

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

Прибор для измерения успеха

«Успех» — слово из нашего времени. Родители мечтают об успешном будущем своих детей. Сферы деятельности классифицируются на «престижные» и не очень. Загадочное словечко «успех», что означает нечто вроде «отстающий», превратилось в одно из самых обидных ругательств...

А чем его измерить, жизненный УСПЕХ? Деньгами? Но ведь богатые, как известно, тоже плачут... Ступенькой в карьерной лестнице? Увы, карьера — вещь лукавая, тут куда ни заберишься — обязательно найдется кто-то, кому станешь завидовать... Слабой? Тогда получается, что успешными придется считать только деятелей шоу-бизнеса — все остальные по степени «раскрутки» им в подметки не годятся. Но жизнь ведь не может строиться только на основе шоу-бизнеса!

Второй раз в нашей стране общественная организация «Деловые женщины России» провела конкурс «Успех». В номинации «Лучшая представительница деловых жен-

щин» экспертами было рассмотрено более 180 заявок. А победительницей стала кемеровчанка!

Причем — заметьте! — не предпринимательница или крупный руководитель. Наталья Яценко — инженер-проектировщик, начальник технологического отдела проектного управления кемеровского ОАО «Азот».

В последние дни минувшего года в Москве ей была вручена премия «Золотая птица». Бронзовую статуэтку с золотым напылением, выполненную лучшими ювелирами России, Наталья Яценко называет «Мой Оскар» и чрезвычайно ею гордится (конвертика, кстати, к ней не прилагается).

Вопрос: неужели сегодня мы наконец выросли до времени, когда работа «простой инженер с производством» дает шанс стать всероссийской знаменитостью? Этот вопрос мы обсуждали вместе с Натальей Яценко.

Трудные времена... Стыдно сейчас признаваться: мы ведь даже без зарплат работали. Что-то там получали по бартеру, с ужасом ожидали банкротства...

И все равно вы с производством не ушли. Почему? Не знаю. Может, интуиция. Может, лень. Может, понимание того, что проблемы везде примерно одинаковы... Сегодня я уверена, что меня просто судьба уберегла в профессии.

В чем для вас важно? А в чем сегодня заключается ваша работа? И вообще, чем она так уж вам сладка? Хм, попытаюсь объяснить...

Ну вот смотрите. Я занимаюсь проектированием технологических объектов химической, нефтехимической промышленности. Не я, конечно, — мы, потому что проектирование — работа коллективная. И моя работа немаловажна без моих коллег — классных специалистов, без идей нашего главного инженера Валентина Валентиновича Лямина. Так вот, работа проектировщика чрезвычайно интересна тем, что постоянно приходится решать конкретные проблемы. Ну, например. Задача: найти способ производства водорода на нашем предприятии с использованием передовых технологий. То есть рассчитать, спроектировать, на базе какого из наших старых производств можно сделать некую установку, которая позволит получать водород новым методом. Более экологичным. Более безопасным (ведь у нас все производство — опасные объекты: токсичные, взрывоопасные)...

Ага, понимаю. Это вроде как задание — из трех ржавых сквородок и старой стиральной машинки сделать действующий дуноход...

(Смеется). Ну, примерно так! Обратно говоря. Самое интересное — технико-экономи-

ческие обоснования. У меня аж дух захватывает и мурашки по спине, когда я осознаю, ЧТО мы тут рассчитываем. Поражаюсь себе: с какой легкостью я в юности взялась за такую ответственную работу. Вот ошибись я, не проверь вовремя какой-нибудь расчет — страшно представить, какими авариями (с человеческими жертвами!) это может обернуться. К счастью, у нас благодаря коллективной ответственности такие ошибки исключены.

И все же как приятно бывает осознавать, что какая-то установка, сделанная по твоим расчетам, работает стабильно, в безаварийном режиме. Что от тебя — да, вот именно от тебя лично — зависит надежность, стабильность, успех дела. Да никакое чувство с этим не сравнится!

Подружки школьные когда начинают надо мной подтрунивать: «Дура ты, Наташка, что на производство пошла...» — я им эти истории рассказываю, у них прямо глаза округляются: «Да-а-а...»

Наталья Владимировна, а что для вас означает УСПЕХ? Деньги? Слава? Карьера?

Не деньги — точно. Если бы я измеряла свои достижения деньгами, наверное, на производстве не засиделась бы.

Кстати, можно узнать, каков ваш заработок? Наверное, самое точное

слово для измерения успеха — ПРИЗНАНИЕ.

Но как его выразить? Помните, у Чехова есть рассказ «Пассажир 1-го класса», там один попутчик в купе жалуется другому: «Какую-то ничтожную кафешантанную певичку публика готова привечать с распростертыми объятиями. А меня, инженера-мостостроителя, не знает и знать не желает, хотя продукт моих трудов значит для общества несоизмеримо больше». Цитирую не дословно, но смысл такой.

Как вы думаете, наше общество когда-нибудь дойдет до того, чтобы «невидимые» инженеры-производители получали свою порцию заслуженной славы?

Например, верите ли вы, что настанет время, когда какая-нибудь водородная установка будет носить имя Яценко? Есть ведь автомат Калашникова, самолет Туполева?

Там речь идет о разработках нового изделия, изобретении индивидуальном, а проектирование — это коллективный труд. Хотя... Вот есть проекты Орхима, ГИАПа — это уже бренд. Это — марка, гарантирующая качество. Есть имена, которые, может, и незнакомы широкой публике, но специалисты прекрасно известны. Скажем, когда мы работаем с проектами Кемеровского ГИАПа, мы понимаем — вот это, к примеру, проект Бескровного, что тоже уже своего рода марка...

Кстати, сейчас у нас на «Азоте» мы тоже стали понимать, что наши проекты вполне конкурентоспособны на рынке.

То есть вы будете торговать своими проектами? А стало быть, и давать им собственные имена?

Во всяком случае, эти идеи сейчас вынашиваются. Ольга ШПГАУС. Фото Юрия Юрьева.



Выше, чем среднеобластной, но до тысячи евро не дотягивает.

Так, идем дальше по списку.

Слава? Да, это приятно: говорю, как человек, которому довелось испытать «минуты славы». И тележурналисты московские интервью берут, и в Кемерове про меня в новостях сказали, знакомые звонят — читали-читали, слышали-слышали! Лестно, ничего не скажу. Но — это эфемерно. Было и прошло, начались снова обычные будни. Карьера?

Может быть. Кстати, пока я не стала начальником отдела, меня ни на какие конкурсы не выдвигали, хотя инженером я была таким же. Так что определенный рост по карьерной лестнице важен, но... Ничего специально я для этого делать не буду. Просто потому, что только руководить, администрировать мне менее интересно, чем делать свою инженерную работу. Там, в руководящих креслах, по-моему, возможностей для творческой работы меньше...

Наверное, самое точное

А философ считает так

Времена резко отличаются друг от друга набором почетных титулов: Если в древности почетными титулами считались: царь, герцог и князь, то в наше время — это: профессор, доктор наук, академик, член-корреспондент РАН, лауреат Государственной премии, Герой России, народный депутат, депутат Государственной Думы, член Совета Федерации, член Правительства, член Правительства, член Правительства...

Вспомогательные русские иллюстрированные журналы начала прошлого века: портреты авиаторов, велосипедистов, переводы забытых писателей... О Врубеле, о Флоренском, Андрее Белом — ни полслова...

И все же постепенно приходишь к выводу: в близорукое восхищение современников, в их возмущение «не тем, кому следует» скрывается особая форма милости: интенсификация разовой известности как бы авансом компенсирует неизбежность забвения уже в ближайшем будущем. Возможно, что суммарный почет, отпущенный экстраординарному гению и Титу Лукрецию Кару, примерно один и тот же, только он по-разному распределен во времени: в одном случае слава сжата в пределах года, в другом — растянута на тысячелетия...

Несколько огрубляя ситуацию, обладателей славы разного объема, но разного качества, можно назвать эфемерами и персонификациями. Александр СЕКАЦКИЙ. «Прикладная метафизика».

КУРЬЕР

к празднику

400 новых семей появятся в Кузбассе в день рождения области. 26 января в органах ЗАГС пройдут торжественные регистрации заключения брака. Каждой паре вступающих в брак от губернатора вручат единственную материальную помощь — по 30 тысяч рублей и поздравительный буклет.

Кроме этого, поздравительный адрес и 50 тысяч рублей от губернатора, памятные подарки от глав городов и районов вручат шести кузбасским семьям, отмечающим в этот день 65-летие супружеской жизни.

«Красный уголок» в «Малой филармонии»

Сегодня в Кемеровской областной библиотеке им. В.Д. Федорова состоится спектакль по пьесе Виктора Розова «Красный уголок». Спектакль — очередная творческая работа детского театра кемеровской детской школы искусств № 19 «Перекресток» (руководитель — заслуженный работник культуры РФ Людмила Лапина).

Осенью прошлого года при культурно-эстетическом центре областной библиотеки была организована своя «Малая филармония». Спектакль «Перекресток» — первое крупное событие в ее стенах. Захватывающий и занимательный в исполнении юных артистов, «Красный уголок» расскажет юным зрителям о добре и зле, важнейших нравственных ценностях.

С новосельем, мысковчане!

Сегодня в Мысках, в микрорайоне ГРЭС, состоится сдача в эксплуатацию второй блок-секции 70-квартирного жилого дома.

Всего из средств областного бюджета на строительство дома №1 квартала 17 было направлено 58,019 млн. рублей, из них привлеченные средства граждан составили 5,319 млн. рублей. Общая площадь дома — 4346, 9 кв.м.

Новоселье в новом доме справят многодетные и молодые семьи, работники бюджетной сферы. Среди новоселов — сотрудники правоохранительных органов, ветераны боевых действий, мысковчане, проживавшие в ветхом жилье, дети-сироты.

В 2007 г. в Мысках в рамках национального проекта «Доступное жилье» сдано в эксплуатацию 15,729 тыс. квадратных метров жилья, что на 17% больше, чем в 2006 г. На ближайшие два года запланировано строительство двух жилых домов в квартале №18 и еще двух домов в квартале №5.

Фотографии мечты

В городском выставочном зале Междуреченска открылась фотовыставка «Отражение мечты».

Цель выставки — пропаганда туризма, путешествий, авторы стремятся показать зрителю красивые уголки России. В выставке принимают участие фотохудожники Сергей Козин, Сергей Рудометов, Оксана Киргизова и другие. Сергей Козин — выдающийся путешественник России, заслуженный турист, мастер спорта по туризму. «Отражение мечты» — его третья выставка.

коротко

Вчера в Гурьевском районе подвели итоги конкурса «Учитель года-2008».

Победителем стал Евгений Викторович Егоров, учитель информатики общеобразовательной школы поселка Раздольный.

В качестве подарка за первое место Е.В. Егорову вручено благодарственное письмо от главы Гурьевского района и денежная премия в сумме 10 тыс. рублей. Учителя, занявшие второе и третье места, получили по 5 тыс. рублей, все остальные участники — по 3 тыс.ч.

500 подарков губернатору

— это лишь часть коллекции из 1000 экспонатов, которая хранится в областном краеведческом музее. К юбилею Кузбасса кемеровские музеи и библиотеки подготовили передвижную мини-выставку «От всей души».

Вчера она открылась в Новокузнецком краеведческом музее.

Среди экспонатов — коллекция минералов, сувенирные подшпик и железнодорожные костыли, монгольские шахматы в виде животных и даже профессорская мантия, подаренная губернатору ректорами кузбасских вузов.

шахматы

Все партии чемпионата мира по шахматам среди студентов, что пройдет в Новокузнецке в марте, будут транслироваться в Интернете.

Для освещения соревнований создан специальный сайт. На его страницах любой желающий может получить необходимую информацию о Новокузнецке, правилах чемпионата и его участниках, членах оргкомитета. Также посетителям сайта будет предоставлен доступ к фотолерее и самым свежим новостям. Вся информация представлена на русском и английском языках.

настольный теннис

Успешно выступили кузбасские спортсмены на чемпионате Сибирского федерального округа по настольному теннису, который завершился в Абакане.

Турнир собрал более 150 спортсменов из Кемеровской, Новосибирской, Читинской, Томской областей, Республики Тыва, Алтайского края, Красноярского края, Республики Хакасия, Отинского автономного округа.

Чемпионами в командном зачете у мужчин стали спортсмены Кузбасса: Александр Георгиевич, Михаил Постников, Антон Постников, Виталий Фомин, Арсений Гусев. Женская команда Кузбасса заняла 2-е место. В ее составе выступали Анастасия Морозова, Елена Осердинкова, Ксения Барковская и Ксения Дашкевич.

В парном зачете теннисисты Кемеровской области заняли второе и третье места. В состязаниях среди смешанных пар первое место занял кузбасский теннисист Антон Постников вместе с Анастасией Яблонской из Республики Хакасия.

Курьер

Исбирательная комиссия Кемеровской области информирует

29 января 2008 года в 14-00 по адресу: 650064, г. Кемерово, проспект Советский, 58, малый зал, состоится жеребьевка по распределению бесплатного эфирного времени на каналах региональных государственных организаций телерадиовещания.

В соответствии с действующим законодательством политическая партия, желающая получить бесплатное эфирное время, не позднее 27.01.2008 года обязана представить в Избирательную комиссию Кемеровской области письменную заявку на участие в жеребьевке с указанием лиц, уполномоченных принимать участие в жеребьевке.

Обращаем ваше внимание, что Избирательная комиссия Кемеровской области работает 26.01.2008г. и 27.01.2008г. с 10-00 до 18-00.

Хлеб с дымком, «на углях»

В последнее время среди новокузнецчан все большую популярность приобретает так называемый «деревенский хлеб».

А если говорить конкретно — отменный хлеб, испеченный в селе Кузедееве.

Пышные булки, с хрустящей корочкой считаются вкусными и аппетитными, можно сказать, с «незапамятных времен». Года два-три назад новокузнецкие, не считаясь со временем, погодными условиями — не удерживали даже сильные морозы! — и расставанием, сами, бывало, ездили за ними в село, набирая по мешку и храня потом в заморозенном виде на балконе. Очередная булка «оттаивалась» в микроволновке и подавалась почти с пылу, с жару к столу. Сохраняя при этом тот же непередаваемый вкус ароматной фирменной «кузедеевской» булочки.

Теперь магазины сельской продукции от райпотребсоюза открыты и в Новокузнецке. И деревенский хлеб три раза в неделю по пятьдесят-шестьдесят лотков отправляется и в город, где весьма охотно раскупаются новокузнецкими. Однако и поныне при случае горожане не обходят Кузедеево стороной, заезжая за горячими булками в сельскую продуктовую лавочку, расположенную прямо при пекарне.

В каждом лотке по четырнадцать булок. Каждая булка весом по 750 граммов. Вот и считайте, сколько уходит на городские прилавки. Летом количество хлеба, что отправляется в город, вырастает почти в два раза. А вообще за смену мы выпекаем по 90 лотков, то есть около тысячи двухсот-шестидесяти буханок, — заявляет «бухгалтерией» пекарня Наталья Кулакова.

Хлебопекарня села Кузедеева — одна из самых «древних» в районе, насчитывая более полувека. Если повсюду хлебопекарни модернизированы, а потому там повсеместно действуют электропечи, то в Кузедееве хлеб выпекают «на углях», а значит, в печах, которые до сих пор топят по старинке. «Может, как раз в этом и хранится секрет «вкуса» нашего хлеба? — говорит мастер хлебопекарни Галина Степанова. — Тут как-то к нам хлебопек из Мундыбаша приезжали, просили опытом поделиться, отчего это наш хлеб любой другой по вкусу превосходит. Стали сравнивать технологию. И они, так же как и мы, алтайскую муку используют, и так же как и мы, поначалу опару ставят,



В Кузедееве хлеб выпекают «на углях», а значит, в печах, которые до сих пор топят по старинке. Может, как раз в этом и хранится секрет «вкуса» хлеба.

а потом уж тесто заводит. Всё в рецептуре — один к одному. Только выпекают свои свои буханки на электричестве, а мы свои дедовским способом — на дровах и угле. И всё делаем вручную! Возможно, оттого и вкус хлеба другой, более домашний, что ли...

Ну, конечно же, не обходится и без простоя: старые печи нередко ломаются. После починки приходится в быстром темпе, спешно догонять «выпуск продукции». В день нашего приезда, например, «печелета отопительная система», как выразились в пекарне. Но местные мастера ремонт провели быстро и со знанием дела. И в огромном, просторном помещении, за окнами которого стоял мороз, уже ощутили разливающее тепло.

