

Отчего потрясен Полысаево?

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



КУРС ВАЛЮТЫ
(ЦЕНТРОБАНК)

\$ 28,94 руб.
€ 43,50 руб.

Интернет-приемная губернатора
www.mediakuzbass.ru



199 (24919)

27 ОКТЯБРЯ 2009 г., ВТОРНИК

в Курсе дела

Африканская ЖУТЬ

может поставить
крест на свиноводстве
личных подсобных
хозяйств

В 25-30 миллиардов рублей оценила потери, которые может понести отечественное свиноводство, министр сельского хозяйства России Елена Скрынник. Цифра прозвучала на прошлой неделе на заседании межведомственной комиссии по предотвращению распространения африканской чумы свиней в России.

У нас в стране на сегодня самая сложная ситуация складывается в Ростовской области, где зарегистрировано два с половиной десятка очагов заболевания. Здесь, в эпицентре распространения инфекции, животноводы могут потерять около миллиона свиней. Уже сейчас с территории области запрещен вывоз свинины и продуктов животноводства. Одним из прямых источников угрозы возникновения АЧС Елена Скрынник — это уже на прошлой неделе —

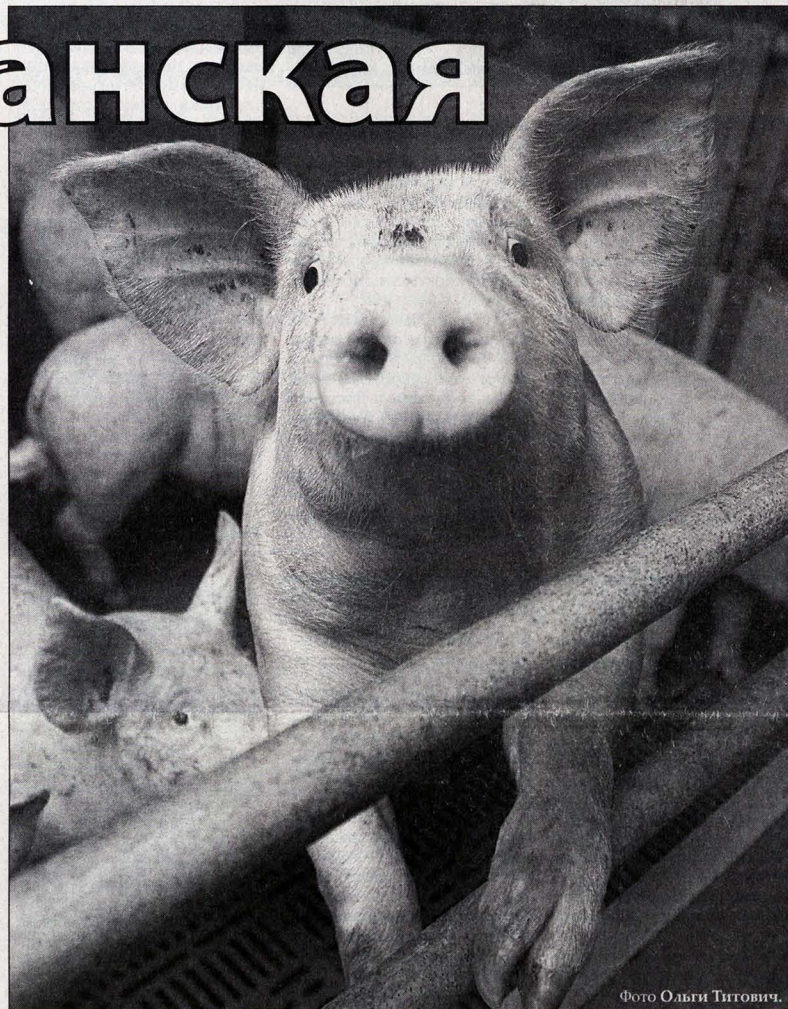


Фото Ольги Титовой.

назвала личные подсобные хозяйства, в которых содержится свинополовое и где имеется свободный выпас свиней. Озвучено предложение создать в регионах мини-фермы с закрытым типом производства.

«Африканская чума» впервые была зарегистрирована в 1903 году в Южной Африке. Это вирусная болезнь, которая сопровождается повышенной температурой, поражает легкие, желудочно-кишечный тракт и крове-

носные сосуды животного. К заболеванию восприимчивы дикие и домашние свиньи всех возрастов и пород. Заболевание, согласно Международной классификации заразных болезней животных, относится к списку «А»

и характеризуется высокой смертностью. Число случаев летального исхода — от 80 до 100 процентов. Смерть заразившегося животного наступает в течение 6-13 дней.

Экономический ущерб, наносимый этой болезнью, исчисляется десятками миллионов долларов. Например, при ликвидации инфекции путем тотальной депопуляции свиней на Мальте в 1978 году потери составили 29,5 миллиона долларов, в Доминиканской Республике — около 60 миллионов долларов.

Этот опасный вирус в настоящее время зарегистрирован в 24 странах мира, в том числе и в России.

В окрестностях окружении вирус был зарегистрирован весной 2007 года — в Грузии, Армении, Азербайджане, в ноябре того же года «добрался» через диких кабанов до Чечни. В 2009 году африканская чума свиней выявлена в ряде районов Ставропольского и Краснодарского краев, а недавно эпидемиологи зафиксировали повторную вспышку в Ростовской области. 27 апреля текущего года на специальном совещании министр сельского хозяйства Елена Скрынник заявляла, что обострение эпизоотической ситуации свидетельствует о недостаточной эффективности комплекса принимаемых мер, направленных на предотвращение заноса и дальнейшего распространения возбудителя этой опасной болезни животных.

В Кузбассе на крупных предприятиях и в фермерских хозяйствах сегодня содержится 286,4 тысячи свиней, что на 24 процента больше, чем в прошлом году. Это слишком большие деньги, чтобы рисковать и не устранять любые возможности заболевания.

(Окончание на 2-й стр.)

КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасса», тел.: 72-51-23, 72-36-45.

награждения

Вчера в администрации области вручали государственные и областные награды.

За заслуги в укреплении законности, защите прав и законных интересов граждан и многолетнюю плодотворную работу Указом Президента РФ Д.А. Медведева медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени награждена судья Кемеровского областного суда Людмила Семеновна Маслова.

Генерал-майору Ерему Гекторовичу Арутюняну, начальнику Главного управления МЧС России по Кемеровской области, вручена областная медаль «За честь и мужество» — за высокий профессионализм, грамотные и решительные действия, проявленные при ликвидации последствий аварии на Саяно-Шушенской ГЭС.

экология

В Кемеровской области зарегистрирована Ассоциация переработчиков отходов.

В нее вошло восемь предприятий, осуществляющих переработку и обезвреживание около 60 тысяч тонн различных видов отходов в год более 100 наименований, а также оказывающих услуги по подготовке и оформлению документации, связанной с этой деятельностью.

Основная цель ассоциации — развитие отходов перерабатывающего производства в Кузбассе.

Деятельность перерабатывающих предприятий в основе своей является природоохранной, — подчеркнул заместитель губернатора по природным ресурсам и экологии Владимир Ковалев. — И мы надеемся, что объединение переработчиков отходов позволит активнее привлекать к борьбе за охрану окружающей среды такой важный ресурс, как малый и средний бизнес.

день села

В Мариинском районе проходит акция «Город — селу», посвященная 85-летию района.

Лучшие городские коллективы художественной самодеятельности еженедельно выезжают с концертами в сельские территории, в том числе и в отдаленные малочисленные деревни.

Выступления проходят в клубах, школах, библиотеках. Концерты собирают полные залы. В течение полутора часов со сцены звучат народные песни, известные хиты 80-х и современные шлягеры.

До конца ноября выездные концерты пройдут во всех селах района.

предпринимательство

В городе Топки открылся фирменный магазин сети «Кооператор» Топкинского потребительского общества.

В магазине, который работает в режиме самообслуживания, представлен самый широкий спектр продовольственных товаров местных товаропроизводителей, а также собственная продукция и закупленные у селян мясо и молоко, овощи и картофель, папоротник, мед, свежемороженая лесная и садовая ягода, грибы и орехи. Помимо продуктового магазина, топкинские кооператоры открыли в прилегающем к «Кооператору» помещении чайный бутик, обувную лавку и салон бытовой техники.

культура

В Берёзовском вышла в свет книга Нины Котуловой «Вехи истории Арсентьевской территории».

Книга о геологах, их посёлке Разведчик. Автор книги до выхода на пенсию работала в Глушинской геологоразведочной партии. В книге рассказывается о людях героической профессии, названо много имён, представлено несколько десятков фотографий.

происшествие

Вчера в здании РОВД по Кузбасскому району Новокузнецка в своем служебном кабинете из табельного оружия застрелился оперуполномоченный отдела уголовного розыска.

Как сообщили вчера в пресс-службе следственного управления СКП РФ по Кемеровской области, в настоящее время проводится доследственная проверка по признакам преступления, предусмотренного статьей 110 Уголовного кодекса РФ (доведение до самоубийства). В частности, изучаются документы, должностные инструкции, обстоятельства самоубийства. Пока основная версия случившегося — семейные проблемы.

По службе капитан милиции характеризуется положительно, в коллективе пользовался уважением.

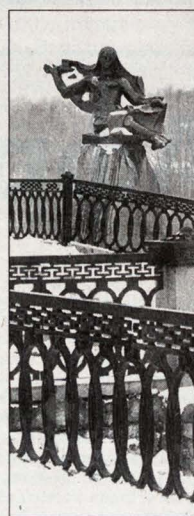
климат

Восход 8.12 Заход 17.48 Долгота дня 9.36

Восход 15.38 Заход — Полнолуние 2 ноября

Облачно с прояснениями, снег, местами сильный. Ветер западный умеренный, на дорогах гололедица. Давление будет расти, влажность существенно не изменится.

Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.



28 октября

Переменная облачность, преимущественно без осадков. Ветер северо-восточный 5-10 м/с, порывы до 15 м/с. Температура ночью -7° — -12°C, при прояснениях до -17°C, днем -3° — -8°C.

29 октября

Облачно с прояснениями, в отдельных районах снег. Ветер северо-восточный 5-10 м/с, порывы до 15 м/с. Температура ночью -10° — -15°C, днем -3° — -8°C.

урьер

цифра

722

единицы снегоуборочной и специальной дорожной техники работало на дорогах области на расчистке снега. Особое внимание было уделено уборке маршрутов общественного транспорта в городах и поселках. Также спецтехника работала на дорогах между населенными пунктами. Сейчас дорожники переведены на круглосуточный режим работы, повсеместно созданы необходимые запасы реагентов.

факт

Два ученика из Кузбасса признаны победителями V Международного литературно-художественного детского и юношеского конкурса «Душа моей Родины»: ученик 10-го класса Листьянского района Антон Копельякин и ученица 10-го класса гимназии №2 из Мариинска Галина Радыгина. Всего в конкурсе участвовало более 5 тысяч работ.

конкурс

Кто в России всех красивей... в этом году?

«Красой России-2009» на 15-м, юбилейном, национальном конкурсе, проходившем в Кемерове, стала Евгения Лапова из Новосибирска. Нашей землячке, юрлинке Юлии Лебешевой, достался титул «Первая краса России». Итак, в столице Кузбасса для яркого зрелищного шоу собрались 69 девушек из 40 регионов страны. И много-много всяких разных знаменитостей.

(Окончание на 4-й стр.)



Фото Федора Баранова.

Как стало известно...

Земля тряслась, ломались трубы

В минувшую пятницу в 11 часов вечера в Полысаево. Даже жители двух микрорайонов Ленинска-Кузнецкого в этот момент также ощутили колебания земной поверхности.

А в Полысаево трянуло так, что в частных домах развалились печные трубы, а в некоторых появились трещины на стенах. Жителей многоэтажек волнения тоже коснулись, но меньше: во многих квартирах со стен падали рамки с фотографиями, качались люстры, сами собой открывались дверцы шкафов.

Как выяснили специалисты Главного управления МЧС по Кемеровской области, в этот день на разрезе «Моховский» компании «Кузбассразрезуголь» произошли техногенный взрыв. Но это было днем, а что же случилось ночью?

Как сообщил руководитель регионального управления МЧС Ерем Арутюнян, сейсмостанции Кузбасса зафиксировали ночное колебание почвы силой 2,5 балла по шкале Рихтера, а это равнозначно взрыву нескольких сотен тонн взрывчатки.

В связи с этим губернатор поручил провести в администрации области совещание с участием специалистов различных должностных структур и разобраться, чем вызвано происшествие. Уже создана комиссия для изучения ситуации. Сегодня пройдет заседание комиссии под руководством заместителя губернатора Валентина Мазикина.

Прежде всего, по распоряжению губернатора, комиссия обследует все близлежащие к разрезу здания и сооружения, чтобы убедиться, что они не получили повреждений. Главам городов поручено проинформировать о случившемся и успокоить жителей. Материалы комиссии будут переданы в органы следствия для привлечения виновных к ответственности.

Кроме того, губернатор вновь потребовал от генеральных директоров всех угольных предприятий Кузбасса неукоснительно выполнять правила проведения взрывных работ.

А до полного выяснения всех причин ночного происшествия А.Г. Тулеев запретил горнякам проводить в этом районе любые взрывные работы.

