 36-22-47 Ф. (3842) 31-43-75 karavel@mail.ru	Александрова Ирина Юрьевна	42190407011
12	ООО «Океан-тур»	650000 Г. Кемерово, Ул. Дзержинского, 14-301	Т./ф. (3842) 25-77-44 ocean.tour@mail.ru	Малык Оксана Викто- ровна (ген. директор)	42190407012
13	ООО «Туристическая фирма «Ривьера»	Юр. адрес: 650001 г. Кемерово, Потемкина, 1 кв. 58 Факт. адрес: 650099 г. Кемерово, пр. Кузнецкий, 17, оф. 221	Т./ф. (3842) 34-96-78 rivt@rambler.ru	Руднева Галина Семе- новна	42230407013
14	ООО «Эконом - Тур»	Юр. адрес: 650000 г. Кемерово Ул. Красноармейская, 128 Факт. адрес: 650000 г. Кемерово, ул. Весенняя, 24А-306	Т. (3842) 25-62-74 Т. (3842) 59-38-38 Т./ф. 25-62-74 e-t_olga@keme.ru	Высоцкая Ольга Анато- льевна	42280407014
15	ООО «Интурист – Кемерово»	650099 г. Кемерово ул. Дзержинского, 14	Т./ф. (3842) 25-19-45 Т. (3842) 25-78-21 intourkem@mail.ru	Фомин Александр Пе- трович	42050507015
16	Турагентство «Мир вокруг нас»	652840 Кемеровская область г. Мыски ул. Советская, 26 оф. 3	Т./ф. (38474) 2-32-10 arond70@mail.ru	Томшина П.Н.	42050507016

**УКАЗ
Президента
Российской Федерации**
**О награждении
государственными наградами
Российской Федерации**

За большой вклад в развитие топливно-энергетического комплекса и многолетний добросовестный труд наградить медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени

КОРЖОВА Николая Васильевича – заместителя главного конструктора общества с ограниченной ответственностью «Научно-производственное объединение «Кузбассэлектромотор».

НОВГОРОВОДА Владимира Александровича – токаря-карусельщика общества с ограниченной ответственностью «Научно-производственное объединение «Кузбассэлектромотор».

Присвоить почетное звание «Заслуженный шахтер Российской Федерации»

КАМИНСКОМУ Анатолию Петровичу – машинисту экскаватора филиала «Кедровский угольный разрез» открытого акционерного общества «Угольная компания «Кузбассразрезуголь».

ПОСПЕЛОВУ Василию Ивановичу – машинисту экскаватора филиала «Кедровский угольный разрез» открытого акционерного общества «Угольная компания «Кузбассразрезуголь».

За заслуги в области транспорта и многолетний добросовестный труд присвоить почетное звание «Заслуженный работник транспорта Российской Федерации»

КОРОЛЕВУ Александру Ивановичу – машинисту тягового агрегата филиала «Кедровский угольный разрез» открытого акционерного общества «Угольная компания «Кузбассразрезуголь».

МЕРКУЛОВУ Александру Дмитриевичу – водителю автомобиля филиала «Кедровский угольный разрез» открытого акционерного общества «Угольная компания «Кузбассразрезуголь».

РЮМИНУ Василию Алексеевичу – машинисту тепловоза открытого акционерного общества «Томусинское погрузочно-транспортное управление».

Президент
Российской Федерации
В. ПУТИН.

Москва, Кремль,
30 марта 2007 года.
№ 429.

ОПОРА

Договор
аренды =
через суд

III

Как пробиться
на рынок
родного города

IV-V

Двухэтажный
бизнес

VI

Кому-то может показаться, что театральный салон «Карнавал», который создала в Новокузнецке Лариса Федина, — образец того, как можно стать успешным предпринимателем, имея лишь деньги и оригинальную бизнес-идею. Но узнав историю этого бизнеса, понимаешь, что для того чтобы стать на рынке, как «Карнавал», единственным и неповторимым, требуется еще кое-что.

Праздник, который всегда

VIII ➤

Инструмент развития

Сегодня в Кемерове в легкоатлетическом манеже открылась «Кузбасская международная неделя предпринимательства и бизнеса – 2007».

Она объединила целый комплекс выставок – ярмарок: «Предпринимательство», «Экспо – Сибирь», «Кузбасский бизнес – форум», «Реклам – Экспо», «Интерпринт», «Информ – Пресс», «Фото – Экспо». Одновременно пройдет фестиваль рекламы «С рекламой – по жизни!».

Все, что будет проходить во время Недели, как нельзя лучше вписывается в рамки приоритетных региональных проектов «Малый бизнес». Более того, весь комплекс мероприятий взят под патронаж торгово-промышлен-

ной палаты Российской Федерации, что оценивается в выставочном сообществе как своеобразный знак качества.

В прошлом году сотрудники выставочной компании «Экспо-Сибирь» провели опрос. Две

трети участников Недели, сославшись на коммерческую тайну, отказались отвечать на вопрос о заключенных сделках. Остальные же сообщили, что общая сумма контрактов превысила девятьсот миллионов рублей.

«Кузбасская международная неделя предпринимательства и бизнеса – 2007» обещает быть не менее результативной. В ней участвуют представители предпринимательских структур, рекламных агентств, печатных СМИ, телерадиокомпаний, полиграфических предприятий и дизайнерских студий Кузбасса, Алтая, Хакасии, Екатеринбурга, Красноярска, Москвы, Новосибирска, Братска, Владимира, Омска, С.-Петербурга, Саратова и Томска. Прибыли бизнес-

посланцы из Казахстана, Киргизии и Беларуси. В Кемерове приехали руководители и сотрудники торгово-экономического отдела посольства Польши.

Практически все города и районы Кемеровской области выставили продукцию своих предприятий и представили программы социально-экономического развития.

В каждом направлении предусмотрена научно-деловая программа. состоятся конференции «О состоянии и перспективах развития предпринимательского сектора в экономике», «Разработка и внедрение системы комплексного планирования в Кемеровской области» и круглый стол «Взаимодействие малого и крупного бизнеса». Найдется пища для ума журналистам, рекламистам и дизайнерам на семинарах, круглых столах и мастер-классах.

Впервые победители конкурсов фестиваля рекламы получат не только дипломы и медали, но и ценные подарки, денежные премии. Так же впервые совместно с администрацией Кемерова проводится конкурс социальной рекламы «Мой город – моя семья».

Для поддержки малого бизнеса

Два конкурса объявил в мае департамент потребительского рынка и предпринимательства администрации Кемеровской области. Их цель – финансово – кредитная поддержка субъектов малого предпринимательства.

С 14 мая начался конкурс на предоставление субсидий на возмещение части процентной ставки по банковским кредитам. Победителям компенсируется 50% ставки Центробанка, действовавшей на дату заключения договора с банком.

В конкурсе могут принять участие как субъекты малого предпринимательства, получившие банковские кредиты для реализации инвестиционных проектов, так и потребительские кооперативы, получившие банковские кредиты для оказания финансовой поддержки субъектам малого предпринимательства. Конкурсные документы принимаются до 27 июня.

С 25 по 25 июня проводится конкурс инвестиционных проектов субъектов малого предпринимательства. Победителям предоставляются льготные займы

под 5% годовых на срок до двух лет, сумма займа не более 2 млн. рублей. Финансирование проектов осуществляется через Государственный фонд поддержки малого предпринимательства Кемеровской области на условиях: 70% – бюджетные ресурсы, 30% – средства предпринимателя.

Заявки на участие в конкурсе принимаются в департаменте потребительского рынка и предпринимательства (пр. Советский, 63, каб. 403).

С пакетами конкурсной документации можно ознакомиться на официальном сайте администрации Кемеровской области (www.ako.ru, страница департамента потребительского рынка и предпринимательства).

За консультациями обращаться в департамент потребительского рынка и предпринимательства (Александр Николаевич Баштанов, тел. 58-50-47).

конкурсы

Семьи – «социальные звезды»

Из 339 социально активных семей Кузбасса, участников конкурса «Социальная звезда – 2007», 17 – семьи предпринимателей.

«Социальные звезды» в нашей области четвертый год подряд зажигают региональные общественные организации «Кузбасский центр «Инициатива» и «Союз молодежи Кузбасса». Участниками конкурса «Социальная звезда» за это время стали уже 767 активных кузбассовцев.

Ныне, в Год семьи, организаторы конкурса расширили его рамки и привлекли к участию в этом необычном состязании социально активные семьи – увлекающиеся спортом, творчеством, помогающие своим согражданам, приносящие пользу обществу, независимо от возраста, образования, сферы деятельности.

Одна из семи номинаций конкурса – «Доброе дело», как всегда, представляла бизнес, точнее, бизнес-семьи. Их было 17.

Среди номинантов конкурса – семьи предпринимателей Александра Гуцало из Новокузнецка, Сергея Данченко из Анжеро-Судженска, Ильи Конева и Таисии Нуриевой из Белова, Андрея Кудряшова из Прокопьевска. У них совершенно разный бизнес, но все они, хорошо понимая, что смысл человеческой жизни – быть источником света и тепла для других людей, ведут разнобразную благотворительную деятельность.