До недавнего времени в «соперниках» кузедеевской хлебопекарни числилась пекарня Осинского Плёса. Печные агрегаты в ней «по возрасту» насчитывали чуть меньше сотни лет. Все там тоже делалось вручную, буханки выпекались на березовых дровах и угле. Село славилось своим хлебом. Сельские жители здесь, бывало, жаловались: хлеба местным не хватало! Потому что приезжие, городские потребители, среди которых было немало дачников, его вымывали. Но несколько лет назад пекарню из-за ветхости снесли, а хлеб в деревню оттуда возят из Новокузнецка. Знаю, что многие местные жители до сих пор не могут привыкнуть к городским привозным буханкам. А потому выпекают собственный хлеб в домашних печах...

И еще одну версию производства «хорошего, доброго хлеба» выдвигают кузедеевские специалисты хлебного дела. Раньше, по их словам, на

этом месте стояла старинная деревенская церковь. Но в суровые и лихие времена всеобщего безверия сельский храм снесли. И на церковных развалинах построили хлебопекарню. «Однако место это всё равно маленьким осталось. Можете, потому и хлебные буханки здесь такие вкусные и запашные получаются. Недаром старики говорят: святое это дело — хлеб выпекать», — рассказывают.

Работают кузедеевские хлебопеки в четыре смены, круглосуточно, восемь человек. В каждой смене по двое. В основном все пекари — молодые, такие как Наталья Кулакова, которая пришла на хлебопекарню всего лишь три года назад. («Я свою сменщицу домой отпустила, у нее в хозяйстве прибавление: свинья порослась. А я одна уж со всем тут управляюсь», — деловито и обстоятельно пояс-

няла Наталья). Из «старых», опытных кадров в сельской хлебопекарне остались всего лишь двое — мастер Галина Степанова и пекарь Наталья Котова. Остальные, передав своим преемникам секреты выпечки вкусного хлеба, ушли на заслуженный отдых. Хлебное дело молодым женщинам нравится. Только платили бы сельским хлебопекам побольше. А то ведь даже в самые ударные времена года — весной и летом, когда городской люд спешит на окрестные дачи и когда выпуск хлеба приходится срочно почти в два раза увеличивать, больше трех тысяч рублей в месяц здесь не получают. При этом работа пекарей — тяжелая, ручная, можно сказать, «попущу-чужой выделки» и очень ответственная.

Кроме Новокузнецка, хлеб кузедеевской пекарни расходуется по близлежащим селам — в Лыс, Сосновку, Атаманово. «Иные селяне даже ворчат: дескать, его уже не таким горячим в магазин привозят, — жалуются хлебопеки Кузедеева. — А он, выпеченный в ночную смену, пока несколько часов в лотках простоят, кутур отсыревает. Совсем изобавилось селяне чужой выпечкой...»

Татьяна ШПИЛОВА.

Фото

Анатолія Кузирина.

Новокузнецкий район.

УКАЗ
Президента
Российской Федерации
О награждении
государственными
наградами
Российской Федерации
За достигнутые трудовые
успехи и многолетнюю
добросовестную работу на-
градить:
медалью ордена «ЗА
ЗАСЛУГИ ПЕРЕД ОТЕЧЕ-
СТВОМ» II СТЕПЕНИ
МИКЕЛЬСОНА Алек-
сандра Юльевича – началь-
ника главного финансового
управления Кемеровской
области – заместителя гу-
бернатора области (по эко-
номике и финансам).
Президент
Российской Федерации
В. Путин.
Москва, Кремль
17 декабря 2007 года
№ 1694

Совет народных депутатов Кемеровской области объявляет конкурс на замещение вакантных должностей трех главных консультантов:
двух главных консультантов отдела законотворчества и юридических экспертиз экспертно-правового управления;
главного консультанта отдела мониторинга и законодательных предложений экспертно-правового управления и на включение в кадровый резерв для замещения должности государственной гражданской службы в Совете народных депутатов Кемеровской области;
главного специалиста отдела по работе с обращениями граждан управления протокольного и документационного обеспечения.
Требования к кандидату:
главного консультанта отдела законотворчества и юридических экспертиз экспертно-правового управления;
главного консультанта отдела мониторинга и законодательных предложений экспертно-правового управления;
– высшее юридическое образование;
– опыт работы по специальности не менее трех лет;
– достаточный для исполнения своих обязанностей уровень знаний федерального и областного законодательства;
– пользователь ПК.
Требования к кандидату:
главного специалиста по работе с обращениями граждан управления протокольного и документационного обеспечения:
– высшее профессиональное образование, соответствующее направлению деятельности государственного органа или его структурного подразделения, без предъявления требований к стажу, в иных случаях требуется наличие стажа (опыта) работы по специальности не менее 3 лет, основы делопроизводства и навыки работы на персональном компьютере.
Условия прохождения службы:
главного консультанта отдела законотворчества и юридических экспертиз экспертно-правового управления;
главного консультанта отдела мониторинга и законодательных предложений экспертно-правового управления:
– осуществление подготовки заключений по поступающим на правовую экспертизу в управление проектам законов Кемеровской области, проектам нормативных правовых актов Кемеровской области; осуществление подготовки заключений по иным правовым вопросам, возникающим в деятельности Совета; участие в работе по заключению договоров, подготовке заключений об их юридической обоснованности, в разработке коллективного договора и т.д.
Условия прохождения службы:
главного специалиста отдела по работе с обращениями граждан управления протокольного и документационного обеспечения:
1. Рассматривать и изучать поступившие от граждан письменные и устные предложения, заявления и жалобы.
2. Вести делопроизводство по письменным обращениям граждан: регистрирует корреспонденцию, формирует компьютерную базу данных, обеспечивает ее сохранность.
3. Представляет письменные обращения граждан на доклад руководству и, согласно резолюции, направляет обращения граждан на исполнение.
Конкурс на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Кемеровской области проводится в форме конкурса документов.
Для участия необходимо представить в конкурсную комиссию с 17.01.2008 года следующие документы:
– личное заявление на имя руководителя государственного органа (с указанием согласия претендента с условиями конкурса);
– анкету;
– медицинскую справку;
– две фотографии 3х4;
– копии документов об образовании, копии документов о присвоении ученого звания, ученой степени;
– копию трудовой книжки;
– копию документа, удостоверяющего личность.
Проведение конкурса назначено на 05.02.2008 в 14.00 (каб. 306) по адресу: 650000, г. Кемерово, пр. Советский, 58, тел. 36-40-46.

Алкоголизм – это болезнь!

Проблема алкоголизма волнует, увы, очень многих. Больно и горько наблюдать за тем, как ваш близкий день за днем все ниже опускается на дно, теряя человеческий облик. А существует ли средство, способное избавить от пагубной зависимости?

Прежде всего необходимо желание самого пациента. Но одного желания бывает зачастую недостаточно и следует обратиться к специалисту, так как алкоголизм – это действительно болезнь. Одним из наиболее известных и современных препаратов, способных помочь в решении проблемы, является лекарственное средство Пропротен-100. Пропротен-100 разработан и производится только в России. Он способствует облегчению всех симптомов похмелья. «Пропротен-100» помогает снять тревогу, раздражительность, нервное напряжение, таким образом, у человека отпадает необходимость снимать стресс «проверенным способом» – с помощью алкоголя.

«Пропротен-100», помогающая избавиться от похмелья, снижает вероятность рецидивов алкоголизма, что дает шанс вернуться к нормальной жизни. Препарат содержит сверхмалые дозы действующего вещества. Противопоказаний к применению Пропротена-100 не выявлено. Он не вызывает привыкания и отпускается в аптеках без рецепта врача.

Проконсультируйтесь со специалистом, уточните возможные побочные эффекты.

Спрашивайте в аптеках города.

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

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

Департамент социальной защиты населения Кемеровской области выражает искренние соболезнования в связи со скоротечной кончиной специалиста департамента **КАСАТОВА Сергея Николаевича** родным, близким, всем, кто знал и работал с ним. Сергея Николаевича знали и уважали как грамотного специалиста, хорошего заботливого товарища и сына, проработавшего почти 15 лет в департаменте. Светлая память о Сергее Николаевиче всегда будет жить в наших сердцах.

К сведению депутатов и избирателей!

30 января 2008 года в 11.00 по адресу: Советский проспект, 62 (малый зал), состоятся депутатские слушания, а в 12.00 состоится пятнадцатая сессия Совета народных депутатов Кемеровской области, на которой будут рассмотрены вопросы: «Отчет об исполнении примерного плана законодательной деятельности Совета народных депутатов Кемеровской области за 2007 год», «Информация по исполнению наказов избирателей, данных в период выборной кампании депутатов Совета народных депутатов Кемеровской области второго созыва, за 2007 год», проект закона «О внесении изменений в Закон Кемеровской области «Об особо охраняемых природных территориях в Кемеровской области» и другие вопросы.

Требуются региональные представители по заготовке зерна.
Тел.: 8(3852)63-01-72;
8-913-243-49-22.

Список политических партий, подпадающих под действие части 3 статьи 69 Федерального закона «О выборах депутатов Государственной думы Федерального Собрания Российской Федерации»		
№ п/п	Наименование политической партии	Юридический адрес политической партии
1.	«Демократическая партия России» (0,13%)	ул. Полтавская, дом 18, Москва, 127287
2.	«СОЮЗ ПРАВЫХ СИЛ» (0,96%)	ул. Малая Андроньевская, дом 15, Москва, 109544
3.	«Российская объединенная демократическая партия «ЯБЛОКО» (1,59%)	ул. Пятницкая, дом 31/2, строение 2, Москва, 119017
4.	«ПАТРИОТЫ РОССИИ» (0,89%)	Смоленский б-р, дом 11/2, Москва, 119121
5.	«Аграрная партия России» (2,3%)	Большой Головин пер., дом 1, строение 1, Москва, 103045
6.	«Гражданская сила» (1,05%)	ул. Мясницкая, дом 16, Москва, 101000
7.	«Партия социальной справедливости» (0,22%)	ул. Спартаковская, дом 16, офис 9, Москва, 105066

Избирательная комиссия Кемеровской области.

ООО «Кузбасская энергосетевая компания»
в соответствии с Федеральными законами «О защите конкуренции» от 26.07.2006г. № 135-ФЗ, «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 № 94-ФЗ, «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» от 25.04.2002 № 40-ФЗ сообщает об объявлении открытых конкурсов на право заключения договоров страхования

ЛОТЫ:
Лот №1. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) в период с марта 2008 г. по февраль 2009 г.
Лот №2. Добровольное страхование гражданской ответственности, страхование транспортных средств от угона и ущерба (КАСКО) в период с марта 2008 г. по февраль 2009 г.
Лот №3. Страхование опасных производственных объектов в период с марта 2008 г. по февраль 2009 г.
Лот №4. Страхование электросетевого имущества в период с марта 2008 г. по февраль 2009 г.

Вскрытие конвертов с заявками на участие в конкурсе будет проводиться 25.02.2008 г. в 14.00 по адресу: г. Кемерово, ул. Н. Островского, 32.
Требования, предъявляемые к участникам конкур-

ОАО «Кузбасская электросетевая компания»
в соответствии с Федеральными законами «О защите конкуренции» от 26.07.2006г. № 135-ФЗ, «О размещении заказов на поставки товаров, выполнение работ, оказание услуг для государственных и муниципальных нужд» от 21.07.2005 № 94-ФЗ, «Об обязательном страховании гражданской ответственности владельцев транспортных средств» от 25.04.2002 № 40-ФЗ сообщает об объявлении открытых конкурсов на право заключения договоров страхования

ЛОТЫ:
Лот №1. Обязательное страхование гражданской ответственности владельцев транспортных средств (ОСАГО) в период с марта 2008 г. по февраль 2009 г.
Лот №2. Добровольное страхование гражданской ответственности, страхование транспортных средств от угона и ущерба (КАСКО) в период с марта 2008 г. по февраль 2009 г.
Лот №3. Страхование опасных производственных объектов в период с марта 2008 г. по февраль 2009 г.
Лот №4. Страхование электросетевого имущества в период с марта 2008 г. по февраль 2009 г.

Вскрытие конвертов с заявками на участие в конкурсе будет проводиться 25.02.2008 г. в 14.00 по адресу: г. Кемерово, ул. Н. Островского, 32.
Требования, предъявляемые к участникам конкур-

Управление Федеральной почтовой связи – филиал ФГУП «Почта России» проводит предварительный отбор подрядных организаций для участия в тендерных торгах по оказанию услуг на монтаж пожарной сигнализации и разработку проектно-сметной документации на 2008 год.

Срок подачи заявлений на участие в тендерных торгах – до 15 февраля 2008 года.

Заявки направлять по адресу: 650000, г. Кемерово, пр. Советский, 61, каб. 325.

Контактные телефоны: (384-2) 36-35-84, 8-905-909-90-91.

Электронный адрес: S.Ilvlev@ufps.kemtel.ru

Коллектив департаментов административных органов глубоко скорбит и выражает искренние соболезнования Ирине Александровне Егосиной в связи с безвременной кончиной ее матери

БОБРОВОЙ Людмилы Васильевны, отличника санэпидемиологической службы.

Мы разделяем постигшее вас горе.

Извещение о проведении аукциона	
Уважаемые дамы и господа! Федеральное государственное унитарное предприятие «Всероссийская государственная телевизионная и радиовещательная компания» объявляет о проведении торгов на право заключения договора аренды объектов недвижимого имущества, находящихся в федеральной собственности, расположенных по адресам: г. Кемерово, ул. Телецентр; г. Кемерово, ул. Красноармейская, 137а, в форме открытого аукциона и приглашает принять участие на следующих условиях:	
Наименование пункта	Текст пояснений
Организатор аукциона	Федеральное государственное унитарное предприятие «Всероссийская государственная телевизионная и радиовещательная компания»
Форма	Открытый аукцион на право заключения договора аренды. Аукцион проводится путем повышения начальной годовой арендной платы, на «шаг аукциона». Победителем объявляется Претендент, предложивший наибольшую цену за право аренды. Договор по итогам аукциона подписывается сторонами не позднее 30 календарных дней с момента его проведения.
Предмет аукциона	Право заключения договора аренды объектов недвижимого имущества, находящихся в федеральной собственности, расположенных по адресам: г. Кемерово, ул. Телецентр; г. Кемерово, ул. Красноармейская, 137а; сроком: для лотов № № 1, 2 - с 1 марта 2008 года до 31 декабря 2008 года, для лота № 3 - с 25.04.2008 года до 23.04.2009 года.
Порядок внесения задатка	Задаток в размере – 10% от размера годовой арендной платы подлежит внесению на расчетный счет Организатора аукциона: № 40502810726020100052 в Сибирском банке Сбербанка РФ, г. Новосибирск, БИК 045004641, кор/счет 30101810500000000641, не позднее чем за 1 день до окончания срока приема заявок.
Обеспечения на аукционе	Внесение задатка в размере (рублей с НДС 18%): лот № 1 – 160 000,0 руб.; лот № 2 – 34 000,0 руб.; лот № 3 – 9 000,0 руб. Не позднее чем за 1 день до окончания срока приема заявок.
Объект аукциона (описание), начальная цена аукциона	Место расположения Объекта (адрес): г. Кемерово, ул. Телецентр; г. Кемерово, ул. Красноармейская, 137а. Площадь общая (полезная), этаж, начальная цена аукциона (в год с НДС), шаг аукциона (рублей в год с НДС 18%): Лот № 1: объект площадью 494,01 м² (449,1 м²), в том числе: 84,81 м² (77,1 м²), расположенный по адресу: г. Кемерово, ул. Красноармейская, 137а, 1, 2 этажи; 409,2 м² (372,0 м²), расположенный по адресу: г. Кемерово, ул. Телецентр, в том числе: 215,93 м² (196,3 м²) – 1, 2 этажи здания аппаратно-студийного комплекса; 73,7 м² (67,0 м²) – 1 этаж здания гаража; 119,57 м² (108,7 м²) – 2, 3 этажи здания кинокомплекса. Начальная цена аукциона (в год с НДС) – 1 598 887,30 руб., шаг аукциона – 16 000,0 руб. Лот № 2: объект площадью 68,4 м² (62,2 м²), расположенный по адресу: г. Кемерово, ул. Красноармейская, 137а, 2 этаж. Начальная цена аукциона (в год с НДС) – 338 990,40 руб., шаг аукциона – 3 500,0 руб. Лот № 3: объект площадью 17,6 м² (16,0 м²), расположенный по адресу: г. Кемерово, ул. Красноармейская, 137а, 2 этаж. Начальная цена аукциона (в год с НДС) – 87 225,60 руб., шаг аукциона – 900,0 руб. Назначение помещений: лот № 1 – деятельность в области связи, телерадиовещания; лот № 2 – рекламное агентство; лот № 3 – туристическая деятельность. По вопросу осмотра объекта обращаться: г. Кемерово, ул. Телецентр, кабинет № 313.
Требования к оформлению заявок на участие в аукционе	Заявка на участие в аукционе подается в письменной форме. Претендент подготавливает один экземпляр заявки на участие в аукционе, который прошивается и помещается: «ОРИГИНАЛ», помещается в конверт с пометкой: «ОРИГИНАЛ». Внутренний конверт упаковывается во внешний конверт. На внутреннем и внешнем конвертах указывается наименование открытого аукциона, на участие в котором подается заявка.
Обязательные требования	Отсутствие начатых в отношении Претендента процедур банкротства, ликвидации, приостановления деятельности по предусмотренным действующим законодательством основаниям, а также отсутствие у Претендента задолженности по налогам и сборам, обязательным платежам в бюджеты любого уровня или государственные внебюджетные фонды за прошедший календарный год, размер которой превышает двадцать пять процентов балансовой стоимости активов Претендента по данным бухгалтерской отчетности за последний завершенный отчетный период.
Документы, входящие в состав заявки на участие в аукционе	Учредительные документы (устав, положение, учредительный договор), опись документов, аукционное предложение; анкета Претендента; документ, подтверждающий полномочия лица на осуществление действий от имени Претендента; свидетельство о постановке на налоговый учет, свидетельство о государственной регистрации юридического лица, физического лица - в качестве индивидуального предпринимателя (при наличии) копия паспорта, а также любые другие документы по усмотрению Претендента. Копии учредительных документов должны быть нотариально удостоверены.
Сроки и место подачи заявок на участие в аукционе	Не позднее 9 часов утра (местного времени) 25 февраля 2008 года по адресу: г. Кемерово, ул. Телецентр, кабинет № 313, с выдачей конкурсной документации.
Место проведения и дата проведения	В 11 часов утра (местного времени) 25 февраля 2008 года по адресу: г. Кемерово, ул. Телецентр, кабинет № 313