Надо сказать, что Полысаево «трясет» с 2007 года. Но в последнее время толчки стали заметно интенсивнее. Для сравнения: с 2007 г. до сегодняшнего дня в городе было зафиксировано 996 жалоб от местных жителей по этому поводу. И 562 из них приходится на девять месяцев текущего года.

Татьяна ФОМИНА.

Незаконные банкротства — на чистую воду

выводят правоохранительные органы Кузбасса. Проблема стала особенно актуальной сейчас, в условиях финансового кризиса, потому налоговая служба и милиция активизировали совместную работу по сокращению задолженности.

По данным начальника управления по налоговым преступлениям областного ГУВД Виктора Кутыкина, на сегодняшний день выявлено 275 преступлений экономической направленности, из них 62 — с налоговой составляющей.

Ситуация с преднамеренными банкротствами — большая для региона. За 9 месяцев 2009 г. завершено 188 процедур банкротства на сумму 3,2 млрд. руб., еще 174 заявки на признание предприятий-должников банкротами рассматриваются в суде. Общая сумма задолженности по ним — около 1,5 млрд. рублей.

Количество рассматриваемых дел по преднамеренному банкротству возросло по сравнению с прошлым годом на 60%. Сегодня возбуждено 18 уголовных дел (в 2008 г. — 4), порядка 30 материалов находится в производстве.

Юлия МАТЮЩЕНКО.

Стдания – это такой музыкально-поэтический жанр русского фольклора. Грустные переживания гармонизируются за душой слова про любовь. История капремонта пятиэтажки в Междуреченске по жанру – самые настоящие страдания. Здесь и жизнь, и слезы, и... ЖКХ вместо любви. Такой «фольклор» заварился, насили расхлебали.

Страдания первое

«Мы, значит, все сделали по правилам, согласно нормативным документам, а они деньги не перечисляют! – кипит праведным гневом представитель ТСЖ «Успех-М» в Междуреченске Виктор Клеутин.

«Они» – это муниципальные власти. Дому, который обслуживает ТСЖ, повезло: попал в программу капитального ремонта Фонда содействия реформированию ЖКХ. Фонд выделил на его ремонт определенную сумму, регион добавил из своего бюджета еще немного, жильцы присовокупили 5% стоимости работ – получили почти 4 миллиона рублей. Хорошие деньги для пятиэтажки. Хватит и на крышу, и на новую проводку, и фасад обновить.

Часть этих денег ТСЖ получило сразу. После выполнения работ муниципалитет должен принять от ТСЖ пакет документов, согласовать акт приемки и перечислить оставшуюся сумму. Тут и возникла заминка.

По мнению Виктора Клеутина и главы ТСЖ Ольги Елисеевой, местные чиновники к ним специально придираются. Мол, требуют несуществующие в природе бумаги – лишь бы не платить положенное дому по закону.

«Это они нам мстят. За то, что осудились, стали сами ремонт организовывать!»

Товариществами собственников жилья иногда руководят люди с небольшим опытом в этой сфере. Власти Междуреченска придумливали, как им помочь: предлагают подписать

Жилищно-коммунальные страдания,

или Почему в одном многоквартирном доме Междуреченска с таким трудом идет капитальный ремонт по программе Фонда ЖКХ

договор, согласно которому выберет подрядчиков и контролирует ремонт муниципальное управление развития жилищно-коммунального комплекса (УРЖКК). Ольга Елисеева такой договор поначалу подписала, а потом расстроилась, что самостоятельно провести ремонт будет намного эффективнее.

«Неизвестно, как они будут тратить наши деньги, кто будет делать ремонт. А сами мы финансами с умом распорядимся, не дадим лишнего рубля потратить».

Отказалось ТСЖ и от предложенных муниципалитетом услуг по технадзору. Все фирмы – и для осуществления технадзора, и для составления проектов, и строителей – Елисеева отбирала и нанимала сама.

Но, по всей видимости, капремонт оказался более хлопотным делом, чем ожидала Елисеева. Со строительными работами она, директор небольшого магазина, раньше так близко не сталкивалась. Поэтому, когда документов накопилось килограммов пять, а власти требовали еще бумаги, занервничала.

Председатель ТСЖ обратился с жалобой в Фонд ЖКХ через сайт www.ReformaGKH.ru. А потом и вовсе снарядил своего помощника Виктора Клеутина в Москву. Искать управу на местных «чиновников-душителей», в крайнем случае, устроить где-нибудь в столице пикет протеста.

А что? Земля кузбасская имеет давние традиции забастовочного движения!

Правда, побывав в Фонде ЖКХ, где ему пообещали помочь и разобраться в ситуации, Клеутин от идеи пикета отказался.

Страдания второе

«С этим междуреченским ТСЖ и правда одни страдания! С самой весны! – комментирует ситуацию сотрудник департамента жилищно-коммунального и дорожного комплекса администрации Кемеровской области. – Говорим им: нужно согласовать

В вашем доме тоже делают ремонт, и вам многое непонятно? Вам поможет «Горячая линия» Фонда содействия реформированию ЖКХ: 8-800-700-89-89 (звонок бесплатный со всей территории России, с 8.00 до 18.00 мск, в будни).

Массу полезной информации вы найдете на портале www.ReformaGKH.ru – ответы на типовые вопросы, сводку о ходе ремонта в вашем доме. Здесь же можно пообщаться с соседями и отправить жалобу в Фонд ЖКХ.

Посетите также и официальный сайт Фонда ЖКХ: www.FondGKH.ru.

с мэрией, как того требует закон, акт приемки работ. А они не реагируют. Только деньги требуют. И не хотят понимать, что, пока акт не готов, ТСЖ не сможет расплатиться с подрядчиком, даже если на счете будут деньги! Жилищная инспекция при всем желании без документов не может провести проверку объекта, так как просто не с чем соотносить реальную картину».

Непорядок в документах – это еще не все. В департаменте веером раскладывают фотографии: вот неправильно установленный электрический шкаф – ребенок запросто руку просунет; вот скрепленные скотчем провода (а положено специальными муфтами).

Представители ТСЖ сначала «держали оборону» (документы – вот, а чего нет – не

Вот крыша – обрешетка на стропилах уложена чересчур редко, что в условиях снежных междуреченских зим чревато последствиями. И прочая, прочая...

Противостояние городских коммунальщиков, с одной стороны, и ТСЖ – с другой достигло небывалого накала. Аргументы и доказательства своей правоты летели с обеих сторон. Стало окончательно непонятно: кто виноват и что делать? Действительно чиновники дают на собственников или всего лишь настаивают на соблюдении законода-

тельства? Призывает ТСЖ указать недостатки ремонта или нет? Дошло до того, что проблему вокруг скромного ТСЖ пришлось решать вице-губернатору Кемеровской области по жилищно-коммунальному и дорожному хозяйству Александру Наумову. Он отложил все срочные дела и собрал едва ли не экстренное совещание. Позвали Елисееву и Клеутина. Ремонт не ждет! В конце концов, области отчитываться за него перед Москвой надо! Опять же и зима на носу – суровая, сибирская.

Представители ТСЖ сначала «держали оборону» (документы – вот, а чего нет – не

испорченными нервами, то есть как обычно. Но Ольга Елисеева и Виктор Клеутин встретили делегацию смущенными улыбками. Мол, погорячились мы, хлопнув дверью. Поняли, наконец, что вы, дорогие чиновники, злам нам не желаете. Документы покажем, недоделки доделаем!

Тут и чиновники растаяли. Заверили, что помогут юному ТСЖ разобраться в хитросплетении жилищного законодательства России и достойно завершить ремонт, тем самым сделав весомый вклад в дело реформирования ЖКХ.

И наладился в Междуреченске долгожданный покой. Ну, чем не сюжет для оперетты?!

Вместо резюме

Почему мы так подробно рассказали об этой, казалось бы, довольно частной истории взаимоотношений чиновников и робко наклеивающегося класса ответственных собственников жилья? Потому что подготавливаем, что она довольно типичная. Казалось бы, обе стороны конфликта хотели одного – комфорта и уюта в многоквартирном доме. Но, как видите, шли к цели довольно извилистым путем.

Меньше всего хочется, чтобы ситуацию рассматривали как яркий пример того, что нельзя допускать к капитальному ремонту и управлению многоквартирным домом в целом «дилетантов» в лице ТСЖ.

Да, с ними профессиональным коммунальщикам иногда сложно. В ТСЖ часто многого не знают и не понимают, чиновники «на всякий случай» не доверяют. Но ведь им можно помочь. Если бы междуреченские муниципалитеты проявили чуть больше внимания к проблемам ТСЖ «Успех-М», может, и не пришлось бы решать вопрос на уровне областной администрации и Москвы.

Поддерживать собственников жилья, на которых возлагаются большие надежды, необходимо. Это они, собственники, рискуя жизнью, управление домом в свои руки, – залог успеха реформы ЖКХ в России. Это благодаря им (при поддержке государства, конечно) текущие крыши и пьяные сантехники должны остаться только в анекдотах. А еще важно не делать жителей дома заложниками конфликта руководства ТСЖ и местных чиновников.

Хорошо, что затаившие «страдания» вышли на финальную стадию. Все стороны говорят, что в считанные дни все доделают и с документами разберутся.

Сергей ЕФИМОВ.

Москва.

КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасс», тел.: 72-51-23, 72-36-45.

благотворительность

Сегодня сотрудники Управления вневедомственной охраны при ГУВД по Кемеровской области проведут благотворительную акцию под названием «Поделись улыбкою своей».

Суть ее в том, что несколько работников управления во главе с начальником Юрием Кедем посетят педиатрическое отделение №4 для детей с поражением центральной нервной системы и инфекционными патологиями без попечения родителей Кемеровской городской больницы №2, где сейчас живут 22 ребенка, сироты различного возраста – с первых дней жизни до четырех лет. Одних бросили родители, других специалисты, наоборот, забрали из невыносимых домашних условий или буквально подобрали на улице.

Вневедомственная охрана задолго до проведения акции готовила подарки бездомным ребятишкам. Собирали книжки, игрушки, диски со сказками и мультфильмами, теплую одежду для прогулок. Вот только сладостей не будет – об этом попросили доктора. Их заменят яблоки. Кроме всего прочего, детям подарят по современной чашке из небьющегося стекла. Дело в том, что до сегодняшнего дня детей кормили из металлической эмалированной посуды, но она оказалась недолговечной. Эмаль облупилась.

Гости в милицейской форме надеются, если позволят медики, вручить подарок каждому ребенку индивидуально. Кроме самых маленьких, конечно.

к 65-летию Победы

К сегодняшнему дню в рамках акции «Окно – ветерану», стартовавшей в Кемерове к 65-летию Победы в Великой Отечественной войне, частные предприятия установили 24 оконных блока в квартирах 12 тружеников тыла.

Пока на просьбу помочь вдовам участников ВОВ и труженикам тыла откликнулись 6 фирм.

Напомним, замена окон в квартирах граждан социально незащищенных категорий осуществляется в Кемерове с 2003 года. За это время у 711 ветеранов ВОВ, тружеников тыла и инвалидов 1 и 2-й групп заменили 2301 оконный блок на сумму 28,5 млн. рублей. Средства на эти цели выделены из областного и городского бюджетов.

акция

Вчера в области стартовала специализированная профилактическая операция «Каникулы», которая продлится до 12 ноября.

Перед началом каникул сотрудники ГИБДД и педагоги проведут с детьми дополнительные занятия по ПДД, примут участие в родительских собраниях.

По традиции в период операции будут проводиться специализированные рейды, повышенное внимание уделять выявлению и пресечению нарушений требований ПДД как детьми, так и водителями. На особом контроле у инспекторов ДПС будет соблюдение правил перевозок юных пассажиров.

По данным областной ГИБДД, за 9 месяцев этого года в Кузбассе произошло 273 ДТП с участием детей в возрасте до 16 лет (за аналогичный период прошлого года – 317). Количество погибших в автоавариях детей сократилось на 40 % (за 9 месяцев погибло 9 детей, в 2008 г. – 15), количество травмированных в ДТП детей сократилось на 12,9 % (в 2009 году – 283, в 2008 г. – 325).

межсезонье

В Кузбассе завершили навигацию и эксплуатацию маломощных судов.

Со вчерашнего дня передвижения по рекам и озерам региона на любых средствах, предназначенных для перемещения по воде, запрещено. В соответствии с положениями Кодекса Российской Федерации об административных правонарушениях непослушным судам городам грозит штраф. Сейчас специалисты и главы городов определяют, где будут располагаться ледовые переправы.

происшествие

В воскресенье в музее-заповеднике «Томская писаница» пришлось развернуть целую операцию по спасению енота.

Все случилось при переселении из летнего вольера в зимний. Енот, воспользовавшись суетой персонала, удрал. Зверь обогнал на самом веру 30-метрового дерева и не желал возвращаться. Администрация заповедника вызвала специалистов Кемеровской областной поисково-спасательной службы.

Двоим спасателям пришлось возвращать енота с небес на землю при помощи страховки и альпинистского оборудования. Причем удалось все сделать со второй попытки. Сначала енота поймали в сачок и пытались сбросить вниз, на растянутую у дерева парашютную ткань, но сачок со зверем застрял в ветках. Енот вновь предпринял попытку бежать. Он полет от спасателей на самый край ветки. Тогда беглеца просто стянули с нее.

Это вторая операция по спасению зверя для областной ПСС. До этого спасатели вызволяли упавшую в яму корову в Кемеровском районе.