Все 17 семей предпринимателей были названы «социальными звездами» и приглашены на торжественную церемонию награждения, где получили дипломы, подтверждающие это звание. Но конкурс есть конкурс. И любой из них подразумевает наличие призеров и победителей.



Брат и сестра Александр Макеев и Татьяна Колосовская.

Призерами «Социальной звезды» стали две предпринимательские семьи. Приз от областного Совета народных депутатов и премия в 5 тысяч рублей была вручена семье уже знакомого постоянным читателям ОПОРЫ председателя городского совета предпринимателей Березовского, директора ООО «Интеллект» Владимира Шадрина. Специальным призом и денежной премией в 5 тысяч рублей от Кузбасской торгово-промышленной палаты была отмечена семья фермера Алексея Васильева из поселка Старая Балахонка Кемеровского района.

Обладателем же главного приза нынешнего конкурса – памятного знака с эмблемой «социальной звезды», Памятным адресом от губернатора Кузбасса и денежной премией в размере 20 тысяч рублей – стала предпринимательская семья

из поселка Краснобродский Прокопьевского района. В этой семье три сестры и брат. Когда-то они все носили одну фамилию – Макеев. Сегодня Макеев один – Александр, его сестры – Людмила, Татьяна и Елена имеют фамилии мужей. Но все они по-прежнему – одна семья. Они – собственники и одновременно работники магазина «Ярославна», который жители Краснобродского любят за вежливость и внимание продавцов, а местная власть – за постоянную и многогранную спонсорскую помощь, которую коллектив-семья «Ярославны» оказывает особо нуждающимся в ней – воспитанникам детских домов и малоимущим.

Обо всех «социальных звездах» – предпринимательских семьях мы планируем рассказать в ОПОРЕ.

Фото Федора Баранова.

кадры

Ярмарка выпускников

прошла в Кемеровском институте (филиале) Российского государственного торгово – экономического университета.

Поиск нужных специалистов на ярмарке (она проводится здесь седьмой год подряд) вели нынче 24 предприятия, представляющие различные отрасли экономики (причем не только Кемерово): «Губернская страховая компания», компании «Вымпелком», «Элис-плюс», «СДС-Агро», банки «Урал-Сиб», «ВТБ-24», стоматологическая фирма «Улыбка», Кемеровский ЦУМ, технический центр «Архимед», «Планета «Электрик», несколько кадровых агентств и др. Работу в них пытались найти 117 молодых дипломированных специалистов.

«Менеджер по продажам, менеджер по рекламе, товаровед, маркетолог, администратор торгового зала, системный администратор, бренд-менеджер, менеджер по рекламе, товаровед, бухгалтер» – это список вакансий,

которые предложило выпускникам Кемеровского института РГТЭУ только одно рекламное агентство «Перспектива-кадр». Вуз не остался в долгу и предложил работодателям очередной сборник резюме своих воспитанников.

Формат ярмарки, который предоставляет представителям кадровых служб или самим руководителям предприятий (а были на ярмарке и они) и молодым специалистам возможность провести индивидуальную беседу с претендентом на вакантное место, они считают более эффективными, нежели встречи с большой аудиторией выпускников вуза.

Каких же специалистов хотят получить работодатели и каких работодателей хотят иметь молодые специалисты? – об этом в следующем выпуске ОПОРЫ.

«На нашем потребительском рынке нет детских кафе, различных закусочных (пиццерий, чайных, сосисочных, пельменных, блинных), недостаточно пивных баров. А такие предприятия нужны горожанам», — не устают повторять предпринимателям Ирина Дудолова, — начальник управления потребительского рынка, услуг и поддержки предпринимательства администрации Междуреченска. На этом фоне история, произошедшая с начинающим предпринимателем Виктором Ковалевым, на первый взгляд кажется просто абсурдом.

...Недавно суд первой инстанции рассмотрел дело об оспаривании постановления администрации Междуреченска и о признании незаконным отказа в заключении договора аренды. К делу были приобщены более 60 листов различных писем, заявлений и документов — печальная хронология неудачной попытки Виктора Ковалева построить кафе быстрого питания на проспекте Шахтеров.

В декабре 2002 года Ковалев стал победителем в торгах на право аренды земельного участка площадью 256 кв. метров под установку павильона в районе магазина «Казыр». В выписке из протокола заседания комиссии по проведению конкурсов (аукционов) по приобретению права аренды земельных участков под установку торговых павильонов от 25 декабря 2002 года говорится: «С целью более эффективного и рационального использования земельных участков, выделенных под установку торговых павильонов и киосков, членами комиссии принято решение установить срок согласований и установок торговых павильонов до 1 года. Павильон должен быть установлен до 25.12.2003 г.» (заметим: в документе не оговаривалось, что земельный участок сдается в аренду под временное сооружение). К 2004 году Ковалев собрал технические условия на размещение объекта. В июле 2004 года выходит распоряжение главы города №1105 «О предоставлении земельных участков гражданам города», утвердившее проект границ земельного участка под временное размещение павильона быстрого питания и благоустройство прилегающей территории. В распоряжении говорится, что земельный участок предоставлен В.И.Ковалеву в аренду сроком на 11 месяцев. Заказчику рекомендовано заказать межевое дело, представить его в комитет по земельным ресурсам и землеустройству, заключить договор арен-

Пять лет назад междуреченский предприниматель Виктор Ковалев решил открыть кафе быстрого питания — пиццерию. Выиграл конкурс на приобретение права заключения договора аренды земельного участка под свой павильон. Но с тех пор пиццу так и не приготовил...

Вчерашняя ПИЦЦА

ды земли в МУ «Кадестр», получить в управлении архитектуры и градостроительства администрации города АПЗ (архитектурно-планировочное задание) на проектирование благоустройства прилегающей территории. Разработанный и согласованный в установленном законодательством порядке проект представить на согласование и хранение в УАиГ. Приступить к освоению земельного участка можно, оформив документы на землепользование, согласовав в УАиГ проект благоустройства прилегающей территории и паспорта на павильон.

По словам Виктора Ковалева, он готов был установить не временный павильон, а сразу капитальное двухэтажное здание из металлоконструкций. Эскизный проект у него был выполнен. Далее он начал добиваться необходимых согласований. Заказал межевое дело, а также архитектуру



Рис. Игоря Кийко.

— По всем этим бумагам получается, что я должен был сначала поставить павильон, а потом только начинать оформлять необходимые согласования? — недоумевает Виктор Иванович. В суде он предъявил более десятка пропусков в администрацию города как доказательство, что он не единожды пытался решить свой вопрос.

но-планировочное задание.

— Осенью 2005 года МУП «Земноград» подготовило мне межевое дело и архитектурно-планировочное задание, но зачем-то затребовало согласования из управления потребительского рынка, услуг и поддержки предпринимательства. Там я получил немотивированный отказ, — вспоминал несостоявшийся предприниматель на суде. — В декабре 2005 года я обратился по данному вопросу в администрацию к заместителю главы города Сергею Алексеевичу Губареву. На свое обращение получил ответ: «Ваше заявление в администрацию города об установке павильона внимательно рассмотрено... Учитывая то, что на сегодняшний день установка временных павильонов в городе прекращена, а строительство капитального объекта на данной площадке невозможно (площадка находится за красной линией), предлагаю временный павильон разместить в любом районе города — поселках Усинский, Притомский, Че-

балсу». Вот это новости! За мной закреплен участок по проспекту Шахтеров, не по моей вине я до сих пор не могу его оформить, а мне теперь предлагают открывать кафе за пределами города. Я расценил это так: просто я не вписался в привычный круг предпринимателей, у которых в городе есть уже не по одной торговой точке и кафе. С человеком «с улицы» никто считаться не захотел. После этого я адресовал письмо с изложением своей проблемы на электронный адрес областной администрации, мне порекомендовали обратиться в суд...

В августе прошлого года Виктор Ковалев идет в комитет по управлению муниципальным имуществом с письменным заявлением о том, чтобы с ним заключили договор аренды земли под размещение кафе. И получает отказ: оснований для заключения договора аренды земли нет, так как распоряжение главы города от 12.07.2004 года №1105р «О предоставлении земельных участков гражданам города» уже утратило силу. Причем

отказ, датированный 11 сентября 2006 года, на день опередил само постановление администрации города №1307п от 12 сентября, действительно отменяющее распоряжение №1105 трехгодичной давности. Пункт пятый этого постановления гласит: «В связи с неиспользованием земельного участка, предоставленного В.И.Ковалеву под временное размещение торгового павильона «Пункт быстрого питания», расположенного в западном районе, на пр. Шахтеров, признать утратившим силу распоряжение главы города от 12.07.2004 года №1105р «О предоставлении земельных участков гражданам города».

— Я ведь не бездействовал все это время, а добросовестно исполнял распоряжение власти, неоднократно обращался к должностным лицам и получал отказы, — комментирует ситуацию Виктор Ковалев.