Конкурсный отбор

ОАО «СУЭК-Кузбасс» в г. Ленинск-Кузнецкий проводит предварительный отбор подрядных организаций для участия в тендерных торгах по оказанию услуг по пассажирским перевозкам и автоперевозкам грузов, на транспортно-погрузочные и тракторно-бульдозерные работы на 2008 год.

Срок подачи заявки на участие в тендерных торгах – до 5 февраля 2008 г. по адресу: 652507, г. Ленинск-Кузнецкий, ул. Васильева, 1, левое крыло, каб. 329 – отдел закупок услуг дирекции по управлению сервисными предприятиями и внешними услугами. **Контактные телефоны:** 3-38-04, 3-41-21, 9-31-40; **электронный адрес:** PoleykoTA@lnk.suek.ru

Конкурсный отбор

ОАО «СУЭК-Кузбасс» в г. Ленинск-Кузнецкий проводит предварительный отбор подрядных организаций для участия в тендерных торгах по оказанию услуг на монтаж, демонтаж горно-шахтного оборудования на 2008 год.

Срок подачи заявки на участие в тендерных торгах – до 5 февраля 2008 г. по адресу: 652507, г. Ленинск-Кузнецкий, ул. Васильева, 1, левое крыло, каб. 329 – отдел закупок услуг дирекции по управлению сервисными предприятиями и внешними услугами. **Контактные телефоны:** 3-38-04, 3-41-21, 9-31-40; **электронный адрес:** PoleykoTA@lnk.suek.ru

Конкурсный отбор

ОАО «СУЭК-Кузбасс» в г. Ленинск-Кузнецкий проводит предварительный отбор подрядных организаций для участия в тендерных торгах по оказанию услуг на проведение и ремонт горных выработок на 2008 год.

Срок подачи заявки на участие в тендерных торгах – до 5 февраля 2008 г. по адресу: 652507, г. Ленинск-Кузнецкий, ул. Васильева, 1, левое крыло, каб. 329 – отдел закупок услуг дирекции по управлению сервисными предприятиями и внешними услугами. **Контактные телефоны:** 3-38-04, 3-41-21, 9-31-40; **электронный адрес:** PoleykoTA@lnk.suek.ru

Конкурсный отбор

ОАО «СУЭК-Кузбасс» в г. Ленинск-Кузнецком проводит предварительный отбор подрядных организаций для участия в тендерных торгах по оказанию услуг на приемку металлолома на первый квартал 2008 года.

Срок подачи заявки на участие в тендерных торгах – до 5 февраля 2008 г. по адресу: 652507, г. Ленинск-Кузнецкий, ул. Васильева, 1, левое крыло, каб. 329 – отдел закупок услуг дирекции по управлению сервисными предприятиями и внешними услугами. **Контактные телефоны:** 3-38-04, 3-41-21, 9-31-40; **электронный адрес:** PoleykoTA@lnk.suek.ru

Историю – через себя

Вернувшись из армии, Кирилл Гриньков пришел в школу. С характеристикой из армии, где сплошные восклицательные знаки. «Ради этих минут стоит жить», – прочувствованно говорит музейный педагог Наталья Ломакина, – потому что мальчишка был далеко не образцового поведения. А сейчас пришел в школу с гордо поднятой головой».

Смена эпохи, но не культуры

Музей «Память» кемеровской школы №50 берет начало в 1965 году. С углолка боевой и трудовой славы поселка Ягуновский. В 80-х, уже в новом здании школы, когда классов стала тьма, музейную комнату пришлось уступить. Экспонаты – документы, фото, награды – руководители хранили в своих кабинетах. Работа все равно продолжалась. Потом началась перестройка. Принцип «школа вне политики» привел к тому, что в конце 90-х слово «патриот» вышло из употребления, школьные музеи закрывались. Из программы по литературе убрали произведения патристического характера, из учебников истории – имена пионеров и комсомольцев. После упразднения пионерской организации вакуум заполнили подворотники, наркотики.

Перестройка сказалась сокращением классов. И в 1998-м решили: возрождаем наш музей, – рассказывает Наталья Ломакина, учитель истории и один из руководителей музея. Почти 10 лет они работают с Александром Яковлевым Рудюком, учителем черчения и ОБЖ. Он приложил руки буквально ко всему, что есть в музее. А сейчас в школе работает команда из нескольких учителей, помещенных на музейном деле. Соответственно и залов несколько. Вот почему, когда мы спрашивали, как пройти в музей, ребяташки направляли нас на разные этажи.

Нет безымянных экспонатов

В основном зале музея «Память» центральную стену занимают материалы о ветеранах войны и тружениках тыла. Представлен боевой путь четырех сибир-

ской династии из 12 педагогов. Ее общий стаж – более 230 лет. Колокольчик, которым давали звонок в 1937 г. А такой парты больше нигде нет, это музейный экспонат. Как и чернильница-невыливашка, счеты, перьевая ручка, балетка, ранец старого образца. Есть материалы по истории пионерской и комсомольской организации. Это теперь дети гор называют дудкой, а когда-то комсомольская организация школы была лучшей в области. Не случайно приз директору за успехи в патристическом воспитании школьников давно пропался в музее.

Одно из основных отличий школьного музея от «взрослого» – все можно потрогать, взять в руки, надеть. Немедленно каснувшись не хочется примерять – так, видимо, проявляются черты зарождающегося национального самосознания.

«Поражает энергия руководителей, их компетентность, весомый вклад в копилку знаний об истории Кузбасса и страны», – читаем отзыв посетителя. Свой жгучий, неослабевающий интерес педагоги передают детям. Школьники находят участников войны, трудового фронта и записывают самые яркие их воспоминания. Они вошли в рукописные книги «Бойцы вспоминают минувшие дни»,

«Мгновения подвига». Поисковая работа ведется по множеству направлений: участники локальных войн, офицеры – выпускники школы, старожилы поселка, военнослужащие, учителя-выпускники, ветераны педагогического труда, репрессированные.

Дорога смерти

Тема о репрессированных – особая. Эту страницу впервые открыл А.Я. Рудюк с ребятами. Старшеклассники встречались со всеми, кто причастен к этой теме, исследовательскую работу представили на российском уровне, сняли видеofilm. Он уникальный. 30 октября, в День жертв политических репрессий, вместе с жителями поселка проводят митинг у одноименного памятника. Их задача – чтобы на похоронной плите появились имена погибших, которых очень много. О лагере ничего не написано, в поселке же называют расстрельное место, лагерь смерти, лагерь-однодневка. Он просуществовал всего четыре месяца, с конца 37-го. Людей пригоняли этапом из города. Очевидцы слышали по ночам автоматные очереди, видели, как полыхал огонь и вверх поднималось что-то, видимо, остатки одежды. В воздухе стоял специфический запах, смрад, копоть... Долгое время там запре-

шали возделывать землю. Сейчас место огорожено. «И нигде не денешься, не замолчишь эту страницу истории», – говорят музейщики.

Здесь – наши корни

Музейная деятельность – неотъемлемая часть учебно-воспитательного процесса. Наглядный материал помогает в лучшем освещении таких тем, как война, история древнего мира, государственные символы и т.д. А где, как не в зале русской культуры, наглядно изучать устное народное творчество, жизнь и быт русского крестьянства, убранство русского дома? Сейчас за экспозицию «Русская изба» отвечает учитель технологии Людмила Вениаминовна Таскаева. Здесь все натуральное – от ложки под полотенцем до логушки и ступки с пестиком. И встречаются здесь в праздник блинами-пирожками. Отдельно – подокладки и рукоделие жителей. Приобщение учащихся к русской традиционной культуре, ее сохранение и развитие – основная цель экспозиции.

Хранители шахтерской славы

Первый уголь «Ягуновская» дала 30 сентября 1947 г. Сегодня шахты нет, но поселок-то шахтерский. Осенью открыт зал «Шахтерская слава». Темное помещение, имитирующее забой. «Вдаль» уходят три угольных штрека. Шахта славила своими династиями. Родоначальником династии Билетных, общий стаж работы которых 204 года, был Николай Билетин. Когда юные экскурсоводы рассказывают о шахтерах, чьи имена гремели на Кемеровском руднике, а труд был отмечен высокими правительственными наградами, возникает особая атмосфера причастности, уважения к старшему поколению. Иван Корнев, пройдя войну от первого до последнего дня, потом 44 года проработал в шахте. В годы войны наравне с мужчинами под землей трудились женщины.



Эта экспозиция – гордость музея. Здесь много фото- и видеоматериала. Поисковые отряды продолжают работу над книгой «Шахтеры – гвардия труда».

Популярность

Какая экспозиция многопрофильного музея наиболее содержательна? В ответ нас ведут в зал «Спортивная слава», который открыл Виктор Григорьевич Никитенко. («Болезнь заразная», – смеются учителя). И по этому направлению идет большая работа. Бытует мнение, что школьники перегружены уроками и им не до музеев. А тут в каждом классе есть ответственные за связь с музеем, за поисковую работу, члены лекторской группы. В чем секрет? «11-классники могут сделать что-то физически: покосить снег, землю вскопать ветерану... Все поисковой работой занимаются ребята помладше, вплоть до 9-10-го класса, – поясняет Наталья Ломакина. – Кто-то долго «зрел», но с возрастом происходит переоценка ценностей». Конечно, есть и такие, кому ничего не надо, уточняют юные музейщики. Но то, что 11-классники, бывает, просят: «Сводите нас в музей», а выпускники-студенты занимаются поисковой работой, чего-то стоит. И в том, что уклонистов от

армии в поселке нет, наоборот, многие поступают в военные училища, думается, есть прямая заслуга музейных педагогов.

Восьмиклассник Саша Епанчинцев рассказал о своих переживаниях в деревне Плеская Тверской области. «Память» – победитель Всероссийского конкурса музеев-2005, и его знают не только в области. Приобщаться к музейной работе Саша начал класса с 5-го, а сейчас он победитель областного конкурса экскурсоводов и музееведов, награжден медалью «Надежда Кузбасса». «В помощь ветеранам проводим ярмарки, собираем историю поселковой улицы. Организуем очень много экскурсий для детей и взрослых, всей школой собираем письма солдатам на Кавказ», – перечисляет активист музея Коля Коротких из 8 «Б». Конечно, умение контактировать с людьми, выступать перед аудиторией, работать с документами музейщикам пригодится в жизни. Но главное – развитие важных гражданских качеств, понимание личной причастности к истории школы, поселка, страны. Роль музея в этом неопределима.

Ольга СЕМИЛЕТКО.
Фото Федора Баранова.



праздник

Зима в «Тюльберском городке»

По сложившейся многолетней традиции сотрудники муниципального учреждения «Музей-заповедник «Тюльберский городок» Кемеровского района со студентами военно-этнографического клуба КемГУ и посетителями музея ежегодно в Святочную неделю проводят рождественские святки, столь любимые у русских сибиряков-чалдонов и православных аборигенов – шорцев. Последние до сих пор называют этот праздник на свой манер – «Кучо-кан коляде».

У чалдонов и аборигенов любимые персонажи Рождественских Святков – это, конечно, чалдончики или ряженые – по-чалдонски шулкины, а по-аборигенски коха. По чалдонскому поверью, «шулкины» – существо «мохматовое», в вывернутой шубе и шапке в форме медвежьей головы, с пятаком бороной и хвостом – был прообразом «хозяина леса» – медведя-оборотня. В сибирских деревнях были «шулкины», одетые в коровьи, овечьи и лошадиные шкуры, с бычьими хвостами и рогами.

Любимыми шулками шулкинов было появление в окнах домов на фоне черного неба с «горящей» тыквой в руках. Из других бесчинств молодежи было в порядке вещей присылать или прилить водой входные двери, разбрасывать поленницу у заднего хозяина.

Еще в начале XX века детям немногочисленных сибирских сельских школ богатые горо-

жане посылали рождественские елки, мешочки с конфетами, сладкими пряниками в форме домашней скотины, орехами.

В крупных селах в Святочную неделю проводили ярмарки. Пока шел торг, ряженые под «торговцев» подавали приезжим чарку медушки из бочек, печенье пироги и конфеты из корзины и мешков, при этом пели, плясали под гармонь и веселили публику. Затем возили на санях Коляду – девушку, одетую поверх одежды в белую рубашку.

Из святочных обрядов особо выделялся один – «водить коня». Это когда два ряженых парня накрывали белым холстом, передний в руках держал вилы с насаженной лопатной головой, при этом второй, наряженный цыганом, держал узду. 12 января 2008 г. «шулкины и ряженые» – студенты КемГУ, разодетые в праздничные одежды, в берестяных масках-личинах, в 30-градусный мороз реконструировали обряд «чалдонская коляда», пройдя по заснеженной тропинке от Александровской бани через тесовые ворота в усадьбу воеводы, славя хозяев, обсыпая всех зерном из теса, с припеваками.

Затем во двор вошел молодец с караваем и «фонарем» – свечкой в сите на палке, за ним другой выставлял сеном дорожку от ворот до крыльца. Из дома вышли казаки и угостили «колядовщиков» салом, рыбой, пирогами, курными яйцами и дали пятаков торсть. А потом у ворот с азартом исполнили под гармонь любимую удалую песню «Казачий

строй», размахивая саблями.

После обиходных обрядов студенты сидели в горнице, пили чай с подаяниями, организовали разные игры с передеванием. И ждали наступления «страшной» ночи для гаданий, когда на улицу выбежит «нечистая» сила.

Для уличных гаданий выносили перекресток, печь и порог, угол дома, полог бани, где обычно пребывает «нечистая сила». На перекрестках прислушивались: откуда доносился лай собак, с той стороны и жених придет. Перебавляя из забора брали в охапку дрова из поленницы и считали, чет или нечет, затем разбирали, зажимурились, поленя и смотрели – какое полено – такой и муж будет: гладкое – хороший, стрелочками – сердитый, суконное или кривое – вообще дурной! Затем каждая выбрала по хвойной сосновой ветке из охапки, рассматривала: если кора ровная – жених будет красавцем, если прожвон, толстая – состоятельный и силен; если шероховатая – не красавец, но надежный, если ободранная – то муж будет таким же. Или обхватывали «жерди в заплоде» и считали: если удавалось захватить четное число – жи- дохорого замужества, а нечет – быть одинокой. Бросали через забор венок и смотрели, в сторону какого молодца носком упадет – за того, значит, и замуж выйдет.