криминал

Заместитель начальника криминальной милиции ГУВД по Кемеровской области подозревается в мошенничестве и злоупотреблении должностными полномочиями. В отношении его возбуждено уголовное дело.

Предварительно установлено, что с февраля по сентябрь этого года во время служебных командировок в Прокопьевск он, злоупотребляя должностными полномочиями, проживал в номерах повышенной комфортности гостиницы ООО «Интурист Заря» и пользовался бесплатным питанием. Таким образом, ущерб гостинице составил 637 тысяч рублей. Кроме того, как сообщили в пресс-службе следственного управления СКП РФ по Кемеровской области, в отчетах о своих командировочных расходах высокопоставленный милиционер представлял документы, вызывающие сомнения в их подлинности. В настоящее время проводится расследование.

спорт

Новокузнецкий «Металлург» в матче чемпионата Континентальной хоккейной лиги в Москве на равных сражался с «Динамо». Но за 14 минут до финальной сирены хозяева льда удалось реализовать численное большинство, а в оставшееся время матча чудеса творил их голкипер Виталий Еремеев. В итоге – обидное и совсем незаслуженное поражение «сталеваров» со счетом 0:1.

Несколько улучшило настроение новокузнецких хоккейных болельщиков выступление в рамках молодежной хоккейной лиги «Кузнецких медведей». В Новосибирске они сумели поделить с хозяевами льда очки. В первой встрече выиграли гости – 7:3, а во второй новосибирцы – 3:1.

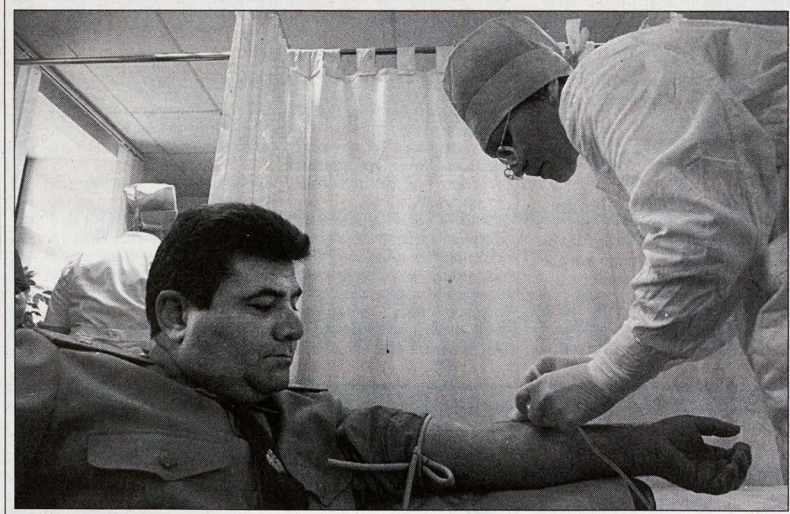
Неудачно выступила на первом этапе Кубка мира по горным лыжам новокузнецкая спортсменка Елена Простева. На соревнованиях, проходивших в австрийском Зольдене, российская юниорка в слаломе-гиганте не смогла закончить первую попытку и была из дальнейшей борьбы. В мужской сборной также никто из российских горнолыжников не смог выйти на старт второй попытки. Впрочем, посылать голову пеплом не стоит, ведь россиянам, занимающим далеко не ведущие позиции в горнолыжном спорте, пришлось конкурировать с сильнейшими слаломистами мира.

Курьер

доброе дело

Время сдавать кровь

Вчера в Кузбассе стартовала акция по развитию движения безвозмездного донорства «Кровь во имя жизни». В числе первых сдавали кровь профессиональные спасатели.



В Главном управлении МЧС России по Кемеровской области с 10 утра уже полно народу. В числе первых сдать кровь начальник управления Ерем Арутюнян. После этого журналисты просят его поделиться впечатлениями.

«Самочувствие нормальное, – говорит Ерем Гекторович, – я сдаю кровь уже много лет подряд. И подаю личный пример подчиненным».

Аналогично личным примером решил вдохновить подчиненных начальник специализированной пожарной части по тушению крупных пожаров Александр Погорелов.

«Я последний раз сдавал кровь лет 15 назад. А сейчас опять пришло время это сделать. Руководя таким крупным подразделением, решил мобилизовать личный состав на такую благотворительную акцию. Уже пятерых своих сотрудников здесь видел – это те, кто пришел сдать кровь после ночного дежурства. Остальные будут позже».

В очереди на кроводачу несколько женщин. Интересно, что привели их сюда.

«И для людей сдаю кровь,

и для себя, – говорит начальник административного отдела Лиюелла Фиско. – Часто слышишь, что кому-то требуется кровь. У меня раньше был низкий гемоглобин. А с 2004 года стала сдавать кровь два раза в год, и гемоглобин нормализовался».

По словам главного врача областной станции переливания крови Игоря Вафина, такие акции уже стали традицией. В этот раз в числе организаторов, помимо областной станции переливания крови и регионального отделения Роспотребнадзора, выступила региональная общественная организация – кузбасский центр «Инициатива».

Акция проходит в тех территориях, где есть станции и отделения переливания крови.

В течение двух недель бригады областной станции переливания крови посетят областную администрацию, крупные предприятия, вузы и колледжи. По словам Игоря Вафина, за две недели акции планируется собрать до 1800 литров крови.

Оксана ПАНАРИНА. Фото Евгения Курскова.

в курсе дела

Африканская жуть

может поставить крест на свиноводстве личных подсобных хозяйств

В тему

Сергей ЛЫСЕНКО, начальник отдела противоэпизоотических мероприятий управления ветеринарии Кемеровской области:

«Вот уже год совместно с Россельхознадзором мы проводим проверки крупных животноводческих и фермерских хозяйств на предмет соблюдения ветеринарно-санитарных правил и мер по предупреждению заноса африканской чумы свиней в эти хозяйства. Ужесточен контроль за ввозом в область скота и продукции свиноводства. Переносчиком этой страшной болезни, которая пока, правда, не опасна для человека, могут служить не только дикое животное, в том числе грызуны, но и клещи. Слабое место – личные подсобные хозяйства, так как там условия часто не соответствуют требованиям современного свиноводства. Во время осенних и весенних сходов мы обязательно проводим разъяснительную работу среди частных хозяйств, объясняя, что, если не соблюдать требования, можно потерять все».

Анатолий АРИШИН, директор СПК «Чистогорский»:

«От африканской чумы нет вакцины, это для отрасли очень страшное заболевание. Если свиной грипп лечат и вылечивают, если от него в Европе уже прививают и вот-вот начнут прививать в России, то африканская чума свиней пока не лечится. Выход один – уничтожать больных поголовья».

Крупный и серьезный производитель давно уже работает в закрытом режиме. У нас животные не имеют доступа к природе, живут в тех условиях, которые мы им создали. И частник тоже должен не допускать к ним ни людей, ни животных, тем более диких. Это не так уж затратно, и, если хочешь быть в этом бизнесе, соблюдай правила. Нигде в цивилизованном мире свиньи по улицам не ходят. То есть частнику можно в любом случае посоветовать: хочешь держать свиней – исключи возможность их заражения».

твердили все, с кем говорил об африканской чуме) в случае появления этой заразы падеж остановить практически невозможно. В итоге – по России такое уже есть – в очагах распространения инфекции проводят противоэпизоотические карантинные мероприятия, направленные на локализацию и ликвидацию заболевания. Уничтожаются и сжигаются животные – и еще живые, и погибшие, удаляются до 20 сантиметров поверхностного слоя земли, где нет работы, именно они позволяют селянам зарабатывать на жизнь. Обычно в хозяйстве откармливают на мясо 5-10 свиней, но немало случаев, когда поголовье достигает нескольких десятков. Именно здесь – «слабое звено» животноводства. Потому что (не дай бог!) – в один голос

Чтобы никогда – ни зимой, ни летом – к ним не проникло чужое, тем более дикое животное, чтобы исключить возможность попадания вируса через корм или через привозную свинематку. Зима естественным образом сократила опасность заражения животных. Но, судя по позиции Министерства сельского хозяйства и мирового опыту, уже в ближайшее время властью будет сделано все, чтобы исключить в стране возможность распространения этой болезни. Путь один – выведение свиноводства на современный уровень. Так что и предприятиям, и частнику, которые занимаются свиноводством, придется всерьез задуматься над развитием и «осовремениванием» своего «свиного» бизнеса...

Игорь АЛЕХИН.

Управление Федеральной службы судебных приставов по Кемеровской области ОБЪЯВЛЯЕТ КОНКУРСЫ

На замещение вакантных должностей государственной гражданской службы:

- *судебный пристав-исполнитель (Новокузнецк). Квалификационные требования: не моложе 20 лет, образование среднее полное (общее), предпочтительно: высшее юридическое или иное высшее образование;
- *ведущий специалист-эксперт (группы взаимодействия со СМИ, Кемерово). Квалификационные требования: образование высшее, предпочтительно: владение Coral Draw, Photoshop, фото- и видеотехникой.
- *старший специалист 3-го разряда (г.Гурьевск, г.Салаир). Квалификационные требования: образование среднее профессиональное.

Место и начало приема документов для участия в конкурсе на вакансию: 650093, г.Кемерово, пр. Советский, 30, кабинет 409, отдел государственной службы и кадров, ежедневно с 14.00 до 16.30 в течение 30 дней с 27 октября 2009 года.

Конкурс состоится 11 декабря 2009 года в 10.00.

Для участия в конкурсе представляются: личное заявление; собственноручно заполненная анкета; копия паспорта; документы, подтверждающие необходимое профессиональное образование, стаж работы и квалификацию; документ об отсутствии у гражданина заболевания, препятствующего поступлению на гражданскую службу или ее прохождению; четыре фотографии 3,5х4,5 см, без уголков.

Для получения подробной информации обращаться по телефону 36-08-99, электронный адрес kemfssp@mail.ru. Более полная информация об Управлении Федеральной службы судебных приставов по Кемеровской области находится на сайте: www.kemfssp.ru

Департамент природных ресурсов и экологии Кемеровской области ИЗВЕЩАЕТ о проведении аукциона на получение права пользования недрами с целью разведки и добычи габбро (строительный камень) на Пономаревском-Северном участке в Кемеровской области

Общие положения

Целью проводимого аукциона является определение пользователя недр, обладающего необходимыми финансовыми и техническими средствами для разведки и добычи габбро (строительный камень) на Пономаревском-Северном участке, расположенном на территории Яйского района Кемеровской области (далее - Лицензионный участок), в соответствии с объявленными условиями проведения аукциона (далее - условия аукциона).

Основным критерием для выявления победителя при проведении аукциона на право пользования участком недр является размер разового платежа, предложенный участниками аукциона.

Победителю аукциона будет предоставлено право пользования участком недр и выдана лицензия на право пользования недрами с целью разведки и добычи габбро (строительный камень) на Пономаревском-Северном участке сроком на 25 лет.

Местонахождение участка недр

Пономаревский-Северный участок расположен в Яйском районе на правом борту долины р. Золотой Китат, в 1 км северо-западнее бывшей д. Пономаревка и в 6 км на юг от ж. д. станции Яя. Ближайшими крупными населенными пунктами являются г. Анжеро-Судженск, пгт. Ижморка, пгт. Яя и ряд мелких деревень (Азаново, Малышево и др.).

Главной водной артерией района является р. Яя с ее крупными притоками - р. Золотой Китат и р. Алдешат.

Площадь участка недр на дневной поверхности составляет 52,3 га (0,52 кв. км).

Нижняя граница предварительного горного отвода - горизонт +150 м (абс.).

Согласования на отвод земель в пределах Лицензионного участка для разведки и добычи габбро (строительный камень) получены: от администрации Яйского района - письмо от 19.08.2009 № 05-2/1964, департамента лесного хозяйства Кемеровской области - письмо от 15.09.2009 № 6/1991, ООО «Агрофирма Кайгат» - письмо от 21.08.2009 № 159/23/09, собственников земельных участков - письма на 11 листах.

Прогнозные ресурсы габбро (строительный камень) Пономаревского-Северного участка при площади участка 523254 м² до горизонта +150 м (абс.) составляют 392,4 тыс. м³ по категории Р. Их количество определено методом геологических блоков.

Изученность Лицензионного участка не соответствует современным требованиям к подготовленности его для промышленного освоения.

Победитель аукциона обязан до начала отработки провести геолого-разведочные работы, составить геологический отчет с подсчетом запасов и представить его на государственную экспертизу в департамент природных ресурсов и экологии Кемеровской области.

Основные условия пользования участком недр

Победитель аукциона должен осуществлять разведку и добычу габбро (строительный камень) на Лицензионном участке в соответствии с нижеследующими основными условиями пользования участком недр:

осуществление отработки Лицензионного участка в две стадии:

на первой стадии проведение обследования на наличие животных, растений и грибов на участке недр, занесенных в Красные книги Российской Федерации и Кемеровской области;

на второй стадии проведение геолого-разведочных и добычных работ.