Ссылаясь на Земельный кодекс РФ, предусматривающий для реализации прав арендатора срок в 11 месяцев, а три года («Решение о

предварительном согласовании места размещения объекта является основанием последующего принятия решения о предоставлении земельного участка для строительства и действует в течение трех лет» — ст.31, п.8), Виктор Ковалев обратился за восстановлением своих прав в городской суд.

На судебное заседание представитель администрации Междуреченска не явился, предоставив суду отзыв на заявление Ковалева. Вопрос рассматривался в присутствии только одной стороны и адвоката. В отзыве говорилось, что в прошлом году специалист отдела муниципального контроля КУМИ провел проверку соблюдения земельно-

го законодательства на данном земельном участке. Проверкой установлено, что земельный участок не используется по целевому назначению, павильон не возведен, земельный участок на государственный кадастровый учет не поставлен, договор аренды земли не заключен. Эти основания, на взгляд чиновников, довольно веские, чтобы отказать в удовлетворении требований Виктора Ковалева к администрации города.

— По всем этим бумагам получается, что я должен был сначала поставить павильон, а потом только начинать оформлять необходимые согласования? — недоумевает Виктор Иванович. В суде он предъявил более десятка пропусков в администрацию города как доказательство, что он не единожды пытался решить свой вопрос. Но прежние два заместителя главы города по развитию города и района, на его взгляд, даже не пытались вникнуть в суть проблемы. А чиновники рангом пониже как под копирку множили свои отписки по одной и той же схеме: дескать, распоряжение от 2004 года утратило свою силу, а Ковалев до сих пор не поставил свой павильон в отведенном ему месте.

Междуреченский городской суд признал обоснованными требования В.И.Ковалева. Пункт пятый постановления от 12 сентября 2006 года, согласно которому прежнее распоряжение главы города №1105р от 12.07.2004 года объявлено утратившим силу, признан незаконным и подлежащим отмене. Суд признал незаконным отказ КУМИ в заключении договора аренды земельного участка с начинающим предпринимателем и обязал администрацию города Междуреченска устранить допущенное нарушение прав и свобод В.И.Ковалева. По решению суда комитет по управлению муниципальным имуществом должен будет направить Ковалеву проект договора, которого он добивался в течение трех лет.

Людмила ХУДИК. Междуреченск.

От ОПОРЫ

Виктор Ковалев, 42-летний неработающий домохозяйка, как он представился в суде, подрабатывающий, по его выражению, «халтурой» по энергоснабжению предприятий, отец-одиночка, воспитывающий 12-летнюю дочь (супруга умерла почти десять лет назад), не оставляет надежды основать свой бизнес. Почему выбрал именно общепит? «Да потому, что общепит — это гораздо проще, чем, например, электроснабжение промышленного предприятия. Общепит — это классика бизнеса, он не требует специфических знаний, специалистов в этой сфере тоже легко найти. Шашлыки, чебуреки — что в них сложного? Я достаточно начитанный человек, у меня есть трехтомник по управлению предприятием. А свой бизнес, как понимаете, надежнее. Как искать инвесторов, я знаю».

Пока решение суда не вступило в законную силу — администрация города пытается обжаловать его. Но это — не единственная преграда, которая может помешать Ковалеву воплотить в жизнь его бизнес-идею. Об этом — в следующем выпуске ОПОРЫ.

В «Чибисе» у витрины с разнообразными колбасами остановился молодой мужчина. Продавец, уже привыкшая к тому, что богатый выбор приводит покупателей в замешательство, пытается ему помочь:

- Вам вареную или полукопченую? Подешевле?
- Или цена роли не играет?
- Чтобы было вкусно, недорого и без соли. Есть такая?
- Три в одном флаконе? — откликнулась продавщица на шутку, и уже на серьезной ноте предложила:
- Тогда возьмите «Сервелат» или «Закуску шахтерскую деликатесную».
- А чье производство?
- Первая — новосибирская, а вторая — киселевская, «Рено»...

Из истории фабрики «Рено»

Сейчас модно вести отсчет с того времени, когда гостеприимство зарегистрировалось в новом качестве — в виде ОАО, ООО или ЧП. Но у директора «Рено» Елены Сигитовой на этот счет своя точка зрения.

— Я отнюдь не заслуживаю тех, кто создавал долгие годы авторитет фабрики. Киселевский цех, входивший тогда в состав прокопьевского мясокомбината, в нынешнем году отмечает 55 лет. Да, до 1991 года нынешняя фабрика была лишь цехом прокопьевского мясокомбината. Работать было тяжело. По логике, если мы цех мясокомбината, то и отношение должно быть соответствующим. Но помощь со стороны головного предприятия заключалась лишь в обеспечении цеха сырьем. Об обновлении производства никакой речи. Ежемесячно перерабатывали по 500 тонн мяса и полуфабрикатов. Вроде коллектив неплохо работал, но ни на зарплате рабочих, ни на развитии производства финансовые результаты никак не отражались. И цех решил выйти из состава мясокомбината. Я пришла к тогдашнему руководителю: «Хотим работать самостоятельно». Отвергнул он так, как я и ожидала: «Вы же в одиночку сдохнете!»

Г-н Павленко ошибся. Мы выжили. Кстати, из старых предприятий мясной промышленности в Кузбассе осталось два — в Анжеро-Судженске и Киселевске. Остальные ушли на дно в буре экономических реформ. Но и киселевская фабрика была близка к закрытию. Мясокомбинат передал нам здание и изношенное оборудование. Что же касается сырья, то за него надо было платить. А тут еще начался развал ОРСов. Они-то в основном и занимались централизованной поставкой сырья. Конечно, сложно за короткое время сформировать портфель заказов и найти поставщиков, организовать транспортировку и т.д. А каждый простой цеха оборачивался экономическими потерями. И вот здесь пришел на помощь город. Вряд ли мы могли бы выжить, если бы не решение горисполкома, на котором настаивал председатель Сергей Ружан. Фабрику освободили на целый год от налогов.

Благодаря этому предприятие стало постепенно вставать на ноги. Вскоре взяли кредит. Купили импортное оборудование. Жизнь коллектива стабилизировалась, речь уже шла о модернизации производства. Но после «черного вторника» 1998 года фабрика снова оказалась на грани банкротства.

— Только благодаря пониманию коллектива удалось выстоять в той ситуации, — говорит Елена Васильевна, — два года мы работали только на выплату банковских процентов. Ведь из-за дефолта наш долг по кредиту вырос на 200 процентов. Сейчас на предприятии почти ничего не осталось от механизмов, которыми был оснащен бывший цех. На 80 процентов обновили механизмы. Два года назад купили култер-машину для измельчения фарша, шприц. В 10 миллионов рублей обошлась автоматизация. Средняя зарплата рабочих 6600 рублей, ИТР — 7800. И хотя приходится рассчитывать только на себя, фабрика живет. А это 90 рабочих мест.

...Несмотря на по-прежнему высокие цены на продукты и привлекательные диеты, я остаюсь в рядах мясоедов. Так что вполне обоснованно считаю себя знатоком колбас и ветчины. Но сейчас помала себя на том, что киселевская «Закуска» пробовать не приходилось. «Рено» делает ее двух разновидностей — одну с печенкой, другую — с языком. Мне понравились и изобретения 2006 года, а коллектив стал победителем конкурса «Инновации и изобретения 2005 года». Мы больше странно было слышать, что эта колбаса чаще появляется в меню соседей Киселевска. Понятно, почему разговор с директором колбасной фабрики Еленой Сигитовой — это еще и дебютная

Рассчитываем только НА СЕБЯ, или О вкусах спорят



вой начался с вопроса о взаимоотношениях производителей и торговых предприятий.

— Странно, но в Киселевске «Закуску» я увидела только в вашем фирменном магазине.

— Нам тоже кажется странным, что продукция местной колбасной фабрики вообще больше берут магазины Прокопьевска, Новокузнецка. В Новокузнецке хорошо с нами сотрудничают торговая система «Чибис», КРУ-торг «Кузбассразрезула». По-прежнему серьезную конкуренцию нам представляют производители из Новосибирска и Омска. Конечно, у них (это аграрные области) себестоимость продукции намного ниже, чем у нас. Но несмотря на то, что оптовые цены наших колбас не выше, чем у конкурентов, киселевские магазины предпочитают иметь дело с ними.

— До недавнего времени в Прокопьевске стену дома неподалеку от муниципального рынка на Тыргане украшала реклама «Рено». Теперь ее нет.

— Все это стоит денег. В последнее время, а это объясняется, прежде всего, обилием мясеперерабатывающих предприятий, при продвижении продукции на рынок возникает много препятствий. Магазины требуют, чтобы мы платили за вход, за полку, премиальные продавцам за то, что они якобы продвигают наш товар. Это при том, что нам приходится ждать выручки два месяца. А ведь мы должны закупать сырье, раскладывать с кредитными, арендой, выплачивать зарплату. За продвижение товара мы заплатили 50 тысяч рублей. Для нашей

фабрики это солидная сумма. Правда, на недавнем семинаре в Новосибирске прозвучала такая мысль: «Если хочешь много продать, надо много платить». Впрочем, она не нова. Вот только где взять деньги?