Перед гаданием в доме девушки обязательно избавлялись от оберегов: снимали кресты, колты, распускали волосы. При этом следили, чтобы все двери и трубы были открыты, иначе «жених не придет».

В бане при свечах смотрели изображения расплавленного воска, вылитого в холодную воду. Главная цель праздника Рождественские Святки – сохранить этнокультурное нематериальное наследие наших предков: русских и аборигенов Притомья в сознании молодого поколения – студентов и школьников. Весь цикл зимних, весенних и летних праздников составляет основу совместной культурно-образовательной программы учебно-научного центра КемГУ, экомuzeя и управления образования Кемеровского района.



Начинается зимний сезон календарных музейных праздников обычно с открытия ледового снежного пути через реку Томь от старинной деревни Шелеви 25 декабря на «Спиритон-Солнцеворот», а заканчивается в «День встречи весны у народов Кузбасса» в начале марта.

Можно только удивляться, с каким энтузиазмом студенты исторического факультета КемГУ, монголы и русские, татары и таджики, одетые в национальные костюмы народов Кузбасса, колычуги, шлемы и казачьи кафтаны, в любой мороз делают реконструкции старинных сибир-

ских обрядов. В этом помогают им старейшие хранители наследия Кузбасса, народные русские коллективы «Казачья тройка» Кемеровской станицы (руководитель Юрий Похаметов), «Параскева-Пятница» из г. Новокузнецка (руководитель Елена Павловская), татарский ансамбль «Дуслык» (руководитель Равиль Шайдуллин), и, конечно, любимый телеуслыш коллектив «Солонгид» (руководитель – телеуслыш князь Владимир Чедушев).

Добираются на зимние праздники в «Тюльберский городок» со стороны д. Шелеви, по накатанному снежному зимнему ледовому пути, сначала по Ульге, а затем и по маташке-Томи, кто на снегоходе, кто в санях, кто на лыжах, а кто и пешим строем под охраной казаков и монгольских рыцарей в колычугах. У лестничного входа в экомuzeй всех встретит воевода со свитой и словами приветствия.

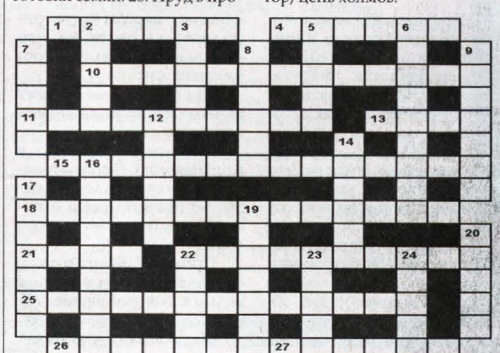
После Рождественских Святков на Крещение, когда объявлялась война всей «нечисти», «шулкинов» и «чалдончиков» обычно купаются в освещенной проруби Томи, тем самым очищаясь и снимая с себя грехи. Набирают святую воду из проруби, обливают ею себя и хранят воду весь год, лечась ею от болезней и порчи. Избу, где проходили гадания, окуривают «богородской травой» для изгнания нечистой силы. Копотью крещенской свечи «рисуют» крестики на дверях, косяках окон, потолке.

Директор экомuzeя-заповедника В.М. КИМЕЕВ.

Кроссворд

По горизонтали: 1. Личный состав корабля, танка, самолета и т.п. 4. Письменное предложение продавца о продаже партии товара на определенных условиях. 10. Согласованное протекание нескольких волновых процессов, проявляющееся при их сложении. 11. Свойство растений принимать под влиянием земного притяжения определенное положение по отношению к центру Земли. 13. Народный артист СССР, актер Московского театра «Современник». 15. Описание особенностей. 18. Чтение стихов, сопровождаемое музыкой. 21. Советский физик, лауреат Нобелевской премии. 22. Современный период геологической истории Земли, в начале которого появился человек. 25. Прием предпесенной подготовки семян. 26. Пруд в простонародье. 27. Подземное помещение в доме.

По вертикали: 2. Питательный напиток. 3. Опера С.Рахманинова. 5. Судьба, рок, неизбежность. 6. Выдающийся итальянский дирижер. 7. Народная артистка СССР, солистка Московского театра оперетты. 8. Теснина, узкий проход между возвышенностями, водными преградами. 9. Государство в Азии. 12. Государство в Африке. 14. Противотанковое препятствие. 16. Спекшаяся в куски мелкая или пылевидная руда. 17. Драгоценный камень. 19. Русский воин XIV в. 20. Индийский писатель, общественный деятель. 22. В банковской практике – официальное извещение об исполнении расчетной операции. 23. Штат на северо-востоке США. 24. Ряд небольших гор, цепь холмов.



Ответы на кроссворда

24. Пруд. 1. Экипаж. 4. Февраль. 5. Судьба. 6. Россетти. 7. Рахманинов. 8. Теснина. 9. Канал. 10. Договор. 11. Синхронизм. 12. Египет. 13. Солженицын. 14. Судан. 15. Описание. 16. Руда. 17. Алмаз. 18. Чтение. 19. Суворов. 20. Ганди. 21. Копенгаген. 22. Извещение. 23. Аризона. 24. Горы. 25. Предпесенная. 26. Пруд. 27. Подземное.

Главный редактор Ю. И. КУХМАРЬ.

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

АДРЕС РЕДАКЦИИ: 650091, ГСП, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Электронный адрес: official@knews.pole.net.ru, news@knews.pole.net.ru, reclama@knews.pole.net.ru. СПРАВКИ: по рекламе – 52-25-23, 52-22-03; по письмам – 52-50-45; по редакции – 52-32-74. Телефакс 52-12-10. Событийные корреспонденты: в Новокузнецке – 46-41-59, Междуреченске – 4-23-48, Прокопьевске – 6-02-58, Тяжинском – 2-17-94, Крапивинском – 25-1556.

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 «Мера». www.mega.kemmerovo.ru. Редакция не отвечает за содержание публикуемых объявлений. Время подписания номера в печать по графику 20.00. Сдан в печать 19.35. Объем 2 п.л. Печать офсетная.

Тиражи во вторник, среду, пятницу – 14933; четверг – 40380; субботу – 16077; «Сад и огород» – 4387; «Свежий ветер» – 2000. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газет «Кузбасс». По вопросам качества печати звонить по тел. 52-03-34. ОАО ИПП «Кузбасс»: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 11.



УФАС: администрация
г. Кемерово нарушила
«Закон о конкуренции»

II

Топкинский прорыв:
все гранты —
на развитие сферы услуг

III

Волков хочет сделать
фирменной не только
колбасу, но и свою
торговую сеть.

IV—V

Красивая и удобная униформа,
современное оборудование,
технологии и материалы,
средний уровень зарплаты —
12—15 тысяч рублей,
уважение к своей работе
руководства и жильцов, —
в таких условиях работают
сегодня в управляющей компании
«Стройсервис» бывшие слесари
и дворники, плотники и кровельщики
РЭУ—8 г. Междуреченска.
Создает их и совершенствует
предприниматель
Ирина КОРМЩИКОВА.
— Моя специальность — менеджмент.
Училась в КузГТУ, на факультете
государственного и муниципального
управления, — уточняет
Ирина Федоровна.



VI

Фото Людмилы Худик.

Один в поле воин

Кемеровское УФАС России признало администрацию города Кемерово нарушившей статью 15 Федерального закона «О защите конкуренции».

Нарушение выразилось в предоставлении транспортным организациям преимуществ по отношению к индивидуальным предпринимателям, действующим на рынке пассажирских перевозок (об этом мы рассказали в публикации «Договор дороже денег» в ноябрьском выпуске ОПОРЫ за 2007 г.).

18 января на заседании комиссии Кемеровского УФАС России принято решение признать администрацию города Кемерово нарушившей часть 1 статьи 15 Федерального закона «О защите конкуренции» и выдать предписание о прекращении нарушения антимонопольного законодательства.

Согласно предписанию антимонопольного органа администрация города Кемерово обязана продлить срок действия договора на перевозку пассажиров, заключаемых между администрацией города и различными хозяйствующими субъектами – транспортными организациями и индивидуальными предпринимателями – в части срока действия данных договоров.

Поддержка будет. Но без конкурсов и грантов

Сегодня мы открываем новую для ОПОРЫ рубрику – «Из первых уст». Ее цель – донести до читателей информацию из первоисточника. Гостями новой рубрики будут те, кто принимает решения, важные для всего кузбасского бизнес-сообщества.

Наш сегодняшний гость – Елена Мазанько, начальник департамента потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области, не случайно оказалась первой среди приглашенных. Так совпало, что с нового года начинают жить по-новому не только предприниматели, но и департамент, которым она руководит. Поэтому начать мы решили вот с какого вопроса:



– Департамент потребительского рынка и предпринимательства (наряду с некоторыми другими) с 1 января 2008 года исключен из структуры администрации области. В пресс-релизе самой администрации это объясняется одной фразой: «в рамках повышения эффективности системы управления». Хотелось бы знать: чем будет отличаться департамент потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области от прежнего департамента; за счет чего планируется повысить эффективность управления нового департамента; отразится ли это (и как) на конкретных предпринимателях?

– Действительно, с 01.01.2008 года начал работу орган государ-

ственной власти отраслевой компетенции – департамент потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области.

Решение о выделении нашего департамента из администрации области, наряду с департаментами строительства, жилищно-коммунального и дорожного хозяйства, департамента транспорта и связи, обусловлено в значительной мере изменениями федерального бюджетного законодательства

При этом деятельность департамента, как самостоятельного юридического лица, несомненно, будет способствовать повышению эффективности системы управления.

Основными задачами для нас в новых условиях являются: нацеленность на конечный результат, ответственность каждого специалиста на конкретном участке работы, регламентация его действий, своевременность принятия управленческих решений, доступность и прозрачность предоставляемых государственных услуг.

При расширении функций департамента, связанных с увеличением круга малых и средних предприятий, которые будут включены в программу поддержки, мы выражаем уверенность, что все стоящие задачи в текущем году будут успешно решены.

– С 1 января нынешнего года вступил в действие федеральный закон «О развитии малого и среднего предпринимательства в РФ» (209 ФЗ). Вместе с ним и аналогичный областной закон.

Как и когда наши предприниматели смогут почувствовать лично на себе их действие? Что эти законы могут изменить в их деятельности? На какую поддержку они вправе рассчитывать, где ее искать (т.е. куда и к кому обращаться)?

– Закон Кемеровской области «О развитии малого и среднего предпринимательства», вступивший в силу с 01.01.2008 года, установил ряд правовых положений, которые создали основу для осуществления деятельности органов государственной власти в сфере развития предпринимательства, в рамках нового федерального законодательства.

В нем указано, что конкретные меры по развитию малого и среднего предпринимательства осуществляются в соответствии с региональными целевыми программами.

Программа на период 2008 – 2010 г.г., принятая в июне 2007 года, т.е. до принятия федерального закона, в настоящее время приводится в соответствие с новым законодательством.

Уже можно сказать, что от конкурсного порядка оказания финансовой поддержки (предоставление займов на льготных условиях, субсидирование части процентной ставки по кредитам, субсидирование страховых взносов и т.д.) мы перейдем к заявительному. Пропишем общие требования к субъектам предпринимательства, которым может быть предоставлена поддержка, сроки рассмотрения заявлений предпринимателей.

В обязательном порядке будут включены мероприятия по имущественной, консультационной поддержке, поддержке в сфере образования и внешнеторговой деятельности.

Кроме того, планируются мероприятия по поддержке организаций, образующих инфраструктуру поддержки малого и среднего предпринимательства, а также финансирование муниципальных программ.

Со всей интересующей информацией предприниматели могут ознакомиться на сайте администрации Кемеровской области (www.ako.ru) на странице департамента потребительского рынка и предпринимательства.

– Проведенный вашим департаментом конкурс грантов для начинающих предпринимателей – первый и последний? Или...

– Такое мероприятие государственной поддержки, как предоставление грантов субъектам малого предпринимательства на создание собственного бизнеса, было предусмотрено региональной целевой программой на 2007 год.

Запланированные денежные средства областного бюджета на данные цели по результатам конкурсного отбора использованы в полном объеме.

Новой программой предоставления грантов не предусмотрено.

деловой дневник

Администрация пошла на компромисс

КОММЕНТАРИЙ ОПОРЫ

Игорь Лысенко, председатель совета по поддержке и развитию малого предпринимательства при главе города Кемерово:

– Я хотел бы обозначить несколько моментов. Первое. В прошлом году мы согласились с повышением арендной платы на 30%. Это сильно ударило по представителям малого бизнеса, по тем, кто арендует муниципальные нежилые площади. В этот раз мы не хотели бы повторять подобных ошибок. У малого бизнеса сейчас экономика очень плохая: сегодня все считают деньги.

Второе. Известно, что вся система предоставления в аренду муниципальных нежилых помещений в Кемерове была построена не ради получения доходов в городской бюджет, а для поддержки предпринимательства. Этот принцип всегда был главенствующим.

Третье. Наступивший год

последний, когда предприниматели областного центра арендуют нежилые помещения. Затем они должны будут либо расстаться с ними, либо выкупить на торгах. Помимо того, что положение и так серьезное и суровое, повышение арендной платы еще больше его усугубляет. Даже в последние оставшиеся месяцы арендная плата будет очень высокой. Мне представляется это несправедливым.

Четвертое. Повышение арендной ставки коснется в первую очередь наших местных, кемеровских предпринимателей. Дело в том, что федеральные сети и компании, по большому счету, не арендуют муниципальную собственность. Они либо покупают помещения на аукционах, либо строят их сами. У «федералов» большие финансовые ресурсы, которыми местные предприниматели не обладают. Поэтому получается, что мы подрываем экономику самых малень-

ких, самых родных предпринимателей. Так что решение о повышении арендной платы положение малого бизнеса существенно усложняет.

И последнее. Поскольку в прошлом году повышение арендной ставки было существенным, считаю, что в этом году оно не должно быть выше 12 процентов. Такое решение было единогласно принято на совете по поддержке малого предпринимательства.

Р.С. Как нам стало известно, после долгих обсуждений позиции совета по поддержке и развитию предпринимательства администрации г. Кемерово пошла на компромисс: увеличить базовую ставку арендной платы муниципального имущества не на 52%, как планировала раньше, а на 25%. При этом корректирующие коэффициенты останутся на уровне прошлого года.

«Бизнес вне коррупции»

Брошюру с таким названием подготовили для предпринимателей сотрудники управления государственного устройства и местного самоуправления администрации Кемеровской области.

В ней содержатся советы не только, как определить коррупционные факторы в действиях чиновников, но и как противодействовать кор-

рупции в сферах деятельности органов исполнительной власти. Посobie вышло в свет в рамках реализации программы проведения административной реформы в Кемеровской области.

Желающим приобрести брошюру надо обратиться в управление государственного устройства и местного самоуправления по телефону (384-2) 25-53-58.

АНОНС

Сибирский торговый форум пройдет шестой раз в Кемерове

Его организаторами вновь выступают администрация Кемеровской области, Кемеровский институт РГТЭУ (партнер Европейской академии розничной торговли в сфере подготовки кадров) и выставочная компания «Экспо-Сибирь».

Откроется форум 28 января научно-практической конференцией «Торговля в XXI веке», пленарное заседание которой пройдет в большом зале областной администрации.

В последующие 5 дней – на семинарах, конференциях, круглых столах, на которые специально приглашены как ученые, так и практики торговли, – речь пойдет о применении современных маркетинговых технологий и приемов, способных повышать эффективность работы торговых предприятий; об организационных формах взаимодействия малого и крупного бизнеса и возникающих при этом выгодах и проблемах; о проблемах использования аутсорсинга и многом другом, без чего торговля в XXI веке просто немыслима. Проходить эти мероприятия будут на двух площадках – в выставочном павильоне и в Кемеровском институте РГТЭУ.

Топкинский прорыв

Среди 38 проектов, победивших в конкурсе администрация на получение грантов для создания собственного бизнеса (его итоги были подведены в конце декабря прошлого года), пять имеют топкинскую прописку.

Результат удивительный для небольшого городка, ведь на соискание грантов претендовали 82 предпринимателя из 11 городов и 13 сельских территорий.