Этапы освоения

На первой стадии:

до начала геолого-разведочных и добычных работ проведение обследования, с привлечением специалистов, на наличие животных, растений и грибов, занесенных в Красные книги Российской Федерации и Кемеровской области. В случае обнаружения их присутствия на территории участка недр разработать и реализовать мероприятия по сохранению и восстановлению найденных видов - не позднее 6 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

На второй стадии:

составление, согласование и утверждение в установленном порядке проекта на проведение геолого-разведочных работ - не позднее 12 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

разведка и государственная экспертиза запасов габбро (строительный камень) - не позднее 24 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

разработка технического проекта отработки Лицензионного участка с учетом требований рационального использования недр и природоохранного законодательства - согласование, государственная экспертиза и утверждение в установленном порядке - не позднее 34 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

начало строительства - не позднее 35 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

начало промышленной добычи - не позднее 41 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

выход на проектную мощность с производительностью в соответствии с техническим проектом отработки участка

Квалификационная коллегия судей Кемеровской области ОБЪЯВЛЯЕТ КОНКУРС

на замещение вакантных должностей судей Кемеровской области:

Арбитражный суд Кемеровской области - 1 вак.
Федеральные судьи:
Беловский городской суд - 1 вак.
Промышленновский районный суд - 1 вак.
Ижморский районный суд - 1 вак.
Мировые судьи:
Судебный участок №2 Крапивинского района - 1 вак.

Лицам, претендующим на должности судей, сдавшим квалификационный экзамен, необходимо подать заявление и соответствующие документы в квалификационную коллегию судей Кемеровской области с 02.11. 2009 года по 25.11. 2009 года.

Заявления от кандидатов принимаются по адресу: г. Кемерово, ул. Красноармейская, 41 (Управление Судебного департамента в Кемеровской области).

Рассмотрение на конкурсной основе заявлений, поступивших от кандидатов на должности судей, состоится 28.01.2009 года в 10.00 по адресу: г. Кемерово, ул. Красная, 8 (Арбитражный суд Кемеровской области).

Комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области СООБЩАЕТ о предоставлении в аренду земельного участка, расположенного по адресу:

- г. Кемерово, ул. Коммунистическая, 55, для временного размещения сооружений;

- г. Кемерово, Рудничный район, юго-западнее комплекса строений № 2 по ул. Марининской, для временного размещения автозаправочной станции модульного типа на 500 заправок в сутки легкового транспорта;

- г. Кемерово, Кировский район, 120 м южнее торгового рынка ООО «Рубин», для временного размещения объекта торговли (киоска).

ЗАКУПАЕМ всех сортов ПШЕНИЦУ Принимаем на хранение

Ребрихинский мелькомбинат, тел.: (385-82) 27-191, 27-370, 27-377
Ачинский мелькомбинат, тел.: (39151) 7-41-57, 6-70-28, 6-73-15

ОТКРЫТИЕ 30 октября



BRP Центр Новокузнецк

г.Новокузнецк

пр.Октябрьский, 66а
т.(3843) 72-61-81

Департамент природных ресурсов и экологии Кемеровской области ИЗВЕЩАЕТ

о проведении аукциона на получение права пользования недрами с целью разведки и добычи облицовочного камня (мраморизованных известняков) на месторождении Пелагеев лог в Кемеровской области

Общие положения

Целью проводимого аукциона является определение пользователя недр, обладающего необходимыми финансовыми и техническими средствами для разведки и добычи облицовочного камня (мраморизованных известняков) на месторождении Пелагеев лог, расположенном на территории Таштагольского и Новокузнецкого районов Кемеровской области (далее - Лицензионный участок), в соответствии с объявленными условиями проведения аукциона (далее - условия аукциона).

Основным критерием для выявления победителя при проведении аукциона на право пользования участком недр является размер разового платежа за пользование недрами, предложенный участниками аукциона.

Победителю аукциона будет предоставлено право пользования участком недр и выдана лицензия на право пользования недрами с целью разведки и добычи облицовочного камня (мраморизованных известняков) на Лицензионном участке сроком на 25 лет.

Местонахождение участка недр

Месторождение Пелагеев лог расположено в 12 км на запад от пос. Темиртау, между левыми притоками реки Мундыбаш - руч. Пелагеев и Минусинский. Район представляет собой горно-таежную местность с абсолютными отметками до 450 - 480 м, относительные превышения составляют 60-90 м от уреза воды реки Мундыбаш.

Гидрографическая сеть района представлена р. Мундыбаш, протекающей в 0,5 км восточнее участка, и ее левыми притоками - руч. Пелагеев и Минусинский.

Площадь участка недр на дневной поверхности составляет 14,9 га (0,149 кв. км).

Нижняя граница предварительного горного отвода - горизонт +280 м (абс.).

Согласования на отвод земель в пределах Лицензионного участка для разведки и добычи облицовочных известняков получены: от администрации Таштагольского района - письмо от 13.02.2009 № 87, от администрации Новокузнецкого района - письмо от 10.03.2009 № 01-40/261 и департамента лесного хозяйства Кемеровской области - письмо от 23.01.2008 № 6/71.

Прогнозные ресурсы облицовочного камня (мраморизованных известняков) месторождения Пелагеев лог составляют 1650 тыс. м³ по категории Р. Государственным балансом запасов полезных ископаемых не учитываются.

Победитель аукциона обязан до начала отработки провести геолого-разведочные работы, составить геологический отчет с подсчетом запасов и представить его на государственную экспертизу в департамент природных ресурсов и экологии Кемеровской области.

Основные условия пользования Лицензионным участком

Победитель аукциона должен осуществлять разведку и добычу облицовочного камня (мраморизованных известняков) на Лицензионном участке в соответствии с нижеследующими основными условиями пользования участком недр:

Этапы освоения:

составление, согласование и утверждение в установленном порядке проекта на проведение геолого-разведочных работ - не позднее 6 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

разведка и государственная экспертиза запасов облицовочного камня (мраморизованных известняков) - не позднее 18 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

разработка технического проекта отработки участка недр с учетом требований рационального использования недр и природоохранного законодательства - согласование, государственная экспертиза и утверждение в установленном порядке - не позднее 28 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

начало строительства - не позднее 29 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

начало промышленной добычи - не позднее 35 мес. с момента государственной регистрации лицензии;

выход на проектную мощность с производительностью в соответствии с техническим проектом отработки участка недр, не менее 2,4 тыс. куб. м облицовочного камня (мраморизованных известняков) в год - не позднее 47 мес. с момента государственной регистрации лицензии. Уровень добычи в дальнейшем может быть откорректирован на основании соглашения между победителем аукциона и Распорядителем недр отдельным дополнением к лицензии.

По участию в социально-экономическом развитии региона победитель аукциона обязуется обеспечить: Организацию рабочих мест для населения, проживающего в районах проведения работ, и максимальное использование при освоении Лицензионного участка местных трудовых ресурсов.

Управление Судебного департамента в Кемеровской области ОБЪЯВЛЯЕТ КОНКУРС

на замещение вакантной должности государственной гражданской службы главного специалиста Заводского районного суда г.Кемерово.

Лицам, претендующим на вакантную должность, необходимо иметь высшее профессиональное образование (программирование), знать виды программного обеспечения, характеристики работы ЭВМ, правила ее технической эксплуатации, технологии автоматической обработки информации.

Документы от претендентов принимаются в течение 30 дней со дня объявления о проведении конкурса по адресу: г.Кемерово, ул.Карболитовская, 13, каб. №13.

Дополнительную информацию можно получить в Заводском районном суде г.Кемерово по телефону 75-26-85.

Кто в России всех красивей...



(Окончание. Начало на 1-й стр.).

Национальное достояние на базе «Танай»

Поскольку по традиции финал конкурса проводится на родине претендентки победительницы (а в прошлом году в Пятигорске наша Софья Лапина из Таштагола стала абсолютной «Красой»), то ныне принимал российских красавиц именно Кузбасс. Девушки целый месяц жили и готовились к финалу в гурьбинском горнолыжном туристическом комплексе «Танай». Там с ними работали группа специалистов - хореограф, постановщик, психолог, тренер по фитнесу. Девушки помимо конкурсов в своих регионах прошли еще дополнительный отбор в Москве.

Мы пришли к такому выводу, - говорит Татьяна Андреева, директор конкурса «Краса России», - потому что в процессе работы сталкивались с ситуациями, когда генераль-

Досье на победителя
Евгения ЛАПОВА в этом году окончила актерский факультет ВГИКа с красным дипломом. В детстве была чемпионкой Сибири по балетным танцам. Евгения - победительница конкурса «Мисс Новосибирск-2000», «Краса Сибири-2002», «Юная Краса России-2002» и «Мисс Азия и Океания-2005». Ей 23 года, рост - 177, параметры 89-60-91.

Досье на первую «Красу России»
Юлия ЛЕБЕШЕВА учится в втором курсе социально-психологического факультета КеМГУ. «Мисс Томск-2009». Увлекается изучением стран мира, стрельбой из автомата, чтением стихов. Мечтает научиться дышать под водой. Юле 18 лет, рост 175, параметры 85-62-90.

ный спонсор чего только не вытворял, чтобы «протолкнуть» свою девушку на первое место. Так что теперь они у нас проходят еще один кастинг в Москве. Чтобы в конкурсе участвовали действительно красавицы. Я считаю, что красота российских женщин - это национальное достояние.

На вопрос, как экономический кризис повлиял на индустрию красоты (в частности - на конкурс), Татьяна Львова отвечает философски: - Для нашего конкурса это

уже третий кризис. Премия такая: склады затарены, народ не берет товар, поэтому много подарков участникам. Помню 1998 год, тогда народ с чайниками и стиральными машинами выгнал на сцену и с удовольствием это дарил нашим девушкам. А с финансовой стороны, конечно, сложнее спонсора найти, чем подарки и услуги...

В Кемерове сейчас нет такой большой концертной площадки, которая могла бы вместить всех желающих уви-

В ЭТОМ ГОДУ?

дет финал конкурса, поэтому для шоу был выбран крытый модуль стадиона «Химик». В нем расположились зрительские места принимающая компания «СДС-Медиа» буквально в последние три дня нашла возможность поставить шесть дополнительных рядов сидений, увеличив таким образом аудиторию еще на несколько сот человек.

Одна из главных «фишек» «Красы России» в том, что здесь конкурсантки не просто дефилируют по сцене с номерочками на руках. Это, прежде всего, яркое шоу, которое проходит в виде спектакля и всегда имеет какую-то тематику. В этом году зрелище проходило под эгидой «Формулы-1». Организаторы объяснили, что основанием для выбора «сюжета» стал сам дух легендарных соревнований, спортивная коллекция, решенная в современной манере, и прекрасные ассоциации с величественными видами Лагуны берега (где проходит один из самых престижных этапов настоящей «Формулы-1»).

Если «шестерку лучших» жюри выбрало еще накануне, то имя самой первой красы по всем законам спортивного жанра было названо лишь в самый последний момент.

и легендарных «Джипси Кингс». Под взглядами председателя жюри Михаила Жванецкого, израильского модельера Дани Мизрахи, дизайнера Роннана Баруха и многих других именитых гостей и членов жюри.

Несмотря на то, что действо задержалось более чем на час, поклонники национального достояния терпеливо дождались его начала. И судя по бурной реакции зала (во время музыкальных номеров зрители даже развлекали себя танцами), не пожалели.

Первый выход девушек так и назывался - «Формула-1» - с намеком на знаменитые гонки: сначала было 3000 участниц, теперь - 69, а будет еще меньше... Уже после второго выхода, который заставил участниц стучать сердца мужской половины зала (девушки вышли в купальниках), их осталось 40. После «Формулы гармонии» (длинноногие бестии предстали в коротких юбках и шортах) осталось 30 красавиц. И, наконец, финальная двадятка вышла в прекрасных белых платьях из израильского кутюрье № 1, эксклюзивного модельера конкурса красоты земли

обетованной Дани Мизрахи. («Я думаю, что у нас в России еще не видели такого уровня «от кутюр», - призналась Татьяна Андреева по этому поводу).

Скажу честно, девушек в неизвестности томили долго. Представляю, что чувствовали претендентки на победу, пока всем участникам дарили дорогие фотоаппараты, подарочные издания книг, ювелирные изделия, испанский парфюм, путевки на Черное море, сертификаты на мебель, уникальные часы (все очень дорогое). Но зато победительницы дождались и своих корон, и автомобилей «Ниссан» от организатора конкурса в Кемерове компании «СДС-Медиа».

А так как победительница - наша соседка, то всероссийский конкурс от нас далеко не уедет и в следующем году. Так что на «Красе-2010» встретимся в Новосибирске.

ПОСТСКРИПТУМ. Кто не смог посмотреть шоу непосредственно на кемеровском стадионе «Химик», может не отчаиваться. Все действие смонтировано в предновогоднюю неделю по каналу НТВ. А интервью с Дани Мизрахи, всемирно известным модельером, вы сможете прочитать в субботнем номере нашей газеты.

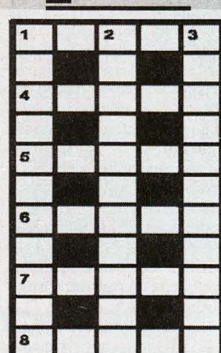
Евгения РАЙНЭШ.
Фото Федора Баранова.



«Краса-2009»
Первая Краса России Юлия Лебешева (Юрга).
Вторая Краса России Елизавета Ртищева («Мисс Тула 2008»).
Третья Краса России и приз прессы Виктория Лыденова («Краса Бурятия-2008»).
Четвертая Краса России Рената Зайнулина (Обнинск).
Пятая Краса России Олеся Митина (Саратов).
Мисс Зрительских Симпатий (по итогам голосования, проходившего на официальном сайте конкурса) Руслана Парыгина (Выборг).
Юная Краса России Алеся Висловская (Нижний Новгород).