— Не напоминает ли это обычное вымогательство? Тем более, я могу по пальцам пересчитать случаи, когда бы продавец со знанием дела рассказывал, что представляет тот или иной сорт колбасы, а уж тем более предлагала бы попробовать на вкус. Зато работники прилавка ответили, очевидно, как ей показалось очень остроумно: «Я вегетарианка. Мяса не ем».

— Вы обратили внимание на этот момент? А меня удивляет, почему производители должны нести расходы за то, что человек, находясь на рабочем месте, выполняет свои обязанности. Ведь наценка на продукт, который мы отдаем под реализацию, включает все дополнительные расходы.

— Если переработчики несут такие расходы, то может быть, есть резон в идее строительства магазинов под торговой маркой «Кузбасские товары». Но содержание их ляжет на самих производителей.

— Идея хорошая. Но я не вижу возможности для ее реального воплощения — не у всех фабрик, в том числе и нашей, есть свободные средства, которые можно вкладывать в такие магазины. То, что доступно, например, Новокузнецкому пищекомбинату, сложно для предприятия нашего масштаба. В частности, мы не можем пробиться на получение больших кредитов. Два года назад мы попро-

си начали перерабатывать мясо птицы. Сырье поставляла Колмогоровская птицефабрика. Правда, через два года этот деловой союз распался. Очевидно, нашли более выгодные варианты. Ведь «Рено» отнесится к предприятиям среднего масштаба. Фабрика, конечно, не осталась без поставщиков мяса птицы. Свои услуги предложили красноярские птицеводы. Вообще-то такие партнеры фабрике выгоднее: транспортировка сырья, а это пять тонн ежедневно, они взяли на себя. Но, по мнению предпринимателя Сигитовой, было бы рациональнее, если бы деньги оставались в области. По этой же причине Елена Васильевна никак не может понять, почему огромные средства, которые область выделяет на школьное питание, уходят за пределы Кузбасса.

— За год только на поставку продуктов для школьного питания в нашу область приходится 700 миллионов рублей. Но мы не можем выиграть тендер на поставку мясных и колбасных изделий. В очередном конкурсе предложили свою продукцию — охлажденное мясо, которое закупали на Алтае. Причем лучшую часть туши — «задок», затем докторскую колбасу без добавок и сосиски витаминизированные. Лот был на 10 миллионов рублей. Но нас не хватило продукции только на 9800 тысяч рублей, и расширение животноводческого производства!

— Это серьезная причина, чтобы заказ не отдавать фабрике. Он достался поставщикам из Новосибирска. Перемороженного, но дешевого. Конечно же, поставщики оказались в выигрыше, чего нельзя сказать о потребителях. Вот и судите, на чью экономику мы работаем — российской или брайльскую.

— Мы отказались от плановой экономики, — продолжает Сигитова, — и напрасно. Я была в Германии, там давно и успешно используется наш прошлый опыт планирования. На мой взгляд, необходимо лоббировать продвижение на российский рынок отечественной продукции. Этим сложно заниматься самим производителям. Поэтому взаимодействие с властью должно быть своего рода посредником. Как это сделать, например, наши уральские коллеги, создав мясной союз. Ради расширения рынка местной продукции есть

Или муниципальный заказ. Каждый предприниматель заинтересован в нем. Еще бы! Кому не хочется иметь постоянных потребителей. Неудивительно, что когда речь зашла о витаминизированной продукции для школьников Прокопьевского района, «Рено» тут же предложила услуги доставки продукции. Хотя для доставки продукции приходится обзаводиться 20 деревнями. В одну из школ фабрика отплатила восемь (!) тысяч рублей.

— Но у этой, казалось бы, отличной идеи муниципальной власти были свои «но». О них Елена Васильевна говорит с недоумением:

— В родном городе, где есть колбасная фабрика, продукция которой вошла в сотню лучших товаров России, мы не можем выиграть тендер на поставку мясных и колбасных изделий. В очередном конкурсе предложили свою продукцию — охлажденное мясо, которое закупали на Алтае. Причем лучшую часть туши — «задок», затем докторскую колбасу без добавок и сосиски витаминизированные. Лот был на 10 миллионов рублей. Но нас не хватило продукции только на 9800 тысяч рублей, и расширение животноводческого производства!

P.S. Голоса местных производителей пищевых продуктов о необходимости объединиться для решения общих проблем, мешающих их развитию, в последнее время звучат все чаще. И тем громче, чем ближе срок вступления России в ВТО. На прошедшем в конце апреля заседании комиссии по вопросам экономического развития и предпринимательства Общественной палаты Кемеровской области представители агропродовольственного комплекса наконец приняли решение о создании союза товаропроизводителей сельскохозяйственной и пищевой продукции. Но когда встал вопрос о том, кто готов выделить свои «кровные» на содержание аппарата будущего союза, желающих оказалось всего шестеро.

Директор киселевской колбасной фабрики «Рено» Елена Сигитова на этом заседании не была. Но она, как вы поняли, тоже «за». Но она лишь седьмая.

Так нужен ли союз кузбасским товаропроизводителям? Каким он должен и может быть? Какие проблемы под силу решить такому объединению? — с этими вопросами мы обратились к нескольким нашим ведущим производителям сельскохозяйственной и пищевой продукции. Их ответы читатели найдут в следующем выпуске ОПОРЫ.

Комментарий

Наталья Потипаева, профессор, зав. кафедрой технологии мяса и мясopодуктов Кемеровского технологического института пищевой промышленности:

— За последние два года мы потеряли половину мощностей по переработке мяса. За это время производство продукции мясепереработки снизилось с 357 до 125 тонн в сутки. И потери эти произошли в основном за счет закрытия малых предприятий (сейчас еще и за счет простоя Кемеровского мясокомбината). Но в то же время рынок насыщен. Кто насыщает его? Переработчики мяса из соседних краев и областей — кризисные, новосибирские, толькинские и даже московские производители (Черкизовский мясокомбинат, например) и т.д. Короче, все сюда ринулись. А почему ушли наши мелкие производители? Здесь несколько причин. Так, они не могут позволить себе купить современное дорожное оборудование. Не могут произвести закупки сырья и ингредиентов по более низким ценам, которые устанавливают на большие партии. В результате продукция мелких предприятий оказывается неконкурентоспособной по качеству и по цене.

Эту причину еще можно ликвидировать, выбрав такой ассортимент продукции, который не требует сложного технического оснащения, а сырье для этой продукции закупать

Помогая одним, не потерять других

у местных фермеров, отрегулировав цены. Но есть две причины, которые не зависят от самих переработчиков. Одна в том, что мелким производителям сложно получить кредиты на новое оборудование и на развитие производства, так как высокая плата за кредиты. А мы между тем все время говорим о том, что идет поддержка малого бизнеса и предпринимательства... Другая причина в том, о чем много говорит Елена Сигитова: мелкому производителю невозможно выйти на рынок — часто расходы на организацию торговли не оправдывают потом прибыль.

Правда, сейчас эту проблему наши мясепереработчики пытаются решить, объединившись в ассоциацию с работниками сельского хозяйства (фермерами, в частности), чтобы сообща отстаивать общие интересы. Такой союз в состоянии будет влиять на взаимоотношения переработчиков с поставщиками мясного сырья, с торговлей.

Сегодня часто диктует не потребитель, а торговля, что производить. Торговля мониторингом занимается, однако насколько объективны выводы, мы не знаем.

Потребителям нужна продукция всякая — и дешевая, и дорогая. Торговле же выгодно реализовывать продукцию самую дешевую, потому что, несмотря на значительную наценку — 20–25%, цена на нее все равно не будет высокой. А если продукция дорогая, то с учетом торговой надбавки цена на нее еще возрастет, и продать ее трудно.

Торговля предпочитает продукцию длительного хранения, потому что не умеет продавать в установленные сроки, в результате даже до окончания срока реализации продукция начинает портиться. Торговля пытается или перемаркировать ее, или возратить производителю. Чтобы не портить взаимоотношения с торговлей, производитель берет эту продукцию назад и при этом несет убытки.

Торговля тормозит появление новых продуктов, так как не хочет тратить усилия на их раскрутку. В области есть мясепереработчики, которые производят хорошую продукцию разной цены. Есть у нас уже своя качественная «фитнес-продукция» (продукты здорового питания). Но почему-то на рынок Кемеровая она не попадает. Вот Анжерский мясо-

комбинат — хорошее, развивающееся предприятие, которое имеет и первичную переработку, т.е. свои свежие мясо и субпродукты. Пусть не все продукты анжерских мясепереработчиков самые лучшие, но копченые колбасы, деликатесы, полуфабрикаты у них прекрасные. Но их же на рынок в Кемерово категорически не пускают! Только на «отпек» (оптовом рынке на Тухачевского, 100) у Анжерского мясокомбината есть чейка, где он торгует своей продукцией. Но не все же захотят и смогут ездить на «сопку»... У Сигитовой, т.е. киселевской колбасной фабрики «Рено», есть очень хорошая закуска («Шахтерская, деликатесная»). У Сигитовой всегда были очень хорошие наметки и детская продукция. Но она также на рынок Кемерово попасть не может.