На пятьдесят процентов то, что мы получили грант, заслуга фонда (муниципальный фонд поддержки малого предпринимательства Топкинского района. – (Ред.), – считает Сергей Янукевич, один из соучредителей ООО «Триола». – Без фонда нам бы просто не хватило времени на подготовку заявок, оформление всех документов. А просить кого-то со стороны – влезло бы в копеечку. И фонд нас от начала до самого конца вел, как маленьких детей, за ручку...

Периодически слышалось от предпринимателей и другое: «С подачи фонда родилась идея...»

Думается, накопив опыт в бизнесе, топкинские предприниматели сформулируют свои сегодняшние высказывания иначе: «Муниципальный фонд поддержки предпринимательства стал для нас маркетологом – указал на пустующие ниши на местном потребительском рынке». Об этом уже сегодня свидетельствует тот факт, что практически все проекты топкинских грантополучателей направлены на оказание новых услуг местному населению.

Но послушаем их самих:

«Конкуренции на данный момент нет»

Елена АЛЕКСЕЕНКО, проект «Мини-химчистка «Лилия»:

В бизнесе я десять лет, торгую офисными креслами, столами, канцелярией. В последнее время работать стало сложнее, так как крупные торговые предприятия нас потихоньку прижимают. Поэтому и появилось желание заняться новым бизнесом, уже не в торговле.

Сначала хотела открыть химчистку, но, побывав в новосибирском Центре коммунальной техники, поняла, что это слишком для меня дорого. Для создания такого бизнеса инвестиций требуется около трех миллионов рублей. Кроме того, Топки – город небольшой, и объемы были бы невелики. Но в центре мне показали один из сопутствующих бизнесов – чистку ковров и напольных покрытий. Мне понравилась: очень оригинальная идея, у нас этим никто не занимается.

Взяла ссуду, более чем на 90 тысяч рублей закупила водогрязеотсос, машину экстракторную моющую, шампунь для ковров и очиститель, вытяжной вентилятор. И с июня «Лилия» потихоньку заработала. Услуги по чистке ковров, ковровых изделий и мягкой мебели оказались просто уникальными для города. Насколько они востребованы, свидетельствует рост валовой выручки уже в первые месяцы: июнь – 6 040 рублей, июль – 22 040, август – 29 840, сентябрь – 30 000 рублей.

Кроме меня у нас работают приемщик и мойщик. Почистить самый обычный коврик два на три метра стоит триста рублей с доставкой, двести семьдесят без доставки. Пока ориентируемся на город, но уже везут и из деревень. Основная масса клиентов благодарит: хорошо, что вы появились. Могут просто позвонить, мы забираем ковры, чистим и привозим назад. На все уходит от трех дней до недели.

При открытии бизнеса самым сложным было отсутствие денег. На грантовские 300 тысяч рублей сначала думала купить стиральную машину, но сейчас решила организовать чистку мебели с выездом на дом. Дело в том, что люди такую услугу спрашивают. В Кемерове этим занимается химчистка «Золушка», в Топках такого нет. Все механизировано. Оборудование импортное, по-

дается специальный химический раствор, чистка происходит бережно и аккуратно.

Пока «живем» в железнодорожной бане, которая работает четыре дня в неделю. В дальнейшем эту баню надо будет приватизировать, отремонтировать, ведь для бизнеса нужно свое помещение. Аренда – это слишком накладно.

«С подачи фонда родилась идея...»

Татьяна АРТЕМЕНКО, проект «Переработка твердых бытовых отходов»:

С предпринимателя везде берут деньги, в том числе и за вывоз мусора. Картон, а это главные отходы деятельности магазинов, если не разрезать, занимает очень много места. Если его выбрасывать – это объемный мусор, за который и платить приходится много. С подачи фонда родилась идея сделать наоборот – получился проект по переработке твердых бытовых отходов (картон и термопленка). Теперь магазины за то, что сдают картон, сами получают кое-какие деньги. Правда, сначала магазины должны коробки разрезать и перевязать.

Полной переработкой в небольшом городе заниматься

невыгодно, потому что затраты велики, а доход из-за малых объемов небольшой. Перспектива, по подсчетам экспертов, появляется лишь при количестве жителей от ста тысяч. У нас же всего 30 тысяч. Поэтому решили складировать бытовые отходы, спрессовывать, и в таком виде отправлять на комбинаты для дальнейшей переработки. Арендовали помещение, автомобиль и пресс.

Первичная переработка (подготовка) – это спрессовывание в тюки по 80-100 килограммов. Один человек в смену делает 8-10 тюков, до тонны картона. Пока работаем с полутора десятками магазинов, но в городе их около 200, так что перспективы есть.

Кемеровские оптовики (у них стотонные объемы) забирают наш мусор. Раз в месяц загружаем большую фуру, в которую входят 150-200 тюков, это 10-15 тонн, за что получаем 20-25 тысяч рублей. Наш картон везут в Кемерово, на Алтай, в Башкирию и потом из него делают рубероид. Иначе эти отходы будут либо сожжены, либо начнут гнить, а это вредит экологии.

Наш автомобиль 2-3 раза в неделю собирает у магазинов картон и пластиковую упаковку. Расходы за аренду помещения на окраине города невелики. Остается 30-40 процентов от дохода.

Полученный грант – 500 тысяч рублей – пойдет на развитие: планируем выкупить арендевый пресс и купить еще один, более мощный, а также приобрести собственный автомобиль. Перспективы – в количественном увеличении, в максимальном охвате нашей услугой городских магазинов. Причем, если развитие других бизнесов тормозит сезонность, нам она не грозит.

«От мастерской – к сервисному центру»

Сергей ЯНУКВИЧ, проект «Автосервисный центр «Триола»:

У «Триолы» два учредителя – я и Игорь Неустров. Фирма существует с декабря 2006 года. Мы находимся в центре города, на пересечении всех дорог, рядом с автостанцией, рядом с заправкой. Лучшее место просто нет.

КОММЕНТАРИЙ ОПОРЫ

Людмила ПАВЛОВА, начальник управления потребительского рынка и предпринимательства администрации Топкинского района:

Два года назад именно производство, переработка и услуги были определены администрацией района в программе поддержки предпринимательства как приоритетные направления. В прошлом году, и в этом серьезная заслуга муниципального фонда поддержки малого предпринимательства, дело, наконец, сдвинулось.

То, что все пять проектов получили гранты, конечно, большая удача. В трех случаях из пяти предложены услуги, которых в последнее время у нас вообще не было, так что для населения это очень важно. Да и с теми, кто задумывался о собственном бизнесе, сейчас, на этих положительных примерах, работать, конечно, будет проще.

Сегодня в Топкинском районе в малом и среднем бизнесе заняты больше трех тысяч человек. И именно в сфере услуг и производства мы прогнозируем в ближайшие время появление новых предпринимателей и рабочих мест. Эти направления оставлены приоритетными в программе поддержки предпринимательства и на ближайшие три года.

До этого у нас была шиномонтажная мастерская, но в связи с ростом и большим увеличением автопарка в Топках поняли, что надо развиваться дальше. На тот момент в городе были всего две шиномонтажки: наша и еще одна, моек – одна. Мы взяли в аренду землю, построили здание в триста квадратных. У нас двое ворот на въезд, одни – на автомойку, есть смотровые ямы для мелкого ремонта, есть автомат для регулировки развал-схождения, установлено шиномонтажное оборудование.

На первом этапе пришлось брать кредит в банке – пятьсот тысяч рублей, вложить около 700 тысяч собственных средств. На сегодня затрачено около полутора миллионов, этого мало, потому что рассчитывали, что стройка обойдется значительно дешевле. Сейчас у нас стены без отделки, есть минимальное отопление, освещение. Приходится зарабатывать, параллельно достраивая. По плану на втором этаже будут офис, магазин, в котором станем продавать масла, шины, мелкие запчасти для того, чтобы осуществлять полный комплекс сервиса: купил-сделал-заменял.

Да, у нас еще не закончено помещение, но есть качество работ плюс ценовая политика. По городу держим самую низкую цену. У других клиент приехал, посидел спокойно, выпил кофе. Мы пока такую услугу предоставить не можем. Зато у нас услуги процентов на 20 дешевле.

Мы, естественно, просчитывали, что более высокий слой населения по доходам все равно поедет в Кемерово, а низкий и средний останется у нас, потому что ехать накладно. Замена масла, к примеру, в Кемерове будет стоить 500 рублей, у нас – рублей 250, к тому же нет затрат на дорогу. Получится в два с половиной раза дешевле, так что есть смысл работать с нами.

Выигранный грант в 300 тысяч рублей пойдет на покупку стенда развал-схождения и нового германского моечного аппарата. Будем мыть двигатели паром высокого давления, который, в отличие от химии, совершенно не вредит двигателю. Значит, услуги наши станут более качественными.

«Не страшно, потому что молодая»

Юлия СОЛОВЬЕВА, проект «Прачечная «Ласка»:

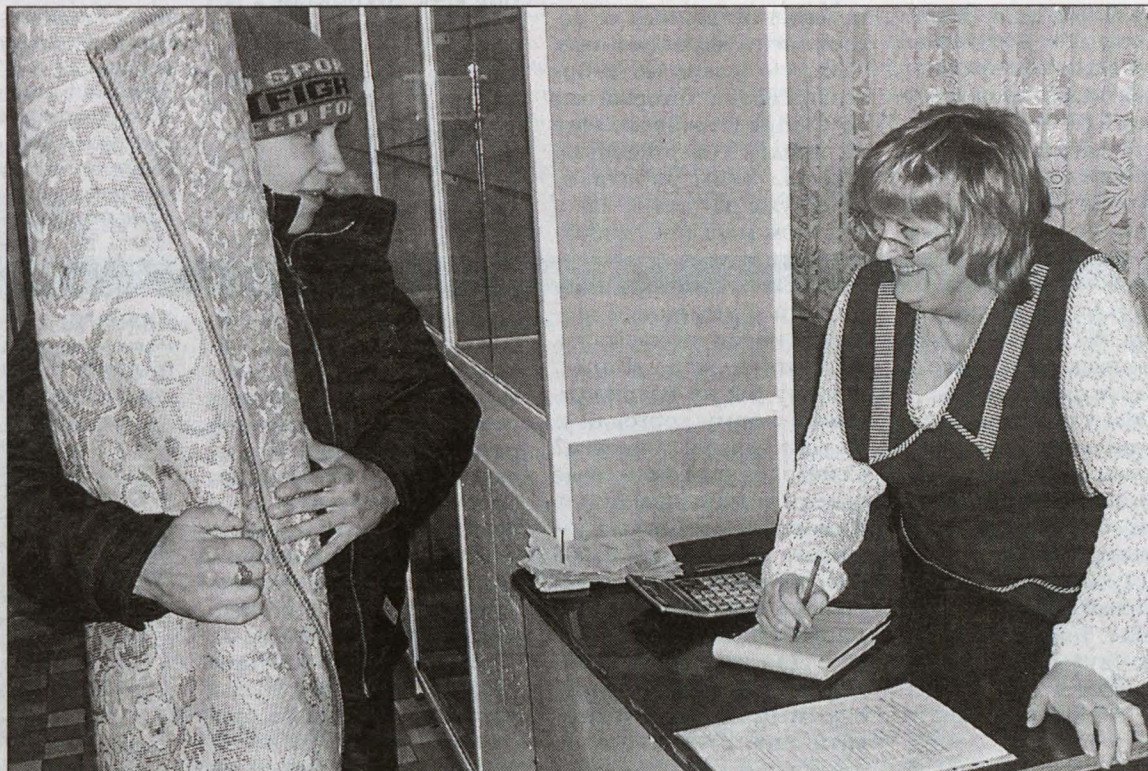
Я – финансист, в прошлом году получила диплом. Бизнес, он у нас с мужем семейный, начинать мне было не страшно. Наверное, потому, что молодая.

Вообще-то мы – кемеровчане. Случайно по делам были в Топках, в газете прочитали, что на торги выставляется помещение бывшей прачечной. Вот и решили попробовать. Решили, что свое дело – достаточно интересное и перспективное.

Миллион рублей собственных средств отдали за помещение, тысяч пятьсот уже потратили на ремонт. На грант – 300 тысяч – планируем купить две стиральные машины Вяземского машиностроительного завода объемом 10 и 15 килограммов. Завод специализируется на оборудовании для химчисток и прачечных, качество соответствует цене. Естественно, изучили рынок, поняли, что на старом оборудовании, которое эксплуатировалось 35 лет, не заработаешь. Получили предварительные соглашения на пользование услугами прачечной от железнодорожников, трех самых крупных топкинских парикмахерских, через управление образования будем работать с интернатами, детскими дошкольными учреждениями.

Трудностей особых не было, единственная – нехватка средств на оборудование. Планируем открыться в конце февраля, когда закончим ремонт. Если к тому времени успеем закупить оборудование.

Игорь АЛЕХИН.



Елена АЛЕКСЕЕНКО: «Услуги по чистке ковров, ковровых изделий и мягкой мебели оказались просто уникальными для города».

Фирменный – от Волкова

Еще три года назад на вопрос, почему Волков не задумывается о том, чтобы создать свою собственную торговую сеть, Анатолий Павлович пожимал плечами:

- Потому, наверное, что это не нужно. А в принципе и на Западе такого нет. Там в лучшем случае есть при колбасном цехе магазин. Без розничной сети все равно не прожить. Наши розничные сети развиваются, та же «Кора», у них индустрия торговли продумана. Зачем бороться с ними?

Но в 2006-м на окраине Кемерово, которую в народе зовут Плешками, рядом с колбасным производством крестьянского хозяйства Волкова

появился-таки первый фирменный магазин. В конце прошлого года в областном центре в Рудничном районе открылся уже четвертый фирменный магазин с брендом этого крестьянского хозяйства.

Что за эти годы произошло? Почему Волков круто изменил свою тактику по отношению к фирменным магазинам?

Об этом мы решили расспросить самого Анатолия Павловича. А он для того, чтобы ответ получился более полным, пригласил к разговору двух своих молодых помощников: исполнительного директора крестьянского хозяйства Владислава Жаркого и директора по оптимизации процессов Марину Лебедеву. И вот что мы услышали.

Анатолий Волков:

- Это не только моя тактика. Многие производители сегодня пошли по такому же пути. За фирменную сеть «Торговая площадь» в Новосибирске, которая имеет порядка 70 магазинов, тоже местные маспереработчики. Причем он реализует здесь до 90% собственной продукции. Производители идут на это, чтобы как-то лоббировать свои интересы, защищать себя.

- От кого?

- Основной «враг» - это торговые сети, они сегодня во всем мире таковы. Что они «выкручивают» руки всяким требованиям - это одно. Второе - там «вымываются» интересные продукты, новинки. Потому что сетям они не нужны, им нужно заработать, а заработать проще на дешевой, быстро раскупаемой продукции.

- Анатолий Павлович, ну не вам на сетевых жаловаться! Вы же сами как-то признались, что за вход в сети не платите - вас они сами приглашают в свои магазины. Понимают, что иначе не достигаются многие покупатели.

- Приглашают. Но при этом сети ограничивают наше присутствие: отводят на полке участки - по пробной разложки там свою продукцию да еще и новую представ! Наша ассортиментная матрица в сетях сжата до минимума. Потому что соседние участки уже куплены томиками, новосибирскими или еще какими-нибудь производителями - они со всех берут за полку, им это выгодно. Потом начинают нас стеснять лбами и выкручивать лучшие варианты, т.е. дирижировать нами. А мы им - привези товар сам, отсрочку им дай, скидку дай, товар в срок не продали - ты его сам увези... Все для сетей, но не для покупателей! Нормально! Ждем не дождемся федерального закона о торговле, который по идее должен ограничить монополизм в этой сфере. Но когда он увидит свет, неизвестно. Поэтому по большому счету надеяться на него: сделаем уютное место, где можно уютно поесть...

Специфика нашей продукции, как и молочной, в том, что она, с одной стороны, имеет ограниченный

срок хранения, а с другой - чем меньше срок от ее производства до реализации, тем она полезнее. Поэтому в быстрой реализации продукции заинтересованы и производители, и покупатель. Совпадение этих интересов диктует необходимость создания сети фирменных магазинов.

Для нас это актуально еще и потому, что мы ведем реконструкцию птицефабрики. Думаю, летом у нас появится первый цыпленок. А птица требует быстрой реализации - в течение трех суток. Вот это заставило нас подумать, где мы будем продавать ее. Сети птицу сегодня практически не принимают: в «Коре» делают гриль, птицу сами закупают, про «АЛПИ» и говорить не приходится. И мы, имея дешевый качественный продукт, не будем иметь возможности предложить его покупателю. Выход один - развивать собственную сеть, чего бы это нам ни стоило. В администрации области нашу идею поддержали.