немного о короне
Корона «Красы России» существует 15 лет, с самого первого конкурса. Она изготовлена из серебра с позолотой, украшена полудрагоценными камнями. Корона переходящая и является произведением ювелирного искусства мастеров фабрики «Асфор». Только одну ее деталь делали 8 месяцев, и дирекция конкурса сомневалась, что сегодня кто-нибудь может взяться произвести ее еще раз. Несколько раз пришлось чинить корону своими силами - иногда она не удерживалась на голове у новой красавицы и падала. Впрочем, дирекция считает, что от голов, которые корона украшала, ценность ее только увеличивается.

Кроссворд



По горизонтали: 1. В греческой мифологии герой, сын малоазийского правителя Тантала, убивший сына Гермеса Миртала, и проклятый за это Гермесом. 4. В Русском государстве XV-XVIII вв.: подати, натуральные налоги и повинности крестьян и посадских людей. 5. Обезжиренное молоко. 6. Резкое, порывистое движение. 7. Небольшой дом в Китае, Корее. 8. Мелкий донос, клевета.

По вертикали: 1. Наука о горных породах. 2. Введение в металлы или сплавы других металлов. 3. Кисломолекулярный продукт.

Мария теперь не одинока

Бюст императора Александра II (реформатора и освободителя) в конце прошлой недели был установлен на своем историческом месте - мариинской площади.



И император, ни его супруга Мария Александровна, в честь которой назван город, никогда не бывали в Мариинске. Просто в 1856 году, когда село Кийское получило статус города, местные купцы подали прошение назвать его в честь царствующего императора Александра II. На это он не согласился, но дал понять, что будет не против, если новый город назовут в честь его супруги императрицы Марии.

«Первоначальный» бюст Александра II в 1914 году по проекту скульптора М.П. Попова и на деньги благотворителей-купцов был отлит в Санкт-Петербурге и установлен в Мариинске. Простоял он недолго - до 1917 года. Началась революция, и из уездного Мариинска памятник увезли в губернский Томск. И вот недавно совет общественности Мариинского района решил вернуть памятник на родину.

В Томске он находился в краеведческом музее. Хотя это наша, ма-

ринская собственность, - рассказывает Валентина Листунова, директор музея-заповедника «Мариинский исторический», - никак нам на уступки Томск не шел, хотя они прекрасно знают и есть архивные материалы, которые указывают на то, что этот бюст принадлежал Мариинску. По последним слухам, он якобы передан в частные руки, концов мы так и не нашли. Поэтому мы заказали точную копию этого бюста Александра II. И, как и прежде, на деньги горожан. В частности, меценатом выступил наш местный нотариус Николай Бызов.

Сегодня бюст императора уже возвышается на своем историческом месте - на площади перед городской поликлиникой. Именно так до революции находился Никольский собор, и именно перед ним три года освободитель гордо и мудро взирали на окрестности.

Кстати, всего в каких-то 500 метрах от него находится памятник его супруге - Марии, который был установлен в 2008 году. И именно в Год семьи, что символично, так как у этой монаршей супружеской пары было 8 детей. Таким образом, императорская семья вновь соединится в Мариинске после разлуки длиной почти в 100 лет. Ныне они находятся на одной линии, на одной улице.

Бывшей Большой Московской, ныне - улице Ленина.

За этот год «одиночества» Марии в городе сама собой возникла традиция - новобрачные идут к ней и просят благословения на счастливую, добрую супружескую жизнь. И не только новобрачные. Каждый горожанин, стоящий на пороге перемен, также подходит к изваянию императрицы и поглаживает ее руку, спрашивая благословения на доброе дело. И не на пустом месте возникает эта традиция: дополнило известие, что Мария была наставницей многих добрых дел - попечительницей женских гимназий, основала Красный Крест и балетную школу.

Так что мариинцы уверены, что памятники эти не окажутся «заброшенными», рядом с ними всегда будут люди. Очень вероятно, к примеру, что к Александру Второму потянутся привычки, чтобы просить напутствия и поддержки у императора. Ведь кому всегда давали военную присягу на Руси? Богу, царю и Отечеству.

Евгения РАЙНЭШ.
Фото автора.

Мариинск.

КУБЕРТЕН-СПОРТ



Колесо фортуны раскрутили шведы

Во время открытия международного юношеского турнира по хоккею с мячом на Кубок Кузбасса-2009 многих очевидцев чемпионата мира 2007 года, также прошедшего в Кемерове, охватила ностальгия. На стадионе «Химик», даже не заполненном и на четверть, вновь чувствовалась атмосфера настоящего праздника.

И уже после первого дня соревнований можно смело утверждать, что данное спортивное мероприятие не однодневка, а по-настоящему важный социальный проект региона. Символично, что эстафетную палочку хоккейному Кубку Кузбасса передал всероссийский конкурс «Краса России». От красоты «созерцательной» кемеровские зрители перешли к «смакованию» динамичной, соревновательной физической гармонии.

Теперь о событиях первого дня. Победители прошлого года турнира на призы клуба «Летний мяч» в данной возрастной категории (1995 год рождения), юноши клуба «Уральский трубник», попали сразу же «с корабля на бал». С вокзала уральцы отправились прямиком на стадион, где встретились со сверстниками из «Енисея». Но никакой борьбы не получилось. В Красноярске в эти дни разгулялся грипп, и накануне поездки «Енисей» лишился восьми игроков. Более того, ко второй игре стартового дня турнира по той же причине красноярцы потеряли еще двух бойцов, и поэтому играли против «Байкал-Энергии» с восемью полевыми хоккеистами. Несмотря на все злоключения, тренер СДЮШОР «Енисей» Сергей Шилов и его подопечные намерены доиграть турнир до конца. А что касается уральцев, то они подтвердили свой класс и сделали весомую заявку на общую победу в соревнованиях.

и выйти вперед. Но колесо фортуны вертелось в этот вечер в сторону Скандинавии...

Сложным выдался первый матч и для «Кузбасса-95». Ему противостоял красноярский «Спутник». Его наставник, Олег Шевшиков, он же главный тренер сборной России данного возраста, относится к категории тех спортивных педагогов, для которых любой ученик, что собственный сын. В свое время Олег Григорьевич не остался в «сытой» Швеции, где проживал семья его прославленного сына Михаила, а вернулся в свой родной Карпинск и возглавил местную ДЮСШ по хоккею с мячом. Надо заметить, что и нынешняя его команда хороша. «Спутник» был очень близок к успеху в первой игре турнира с хозяевами. Но, не использовав массу выгодных моментов, уральцы к концу игры физически подсели, и их «дожали» сверхмотивированные кемеровчане.

Хозяева соревнований начали турнир с побед. Наша младшая команда, «Кузбасс-96», утром переиграла иркутян, а вечером дала бой шведскому клубу «Норртелье». Подопечные Вадима Гордеева проявили настоящий сибирский характер, забили один гол, имели массу возможностей сравнять счет

табло
«Кузбасс-96» - «Байкал-Энергия» - 3:1, «Уральский трубник» - «Енисей» - 5:0, «Кузбасс-95» - «Спутник» - 4:3, «Байкал-Энергия» - «Енисей» - 4:3, «Норртелье» - «Кузбасс-96» - 3:1.

Фото Евгения Курскова.

С верой не страшны и «милиционеры»!

Моментом истины стали две очередные домашние игры чемпионата России по волейболу высшей лиги «А» для кемеровского «Кузбасса».

Дружине Дмитрия Фомина противостоял единственный лидер турнира, клуб, не испытывавший в турнире ни одного поражения, - краснодарское «ГУВД-Динамо». В межсезонье южане заметно укрепили свои ряды. В коллектив волиболов, игравших в минувшем сезоне в чемпионате суперлиги, а посему перед динамовцами их учредители поставили однозначную задачу - первое место в высшей лиге «А» и повышение в классе.

В первой игре, по признанию Фомина, не все его подопечные поверили в то, что лидера можно обыграть. Запредельный настрой был лишь у Юрия Зинько, который наряду с Михаилом Щербаковым перебрался в Кемерово из Краснодар. Програв первую партию, наши парни взяли верх во второй и в третьей, были близки к успеху в четвертой, но... А в пятой партии более искусственные гости выжали из сложившейся ситуации максимум. Зато в повторном матче разозленный «Кузбасс» разорвал лидера в ключья - 3:0.

Остальные результаты минувшего тура: ТНК-ВР - «Динамо-ЛО» - 3:0 и 3:0, «Ново» - «Прикамье» - 3:0 и 3:1, «Югра-Самотлор» - «Урал-2» - 3:1 и 3:1, «Автомобилист» - МГТУ - 3:1 и 3:2, «Дорожник» - «Динамо-2» - 3:0 и 3:1.

На этой неделе кемеровские волейболисты отправляются в Калининград, где им предстоит принять участие во втором этапе Кубка России. Соперниками наших парней станут «Динамо» (Москва), «Динамо-Янтарь» (Калининград), «Локомотив-Белогорье» (Белгород) и сборная Латвии.

Сергей ИВАНОВ.

Главный редактор Юрий КУХМАРЬ. kuhmar@knews.pole.net.ru
Коммерческий директор Татьяна СМОЛИНА. tsmolina@kuzbass85.ru, тел. 72-55-47.
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@kuzbass85.ru, official@knews.pole.net.ru, news@kuzbass85.ru, news@knews.pole.net.ru, reclama@kuzbass85.ru, reclama@knews.pole.net.ru
СІРАВКІ: по рекламе - 72-25-23, 72-22-03; по письмам - 72-50-45; по редакции - 72-32-74. Тел./факс 72-12-10.

СОБСТВЕННЫЕ КОРРЕСПОНДЕНТЫ: в Новокузнецке - 46-41-59, Междуреченске - 4-23-48, Ташинском - 2-17-94.
Газета является участником процесса по формированию единого информационного пространства.
Материалы газеты, в том числе коммерческие предложения и реклама, размещаются на интернет-сайте: www.kuzbass85.ru
Редакция не отвечает за содержание публикуемых объявлений. Время подписания номера в печать по графику 20.00.

Сдан в печать 19.35. Объем 4 п.л. Печать офсетная. Тиражи во вторник, среду, пятницу - 11121; четверг - 31517; субботу - 11840; «Свежий ветер» - 1322.
Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газеты «Кузбасс».
По вопросам качества печати звонить по тел. 45-49-19.
ОАО ИПП «Кузбасс»: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 199.

ОПОРА

«Опора» выходит при поддержке некоммерческих партнерств «Кузбасский мясо – молочный союз», «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса», Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области.

Как удешевить
кредит

IV – V

Навигатор
в мире бизнеса
или слабое звено?

VI – VII

Кролик –
это очень серьезно

VIII

«Работы столько, что хоть вообще с фабрики не уходи!» - кто из предпринимателей, как Галина Лебедева, учредитель и одновременно генеральный директор ООО «Тайга» (швейная фабрика), может сегодня похвалиться таким обилием заказов? А кто знает, на какие неординарные шаги подтолкнул ее кризис?

**«Шьем
и будем жить!»**

III ➤

Фото Евгения Курскова.

Безработным помогут стать бизнесменами еще раз

Со следующего года безработные, открывшие свое дело в рамках региональных программ по стабилизации на рынке труда, смогут получить по 58,8 тыс. рублей за каждого принятого на работу гражданина, состоявшего на учете в службе занятости.

Такое предложение содержится в подготовленном Минздравсоцразвития проекте постановления правительства о реализации в 2010–2011 годах дополнительных мер по снижению напряженности на рынке труда в регионах. Сейчас документ согласовывается с заинтересованными ведомствами.

Дополнительное финансирование должно дать гражданам, потерявшим работу, больше стимулов для открытия собственного бизнеса.

В министерстве рассчитывают, что предложения одобрят, и уже с 1 ноября регионы смогут составлять свои программы на следующие два года с учетом новых возможностей.

За защитой – в приемную ОПОРЫ России

Теперь и в Кемерове

Кемеровское представительство бюро по надзору за соблюдением прав предпринимателей при ОПОРЕ РОССИИ, основная цель деятельности которого – защита конституционного права на свободу осуществления предпринимательской деятельности, открывает в Кемерове общественную приемную для субъектов малого и среднего бизнеса.

Члены представительства бюро – руководитель «Адвокатского кабинета № 99» Татьяна Жеребцова, управляющий партнер адвокатского бюро «Правовой альянс» Светлана Чигрий и партнер этого же бюро Наталья Скрылева – будут вести на безвозмездной основе консультирование предпринимателей по правовым вопросам, касающимся их взаимодействия с контролирующими и надзорными органами, с органами государственной власти и местного самоуправления.

Член ОПОРЫ РОССИИ или любой предприниматель могут направить в адрес представительства бюро (650000, г. Кемерово, пр. Советский, 26) письменный запрос с изложением существа проблемы и приложением подтверждающих документов, необходимых для ее рассмотрения и ответа заявителю.

Кроме того, у предпринимателей есть возможность задать интересующий их правовой вопрос управляющему представительством бюро по надзору за соблюдением прав предпринимателей при ОПОРЕ РОССИИ Станиславу Черданцеву по телефону (8384-2) 75-58-07 или прислать по электронной почте на адрес: opora_kemerovo@mail.ru

Не надо паники!