Смотрите, какие «ножницы» получают: государство начало вкладывать средства в развитие сельского хозяйства, и наши фермеры уже в какой-то степени обеспечивают переработчиков сырьем. Но скоро перерабатывать-то его у нас в области будет некому. Получается, даем деньги на сельское хозяйство и на рынок переработку. А где тогда резон?

технопарк глазами бизнеса

В Кемеровской области официально объявлено о намерении создать специализированный технопарк, направленный на поддержку инновационных проектов и привлечение в область серьезных инвестиций. Инициативу кузбасского губернатора поддержали и федеральные структуры. Как известно, основными направлениями деятельности технопарка станут глубокая переработка угля и углеотходов, разработка новых технологий угледобычи, извлечение и переработка метана из угольных пластов, промышленная безопасность. В ближайшее время будет объявлен конкурс на лучшего разработчика концепции технопарка. Со стороны администрации не раз отмечалось, что в процессе его создания необходимо серьезное участие бизнеса. Но что, собственно, думает сам бизнес по этому поводу?

Справка

Одним из участников будущего проекта планируется стать предприятие ЗАО «Информационные системы». По словам его директора Виктора Щербакова, у предприятия есть все основания, чтобы стать инновационной площадкой кемеровского технопарка.

— Отечественная практика последних лет показала, что малому инновационному предприятию, работающему в научно-технической сфере, в области высоких технологий, особенно в начале его деятельности, жизненно необходима поддержка на государственном уровне. Первый технопарк в России был создан в начале 90-х в Томске. За эти годы концепция технопарка претерпела изменения — от идеи, которая была понята узкому кругу специалистов, до действующей системы поддержки малого наукоемкого предпринимательства, признанной как на федеральном, так и на региональных уровнях.

Сегодня многие малые инновационные фирмы успешно работают в составе и при поддержке научных и технологических парков, инновационно-технологических центров и инкубаторов бизнеса. Безусловно, создание в нашем регионе технопарка послужит толчком к развитию наукоемких производств, — рассуждает Виктор Щербаков. — Что мы вкладываем в понятие «технопарк»? По сути, это симбиоз вузов, науки и производства. Технопарк должен стать стартовой площадкой для малого наукоемкого бизнеса, развитие которого в конечном итоге позволит переориентировать экономику региона с сырьевой, добычей в экономике высокотехнологичного производства.

— В Кузбассе действительно много инновационных разработок в сфере углепереработки и рационального потребления различных видов ресурсов, — добавляет Елена Незнанова, заместитель директора по связям с общественностью. Сегод-

ЗАО «Информационные системы» работает на рынке Кузбасса более 10 лет и предлагает услуги широкого спектра (проектирование, монтаж и сервисное обслуживание систем вентиляции и кондиционирования воздуха, пожарной и охранной сигнализации, цифрового видеонаблюдения, спутникового Интернета и телевидения...). Организация имеет свою экспериментальную исследовательскую лабораторию, где отработаны новые принципы вентиляции жилых и общественных помещений в условиях Сибири. Системы работают с использованием теплоизбытков для нагрева приточного воздуха и являются энергосберегающими.

По словам директора, на сегодняшний день ЗАО «Информационные системы» располагает достаточной материальной базой для участия в технопарке. Здесь есть возможность размещения производств и проведения лабораторных исследований. Предприятие также занимается научными разработками, создает рабочие места, поддерживает связь с вузами и работает со студентами — то есть решает социальные задачи общества.

нужно думать не только о том, как увеличивать объемы добычи угля, но и о том, как рационально использовать уже добытое. Технопарк должен привлечь ученых, которые уже занимаются исследованиями и разработками. По нашему мнению, технопарк представляет собой полный цикл, когда при финансовой и организационной поддержке власти и бизнеса изобретения проходят весь путь от научной разработки до товара, интересного потребителю.

— Инновационную площадку целесообразно создавать на пустом месте, — продолжает Виктор Иванович. — Очень важен коллектив единомышленников, который создается годами, а не в приказном порядке.

— Кроме того, необходима информационная база, которая будет доступна и ученым, и производителям, и потенциальным потребителям высоких технологий, — отмечает Е. Незнанова. — Наше предприятие располагает возможностью организации информационного портала, объединяющего все

необходимые материалы для успешной работы технопарка. Также могут пригодиться разработки наших специалистов в сфере промышленной безопасности. Так что, как видите, мы идём в технопарк не с пустыми руками.

— Мы готовы инвестировать часть прибыли от нашей деятельности в развитие и поддержку технопарка, но при условии гарантированного источника этой самой прибыли, т.е. если мы получим какую-то помощь от государства в виде заказов на наши работы, — резюмирует В.Щербаков.

Как считают собеседники, функционирование технопарка в регионе будет гораздо эффективнее, если использовать уже имеющиеся материальные и интеллектуальные ресурсы, задействованные в частном бизнесе. Это выгодно и государству, и предпринимателям. Поэтому на технопарк такие бизнес-структуры, как ЗАО «Информационные системы», возлагают большие надежды.

Наталья КУДРЯВЦЕВА.

А кто построит музыкальную школу?

Проблемы, возникшие в ходе реализации в муниципалитетах национального проекта «Доступное и комфортное жилье – гражданам России», роль в их решении местной власти, среднего и малого бизнеса обсуждала комиссия по вопросам экономического развития и предпринимательства. Общественной палаты Кемеровской области на своем майском заседании.

Наиболее интересным в этом плане нам показался опыт города Кемерово. К концу 2008 года здесь планируется достичь исторического максимума по вводу жилья – 300 тысяч квадратных метров (самым высоким этот показатель был в 1987 году и составлял 290 тысяч квадратных метров жилья в год). Напомним, что в прошлом году в областном центре было введено 200 тысяч квадратных метров жилья.

Не менее серьезную задачу власти этого муниципалитета поставили перед собой, инвесторами и застройщиками и в этом году: ввод жилья нынче должен составить 270 тысяч кв. м – на 135% больше, чем в прошлом. В расчете на одного жителя Кемерово это составит 0,52 кв.м (в Кузбассе сегодня этот показатель составляет 0,28, в России – 0,35 кв.м).

За счет каких ресурсов местная власть в Кемерове надеется реализовать такие амбициозные планы? Об этом мы попросили рассказать Илью СЕРЕДЮКА, заместителя главы г. Кемерово, начальника управления городского развития:

– Принимая решение о строительстве именно в таких объемах, мы пришли к выводу, что осилить их можно только путем комплексной застройки – за счет предоставления земельных участков, на которых возможно строительство микрорайонов емкостью от 50 до 350 тысяч кв.м жилья в каждом. Для этого в прошлом году нам пришлось проделать большую, кропотливую работу. Во-первых, мы пролонгировали действие генерального плана города еще на 5 лет, разработали схему перспективного развития жилищно-гражданского строительства на территории города, обозначив на карте перспективные микрорайоны застройки. В соответствии с этой схемой разработали схему инженерного обеспечения будущих микрорайонов. Решение строить инженерные сети, как мы делали это раньше, подводя их к конкретным жилым домам «дудками», не устраивает уже ни отдельных застройщиков, ни всю развивающуюся строительную отрасль. Конечно же, нужно развивать инженерные сети магистральными. Именно такая схема была разработана и принципиально согласована со всеми инженерными службами города.

Мы разработали также в прошлом году и утвердили в установленном порядке правила землепользования и застройки на территории нашего города, узаконив, таким образом, территориальное зонирование. Кемерово разбит теперь на 825 отдельных участков, каждый из которых имеет свое функциональное –

жилое, общественное, культурное – назначение, инженерно-транспортные коридоры, рекреационные зоны и др. Кроме того, в прошлом году мы вынуждены были впервые предусмотреть в бюджете города средства на финансирование как разработки градостроительной документации (проектов детальной планировки микрорайонов), так и корректировки ранее разработанных проектов. Во-первых, потому, что таковы новые нормативы, и во-вторых, для того чтобы построить жилье и подвести к ним сети, необходимы проекты на прокладку сетей. В связи с этим было принято решение: деньги, вырученные от продажи права аренды земельных участков, направлять на проектирование новых сетей.

В прошлом году мы подготовили градостроительную и землеустроительную документацию, сформировали в микрорайонах комплексной застройки земельные участки и выставили их на аукционы и торги, как того требуют Земельный и Градостроительный кодексы. И сейчас у нас активно осваиваются 11-й и 12-й микрорайоны Рудничного района по проспекту Шахтеров (общая емкость 12-го микрорайона – более 300 тысяч кв.м, 11-го микрорайона – 90 тысяч кв.м жилья). Предоставили в аренду для строительства 14-го микрорайона в поселке Южный Заводского района земельные участки емкостью 300 тысяч кв.м жилья. В целом же емкость земельных участков, предоставленных под комплексное освоение, составляет

1 млн. 300 тысяч кв. м жилья.