Вообще-то по большому счету свою сеть мы начали строить уже давно. Как появились губернские рынки - появились наши фирменные отделы. Всего сейчас по области у нас 12 фирменных отделов (где-то мы выкупили торговые площади, где-то арендуем), где нашей продукцией торгуют наш персонал. И вот уже два фирменных магазина в Кемерове. Приобрели на торгах помещения еще под два - в Кемерове и Ленинске-Кузнецком. Фирменная сеть даст нам возможность держать под контролем всю цепочку - от поставки сырья для нашей продукции до ее реализации.

- Когда вы начинали активно осваивать кемеровский рынок, кроме розничных сетей, использовали и фирменную сеть «Каравай». А вы в свою фирменную сеть никого не будете приглашать?

- Мы уже это делаем. На социальном рынке в Кемерове вместе с предпринимателем Андреем Евдокимовым открыли такую точку. Он торгует там хлебом, кондитерскими изделиями. Если найдем торговые помещения, где можно разместить продукцию нескольких производителей, будем приглашать. Нам это выгодно: дополнительные продукты (хлеб, молоко, овощи) привлекают к нам и дополнительных покупателей...

Специфика нашей продукции, как и молочной, в том, что она, с одной стороны, имеет ограниченный

Почему самый известный в Кузбассе производитель колбас решил продавать свою продукцию сам

Владислав ЖАРКОЙ, исполнительный директор:

- После открытия фирменного магазина здесь, на Таврической, буквально на следующий месяц стало понятно: такая форма торговли очень нужна потребителям. Сюда ехали и едут люди из всех районов города. Потому что знают: здесь мы гарантируем качество, свежест, ассортимент, хорошую цену - все, что нужно потребителю. Сервис, который мы здесь представляем, еще не предел совершенства. Мы над этим работаем, но он уже не такой, как в обычном магазине самообслуживания.

И после того, как наш первый фирменный магазин начал показывать результаты, встал вопрос: почему бы не развивать такую форму торговли и во всех городах области? Сейчас наши фирменные отделы и магазины есть в Кемерове, Ленинске-Кузнецком и Белове. На 2008 год запланировали средства на открытие еще 15 магазинов.

- Для этого вам придется расширять транспортный цех или открывать еще и собственные логистические центры?

- У нас есть собственные региональные склады в Новокузнецке, Белове и

Ленинске. Мы планируем увеличивать количество транспортных единиц именно на их базе. Мы дали себе такую установку: товар в наши магазины должен поступать до 9 часов утра, т.е. то, что произведено вечером, утром следующего дня уже на прилавках.

- Вы сказали, что, открыв уже первый фирменный магазин, поняли, что такая форма торговли очень нужна покупателям. А вам? Экономически это было обосновано?

- Те 4 магазина, которые есть, открывались без глубокого экономического анализа. Просто были возможность и желание, вот и открывали. Сейчас разработана определенная программа оценки рентабельности, площади, всех необходимых затрат для открытия магазина, т.е. каждый магазин просчитывается буквально до затрат на пакетики, моющие средства: оценивается прогнозируемая выручка, прогнозируемая рентабельность. Таким образом, определяется срок окупаемости, который нас либо удовлетворяет, и мы открываем этот магазин, либо не удовлетворяет, и мы не открываем этот магазин. Вот последний наш магазин на пр. Шахтеров, 97, мы открыли полностью в соответствии с теми прогнозами, которые просчитывали. Он работает не так давно, но тот объем реализации в день, который мы планировали, здесь поддерживается...

Марина ЛЕБЕДЕВА, директор по оптимизации процессов:

- Центральное понятие системы менеджмента качества ИСО 9001-2000, которую мы сейчас внедряем на нашем предприятии, - потребитель. Понятно, что любой предприниматель заинтересован в прибыли. Но прибыль нам приносит те потребители, которые покупают нашу продукцию. Поэтому все наши усилия направлены на то, чтобы удовлетворить их потребности. Но для этого их надо просто знать.

Имея свою фирменную торговую сеть, мы сможем наладить прямую связь с потребителем. В каждом фирменном магазине есть ящики, ящики, куда поступают письменные предложения, замечания, жалобы покупателей. В фирменном магазине рядом с нашим производством установлен монитор, что позволяет нам рассказать и показать, что мы берем в экологически чистых зонах Горного Алтая, что для производства продукции используем самые современные оборудование и технологии... Прежде чем купить какой-то продукт, здесь можно узнать все из доступной размещенных буклетов о рецептуре его

изготовления и полезных свойствах.

- Было время, когда ваши дистрибьюторы открывали в других городах магазины с вашим брендом...

- Мы будем использовать и наших партнеров для того, чтобы развивать свою фирменную сеть, предоставлять качественный сервис, но именно качественный сервис. Информация, которую мы в последнее время получаем с «горячей линии», свидетельствует, что они не всегда выполняют те требования, которые мы предъявляем к своим магазинам.

- «Горячая линия» у вас давно действует?

- Более оформленная - с апреля прошлого года: ведем статистику, то есть фиксируем все звонки. Они ранжируются на жалобы, пожелания, претензии, слухи и т.д. Основная часть звонков содержит не жалобы, а наоборот, благодарности какие-то, предложения по ассортименту. «Горячая линия» - это один из каналов прямой связи с потребителями, который позволяет нам не только увидеть свои просчеты, но и почерпнуть какие-то идеи, чтобы улучшить качество продукции и расширить ее ассортимент, учитывая доходы разных групп населения.

С таких позиций мне кажется это очень важно - открывать фирменные магазины.

Беседовала Вера КАРЗОВА.

Владимир КИСЕЛЕВ, доктор технических наук, профессор кафедры маркетинга и рекламы Кемеровского института (филиала) РГТЭУ:



Киселев Владимир Михайлович - эксперт Евразийского института мерчандайзинга, член Гильдии маркетологов при ТПП РФ, эксперт Европейской Академии розничной торговли, сертифицированный консультант по вопросам сферы маркетинга, руководитель лаборатории экспериментального мерчандайзинга и проекта мониторинга сферы продовольственной торговли, доктор технических наук, автор более 220 научных работ по вопросам маркетинга, мерчандайзинга, логистики, организации торговых процессов в сферах товарного производства, торговли и массового питания, в том числе учебных пособий с грифом УМО (Управление ассортиментом товаров, 2005, 2006; Визуальный мерчандайзинг: маркетинговые коммуникации в местах продаж, 2004, 2007; Взаимодействие в бизнес-сетях на международных рынках, 2007), монографий, профессор кафедры маркетинга и рекламы Кемеровского института (филиала) ГОУ ВПО Российского государственного университета торговли - экономического университета и кафедры биотехнологии, товароведения и управления качеством ГОУ ВПО Кемеровского технологического института пищевой промышленности.

Все остальные бренды не используют этот путь развития ввиду его ограниченности по масштабу дистрибуции. Да и экономика этого способа распределения товаров требует серьезных вложений в места продаж: около 200-250 тысяч долларов на одно предприятие с площадью торгового зала около 200 кв.м. т.е. при малых размерах магазина - около 1 тысячи долларов

Сразу оговоримся: профессор Киселев, которого мы попросили выступить в роли эксперта, комментирует именно идею создания крестьянским хозяйством А.П. Волкова фирменную торговую сеть. Мнения на сей счет самого Волкова и его первых помощников Владимир Михайлович прочитает уже в газете. Из газеты узнает оценку своей идеи ученым и Анатолий Павлович Волков. Мы сделали это для чистоты эксперимента, точнее, чистоты мнений. Мнения, как видите, резко противоположные.

Рискнем и мы высказать свое мнение, а также мнения рядовых покупателей, пришедших в свое время, как и многие кемеровчане, в восторг от первого посещения «Коры», потом - «Палаты»...

А сегодня мы вынуждены согласиться с Волковым: в сетях «вымываются» новые, интересные продукты. Зайдите в его фирменный магазин, что рядом с колбасным производством, - такого ассортимента вы не увидите ни в одном из кемеровских супермаркетов. В последних «Крестьянское хозяйство А.П. Волкова» представлено ограниченным набором продукции, по которому постоянный покупатель вправе сделать вывод, что предприятие это только наращивает объемы, не задумываясь о расширении ассортимента.

Впрочем, судя по ассортименту

на каждый кв.м. Это пока дешевле, чем «жилые» квадратные метры, но их нужно еще оживить торговым оборудованием, и самое затратное - содержать помещение и сам торговый бизнес. Так что эта затея становится экономически выгодной только в двух случаях: либо при высоком уровне торговой наценки (что демонстрируют магазины эксклюзивных товаров), либо при достаточно большом товарообороте (что демонстрируют магазины у дома, т.е. удобные для малых размеров покупки, но в достаточном ассортименте - не менее 1,5 тыс. товарных артикулов в одном месте продаж, тогда как у А.П. Волкова - менее 100 товарных артикулов). Товарооборот магазинов второго типа не должен быть менее 1 млн. руб. в

мер приводит к повышению прибыльности торгового бизнеса, или соединении с эффективно действующими торговыми сетями. В настоящее время, напротив, выражена тенденция к собиранию всех брендов в одном месте - торговых центрах, комплексах. Это экономический закон, это удобно для потребителей и выгодно для товаропроизводителей! Так образуются торговые комплексы, предлагающие покупателям все, что они пожелают. При этом конкуренция между брендами носит «бархатный характер». Пока в Кемерове немного торговых комплексов, но они уже завоевали признание покупателей. Покупатели отходят от киосков и павильонов в пользу таких универсальных

ориентацией, например, «Губернский», «Пенсионер», «Экономка» и др. Время все расставило на свои места! Безусловно, такие магазины пользуются вниманием среднего малоимущего населения Кузбасса и, конечно, положительно отражаются на имидже администрации области или владельцев этих магазинов, однако, как и предполагалось, коммерческого интереса у предпринимателей они не нашли, поскольку экономически они нецелесообразны. Иногда с ними даже случаются открытые казусы. Как показали наши исследования, которые мы проводим ежегодно (с 2002 г.), цены на наиболее массовые товары в магазинах с социальной направленностью, могут быть в 2 раза выше, чем в магазинах, не имеющих такой ориентации. В данном случае

По итогам года уже намечались «неуды» по развитию торговой сети у местных операторов продовольственного ритейла. К научным методам современные владельцы торговых сетей, к слову сказать, относятся недоверчиво, больше полагаясь преимущественно на интуицию (т.е. на русское «авось»), заменяя тестостероном знания, основанные на исследованиях и глубоком анализе ситуации.

В итоге, разбавшие от числа мест продаж торговые сети готовятся представить перед стремящимися на потребительский рынок Кузбасса конкурентами из других регионов (и стран!) неэффективными, слабыми, готовыми уступить свою рыночную долю новым владельцам без боя, но за «щедрый

Экономика не любит экспериментов!

Такой товарооборот в настоящее время только у крупных торговых объектов, опять же универсального профиля. В случае маленьких магазинчиков шаговой доступности от мест проживания покупателей - он фактически в 50 раз меньше, при том, что ассортимент товаров даже в этом случае универсален.

Таким образом, такие «магазинчики» малорентабельны. Для повышения доходности их экономика строится на отказе от большинства издержек обращения, в том числе от качества, как самих товаров, так и обслуживания покупателей, и в конечном счете - на повышении уровня торговой наценки, оптимизации налогооблагаемой базы и т.п. Этого желает Анатолий Павлович Волков? Думаю, что нет!

Другой путь для мелких технологических предприятий розничной торговли - объединение в торговые сети, которые за счет централизации большей части издержек, консолидации объема поставок товаров и прочих организационных

центров. Так что если для пропуска в эффективную торговую сеть нужен финансовый платеж, значит имидж торговой сети выше имиджа отдельного товаропроизводителя, в противном случае, платеж был бы направлен в обратную сторону. Рынок есть рынок!

- То есть вы считаете, что перспективы у этой идеи нет? А ведь в Кузбассе она, похоже, обретает реальные черты. И речь не только о решении Волкова создать свою фирменную торговую сеть, но и о решении губернатора (есть постановление на этот счет) создать сеть магазинов с условным брендом «Кузбасские товары». Их не пугает неудачный опыт кемеровских «Каравая». Или это была особая сеть?

- Повторю: экономический этот путь неоправдан. Но здесь, скорее всего, речь идет о формировании имиджа товаров кузбасских товаропроизводителей. Такой опыт уже в Кузбассе имеется при создании сети магазинов с социальной

можно говорить о том, что сложившийся имидж таких магазинов заменят для их постоянных покупателей активную оценку реального уровня цен на товары, предлагаемые в них.

Экономика не любит экспериментов! Любые действия по открытию магазинов должны опираться на экономические законы, традиции и, конечно, современные технологии ведения торгового бизнеса. Если для экспертной оценки требуются консультации специалиста, значит, так и нужно сделать! Сегодня почти все розничные сети в Кемерове демонстрируют стремление к экспансии (увеличению мест продаж) вместо следования стратегическому обновлению имеющихся предприятий, организации, организационному выстраиванию в эффективную сеть: организации распределительного центра, внедрения эффективных методов управления ассортиментом товаров и организации эффективного отклика на запросы целевой покупательской аудитории, выстраивание с ней эффективных отношений.

Нет такого закона в рыночной экономике, чтобы местные торговые сети уходили с рынка, освобождая «поляны» иноземцам. Повторюсь, на ситуацию можно и нужно влиять научными подходами, современными технологиями, любовью к своим постоянным покупателям.

Но любая, даже самая неэффективная, крупная розничная сеть будет для малых предпринимателей, таких как А.П. Волков, экономически результативнее маленькой фирменной сети.

Была, правда, надежда, что появится на сеть магазинов «Кузбасские товары», где все вышеперечисленное и многое другое, о существовании чего мы, рядовые покупатели, сегодня можем даже не подозревать, скоро сможем и купить. Но ученые предрекают: такие магазины экономически нецелесообразны.

Но лично нам не хочется верить, что мы - регион единого ассортимента. А вам?

Свое мнение или суждение можно высказать по телефону: 51-39-74, 52-47-45 или прислать по электронному адресу kdirektor@mail.ru, ialehin@yandex.ru

Бизнес — частный, интерес — общий

За три года ООО «Стройсервис», пришедшее на смену ЖЭКу №8, сумело не только прочно стать на ноги, но и завоевать доверие населения и руководства города. В муниципальном управлении единого заказчика ЖКУ отмечают, что на эту эксплуатационную организацию от жителей поступает меньше всего жалоб. Здесь на высоте культура производства и качество исполнения заявок. Работники «Стройсервиса», одетые в фирменную спецодежду, всегда опрятны, вежливы, исполнительны. Они гордятся своим местом работы, стараются ответственным отношением к делу поддерживать имидж предприятия. Это те же самые коммунальщики, которые до создания частного предприятия работали в ЖЭКах. Но психология у людей уже другая.

Начинать было тяжело и тревожно, потому что работники тогда мало верили, что в системе ЖКХ можно трудиться по-другому, — вспоминает директор «Стройсервиса» Ирина Кормщикова. — Но когда люди увидели, что руководство, прежде чем спросить за работу с подчиненных, старается обеспечить их материалами, инструментами и предоставляет реальную возможность получать достойную заработную плату, произошли изменения в психологии. Сегодня каждый слесарь знает, что на складах есть все необходимые для работы материалы, что не возникнет проблем с запчастями и трубами. У рабочих хорошие инструменты и оборудование. И, конечно, не последнее условие в мотивации — достойная оплата труда. Средний уровень зарплаты по предприятию мы не скрываем, он составляет 12-15 тысяч рублей. А у работников, которые занимаются выполнением платных услуг, заработная плата еще выше.

Понятно, что текучесть кадров при такой заинтересованной политике руководства на предприятии практически нет. Коллектив здесь сплоченный и стабильный. Если и освобождается какое-то рабочее место, то прием на него ведется по конкурсу: в «Стройсервисе» работать престижно, и здесь не терпят лодырей и выпивох.