Не прошедшие перерегистрацию ООО из реестра не исключат, успокоил российское бизнес-сообщество заместитель руководителя Федеральной налоговой службы России Николай Мельников.

Как известно, с 1 июля 2009 г. в России началась обязательная перерегистрация обществ с ограниченной ответственностью (ООО).

Мельников заявил, что ООО, не успевшие до 1 января 2010 г. пройти перерегистрацию, не будут исключаться из Единого государственного реестра юридических лиц (ЕГРЮЛ).

«Опасения по поводу перерегистрации сильно преувеличены. Мы перерегистрируем все организации, даже припозднившиеся», – успокоил бизнесменов чи-

новник. Никакого автоматического исключения ООО из государственного реестра не произойдет. Регистрирующие органы продолжают осуществлять регистрацию новых уставов обществ и после 1 января 2010 года.

Паника среди бизнесменов по поводу сроков перерегистрации очень удобна тем фирмам, которые оказывают услуги по подготовке документов, отметил Мельников. «Конечно, я не призываю никого тянуть с перерегистрацией, но советую подойти к этому вопросу в рабочем порядке, без паники», – подытожил чиновник.

По новым требованиям, сведения о долевом участии в ООО должны фигурировать в реестре, что по старым нормам не предусматривалось. Регистрирующий орган обязан их внести одновременно с регистрацией нового устава общества. Если компания перерегистрацию не прошла, то и сведений о долях в реестре не будет. А они по новому законодательству могут понадобиться при нотариальном свидетельствовании сделки по отчуждению доли или части доли либо при оформлении договора залога. То есть, по сути, вы не сможете совершать сделки со своим имуществом, разъяснил Н.Мельников.

Генпрокуратура объявила о начале формирования перечня плановых проверок бизнеса на 2010 г.

Он формируется в соответствии с Федеральным законом № 294-ФЗ «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля».

Проверочные мероприятия будут включаться в план после их оценки на предмет соответствия действующему законодательству. В своем сообщении ведомство рекомендовало органам контроля представить проекты своих планов в органы прокуратуры РФ до 1 ноября этого года. Не соответствующие требованиям закона мероприятия будут исключаться из ежегодного сводного плана.

(По материалам информационного портала ОПОРЫ РОССИИ)

ПАРТНЕРСТВО

Чтобы развивалась отрасль

Наша газета уже сообщила, что в Кузбассе появилось еще одно предпринимательское объединение – некоммерческое партнерство «Ассоциация переработчиков отходов Кемеровской области».

В его состав пока вошли восемь предприятий из Новокузнецка и Кемерово, осуществляющих переработку и обезвреживание различных видов отходов, а также оказывающих услуги по

подготовке и оформлению документации, связанной с обращением с отходами производства и потребления.

Сегодня члены ассоциации совместно перерабатывают около 60

тысяч тонн и более 110 наименований различных отходов, в том числе бумагу, резину, пластмассы, отработанные масла, просроченную пищевую, а также контрафактную продукцию и т.д.

Исполнительным директором нового предпринимательского объединения, работающим на общественных началах, стала доктор технических наук Екатерина Волынкина, зав. кафе-

дрой экстракции и рециклинга черных металлов СибГИУ. Основной офис ассоциации будет в Новокузнецке (на Кузнецкстроевском проспекте, 14), со временем планируется создание филиала в Кемерове.

Мы попросили прокомментировать новость Екатерину Волынкину и заместителя губернатора по природным ресурсам и экологии Владимира Ковалева.



Владимир КОВАЛЕВ, заместитель губернатора по природным ресурсам и экологии:

Переработка отходов – одно из приоритетных направлений в работе нашего природоохранного блока с момента его создания. Мы прекрасно осознаем и серьезность, и масштабность проблемы. Ведь только породой от добычи угля в Кемеровской области можно засыпать Москву на высоту 18 метров! А есть еще и другие промышленные и бытовые отходы. К примеру, в одном Новокузнецке каждые сутки направляются в отвалы около 16 тысяч тонн, это 200 железнодорожных вагонов. И в то же время отходы являются таким же ценным ресурсом для Кузбасса, как уголь или руда, и могут стать основой для развития в регионе новой отрасли – отходоперерабатывающей. Поэтому мы поддерживаем создание Кузбасской ассоциации



Екатерина ВОЛЫНКИНА, доктор технических наук, исполнительный директор Ассоциации переработчиков отходов, заведующая кафедрой экстракции и рециклинга черных металлов СибГИУ:

В ассоциацию вошли новокузнецкие предприятия ООО «Экомаш-НК» (утилизация накопленных и образующихся промышленных отходов, а также отходов, полученных при обогащении руды), ЗАО «Сибирская консалтинговая компания» (оценка воздействия на окружающую среду проектируемых и действующих предприятий), ООО «СМЦ», (утилизация огнеупорных отходов), ООО «Экологические инновации» (пластмассовые отходы и отработанные аккумуляторы), ООО «Эко Шина» (отработанные автопокрышки), ООО «Витал-Сервис» (медицинские отходы) и ООО «Экологический региональный центр», имеющий две производственные площадки – в Новокузнецке и Кемерове (переработка нескольких десятков видов отходов и производство синтетических флюсов, пластмассового гранулята, цветной декоративной мульчи). Зарегистрирована ассоциация как некоммерческая организация.

В Кузбассе около 20 отходоперерабатывающих предприятий, со временем все они могут войти в ассоциацию.

Онеобходимости ее создания мы думали уже давно, но кризис ускорил процесс. Предприятиям всегда было нелегко, а стало еще сложнее. Пока мы регистрировали ассоциацию, трое ее потенциальных участников прекратили свою деятельность.

Я считаю, что в период становления ассоциации мы должны заявить о себе в рамках социальной, бесплатной рекламы, чтобы люди о нас знали. Можно дать предприятиям какие-то налоговые льготы под гарантии переработки отходов. Например, в Москве отходопереработчики полностью освобождены от уплаты местных налогов. Нужна областная программа по отходам, с тем чтобы в Кузбассе была действительно создана отходоперерабатывающая отрасль, чтобы создавались новые рабочие места, был муниципальный или областной заказ на продукцию пере-

работчиков отходов. Мы ведь уже сегодня более 110 наименований отходов можем перерабатывать. А в перспективе это количество еще возрастет. Например, сегодня в СибГИУ прорабатывается предложение о возможности извлечения метана из старой свалки в процессе ее рекультивации. Это инновационный энергетический проект, под который неплохо было бы привлечь финансирование в виде муниципального заказа. И еще один немаловажный момент – с закрытием городской свалки возросли тарифы на утилизацию мусора на полигоне ТБО. У управляющих компаний есть хороший шанс сэкономить средства – не везти все отходы на полигон, а перерабатывать большую часть. И некоторые уже ставят у себя специальные контейнеры для раздельного сбора мусора, предприятия переработчики все это забирают, в результате довольны все.

Записала Елена КОБЕЛЕВА.

переработчиков отходов, полагая, что это позволит активнее привлечь к борьбе за охрану окружающей среды такой важный ресурс, как малый и средний бизнес, продолжить конструктивный диалог власти и предпринимателей.

К слову, положительный пример взаимодействия с бизнесменами-переработчиками у нашего департамента природных ресурсов и экологии уже имеется. Созданная в сентябре 2007 года межведомственная рабочая группа наметила пути по решению проблемы утилизации автошин и резинотехнических изделий в Кемеровской области. В результате в регионе запущены два цеха по ремонту крупногабаритных шин, планируется строительство завода по утилизации отработанных шин методом механического дробления, после чего потребности региона в мощностях по переработке данного вида отходов будут полностью закрыты (в 2007 году перерабатывалось не более 10% шин и РТИ).

Аналогично строим сейчас отрасль по переработке отработанных масел. В ближайших планах – переработка аккумуляторов. Важно, что, помимо вовлечения отходов во вторичное использование, здесь мы имеем и дополнительные рабочие места.



«Подарите жизнь предприятию! Будущее в ваших руках! Наша жизнь зависит от ваших заказов!» - с такими реальными мольбами о помощи обратилась в начале года к руководителям города Тайги генеральный директор одноименной швейной фабрики. Просьбы о помощи имели и весьма материальное выражение: они были прикреплены к продукции «Тайги», носовым платочкам, и розданы всем присутствовавшим на расширенном заседании у тайгинского главы города. К презенту прилагались координаты директора. Идея «пойти в народ» пришла в голову Галины Лебедевой после того, как предприятию уже почти нечего было терять. «Мировой кризис нам так дал, что мало не показалось, - объясняет свой неожиданный поступок Галина Анатольевна, - с испугу мы чуть совсем не померли. А на этом совещании руководители едва под стол не попадали. Говорили: ну, Лебедева точно выживет с такими толстыми намеками!» И «Тайга» выжила.

ШЬЕМ И БУДЕМ ЖИТЬ!

Швейная фабрика «Тайга» появилась на свет в советское время, когда стране нужна была легкая промышленность. Фабрика специализировалась на пошиве костюмов для мальчиков. Продукция «Тайги» славилась по всему Союзу, говорят, ее легко можно было купить в Москве, а вот в самой Тайге те самые костюмчики можно было достать по большому благу.

Швея, механик, директор

Швейной фабрике идет 69-й год. За это время менялись формы собственности предприятия, его руководители. «Обычно коллективы распадались, оставалось руководство, а у нас было наоборот, - вспоминает Галина Анатольевна, - руководство нас бросило и разбежалось, а мы остались. Так и держится все на нас, на швеях».

Галина Лебедева буквально «выросла» на фабрике, она уже 31 год здесь.

Начинала, стала мастером, потом, когда стало все разваливаться, - главным механиком, потом заведовала и отделом кадров. Шесть директоров за это время сменилось.

И вот как-то одна из «бывших» сказала: «Галина, сколько можно сидеть и смотреть, как приходят и уходят чужие люди и все тащат, давай уже бери дело в свои руки».

- Я поплакала и согласилась. Хотя никогда не думала, что стану директором, - признается Галина Анатольевна.

В 1997-м, когда Лебедева взяла бразды правления в свои руки, на «Тайге» практически не было заказов, люди уходили в вынужденные отпуска. Ситуация в легкой промышленности была не из легких.

Сначала были «детские»

- Ситуация была напряженная, и в конце 1998 г. мы, наконец, начали работать. Под детские пособия (тогда у области была задолженность перед мамочками). Мы слезно просили: дайте нам хоть 500 тысяч рублей, мы купим ткани и сошьем что-



нибудь из детских вещей. Другие предприятия, может быть, эти деньги проели бы и с тем же остались, а мы с этих денег буквально начали жить. Шили комплекты для новорожденных, постельное белье, школьную форму, что смогли на 500 тысяч купить, из того все и шили.

И вот с тех времен стали потихонечку поднимать голову и расправлять крылья. В 2003 г. не могли не воспользоваться вариантом перехода на «упрощенку». Тогда и образова-

лось ООО «Тайга». А освобожденные от налога 18% мы, как законопослушное предприятие, пустили на реструктуризацию долгов. К тому же до этого нас взял под свое крыло «Кузбасслегпром», он тогда помогал таким «сдыхающим» фабрикам, как наша.

«Кузбасслегпром» загрузил нас по полной программе. Мы, не бросая свой детский ассортимент, стали шить еще и спецодежду: для металлургов, шахтеров, железнодорожников...

Чего только мы и сегодня

не шьем, кроме спецодежды. И комплекты для новорожденных, и постельное, одежду для мальчиков и девочек, школьную форму, весь ассортимент, и сороочный и плательный, даже одеяла и подушки шили из остатков производства. Кстати, все комплекты для новорожденных, которые вручаются мамам от губернатора Кузбасса, - это все наше! - с гордостью говорит директор «Тайги». - Сегодня фабрика выпускает свыше пяти десятков наименований продукции: что заказчик хочет, то и делаем. Конечно, это трудно, но куда деваться? Если жить хочешь - нужно много работать. Лекала дорогие сегодня, дома моделей отдадут по 50 тысяч только за одни лекала. А у нас есть свой конструктор в экспериментальном цехе. И хотя образование у нее не высшее, профессионализм, усидчивость и опыт дают свой результат. Все на достойном уровне и в соответствии с ГОСТом.

«Волна» мирового кризиса

- И жили мы не тужили до начала нынешнего года. А потом резко не стало заказов. К тому же мы еще в 2007-м купили итальянское оборудование за 7 миллионов. Кредит платить за него как-то надо. Вообще этот год такой тяжелый, - вздыхает Галина Лебедева. - Спасибо городу и его главе. Совместными усилиями

нам удалось выжить. Удачно узнали про это заседание главы с руководителями. Мы тогда собрали всю свою продукцию - и в администрацию: вешалки поставили, образцы повесили. Платочки свои с просьбой о помощи раздали. Удивительно, но это возымело действие!

Глава сказал: кто не будет шить на нашей швейной фабрике, тот не тайгинец. Правда, немного пришлось повоевать за качество, прежде чем наши предприятия стали размещать заказы у нас. Брали же везде, старались где подешевле. Некоторые возмущались, что у нас дороже верхонки, чем в тех местах, где они берут. Я тогда принесла им верхонки, чтобы сравнили наши, сшитые по ГОСТу, и эти «абы что»: с одним швом, сшитые кое-как. Да их рабочий один раз наденет, и пальцы все вылезут. Ясно, что у меня дороже: я не могу себе позволить шить продукцию плохого качества.