Помимо этого мы инвентаризировали все проекты и градостроительную документацию «точечных» застроек, которые не были воплощены в советские времена, сформировали эти земельные участки и предоставили их с торгов. Объем жилья на этих участках составит, в общей сложности, 200 тысяч кв. м. Таким образом, на сегодня под строительство жилья в нашем городе предоставлены земельные участки общей емкостью 1,5 миллиона кв. м. Если бы ежегодный ввод жилья в городе, к примеру, составлял 300 тысяч кв. м, то это бы означало, что мы уже предоставили инвесторам и застройщикам земельных участков на 5 лет вперед.

Пойти на этот шаг нас заставила нынешняя ситуация, когда мы, не имея в резерве достаточного количества выделенных земельных участков, вынуждены одновременно вы-



полнять все операции – проектировать, строить жилье и прокладывать к нему сети. Предвидя, что темпы по вводу жилья в городе должны будут только расти, мы пошли на то, чтобы предоставить застройщикам и инвесторам земельные участки заранее, на перспективу – до 2008-2012 годов.

Но чем больше мы вводим такого жилья, тем больше мы должны строить в этих микрорайонах детских садов, школ, больниц и других объектов социальной сферы. К примеру, в 12-м микрорайоне, где объем ввода жилья составит 346 тысяч кв.м, нужно 5 детских садов. В 14-м микрорайоне – уже 6 детских садов. Итого только в новых микрорайонах (не учитывая проблему

нехватки мест в действующих детских садах) потребуется построить 25 детских садов.

С помощью департамента строительства, ГлавУКСа мы разработали два типовых проекта новых детских садов: один на 220 мест с бассейном, второй – на 120 мест. Разработана документация, по одному из них пройдена экспертиза, по второму документы на днях будут переданы на экспертизу. Хорошие современные детские сады. Но стоимость каждого – минимум 150 млн. рублей (без оборудования и оснащения). 25 детских садов – это 2 миллиарда 977 миллионов рублей.

В новых микрорайонах необходимо иметь 10 школ. Это еще 2 миллиарда 300 миллионов рублей.

Понятно, что такие затраты ни городской, ни областной бюджет не вытянет. В соседних регионах – подобная же ситуация: жилье вводят немало, а детских садов, школ... Где – минимум, где – ноль (я не говорю о поликлиниках, их строительство – отдельная тема). Поэтому мы и вышли с этой проблемой на заседание Общественной палаты, потому что это – проблема не одного города Кемерово и не одного Кузбасса, это – проблема федерального масштаба.

Но ведь кроме школы, детского сада в новом микрорайоне нужно построить аптеку, парикмахерскую, магазин, кафе – весь набор социальных объектов, который соответствует нормативам комфортного проживания. С ними проблем не будет – возведение таких объектов охотно берет на себя бизнес. Но по нормативам здесь нужны еще и музыкальные школы, школы искусств, закрытые спортивные сооружения. Муниципальному бюджету их строительство не по карману. Вот вам еще одна социальная проблема. Пока она не решается нигде.

Мы считаем, ее можно решить, если строить такие объекты по принципу двойного назначения. Что это значит? Есть предусмотренный генпланом застройки микрорайона участок для строительства детской музыкальной школы. Площадь его, к примеру, 2 тысячи кв.м. Это позволяет построить здесь объект мощностью 3 тысячи кв.м. И мы предлагаем коммерсантам, инвесторам построить на этом участке объект двойного назначения: на первом этаже – гипермаркет, а помещения на втором этаже, которые коммерческая фирма построит, – 500 или 700 кв.м – передать под музыкальную школу. Это интересно бизнесу? Мы сделали такое предложение предпринимательскому сообществу и получили первые положительные отклики. На сегодняшний день пока нет окончательного решения с конкретными структурами, но переговоры, и весьма активные, идут.

Фото Федора Баранова.

Комментарий

Бизнес должен видеть перспективу

Олег Шарыкин, председатель совета Кемеровского областного отделения «ОПОРЫ РОССИИ», президент финансово-промышленного союза «Сибконкорд»:

– Одна из основных проблем, которые мешают малому и среднему бизнесу участвовать во всех национальных проектах, объявленных президентом, это недостаток либо отсутствие информации. Что сегодня нужно для реального развития строительного комплекса? По большому счету – перспектива, в которую должны поверить предприниматели. Они должны понимать, что создавая сегодня предприятия, приобретая новые современные технологии, обучая кадры, завтра, послезавтра и еще 5 или 10 лет вперед они смогут реально работать. Это, наверно, самое основное. А строительство – это локомотив, который двигает экономику.

То, о чем рассказал Илья Владимирович Середюк, не может не радовать: по сути дела администрация Кемерово подготовила и представила предпринимателям не просто земельные участки под строительство жилья, она обеспечила им, таким образом, перспективу развития практически на 7 лет вперед.

Но освоить такие объемы ввода жилья – в среднем 230-270 тысяч квадратных метров в год – самим (без китайцев и турок, рвущихся на наш рынок) можно, только создав серьезные сетевые компании, где каждая из

структур четко понимает свои задачи: что и когда должно быть произведено, что и когда должно быть поставлено, что и когда – возведено. Ядром такой компании могут стать уже состоявшиеся на рынке Кемерово большие компании, которые на подрядах, субподрядах будут привлекать к строительству малый и средний бизнес.

Хотя мы на начальной стадии планировали заниматься девелопментом. Но тут же уперлись в одну простую проблему – дефицит кадров, отсутствие нормальных структур, с которыми можно на контрактной основе что-то совместно строить. Одних привлекли, те взяли обязательства, но не справились, других привлекли – опять проблемы. Есть нормальные специализированные компании – малые и средние, но рынок строительный расширился, и этих компаний уже недостаточно. Должны создаваться новые, а недостаток информации о перспективах развития строительного рынка, недостаток квалифицированных рабочих кадров, да и порой инерция не дают возможности это сделать. Естественно, для этого время нужно. Но время может работать на нас. Чтобы на нашем строительном рынке как можно быстрее появились серьезные сетевые компании, нужен какой-то координирующий орган. А для этого нужна инициатива – и власти, и бизнеса, совместная инициатива.

(Продолжение.
Начало в ОПОРЕ
за 25 апреля).

ПРОДАТЬ то, что не продается

В помощники Лямин выбрал Ольгу Лысенко, директора кемровского агентства недвижимости «Риэлт-Сервис», недавно отметившего 10-летний юбилей. Два года назад в «Риэлт-Сервисе» был создан ипотечный центр, который работает по принципу «одного окна»; где заемщик может пройти весь путь – от первичной консультации до получения права собственности на жилье.

Прошлый год для специалистов ипотечного центра превратился в череде выездных семинаров для работников кемеровских «Химмаша», «Кузбассразнугуля», Кузбасского кардиологического центра, «Азота», «Химволокна», на которых они не просто «на пальцах» объясняли людям преимущества ипотеки, а тут же делали расчеты стоимости ипотечного кредита, исходя из его собственных возможностей. Это своеобразное «ноу-хау» принесло компании «Риэлт-сервис» крупные плоды: если в 2005 году было оформлено 7 ипотечных кредитов, то к концу 2006-го их число увеличилось до 79. В этом году Лысенко и ее команда решили завершить эту серию семинаров на крупнейших предприятиях Кемерово ярмаркой ипотеки.

И когда Лямин предложил Лысенко провести семинар или конференцию по ипотеке в Мариинске, она категорически отменила эту идею и выложила свою: сначала провести семинары по предприятиям, а потом уже в заключение провести ярмарку ипотеки. На том и порешили.

- Но, я честно скажу, провели мы только один семинар - на спиртовом комбинате, планировали на железной дороге, на ликерке, - призналась потом Ольга Николаевна. - Организацией семинаров занимался сам «Статусстрой», что-то у них там не получилось. Ну, ладно, ярмарка, так ярмарка...

Принять участие в ярмарке ипотеки были приглашены представители АИЖК, банков и риэлторских компаний из Мариинска и Кемерово, которым представлялась возможность презентовать свои ипотечные программы потенциальным клиентам. Как – каждый решал сам.

Агентство «Риэлт-Сервис» действительно отнеслось к этому как к настоящей ярмарке. По ярмарочному яркой была только ее экспозиция: фирменный плакат компании с двух сторон украшали гирлянды из зелено-желтых шаров. Здесь щедро раздавали гостям ярмарки буклеты, блокноты и ручки с логотипом компании, девиз которой: «Жилье и ипотека для любого человека!». Сотрудницы ипотечного центра «Риэлт-Сервиса» (в Мариинск приехали его ведущие спе-

Именно так сформулировал свою цель директор кемеровской консалтинговой фирмы «ПРОК» Евгений Лямин, кандидат социологических наук, председатель оргкомитета ежегодного фестиваля рекламы в Кузбассе, известный в деловых кругах как личность сама по себе креативная. «То, что не продается» — вовсе не жилищный комплекс «Солнечный». Его еще никто и не пытался продать, на него только что было оформлено право собственности. «То, что не продается» — это ипотека. В Мариинске, по мнению Александра Злобина, люди попросту боятся ипотеки, потому что считают, что для них она недоступна, сложна и невыгодна. Развеем эти мифы — значит дать возможность горожанам улучшить свои жилищные условия. Может даже и приобрета квартиру в «Солнечном».