Предприятию удается поддерживать свою доходную часть на таком уровне, что и жилищные услуги оказываются населению в полном объеме, и зарплата растет. Ирина Федоровна раскрывает секрет:

«Стройсервис» развивается, конечно же, не за счет платежей населения, а за счет широкого спектра платных услуг ремонтно-строительного характера. Сейчас, когда строительство идет высокими темпами, такие услуги особенно востребованы. Например, мы выполняем отделку квартир «под ключ», работаем с современными качественными материалами. Заработанные средства в значительной мере идут на текущие нужды по со-

Не секрет, что малое предпринимательство в коммунальном хозяйстве развивается трудно. Государство оставило частнику ветхий жилой фонд, изношенные коммуникации, запущенные территории. И выгода в сфере обслуживания жилья и благоустройства придомовой территории не столь уж реальна и высока. Основной закон рынка (спрос рождает предложение, а цена определяется спросом) здесь вообще не действует. Государство продолжает сдерживать тарифы на жилищно-коммунальные услуги. И все же вопреки всему бизнес в сфере ЖКХ растет. Только за три последних года число частных ЖЭКов в сфере обслуживания жилого фонда

Кузбасса увеличилось в три раза.

Три с половиной года назад в Междуреченске весь муниципальный жилой фонд по конкурсу был передан для обслуживания частным предприятиям — обществам с ограниченной ответственностью. Сегодня у каждой эксплуатационной организации накоплен уже свой опыт работы на рынке ЖКХ. Но, пожалуй, особое место среди всех междуреченских обслуживающих организаций занимает ООО «Стройсервис», руководит которым энергичный предприниматель Ирина Кормщикова.



держанию жилья: ремонт кровли и подъездов, установку железных дверей в подвалах, подготовку к зиме...

Предприимчивость руководства «Стройсервиса» и его умение прогнозировать развитие предприятия позволяют с пользой для дела привлекать заемные средства. Так, по программе поддержки малого бизнеса «Внешторгбанк-24», учитывая стабильное финансовое положение предприятия, предоставил «Стройсервису» кредит на сумму 850 тыс. рублей. Приобретенный экскаватор-погрузчик успешно используют на благоустройстве территории, расчистке снега. В нынешнем году в планах покупка самосвала. Техническое оснащение очень важно для предприятия, потому что на аренду техники приходится тратить большие средства.

Кроме текущей заботы о содержании жилья, предприятие неустанно занимается благоустройством дворов и внутриквартальных территорий. Каждый год ООО «Стройсервис» участвует в город-

ских конкурсах по благоустройству, и уже стало традицией завоевывать первые места сразу по нескольким номинациям. Но не только стремление к соперничеству движет стройсервисовцами.

Приятно, что жители замечают, как преобразились кварталы 48 и 49 стараниями «Стройсервиса». Мы установили во дворах уже пять современных игровых комплексов. Средняя стоимость каждого детского городка — 200 тысяч рублей.

Много задушек по благоустройству дворов на следующее лето. Здесь и малые архитектурные формы, и вазоны с цветами, и игровые комплексы. Намерены за будущее лето сделать уютными оставшиеся дворы, чтобы день рождения «Стройсервиса» (в июне ему исполнится четыре года) стал радостным вдвойне.

Главный принцип в работе у этого малого предприятия — не экономить на материалах, использовать самые современные, ведь русская поговорка о том, что скупой платит дважды, очень актуальна и для коммуналь-

ного хозяйства. Тем более, что большие вложения, — это и гарантия безаварийной работы. В этом в «Стройсервисе» убедились на собственном опыте.

Год назад здесь отказались от старого варианта заливки плоской крыши битумом, убедились, что уже через полгода в наших климатических условиях он выходит из строя, и влага снова попадает в квартиры жильцов. Сначала наняли подрядчиков, которые закрывали крыши девятиэтажек бикростомом, а потом специалисты «Стройсервиса» освоили эту технологию сами.

Работать с бикростомом нам очень понравилось. Это дорогостоящий материал, но зато срок гарантии у него 25 лет. Явное преимущество перед битумом! Теперь самые проблемные крыши этим современным материалом мы закрываем уже поквартально. В ближайшие годы мы туда не вернемся, жалоб на течи там уже не будет! —

уверена Ирина Федоровна.

Готовясь к нынешней зиме, в «Стройсервисе» планировали заменить 600 штук запорной арматуры, а заменили свыше 1360, более чем в два раза.

У нас фактически нигде не осталось чугунной запорной арматуры, давно перешли на шаровую, более дорогостоящую, но долговечную и окупающую себя в эксплуатации. Шаровые краны берем не дешевые, но прочные — латунные, — продолжает перечень нововведений в своем жилищном хозяйстве Кормщикова. — Сегодня в подвалах, которые мы эксплуатируем, осталось процентов 15 деревянных дверей, все остальные заменены железными (доступ туда имеют только аварийная служба «05» и работники «Стройсервиса»). Идем на эти расходы, чтобы не только сберечь запорную арматуру, но и навести порядок в самих подвалах. Там не должно быть никаких бомжей,

Главный принцип в работе у этого малого предприятия — не экономить на материалах, использовать самые современные, ведь поговорка о том, что скупой платит дважды, очень актуальна и для коммунального хозяйства.

никаких стаяк. Мы начали упорную борьбу с жильцами: забираем все ключи от подвалов, даже срезаем замки, если жильцы не отдадут ключи. Неспециалистам делать там нечего. А как бывают захлаплены подвалы! Мы отрываем дворников от основной работы, чтобы те чистили подвалы. А зачем? Я не понимаю, что такое «трафик очистки подвалов».

Зачем из года в год убирать хлам, когда проще закрыть все подвалы и не накапливать там мусор? Выигрыш двойной: не надо чистить подвалы, отвлекая дворников и нанимая транспорт для вывоза мусора, и не надо платить штрафы пожарному надзору. Противостояние со стороны жильцов есть, но, уверена, еще месяца два — и мы победим. И с тех пор, думаю, чистка подвалов из перечня обязанностей дворников исчезнет вообще. Потому что наш работник, который эксплуатирует оборудование этого подвала, никогда там не намусорит.

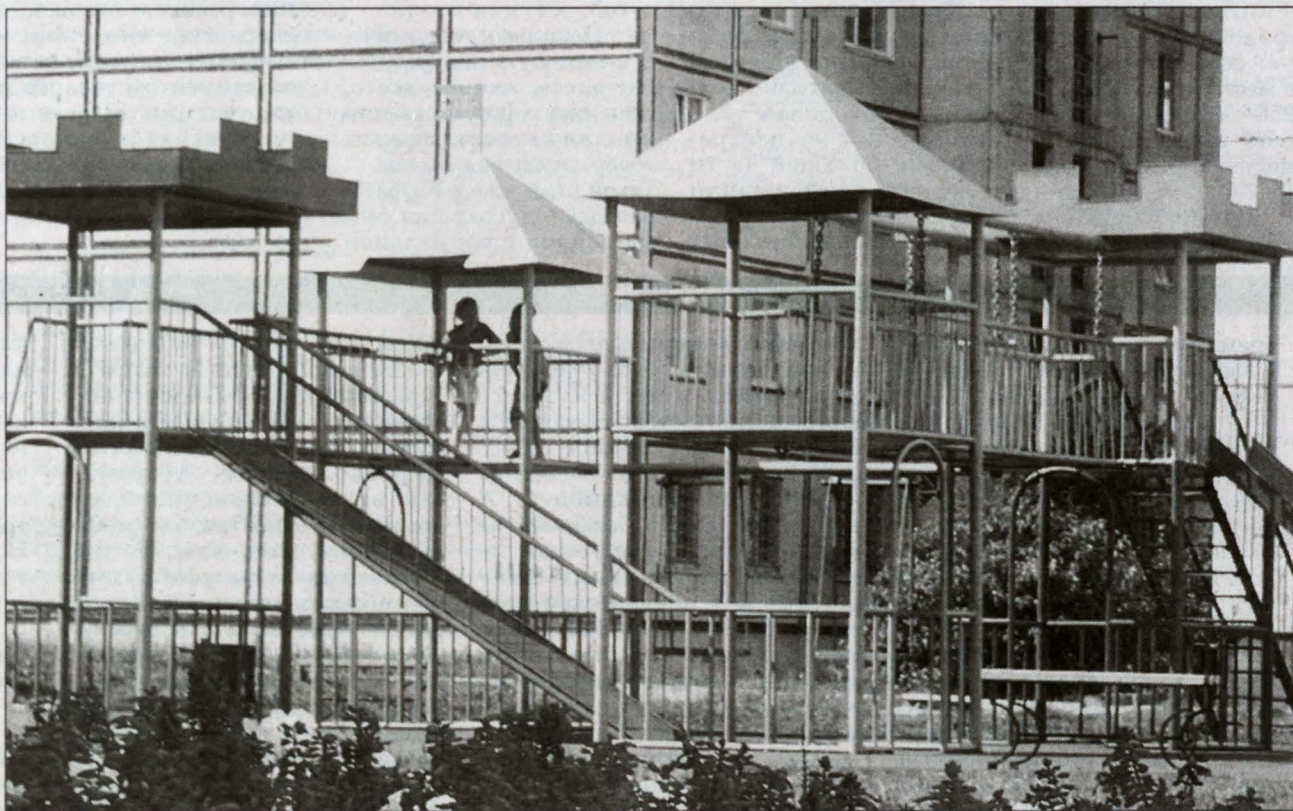
За три с половиной года работы в ООО «Стройсервис» произошли значительные изменения. И измеряются они не только экономическими показателями.

Мы стараемся создать такую атмосферу в коллективе, чтобы каждый человек здесь чувствовал себя уважаемым. И жильцов за эти годы мы научили уважать наших людей и их труд. Я несу ответственность за работников своего коллектива, они все уверены во мне, знают, что я решу все их проблемы, и это на меня накладывает еще большую ответственность перед ними. У нас, по сравнению с другими эксплуатирующими организациями, более достойная заработная плата,

мы ни разу не допустили ее задержек. Часть заработанных средств пускаем на развитие, на расширение производства. Например, для плотников-кровельщиков купили сначала старенький станок, потом приобрели рейсмус. Сейчас уже заказали многофункциональный станок, где будут и рейсмус, и пилорама, так что наши плотники станут чуть ли не краснодеревщиками. Коллектив у нас очень хороший, и для улучшения условий их труда денег не жалко.

...Что ни говори, роль личности в истории пусть даже отдельного предприятия много значит. А роль энергичного и предприимчивого руководителя вообще трудно переоценить. В этом смысле пример ООО «Стройсервис» просто заряжает оптимизмом. В первую очередь об этом говорят сами работники. Плотники и кровельщики, получившие три года назад в ЖЭКе при прежнем руководстве чуть больше двух тысяч, теперь имеют зарплату девять тысяч. У слесарей зарплата с четырех тысяч поднялась до десяти, пропорционально этому выросла и заинтересованность в работе. Все при этом стараются, берегут свой инвентарь, держатся за работу. А если есть заинтересованность, значит, есть и отдача.

Людмила ХУДИК.



Средняя стоимость каждого детского городка — 200 тысяч рублей.

Направления поддержки развития малого и среднего бизнеса в Кузбассе: существующие и актуальные

По закону «О поддержке развития малого и среднего предпринимательства в РФ» в нашей стране должна быть в корне изменена существовавшая до сих пор система господдержки малого и среднего бизнеса. Теперь конкретные меры господдержки будут прописаны в региональных целевых программах. Сейчас в Кузбассе такая программа на 2008 – 2010 годы, принятая в июне 2007 года (т.е. до принятия федерального закона), приводится в соответствие с новым законодательством. В нее, по заверениям власти, в обязательном порядке будут включены мероприятия по финансовой, имущественной, консультационной поддержке, поддержке в сфере образования и внешнеторговой деятельности.

Нам представляется интересным сопоставить основные направления региональной программы поддержки предпринимательства и вопросы, волнующие самих предпринимателей.

Мнение предпринимателей будет представлено исследованием «Актуальные задачи развития малого и

среднего бизнеса в Кузбассе», проведенным компаниями «Бизнес-Аналитик Групп» и группой компаний «Кода» летом 2007 года.

В исследовании приняли участие 149 компаний Кузбасса. Доминирующая доля компаний-респондентов – это предприятия г. Кемерово – 68 % (102 предприятия), 22 предприятия Новокузнецка (15%), и 25 компаний городов Кузбасса (17%).

Основной задачей исследования было определить наиболее актуальные для компаний вопросы развития на текущий период в следующих областях: маркетинг и сбыт; управление персоналом; управление финансами; технические ресурсы и основные средства; взаимоотношения с властью и контролирующими организациями. При этом выделить уже решенные или решаемые в текущем режиме. Для этого респондентам было предложено отметить актуальность проблемы по следующим критериям: «Приоритетно», «Актуально», «Решается в текущем режиме», «Уже решено», «Неактуально».



Рис. Игоря Кийко.

альной проблемой оптимизацию основных бизнес-процессов. Так ответило большинство многопрофильных компаний с численностью 50-100 человек.

Собственных средств на обучение персонала и повышение эффективности работы персонала у предпринимателей не хватает. Сказываются также высокая инерционность данного сегмента предприятий, невысокая личная активность и недостаточные навыки в пользовании информационными ресурсами. Представляется, что поддержка в этом направлении может дать больший эффект и быть более востребованной со стороны предпринимателей, нежели субсидирование части процентных ставок по кредитам.

Кстати, вопросы в области управления финансами актуальны для большинства кузбасских компаний либо решаются в текущем режиме, однако по актуальности и приоритетности уступают задачам в области маркетинга и управления персоналом. Наиболее важной является проблема снижения себестоимости и оптимизации затрат. Так ответили 41 % респондентов. Это преимущественно компании, занятые производством, строительством – 82%. По статусу респондентов – эту задачу отметили более 50% владельцев компаний и генеральных директоров. Снижение рисков платежей со стороны клиентов компаниями решается в текущем режиме (35%), для 27% респондентов эта проблема является актуальной, наиболее остро эта проблема стоит в городах Кемеровской области (56% компаний ответили: «приоритетно» или «актуально»).

Значительная часть господдержки сосредотачивается именно в вопросах финансовой помощи через субсидирование процентных ставок или компенсации части страховых взносов. Вопрос же привлечения инвестиций и дополнительных финансовых ресурсов лишь для 30% компаний является актуальным или приоритетным. Как приоритетный или важный этот вопрос оценили 65 % владельцев компаний, в то время как генеральные директора – лишь в 34% ответов. Это важный вопрос для 52% компаний из городов Кузбасса.

В целом вопросы развития технических ресурсов и основных средств являются актуальными для большинства компаний Кузбасса либо решаются в текущем режиме.

В частности, проблема развития и внедрения новых технологий у 43% компаний решается в текущем режиме, важна для 41% компаний (60), и это преимущественно компании города Кемерово. Компании городов Кузбасса и Новокузнецка решают эту проблему в текущем режиме (52% и 55% соответственно). По профилю деятельности это предприятия, занимающиеся производством и строительством.

Расширение торговых, офисных площадей актуально для 32% респондентов, из них большинство – из городов Кемеровской области, преимущественно занимающихся торговлей. Для компаний, занимающихся предоставлением услуг физическим и юридическим лицам и производящих продукцию, расширение площадей неактуально (26%).

Повышение эффективности внутреннего учета в большинстве организаций решается в текущем режиме (38%), но является актуальным в городах Кемеровской области. Важен вопрос в многопрофильных, производственных и строительных компаниях. 29% владельцев компаний отметили приоритетность этой проблемы.

Автоматизация и внедрение программных продуктов у 33% компаний решаются в текущем режиме, но важны в городах Кемеровской области, в компаниях с численностью 31-50 человек и 51-100 чел.

Вопросы, актуальные для бизнеса в конце 90-х годов, касающиеся взаимоотношений с властями, ушли на второй план.

Для большинства респондентов (35 %) снижение рисков при изменении законодательства является актуальным. Это преимущественно компании городов Кемеровской области, по профилю деятельности – многопрофильные.

При ответе на вопрос об административном давлении со стороны государственных контролирующих организаций мнения разделились: 24% опрошенных считают эту проблему актуальной, а другие 24% абсолютно не актуальной. Следует отметить, что данная тенденция наиболее ярко проявилась в городах Кемеровской области. Там одинаковое количество респондентов заняли противоположные точки зрения по этому вопросу, а именно: 28 % считают снижение рисков административного давления актуальным, а 28% его не замечают.

Данные исследования показывают, что потребность в информационной поддержке, получении новых технологий, повышении эффективности работы в целом выше в городах Кемеровской области, чем в Кемерове и Новокузнецке. А значит, основные усилия региональной программы поддержки предпринимательства должны быть направлены в малые города Кузбасса.

Ирина ФЕДЧЕНКО, директор консалтинговой компании «Бизнес-Аналитик Групп».