Зарплата и коллектив

- Средняя зарплата на фабрике сегодня - 5,5 тысячи. Для маленькой Тайги и не мало, и не много, - поясняет Галина Анатольевна. - Говорю своим девчонкам: могу сделать вам зарплату по 15 тысяч. Завтра. Но тогда мы через неделю закроем предприятие и все пойдем домой. Если мы хорошо сработали, получаем премиальные, это еще плюс

25%. Потому люди стараются. Мы уже оклады не повышаем, стараемся денег побольше дать за счет премий. Каждый месяц нам нужно сработать на миллион, чтобы платить зарплату и не быть в убытке. Ну, хотя бы на 900 тысяч. Когда меньше - значит, не будет премии.

Да, еще немаловажно, что три месяца, с февраля по апрель, мы пользовались поддержкой государства - общественными работами. Пока то да се, 50 человек стояли у нас на учете в центре занятости. Работали по внутреннему совместительству в рамках федеральной программы организации общественных работ. Полдня непосредственно на производстве, а полдня - на работах по благоустройству своей же территории: мыли, красили, подметали. Конечно, это была куча бумаж, хлопотно, но людей жалко, надо было что-то делать.

Штат «Тайги» сегодня - 95-99 человек, в зависимости от времени года и заказов. Имеется экспериментальный цех, без которого нельзя жить, потому что там рождаются новые модели, в среднем по 2-3 в месяц. Возглавляет его конструктор Елена Вороникова. Сейчас она занимается разработкой моделей одежды для «Черниговца».

- На фабрике 25 лет работаю, - рассказывает Елена, - была швеей, контролером ОТК, потом перешла в лабораторию, а последние 10 лет конструктор. Работа очень интересная. Но и тяжелая. Чтобы модель появилась в свет, над ней нужно работать 1,5-2 месяца. Если бы я не любила свое дело, здесь бы не работала.

Директор «Тайги» гордится своим коллективом: «У меня девочки по 20 лет работают. Костяк фабрики остался с прежних времен. Все - профессионалы. Мало кто ушел. И они не прогадали: мы стали вместе карабкаться, и выкарабкались».

Есть на фабрике и свои трудовые династии. Здесь работают три сестры: Светлана и Надежда Боллошко и Вера Бушмакина. Сначала, 12 лет назад, на фабрику пришла Светлана, потом Вера, а недавно, после окончания школы, и Надежда. Младшая в настоящее время заочно получает высшее образование, а учится на месте, у старших сестер.

После сказанного

«Сейчас работы - непочатый край, - вздыхает директор фабрики Галина Лебедева. - Но это хорошо. Кризис научил нас: не надо отказываться от работы, надо браться за любую, какой бы она ни была, и пахать и день и ночь. Работы столько, что хоть вообще с фабрики не уходи. И я думаю, что мы будем жить и работать».

Юлия МАТЮЩЕНКО.
Фото Евгения Курскова.
Тайга.

Из досье ОПОРЫ:

Компания «Кузбасслегпром» существует на рынке с 2000 г. Основная сфера деятельности - производство и продажа средств индивидуальной защиты, спецодежды и спецобуви. В 2006 г. по инициативе и при поддержке обл администрации «Кузбасслегпром» взял на себя функции оказания содействия и координации усилий по восстановлению легкой промышленности региона.

Заказы компании позволили загрузить швейные производства ООО «Тайга» (г. Тайга), ОАО «Искра-98» (г. Анжеро-Судженск), МУП «Швейная фабрика» (г. Мариинск), ОАО «Горнячка» (г. Прокопьевск) и др. В поселке Кедровка создано экспериментальное подразделение, занимающееся разработкой перспективного ассортимента. Был введен в действие торгово-выставочный складской комплекс, где ежемесячно обслуживались более 400 клиентов, в их числе ГП «Росжелдорснаб», ГП «Западно-Сибирская железная дорога», ОАО «УК «Кузбассуголь», ОАО «Южный Кузбасс», ОАО «Новокузнецкий алюминиевый завод», ОАО «Кузнецкие ферросплавы», ОАО «Азот», ОАО ХК «Кузбассразрезуголь» и др.

Сегодня география поставок продукции «Кузбасслегпрома» охватывает не только нашу область, а еще более 25 регионов России. Номенклатура выпускаемой продукции - более 1500 наименований.

Продиктована временем

Так оценивает действующую в Кузбассе финансовую поддержку малого и среднего бизнеса президент Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области Наталья НАУМОВА.

О льготных займах

- Наталья Юрьевна, льготное кредитование субъектов малого и среднего бизнеса по-прежнему остается одним из главных направлений работы вашего Фонда. Внес ли какие-то коррективы в условия кредитования предпринимателей экономический кризис?

- Мировой экономический кризис уже оказал свое негативное влияние на многие отрасли экономики. Не стала исключением и сфера кредитования малого бизнеса: несмотря на то, что многие банки по-прежнему активно практикуют этот вид финансирования, получить бизнес-кредит во многих из них стало сложнее.

Деньги для бизнеса сильно подорожали. Также ужесточились сами условия выдачи кредитов (ставка по кредиту редко ниже 18 - 20%, а то и выше) и сократилось их предложение, вырос дисконт по залогу: с 30% до 50%. Основной причиной этого явилось невыполнение заемщиками обязательств по уже выданным кредитам.

И хотя сегодня ситуация на рынке кредитования улучшается и банки стараются активно идти в малый сегмент экономики, так как рост просрочки в нем ниже, чем по потребительскому кредитованию, пока продолжается финансирование только стабильных компаний и предпринимателей.

Сейчас банки оценивают каждого кредитора отдельно, тщательно анализируя его платежеспособность и финансовое положение, и, требуя большой объем информации о предприятии-заемщике, обязательно составляют сложные финансовые схемы поведения кредитора на длительный период времени в различных условиях развития.

В стороне остались те предприниматели, кто пытается выжить на этом рынке. И здесь решающую роль сыграло государство в лице наших региональных властей.

Наш фонд, созданный администрацией Кемеровской области, не входит в систему банковского кредитования и использует для выдачи займов государственные целевые средства, которые напрямую попадают в сектор малого бизнеса.

Поэтому подход к клиентам в 2009 году не только не изменился, но правление нашего фонда приняло активные меры финансовой поддержки, с надеждой, что малый бизнес выйдет из кризисной ситуации с незначительными потерями и в скором времени упрочит свои позиции.

В первую очередь, изменился подход к предпринимателям, благодаря тому, что в 34 муниципальных образованиях были созданы центры содействия поддержки предпринимательства, работающие по принципу «одного окна». Теперь каждый предприниматель непосредственно в своем городе может обратиться в такой центр, где специалисты помогут подготовить пакет документации для получения займа, составить бизнес-план и будут вести предпринимателя на всех этапах: от обращения в центр до получения займа. Причем все услуги предоставляются бесплатно.

Во-вторых, мы отказались от жестких приоритетов при кредитовании предпринимателей. С апреля 2009 года открыт доступ к льготным займам для предприятий всех секторов экономики, кроме торговли.

В-третьих, при выдаче займа не стали применяться жесткие требования к предпринимателю при оценке его финансового состояния и залога. В залог принимается имущество с минимальным дисконтом, а также допускается предоставление имущества, приобретенного на средства займа.



«Мы отказались от практики разбирательства с предпринимателями через суд и исполнительное производство, потому что такие меры только увеличивают долги предпринимателей перед фондом и могут привести к закрытию бизнеса. Все эти меры помогли нам свести задолженность предпринимателей перед фондом практически к нулю. Это наглядно свидетельствует: несмотря на сложность ситуации, государство изыскивает возможности максимально поддерживать бизнес».

**Новый адрес фонда: Кемерово, ул. Красная, 4.
Тел.: 58-80-05, 58-71-98.**

В-четвертых, мы по-прежнему продолжаем кредитовать по эффективной ставке 5% годовых на срок до двух лет с отсрочкой платежа.

Сегодня наш фонд - единственная организация в Кузбассе, да и в России, предоставляющая подобные льготные займы.

Не оставили мы в стороне и предпринимателей, ранее получивших займы в фонде. Со всеми была проведена индивидуальная работа: продлены сроки возврата заемных средств по действующим договорам, сняты штрафные санкции. Мы отказались от практики разбирательства с предпринимателями через суд и исполнительное производство, потому что такие меры только увеличивают долги предпринимателей перед фондом и могут привести к закрытию бизнеса. Все эти меры помогли нам свести задолженность предпринимателей перед фондом практически к нулю.

Все это наглядно свидетельствует: несмотря на сложность ситуации, государство изыскивает возможности максимально поддерживать бизнес.

- Сколько конкурсов на получение льготных займов было проведено в 2009 году, сколько займов уже выдано предпринимателям?

- Сначала года прошло два конкурса, где победителями были признаны 35 бизнес-предложений на общую сумму 65,5 миллиона рублей. Все денежные средства предприниматели уже получили и направили в бизнес.

- В этом году фонд впервые начал отдельно кредитовать начинающих свой бизнес. Чем было вызвано такое решение? Оправдало ли оно себя?

- Решение было вызвано отсутствием подобной финансовой поддержки начинающих предпринимателей и огромной в ней потребностью. Одна из слабых сторон существующих кредитных программ для малого бизнеса - нежелание банков давать кредиты на открытие бизнеса. Чаще всего заем можно получить только тогда, когда предприятие уже функционирует (от трех месяцев - для

торгового предприятия, от шести - для предприятий, оказывающих услуги или производящих продукцию). Что касается начинающих коммерсантов, то привлечь деньги для бизнеса им сложнее: даже при положительном решении о выделении средств банк может назначить повышенную процентную ставку.

Поэтому в феврале нынешнего года было принято оправданное решение о предоставлении льготных займов начинающим предпринимателям (с регистрацией до 1 года). Заем предоставляется под эффективную ставку 5% годовых на срок до трех лет с отсрочкой платежа в один год. Отличительной его чертой также является возможность использования заемных средств на оборотные цели (расходные материалы, инвентарь и т.п.). Совокупность условий «старт-заем» позволяет человеку не только начать свой бизнес, но и экономически безболезненно расплатиться с займом.

А 13 мая конкурсная комиссия уже назвала имена 27 начинающих предпринимателей (из 9 городов и 4 районов), чьи инвестиционные проекты она сочла заслуживающими финансовой поддержки на общую сумму 24020,7 тысячи рублей. Благодаря этому победители конкурса реализуют 9 проектов в сфере бытового обслуживания населения, 6 проектов - в сфере производства товаров народного потребления, 4 - в здравоохранении, 3 - в сфере общественного питания, по 2 проекта - в сферах производства строительных материалов и переработки сельхозпродукции, 1 проект - в сфере инноваций. В результате будет создано 147 рабочих мест.

- Предприниматель имеет право получить только один льготный заем?

- Положительное решение о повторном кредитовании может принять конкурсная комиссия, законом это не запрещено. Единственное условие: предприниматель не должен иметь заем в нашем фонде, оплата по которому полностью не произведена.

- В каких городах и районах заемщиков фонда больше всего? Чем вы это объясняете?

- В конкурсе участвуют представители бизнеса практически из всех муниципальных образований, но больше всего предпринимателей из Анжеро-Судженска, Белова, Киселевска, Кемеровского района. Здесь большое значение имеет муниципальная поддержка малого предпринимательства, так как именно «на местах» лучше всего знают о том, кому и в какой форме необходимо оказать помощь. Квалифицированная работа сотрудников муниципальных центров «одного окна» и муниципальных фондов поддержки предпринимательства дает ощутимый результат. Они не только помогают предпринимателям в подготовке документов, написании бизнес-планов, но и сами предоставляют пакеты документов в конкурсную комиссию, что способствует снижению затрат предпринимателей, связанных с транспортными расходами, сокращает время, необходимое для получения финансирования.

- По каким причинам вы чаще всего отказываете конкурсантам в получении льготных займов?

- Решение о признании победителями выносит конкурсная комиссия, утвержденная распоряжением коллегии администрации Кемеровской области, а не фонд.

Комиссия при отборе исходит из четко регламентированных критериев: соответствие предпринимателя условиям конкурсного отбора, полный пакет конкурсной документации, четко прописанный бизнес-план, социальная значимость проекта, количество сохраняемых и создаваемых новых рабочих мест, количество налоговых поступлений в бюджет, отсутствие задолженности в бюджеты всех уровней и прочее.

Победителями признаются предприниматели, соответствующие большому количеству установленных критериев.

- Планируете ли еще проведение подобных конкурсов в этом году?

- 22 октября 2009 года для действующих предпринимателей объявлен очередной конкурсный отбор на льготное кредитование в сумме до 2 миллионов рублей под 5% сроком до двух лет. Прием документов начинается с 5 ноября по 4 декабря 2009 года по адресу: ул. Красная, 4. Вся информация размещена на сайтах: www.dprko.ru и www.gfprko.ru.

- А о планах Фонда на будущий год говорить еще рано?

- В первую очередь, фонд будет продолжать работать в тех же направлениях, а также будут представлены новые виды поддержки, в том числе финансовой, о которых, я думаю, предприниматели узнают уже к концу 2009 года.

О кредитовании под поручительство фонда

- Наталья Юрьевна, как идет реализация Программы предоставления поручительства фонда? Получили ли вы желаемый эффект от ее реализации?