циалисты - ипотечный брокер, маркетолог, риэлторы, юрист) были во всеоружии не только внешне (шею каждой украшали фирменные зелено-желтые косыночки). Специально к ярмарке они подготовили примерные расчеты стоимости ипотечного кредита на 15 лет при покупке маринанцами жилья - на вторичном рынке, нового и конкретно в ЖК «Солнечный». Их раздавали всем желающим, одновременно приглашая каждого здесь же произвести более конкретные расчеты с учетом их индивидуальных возможностей.

Остальные же участники ярмарки ограничились тем, что, усадив за отдельный стол своего сотрудника, поставили перед ним заранее заготовленную табличку с наименованием учреждения. В «Россельхозбанке», видимо, и об этом не позаботились, и в последний момент уже от руки неровными, но крупными буквами изобразили название одной из своих главных программ — «Сельский дом».

Презентации ипотечных программ, проходившие в зале мариинского кинотеатра «Юбилейный», по своему внутреннему со-

держанию практически один в один соответствовали внешнему оформлению ярмарочных экспозиций. Самой «яркой» была презентация «Риэлт-Сервиса». Ольга Лысенко эмоционально и просто рассказала о том, что если в прошлом году 90% клиентов компании получили ипотечный кредит через АИЖК, то сегодня его потенциальных клиентов стали «оттягивать» банки: у УРСа-банка, у ВТБ-24, у банка «Зенит», «Собин-банка», у Банка Москвы очень хорошие ипотечные программы. Ипотечные брокеры «Риэлт-Сервиса» владеют всеми этими программами и, изучив возможности клиентов, предлагают им самые выгодные, т.е. самые дешевые схемы. Некоторые клиенты приходят в «Риэлт-Сервис» покупать квартиры, но, увидев, что в агентстве есть ипотечный центр, ради интереса подходят просчитать сумму кредита, и бывают случаи, когда они, увидев реальную выгоду кредитования в других банках, просят переоформить кредит. Надо ли говорить, сколько благодарностей получают ипотечные брокеры от таких клиентов?

Рассказала директор «Риэлт-Сервиса» и о том, что из 40 работающих в агентстве человек 8 уже купили жилье по ипотеке. И это хорошо и для нее, как руководителя. «Я знаю, что это придает им стабильность в работе. Возможность зарабатывать у них есть. Ну, и помогаю я им. Нужны им деньги на первоначальный взнос – даю ссуду. Определяем какой-то срок, в течение которого они потом из своей зарплаты рассчитываются. И на других предприятиях такое возможно. Было бы желание у руководителей». Презентацию агентства «Риэлт-Сервис» зал приветствовал бурными аплодисментами.

Остальные выступавшие мало задумывались о том, что большинство пришедших на ярмарку ипотеки горожан об ипотечных банковских кредитах знают понаслышке, и для начала им неплохо было бы объяснить, чем поручитель отличается от созаемщика.

- Понимаете, банковская среда очень консервативна, говорим мы на своем «птичьем» языке, - пытался позже заступиться за своих коллег начальники управления информационных технологий УРСА-банка Сергей Бабин, но при этом признал: - Знания о предмете ипотеки в городах крупных и знания здесь очень разнятся. Поэтому, чтобы люди поняли, что такое ипотека, обязательно нужно проводить такие ярмарки. А тем, кто представляет свои ипотечные программы, в последующем нужно учесть этот опыт и более продуктивно подходить к выступлениям.

Но с другой стороны – ярмарка есть ярмарка: каждый «купец» продает свой товар, как может. Правда, на ярмарке ипотеки в Мариинске на вырубку «купцам» пришел Евгений Лямин, взявший на себя не только роль администратора этого не обычного мероприятия, но и ведущего. Когда из зала прозвучал первый вопрос, «Почему-то ни один банкир не озвучил такую статью затрат, как страхование. Насколько реально повышается процент выплат по кредиту при страховании? Хотелось бы услышать конкретные цифры», Лямин, обрадовавшись, что началось диалогу с залом пошло, предложил ответить на этот вопрос по очереди каждому банку и АИЖК. Но конкретные цифр никто назвать не мог – мол, это вопрос

страховщикам. Их на ярмарке не было. Диалог с залом оказался под угрозой срыва. Тогда ведущий предложил деловую игру Сергею Бабину — самому молодому банковскому служащему. Лямин провоцировал его на откровенность, задавая «неудобные», но волнующие многих потенциальных заемщиков вопросы:

- А чем ипотека отличается от финансовой пирамиды? Докажите мне, что это не МММ!

Знания о предмете ипотеки в городах крупных и знания здесь очень разнятся. Поэтому, чтобы люди поняли, что такое ипотека, обязательно нужно проводить такие ярмарки. А тем, кто представляет свои ипотечные программы, в последующем нужно учесть этот опыт и более продуманно подходить к выступлениям.

- Докажите мне, что это МММ! - по КВНовски задорно ответил ведущему Бабин, чем вызвал заметное оживление в зале. Одобрение слушателей послужило Бабину сигналом к тому, чтобы и дальше вести диалог на привычном для них – бытовом языке:

- Вы не приносите нам свои деньги. Мы предлагаем вам взять у нас кредиты – ипотеку и т.д. И делаем каждый год все больше и больше шагов, чтобы это было доступно. Это реально становится доступным.

P.S. А неделю назад ярмарка ипотеки прошла в Кемерове. В день ее открытия (длилась ярмарка два дня) в Музыкальный театр, где проходило это мероприятие, устремился бурный поток жителей областного центра. И ослаб он только во второй половине второго дня. О чем это свидетельствовало? Об удачно проведенной рекламной кампании? Об информационном «голоде» в том, что касается ипотеки? О лучшем, нежели в Мариинске, материальном положении горожан? О недостатках в повседневной работе банков и риэлторских фирм? Осмыслить это (как и то, насколько эффективно такое массовое продвижение ипотеки в народ) еще предстоит. Пока ясно одно: ярмарку ипотеки можно тиражировать по всем городам Кузбасса, не боясь повторения: удачи и ошибки у каждой свои. Какие? Об этом мы обязательно поговорим с организаторами и участниками обеих ярмарок ипотеки. Но сначала доскажем, чем же закончилась ярмарка ипотеки в Мариинске.

- Мне 30 лет, я работаю на крупном предприятии, у меня сегодня хорошая зарплата. Очень хочу улучшить свои жилищные условия, но боюсь, а вдруг я завтра работу потеряю, или со мной что-то случится и потом меня из этой квартиры, которую я по ипотеке купил, выгонят, - продолжал Лямин.

- Если будет дефолт заемщика? – переспросил Бабин, снова перейдя на банковскую терминологию. - Во-первых, мы вас проверяем очень тщательно, есть служба безопасности, которая удостоверяется в вашей репутации, вашей благонадежности, вашей платежеспособности на данный момент. Во-вторых, как правило, за ипотечным кредитом в банк приходит люди, которые достаточно уверены в своем будущем...

Зал, недовольный слишком общими рассуждениями банковского служащего, загудел.

- Вам нужно сказать, что будет, если вы не будете платить? – обратился к залу вошедший в роль Бабин.

- Да! – почти хором ответил зал.

Но исчерпывающий, а главное, понятный потенциальным заемщикам ипотечных кредитов ответ дала Ольга Лысенко:

– Безвыходных ситуаций не бывает. Если вы теряете работу, вы можете написать заявление в банк, можете попросить отсрочку платежа по кредиту. Из квартиры вас не выселят – банку это невыгодно. У вас просто сдвигается срок по оплате. И потом, когда вы восстанавливаете свою платежеспособность, возобновляете платежи по кредиту.

Ярмарка ипотеки наглядно показала, кто лучше всех продает сегодня ипотеку.

В объеме клиентского потока, который приходит в банк, доля клиентов от агентств недвижимости составляет где-то 12,5%, - это наибольшая доля. А в объеме выданных кредитов доля риэлторов составляет уже 47%. Мы убедились, что самый качественный заемщик приходит в банк от агентств недвижимости. Они выполняют всю сложную, первичную работу за банк, - признался позже Сергей Бабин.

Бера КАРЗОВА.