Тенденция постепенного смещения основной части предпринимателей из сферы торговли в сферу услуг и производства для Кузбасса очевидна. Это отмечают и аналитики, и финансисты, и сами предприниматели, ощутившие растущую конкуренцию со стороны крупного бизнеса и федеральных игроков. В структуре выборки исследования по профилю деятельности 20% заняли многопрофильные компании, 12% – производственные и строительные компании, 25% – торговые компании, наибольшая доля опрошенных пришлась на сферу услуг – 43% опрошенных.

Наибольшую актуальность получили задачи, связанные с маркетингом и сбытом. Так 46 % респондентов отметили актуальность задачи повышения узнаваемости компаний/торговой марки. Для 17% эта проблема является приоритетной. К этой категории относятся в основном компании городов Кемеровской области.

Выход на рынки других территорий является приоритетным для 15% компаний. Это преимущественно предприятия городов Кемеровской области, компании с численностью 31-50 человек. Для 38 % респондентов вопрос выхода на рынки других территорий является актуальным. Неактуален этот вопрос для

кемеровских компаний, по профилю деятельности занимающихся производством, строительством и занятым в сфере услуг.

Расширение деловых связей и контактов для 22% является приоритетным, в большинстве случаев в многопрофильных компаниях. Актуален этот вопрос для 45%. Это компании городов Кемеровской области, компании, занимающиеся производством и строительством и занятые в сфере услуг, с численностью от 5-30 человек, 31-50 человек.

Таким образом, региональная программа, связанная с поддержкой участия предпринимателей в выставках и ярмарках, проводимых в России и за рубежом, будет востребована ими.

Следует отметить, что 43 % опрошенных компаний не опасаются конкуренции местных игроков. Этот вопрос неактуален или уже решен для большинства компаний городов Кемеровской области (64%), в сегменте по профилю деятельности в основном для торговых компаний (62%), с численностью персонала 51-100 и 101-200 человек (более 50%).

Крупных федеральных игроков не опасаются 42 % опрошенных компаний, преимущественно занятых в сфере услуг (53%) и с численностью 51-100 чело-

век. (41%), совсем малые, численностью до 30 человек (50%).

Вопрос привлечения новых клиентов актуален для 52 % опрошенных. В основном это компании г. Новокузнецка. Для 40% компаний городов Кемеровской области этот вопрос является приоритетным.

Повышение лояльности клиентов приоритетно для 33% опрошенных (это преимущественно торговые компании), актуально для 52%. Актуальность отметили предприятия, занятые производством, строительством (71%).

Для большинства компаний все вопросы, касающиеся персонала, являются актуальными либо решаются в текущем режиме.

Так в большинстве компаний в текущем режиме решаются вопросы обновления кадрового состава (прием и увольнение персонала). Актуальными являются вопросы повышения квалификации управленческого персонала (41%). 44% опрошенных респондентов отмечают как важную задачу повышения эффективности работы персонала. Так ответили 48% компаний городов Кемеровской области. Для кемеровских компаний эта проблема является приоритетной, в Новокузнецке решается в текущем режиме. 41% респондентов считает акту-

Она нарушила главную заповедь бизнеса: сначала продай товар, а потом начинай его производство. Год назад инвестиционно-строительная компания «Статус-строй» возвела в Мариинске элитный малоэтажный жилищный комплекс «Солнечный», проект которого стал дипломантом международного конкурса «Ландшафтная

архитектура. Взгляд из окна...». В комплексе – 21 квартира, стоимость квадратного метра в них – от 27 тысяч рублей – на 30% дороже, чем стоимость жилья на вторичном рынке этого города. А среднемесячная зарплата жителей Мариинска тогда составляла 4,5 тысячи рублей.

Эксперты были единодушны во мнении: компания не учла платежеспособность будущих по-

купателей и жестоко за это поплатится. Как поплатился другой инвестор, не учтя этого и построив дом по канадской технологии, со множеством удобств, мариинцам и не снившимся, но с минимумом одно- и двухкомнатных квартир. Сейчас он предлагает четырехкомнатные по цене трехкомнатной.

Но эксперты ошиблись. Сегодня, год спустя, цены на квартиры в «Солнечном» колеблются

в среднем от 27 до 32 тысяч рублей за квадратный метр. Но при этом 9 из 21 квартиры уже обрели хозяев. Двое покупателей оформляют документы на покупку квартир в «Солнечном». А «Статус-строй» уверен, что аппетит приходит во время еды, и следом появятся другие.

Чего не учли эксперты? Об этом – в следующем выпуске ОПОРЫ.

Как продать то, что не продается

Этому у кемеровской компании «Статус-строй» могут поучиться не только начинающие, но и опытные предприниматели.

ЧИТАЙТЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ВЫПУСКЕ ОПОРЫ

ОПОРА

Про доктора Грищенко и дырочку в капелюшке

Самый большой для него праздник, говорит, когда, наконец, поставлена последняя точка, и он звонит старому знакомому, главврачу:

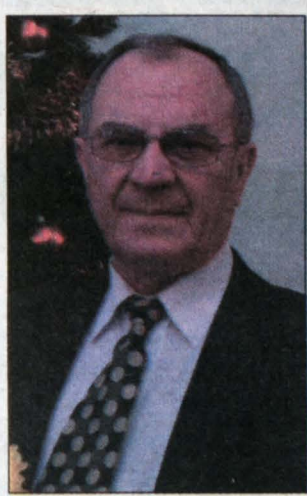
- Данилыч, ты у себя?
- У себя.
- Сейчас приду.
- Что - снова?
- Ну, закончил.
- Приходи...

И начинается читка - выразительная, многозначительная, неторопливая. А Данилыч все больше грустит, а то и лезет в карман за платком...

- Что ты?
- Я вспоминаю себя... Как ты угадал?
- Ну, мы же с тобой одного возраста...

Значит - точно: угадал, попал, нашел правильные слова.

Впрочем, метод читки как проверку готовности своих рассказов он использует и на знакомых, и на родных, и даже на подчиненных. Одновременно исследуя реакцию и приобщая к слову. И вообще - среди читателей его книжки рассказов «Время было такое», изданной полутысячным тиражом, Аман Тулеев, Геннадий Дюдяев, Евгений Гришко-



вец, обе внучки, учителя и выпускники Тарасовской школы Промышленновского района, которую когда-то окончил, и многие другие люди, с которыми свела жизнь.

Врачебный стаж у Валерия Николаевича Грищенко сорок пять лет. Гораздо побольше, чем у других писателей, из врачей вышедших, будь то Чехов, Вересаев, Булгаков или, из новейших, какой-нибудь Горин. В двадцать один, после мединститута, начал работать в больнице. Через год стал заместителем главврача. В тридцать, после ординатуры, получил

высшую категорию. Дорос до главврача. В тридцать семь - уже заведующий горздоровом. Десять лет назад начал собственный бизнес, первым в Кемерове создав альтернативу государственной «Оптике», и тоже все сложилось удачно.

- Как-то все получалось само собой, - говорит. - Слово плыв по реке. И старался что-то внедрить, придумать, изобрести. У меня такой «червячок» всегда, что что-то надо делать, отыскать изюминку, дырочку найти.

«Дырочка» - это особая история, одна из любимых. Про то, как четверть века назад доктор Грищенко сделал изобретение под названием «Способ измерения и регистрации венозного давления». Изобрел, как иронично формулирует, «дырочку в капелюшке».

Из разряда тех удивительных открытий, про которые потом спецы не поймут: ну как же мы-то не додумались?! Ни денег, ни особой славы изобретение не принесло, но Грищенко до сих пор хранит письмо Амосова, письма из Военно-медицинской академии, из Мурманска и Одессы, Екатеринбург и больницы Боткина, где

«дырочку» внедрили.

Но сегодняшний рассказ все-таки о «другой жизни» доктора и предпринимателя Грищенко.

Как вспоминает, всякие «нескладушки-неладушки» пытался сочинять, как и все, еще в школе, но всерьез заболел «этим» в институте. Тогда, в шестидесятых, стихи ринулась сочинять вся страна, студент Грищенко тоже писал, рвал и бросал обрывки в корзину. Потом все-таки получилось что-то весеннее, искреннее, с минимальной правкой опубликованное в областной газете. «Болезнь» прогрессирующая - и он время от времени складывал в строчки свои впечатления от городов и жизни и нес в газеты. Его печатали в Пскове и Сочи, Ялте и Фергане, Намангане и Ташкенте, на Дальнем Востоке и в Киеве. Подшивки собраны, пронумерованы, сохранены.

Рассказы начал писать гораздо позже, в зрелом возрасте. Виноват, утверждает, «любимый дружок» Евгений Богданов, в то время редактор областной газеты. Тот, к слову человек внимательный, как-то наслушавшись его историй, сказал: «Напиши, что получишь».

Потом похвалил. Потом напечатал.

Рассказ за рассказом - случилась книжка.

Он не хочет ничего выдумывать. Но и заниматься фотографированием прошлого считает неинтересным. Чаще всего это «мои ситуации, которые постарался увидеть по-другому». Так и ищет то «изюминку», то «дырочку в капелюшке». И когда находит, учительница начинает рассказывать в срок четвертом ученикам про то, что вторая часть слова «победа» - беда. Солнышко над базаром вдруг становится похожим на пятачок. Реабилитированный Тимофей возвращается в деревню и узнает о смерти семьи...

В реальной жизни деда расстреляли в тридцать седьмом, а бабка умерла на полгода раньше. Дети - братья пятнадцати и тринадцати лет и сестра десяти - остались одни. И через двадцать лет старший, отец Валерия Николаевича, говорил сыновьям, что если вдруг придет старик, то сначала надо спросить, не наш ли...

Про рассказы Грищенко считает, что «...должно быть так, что каждый дурак прочтает, и все понятно, без всяких за-

гогулинок» и что писать их - «адов труд». Бывает, даже по ночам вспоминает написанное и морщится от неверного слова или «ненастоящей» фразы. Потом исправляет, читает, рвет, пишет заново.

Сейчас пишет повесть. Пачка бумаги толщиной сантиметра в четыре уже исписана докторским почерком, это примерно треть будущей книги. Тема знакома - про то, как доктор что-то такое изобрел, и что из этого получилось. «Психология человека, увидевшего то, чего не видят другие», - уточняет Валерий Николаевич.

- Я помню, как все вертелось, - объясняет. - Все было, конечно, не так. А теперь я как бы разыгрываю спектакль, в котором я как бы профессор, который это изобрел...

На прощание не могу удержаться и не спросить про отношение к критике и критикам. Такое впечатление, что ответ он продумал заранее:

- Всегда говорю: я сделал то, что мог, вы сделайте лучше. Напишите книгу. Сделайте дырочку в капелюшке. Ну, что вам мешает?

Игорь АЛЕХИН.

Очищение природой

«Всуету городов и в потоки машин возвращаемся мы - просто некуда деться...» - как точно расставил акценты Владимир Высоцкий. Возвращаемся. Из мира романтики в обыденную прозу жизни, а оттуда в мир увлечений. Чтобы уже в воображении сделать бросок в пять километров по каменистой тропке, а потом, сбросив с плеч тяжелую кладь, упасть в пьянящую ароматами свежести и меда траву и лежать, глядя в бездонное небо.

Мне кажется, именно это думает Олег Дрозд, когда «листает» в компьютере страницы семейного альбома со снимками летнего похода в горы. Когда основательно заедает рабочая текучка (а дел у предпринимателя Дрозда мало никогда не бывает). Шесть лет назад он создал фирму «Властелин мебели», которая делает мебель под заказ. Тогда прокопчане восприняли такую услугу как откровение. Некоторые приходили сюда как в музей. Ведь советский обыватель, не избалованный разнообразием ассортимента, был счастлив, когда удавалось обновить кухню стандартным гарнитуром, сколоченным из плохо спрессованных опилок. И хотя современный рынок заполнила продукция корпусной, мягкой и офисной мебели, все равно для стандартных квартир сложно подобрать нестандартные шкафы, диваны, мойки. Сейчас его хозяйство еще солиднее. Два цеха, магазины в Киселевске и Прокопьевске. Более ста работников. И у каждого

свои проблемы. Так что возвращение в горы даже в мечтах - это еще и психологическая разрядка.

- Меня всегда удивляло, почему у наших предков была потребность к очищению природой. Это заставляло состоятельных людей идти пешком за тысячи километров к святому источнику.

- Наверное, не только сами места, отмеченные Господом, очищают душу, но и трудная дорога к ним. В этом я сам убедился, когда впервые пошел в горы. Там я чувствовал себя так легко, как если бы побывал в православном храме.

- Олег Александрович, о вашем увлечении я узнала случайно. При чем человек, рассказавший, что вы ходите в горы, искренне удивлялся: неужели на планете нет более интересных мест, чем, к примеру, Алтай?

- Конечно, есть. До недавнего времени я тоже считал, что лучше Анталии Кипр, а лучше Кипра только Канары. Впрочем, это шутка. Но сколько людей, столько и вкусов. И мы совершенно не знаем, какая красота окружает нас. А столько удивительного рядом! Взять ту же гору Белуху. Люди говорят, что здесь энергетически сильная атмосфера. А какая красота!

- Как давно вы увлекаетесь экстремальными видами отдыха?

- Я не отношусь к тем энтузиастам, которых действительно можно назвать поклонниками экстрима.



Но ребята из местного Х-клуба сыграли роль в моем отношении к отдыху. По роду своей деятельности мне приходится заниматься благотворительностью. Не раз парни Х-клуба, собираясь сплавать на лодках, обращались ко мне за материальной помощью. Но, как известно, у них очень широкий диапазон увлечений. Здесь и прыжки с парашютом, и прыжки с моста, поэтому

однажды председатель клуба Саша Ткачук предложил поехать с ними на парашютные прыжки. Я сразу ухватился за это предложение. Еще в армии, а служил я водителем в ВВС, обращался к командиру, чтобы меня допустили к прыжкам с парашютом. Но я служил в 1988-1990 годах, и тогда в армии много чего не хватало. Самолеты стояли без горючего, так что не пришлось мне ис-

пытать чувство парения, которое так восхищало однополчан.

- И не было страшно?

- Было. Но было огромное желание осуществить свою армейскую мечту. Правда, начало прыжков в тот день основательно затянуло. Планировалось с утра, а самолет поднялся только во второй половине дня. Неудивительно, что я начал чувствовать мандраж. Как иногда бывает перед долгим ожиданием экзамена. Но в группе были даже подростки, которые, приземлившись, сразу стали просить родителей, чтобы им разрешили еще раз прыгнуть.

Стоило мне оказаться парящим в небе, как все страхи исчезли, осталось одно чувство восторга от падения в бездну. Это такой адреналин! Но больше я не прыгал. (Улыбается). У предпринимателя достаточно поводов для риска. К тому же, когда есть ответственность перед собственной семьей, детьми, появляется и чувство страха. Пробовал прыгать с моста. Далеко не все новички готовы были броситься вниз даже со страховкой. Каюсь, необыкновенный. Но, в конце концов, понял, что нет ничего лучше похода в горы. Кстати, тем, кто расходует десятки тысяч рублей на таблетки от похудения, рекомендую сходить пешком на Белуху. В первый свой поход я за десять дней сбросил четыре килограмма. Потом

дома взлетал на шестой этаж без остановок.

Конечно, нести на себе по 30-40 килограммов клади - удовольствие не из легких. А ведь с этой ношей надо пройти к подножию Белухи, а это 4200 метров над уровнем моря. Некоторые туристы нанимают лошадей, чтобы идти налегке. Но это уже не то. Ведь такой переход - это не просто маршрут, который дает возможность полюбоваться природой. Это еще и проверка самого себя, на что ты способен. А природа здесь обалденная. Озера, водопады, эдельвейсы, здесь даже небо другое.

- Неудивительно, что Алтай вдохновлял Николая Рериха?

- Верно. У подножия Белухи есть рериховский камень. Говорят, его нашел художник. Якобы он обладает особой энергетикой. А еще камни в этом месте будто бы способны выполнять желание. Для этого надо сделать пирамидку. Мы тоже загадали.

- Если не секрет, какое?

- Чтобы вернуться сюда и в следующем году. По крайней мере, Галина мечтает приехать сюда и на следующий год. При чем со своими сыновьями. Говорит, что лучше, чем на Алтае, она еще не отдыхала. А учитывая, что сестра - предприниматель с большим стажем, ей есть с чем сравнивать.

Дина КАЛИТИНА.

Фото из альбома Олега Дрозда.