Праздник, который всегда

Когда-то Лариса работала тренером по художественной гимнастике во Дворце культуры алюминиевого завода. Эту веселую, общительную молодую женщину, умеющую владеть зрительским вниманием, приглашали вести разного рода «культурные мероприятия», как на сцене, так и с выходом «в народ». «Я лет десять была Снегурочкой, до сих пор в нашей семье хранится тот костюм. Были в моей практике и новогодние праздники, и даже безалкогольные свадьбы», - вспоминает Лариса Геннадьевна. На этой творческой волне она поступила в Санкт-Петербургский международный университет гуманитарных наук, на отделение «Организация и управление учреждениями досуга и культуры».

Но организация любого праздничного действия тогда была сопряжена с неразрешимой проблемой - «тотальным дефицитом» профессиональной сценической одежды и обуви. Балеринам Дворца культуры нужны были пуанты, танцорам - туфли, артистам - костюмы и прочие театральные мелочи и аксессуары, приобрести которые можно было разве что в Москве. И однажды Федина решила, как она признается, на авантюру. Взяла деньги и отправилась в столицу за всем тем, в чем нуждался в то время творческий люд, и что превратилось затем в серьезно востребованный бизнес.

Этим бизнесом я решила заняться после рождения дочери. Захотелось реализовать себя не просто как бизнес-леди, на жизнь мне хватало, я была женщиной обеспеченной. Мне захотелось как можно полнее реализовать в себе задатки человека творческого, в котором уживается множество самых разных идей и задумок, - рассказывает Лариса Геннадьевна.

...В столице в свой первый деловой вояж она в поисках грима побывала на фабрике театральной косметики, в поисках аксессуаров - на фабрике циркового реквизита, мастерских Большого театра, на фабрике сценической одежды и театрального костюма, переехала на прилавках и немало сценической обуви.

«Для профессионального танца или спектакля обычные туфли из магазина не годятся. Как и остальные мелочи театральной жизни

Есть такая категория людей, которые самые унылые будни могут превратить в феерические праздники.

Для иных это свойство характера становится судьбой, а значит, и делом всей жизни. Как для новокузнецчанки Ларисы Федейной, директора необычного частного предприятия - театрального салона «Карнавал».

- бижутерия, веера, маски, обувь работает на общий образ, создает те нюансы и оттенки, которые действуют незаметно, исподволь. Она обладает одним особенным свойством: если выполнена идеально - ее никто не «видит» и не замечает. Если удачного решения не найдено - это сразу бросается в глаза», - этот гимн танцевальной обуви Лариса, по сути, возвела в кредо своего «Карнавала». - У нас в стране нет оптовой базы для танцоров. Все закупается отдельно у разных поставщиков. Бизнес очень «мелкий», очень хлопотный, но интересный и нужный».

... Для своего первого клиента - Дворца культуры Кузнецкого металлургического комбината - Федина привезла тогда ткань и пуанты.

А скоро Россия вспомнила вкус карнавала. С развитием праздничной индустрии появились новые сферы приложения сил. Новые услуги. Новые ниши для бизнеса. Салон «Карнавал» открыл прокат карнавальных и театральных костюмов. Кто из нас в детстве не примерял на себя мамину платяную или папину шляпу, а став взрослым, хотя бы раз не поглядел со скрытой завистью на красочные ма-

скарадные костюмы? Игра в переодевание - самый доступный способ превратить будни в праздник. Праздники невозможны без «игры в переодевание».

Уйти за пределы обыденности и устроить нечто особенное. В общество возвращается культура праздников с костюмированными шарадами, живыми картинками и маскерадами. Маскарадные костюмы для взрослых такие же, как и для детей, разумеется, с учетом взрослых особенностей. Для самых маленьких в продаже и напрокат есть различные зверушки, всякие гномики, грибочки, сказочные персонажи, «настоящие» пираты и принцессы. Но фирма Ларисы Федейной занимается пошивом, продажей и прокатом карнавальных костюмов, изготовлением так называемых ростовых, иначе - имиджевых, рекламных кукол. В этом году в

«Карнавале» предложили новую услугу: прокат балетных платьев для выпускниц детских садов и начальных школ. Спрос превзошел ожидания. «Думаем и о прокате платьев для выпускниц средних школ и просто для торжественных случаев. В планах прокат фраков и смокингов», - рассказывает хозяйка «Карнавала».

Но это для всех горожан, а для артистов нужно настоящее большое ателье сценического костюма. Нужны специалисты по сценическому и театральному костюму, которых в регионе у нас нигде не обучают. А пока артисты пользуются услугами мастерской «Карнавала». Здесь шьют костюмы и для сцены, и для новогодних праздников. Шили даже русские народные костюмы по заказу одного немца для его дочери по меркам, присланным

из Германии. Очень часто в салон обращаются артисты цирка, которые находятся на гастролях в Новокузнецке: кому грим нужно купить, у кого-то сценическая обувь в гастрольном туре вышла из строя, а кто-то костюм новый решил изложить. Говорят: «Здесь дешевле, чем в Москве, да и когда мы туда попадем?» Заказчиками салона за эти годы были «Цирк Азии», «Цирк на воде», «Цирк зверей Забелина», все остались довольны.

Среди клиентов фирмы - немало городских театральных коллективов, которых Лариса Федина и ее команда обшивают и одевают. И они верны и признательны «Карнавалу». Стало правилом хорошего тона не только поздравлять их с очередной датой, но и оказывать спонсорскую помощь. Только за последние пять месяцев театральный салон «Карнавал» поддержал фестиваль восточного танца «Шелковый путь», юбилей Новокузнецкого Театра кукол, чемпионат России среди ансамблей фольклора, фестиваль - конкурс театров авангардной моды и студий модного платья «Модный формат».

- Этот театральный салон для городского мира искусства - настоящая находка. Раньше было большой проблемой найти в городе весь тот «арсенал», что в настоящее время представлен в «Карнавале», - говорит Александр Церуш, представитель культурного центра Западно-Сибирского металлургического комбината. - Сегодня, приходя сюда, мы точно знаем, что найдем все необходимое для нас - реквизит, костюмы, обувь. Если чего-то нет - можно сделать заказ по каталогу. Вам всегда здесь помогут и выручат. Помню, нам как-то понадобились девять париков, причем в трехдневный срок. Но, даже объехав весь город, найти такое количество, одинаковых по фасону и цвету, было нереально. Выручил нас лишь «Карнавал»! Конечно же, немаловажную роль в работе любого предприятия играет личность руководителя. Лариса Федина в искусстве - не случайный человек. И потому все проблемы творческих коллективов она знает изнутри.

Особая благодарность ее салону за поставку обуви. Для многих коллективов - это главная проблема. До появления «Карнавала» ее практически нигде было брать...

Но Федина не только помогает творческим людям, но и творит сама. Творит праздники. Конкурсно-игровые программы, различные шоу для детей и взрослых, поставленные по авторским сценариям, костюмированные балы и корпоративные вечеринки, а также постановки рекламных акций и даже розыгрышей, - все это тоже ее «Карнавал». Сегодня среди клиентов «Карнавала» - городские учреждения культуры, школы, детские сады, ночные клубы, угольные разрезы (как-то шили костюмы к конкурсу «Играй, гармонь!»), банки, предприятия.

- Люди ждут праздника. Но какого? Бурной вечеринки? Экзотического приключения? Праздника - игры? Праздника - роли? Праздника - сказки? Ипостасей не счесть. Мы разные. И развлекаться всяк по-своему. А прибыль от организации праздника напрямую зависит от того, насколько точно, полно, неординарно сумеешь угадать, предвосхитить, посеять ожидания клиента, а потом и оправдать их. Это главная задача менеджеров нашего салона, - объясняет Лариса.

За эти годы «Карнавал» объединил не просто коллектив единомышленников, он собрал под свое «крыло» настоящую мобильную творческую команду, которая может в кратчайший срок организовать и провести праздник любого ранга и уровня.

Самые напряженные для «Карнавала» 10 предновогодних дней. «Переодесть» и развеселить нужно всех и сразу. Работают здесь на износ. В новогоднюю ночь сил у сотрудников хватает лишь на то, чтобы под бой курантов поднять бокал шампанского за семейным столом и отоспаться.

Сейчас уже в салоне начинаются предновогодние хлопоты: обсуждаются эскизы костюмов, закупаются ткани для них.

«Хочу создать резиденцию Деда Мороза. Пусть живет в «Карнавале», пусть дети пишут ему письма, приезжают перед Новым годом к нему в гости, да и он к ним на дом тоже может пожаловать - мечтает Лариса Федина. - Ну, живет же в кемеровском Парке чудес Дед Мороз, пусть и у нас в городе поселится!».

О «Карнавале» помнят, даже уезжая навсегда из города. Как помнит талантливый хореограф Андрей Гришаев, бывший новокузнецчанин, перебранный в Новосибирск и создавший там танцевальный коллектив «Апельсин». До сих пор приобретает одежду и обувь для хореографии своему коллективу в новокузнецком «Карнавале». Потому что такой театральный салон, какой создала Лариса Федина, на территории сибирского региона - раз, и... обчелся!

Здесь знают, как делается праздник на сцене и дома. Здесь все - от идеи до воплощения.

Татьяна ШИПИЛОВА. Новокузнецк.