- Проблема залога и гарантий - основная проблема малых и средних предприятий, затрудняющая получение кредитов в банках. Сегодня недвижимость, автомобили и иные активы упали в цене, доходы большинства предприятий тоже снизились, поэтому многие предприниматели не могут рассчитывать на кредит либо могут рассчитывать только на небольшие суммы. Поэтому Программа предоставления поручительства фонда, принятая в Кемеровской области в январе 2009 года, появилась как нельзя вовремя.

Для ее реализации из средств федерального и областного бюджетов был сформирован гарантийный фонд

- Все изменения в Программе считаем необходимыми и существенными для предпринимателей. И увеличение объема поручительства фонда за предпринимателей с 50% до 70%; и включение в Программу предприятий торговли; и включение в Программу условий о кредитовании в целях приобретения оборотных средств и безвозмездное предоставление поручительства в размере до 2 млн. руб. Все эти изменения в совокупности привели нас к желаемому результату - фонд помог получить банковские кредиты уже 90 предпринимателям.

- А из каких они сфер деятельности?

- 80% - из торговли, 5,1% - из сферы услуг, 4,9% - с производства, 10% - из так называемых «прочих». Но эта ситуация может измениться буквально в будущем году, так как для этого имеются определенные предпосылки. Когда фонд начинал работать по этой Программе в начале года, почти каждый предприниматель, получивший наше поручительство, был представителем торговли. В июле-августе в банки начали обращаться предприятия из сферы услуг, производства. И с каждым днем этот показатель увеличивается, что, кстати, свидетельствует об улучшении экономической ситуации в регионе.

- Случалось ли, что фонд все-таки отказал кому-то в предоставлении поручительства перед банками?

- Напомню, что существуют обязательные условия, при наличии которых фонд обязан отказать в предоставлении поручительства. Во-первых, если предприниматель по виду деятельности относится к кредитной или страховой организации, инвестиционному фонду, негосударственному пенсионному фонду, профессио-

нальному участнику рынка ценных бумаг, ломбарду, осуществляет производство и реализацию подакцизных товаров, добычу и реализацию полезных ископаемых (за исключением общераспространенных полезных ископаемых), является участником соглашения о разделе продукции, осуществляет предпринимательскую деятельность в сфере игорного бизнеса, является нерезидентом РФ, за исключением случаев, предусмотренных



Кемеровчане и гости города и не догадываются, что итальянская кухня в полубытовом им ресторанчике «Пиколо Аморе» («Маленькая любовь») могла и не быть, если бы проект индивидуального предпринимателя Елены Макаровой не стал победителем конкурсного отбора и не получил льготный заем в Государственном фонде поддержки предпринимательства Кемеровской области. На эти средства и было приобретено специальное оборудование, на котором сегодня в ресторане готовят итальянские блюда.



в размере 95 млн. рублей. Эта сумма позволяет выдать поручительства на общую сумму 143 миллиона рублей (с учетом мультипликатора 1,5) не менее 50 предпринимателям при средней сумме кредита в 3 млн. рублей. И привлекает кредитные средства в малый и средний бизнес в размере не менее 300 миллионов рублей.

Сегодня мы видим значимый результат: за 4 месяца работы фонд выдал предпринимателям более 90 поручительств на сумму более 100 млн. руб., что позволило привлечь из банков в малый и средний бизнес около 300 млн. руб. кредитных ресурсов.

Программа предоставления поручительства, рассчитанная на год, практически вся исполнена за 4 месяца, что говорит об актуальности и эффективности этого механизма поддержки малого и среднего бизнеса.

- В течение года в Программу были внесены различные изменения. Какие из них, на ваш взгляд, сделали ее более привлекательной для предпринимателей?

международными договорами РФ и Кемеровской области. Во-вторых, если предприниматель планирует направить кредитные средства на перекредитование, расчеты по заработной плате, расчеты по налогам и иным обязательным платежам, оплате текущих расходов по обслуживанию кредита.

За все время фонд отказал только двум клиентам в предоставлении поручительства в связи осуществлением предпринимателями вида деятельности по производству и реализации подакцизных товаров (бензин, алкоголь), что противоречит условиям предоставления поручительства.

- Но, похоже, не для всех банков эта Программа стала привлекательной. Чем их не устраивает партнерство с фондом? Боятся субсидиарной ответственности?

- Программа предоставления поручительства фонда подразумевает преимущества в ее участии для всех сторон, в том числе для банков. Для них это возможность

предоставления кредита предприятию при отсутствии у него необходимого обеспечения по кредиту; возможность расширения клиентской базы; возможность формирования резервов по выданному кредиту с учетом поручительства фонда, отнесенного к обеспечению II категории качества; возможность гарантированного получения от фонда денежных средств в счет частичного исполнения заемщиком его обязательств по кредитному договору и возможность использования поручительства фонда по различным кредитным продуктам. Но при этом сначала о вступлении в Программу фонда заявили только 3 из 40 коммерческих банков, расположенных на территории Кемеровской области. Причины отказа были разные: отсутствие программы кредитования малого бизнеса, недостаточное количество денежных средств на кредитование, условия вступления в Программу. Но в первую очередь их не устраивала форма ответственности фонда перед банками: банки хотели возложить 100% ответственности на фонд, безакцептно списывать денежные средства со счетов фонда при возникновении у бизнесмена задолженности перед ним. В целом отношение у банков к фонду было не партнерское.

Сегодня ситуация сильно изменилась. У фонда уже 8 банков-партнеров: Промсвязьбанк, Сбербанк, Уралсиб, БСТ-Банк, Альфа-Банк, Россбанк, МДМ Банк, УРСА Банк. 2 соглашения о сотрудничестве с Русь-Банком и ВТБ в стадии подписания. Преимущество Программы предоставления поручительства налицо, и банки это понимают.

- В каких банках предприниматели охотнее всего берут кредиты под поручительство фонда и почему?

- В Промсвязьбанке, Сбербанке и банке Уралсиб. Предпочтения предпринимателей определяются, прежде всего, условиями кредитования в этих банках: привлекательная процентная ставка; требования к залоговому обеспечению; требования к объему предоставляемых документов для получения кредита.

- А учитывая то, что во время кризиса банковские ставки по кредитам резко взлетели вверх, вы какие-нибудь льготы для предпринимателей предусмотрели?

- Большой льготой для предпринимателей является то, что правление фонда приняло решение предоставлять поручительства в сумме до 2 млн. руб. бесплатно. А так как средняя сумма по кредиту составляет 3 млн. руб., практически каждый предприниматель поручительство получил бесплатно.

Данное решение было принято правлением нашего фонда как одна из антикризисных мер, в целях уменьшения различных дополнительных затрат у бизнесмена. Сегодня средняя ставка за предоставление аналогичных поручительств по России составляет 3% годовых.

- На апрельской встрече с предпринимателями и банкирами, где вы рассказывали им об изменениях в Программе, которые, по вашему мнению, должны были вызвать интерес у тех и у других, довелось услышать такую реплику: «Центробанк снижает ставку рефинансирования до уровня докризисной, и все поручительства станут ни к чему!» Как вы оцениваете такую перспективу?

- В течение 2009 года ставка рефинансирования снижалась семь раз (недавно Центробанк снизил ее до 10%), но это не повлекло заметного снижения процентных ставок по банковским кредитам и соответственно не привлекло значительного количества клиентов в банки.

При улучшении экономической ситуации банки будут наращивать кредитный портфель и количество поручительств будет возрастать. Я считаю, что при любом уровне процентных ставок поручительство фонда будет привлекательно, потому что предприниматели даже при хорошем финансовом состоянии своего бизнеса зачастую сталкиваются с проблемой недостаточности обеспечения кредита.

Кстати, поручительство фонда не влияет на процентную ставку по банковскому кредиту - не увеличивает и не уменьшает ее, в чем заблуждаются некоторые предприниматели.

- Скольким еще предпринимателям до конца года вы можете оказать поддержку в предоставлении поручительства?

- Сегодня мы израсходовали практически весь лимит поручительств, предусмотренный на 2009 год. Но Программа продолжает работать, потому что действующие кредитные договоры заканчиваются и освобождается часть лимита свободных средств гарантийного фонда. Эти средства мы вновь направляем на выдачу поручительств.

- А в 2010 году такая программа будет действовать?

- Программа предоставления поручительства является очень важным инструментом для поддержки предпринимателей, поэтому, безусловно, в 2010 году мы будем продолжать деятельность в этом направлении.

Распрашивала
Вера КАРЗОВА.

Пришло время ПОБЕДИТЕЛЕЙ ?!

Уже два года в нашей стране вместе с другими профессиональными праздниками (Днем шахтера, строителя, металлурга и др.) отмечают День российского предпринимательства, признавая тем самым предпринимательство не только как профессию, но и его особую социально-экономическую роль в жизни государства. 25 октября вполне могло стать Днем российского маркетолога. Именно в этот день 30 лет назад в Министерстве внешней торговли СССР, которое занималось продвижением отечественной продукции на зарубежных рынках, было создано «управление по маркетингу и рекламе». Так у нас легализовался

маркетинг. Вот как определяет его цель большая российская энциклопедия: «создать условия для приспособления производства к общественному спросу, требованиям рынка, разработать систему организационно-технических мероприятий по изучению рынка, интенсификации сбыта, повышению конкурентоспособности товаров с целью получения максимальных прибылей». Конечно, в те времена профессия маркетолога была редкостью. Но и теперь, когда маркетолог есть практически в каждой компании (есть даже отделы, департаменты маркетинга), профессиональный праздник специалистов по-прежнему не имеет официальной даты. Почему?

передираемыми из Интернета, да еще и с орфографическими ошибками. Отсюда - восприятие маркетинга как пятого колеса в телеге компании. На мой взгляд, это свидетельствует не о кризисе теоретического маркетинга, а о некачественном менеджменте предприятия или даже о комплексной проблеме, включающей в себя вообще всю политику руководства фирмой.

Вадим ШИРЯЕВ, президент Союза маркетологов России (г. Москва):

- 74-78 процентов маркетологов, маркетинговых агентств (по экспертным оценкам наших коллег из СОМАР) реально нанесли ущерб своим компаниям. Осознанно, вступая в сговоры и «осваивая» бюджеты предпринимателей, заведомо зная, что они не могут принести никакого эффекта, либо бессознательно, искренне считая себя специалистами, на самом деле таковыми не являясь. Да, они виновны. Да, это правда. Да, они уже понесли свое наказание. Именно их уволили в первые дни кризиса, именно эти агентства разорились и закрылись. Да, именно этим людям больше нет места на рынке. Они не понимают рынка, они не могут создавать решения ни для себя, ни для своих рабо-

тодателей, ни для своих клиентов. И пусть они будут виновны, а не Америка, как это принято было считать. И тогда давайте скажем им: спасибо. Почему? Да потому, что кризис вытрезвляет, помогает отбросить всю шелуху, заставляет мобилизоваться.

Кризис - это проверка на прочность и для бизнеса, и для маркетинга. С каждым днем становится все более очевидным, «кто есть кто». Оставшиеся 25% маркетологов, настоящие профессионалы в своем деле, востребованы как никогда. Именно они, реально знающие, что и как делать, сегодня создают, восстанавливают рынки. Происходит реинкарнация, которая так была нужна. Реинкарнация не в маркетинге, а в отношении бизнеса к маркетингу, к управлению продажами, к управлению взаимоотношениями с клиентами. Становится очевидным, что те компании, которые владеют маркетинговыми технологиями и инструментами, обладают полноценной базой знаний и решений, инвестируют в свой профессиональный рост, - побеждают в новых, более жестких экономических условиях. Наступает эра нового бизнеса. Ясного, грамотного, прозрачного, процессного, продуманного. Бизнеса, построенного не на связях и кредитах, а на взвешенных стратегиях и просчитанных и обоснованных решениях. Спасибо всем, кто «раскачал лодку» и, прямо или косвенно, содействовал коллапсу. Спасибо, и до свидания. А вернее, прощайте, вы больше не нужны! Пришло время победителей! Тех, кто своими знаниями, профессионализмом и опытом будет создавать новую экономику в России. Тех, кто это может. Тех, кто умеет это оценить!

«Маркетинг – причина кризиса»

– утверждала кемеровский маркетолог Ольга ШУБИНА в исповеди, опубликованной в ОПОРЕ за 5 августа с.г. Эта публикация два месяца бурно обсуждалась на сайте нашей газеты.

Участники дискуссии пытались ответить (и нам показалось, что, прежде всего, самим себе) не только на главный вопрос, поставленный Шубиной: маркетологи ли виноваты в нынешнем кризисе? Они спрашивали себя и друг друга: что же все-таки такое маркетинг? Почему во многих компаниях маркетологов или отделы маркетинга воспринимают как пятое колесо в телеге? Должен ли маркетолог быть выше директора/собственника компании? Может ли маркетинг быть честным? Пытались ответить на эти же вопросы и директора, и собственники компаний. Сегодня мы предлагаем вниманию читателей несколько наиболее интересных, на наш взгляд, размышлений участников этой дискуссии.

Андрей ТУТУБАЛИН:

- Уже больше года как у нас нет маркетологов и менеджеров по рекламе. При этом на продажах это никак не отразилось. Рекламы от нас в СМИ стало больше, затраты на нее практически не изменились, у собственника, который этим занимается, на все уходит 2-3 рабочих дня в месяц. И никто меня больше не сможет убедить, что маркетологи мне нужны. Все, что нужно, я куплю на рынке, у проверенных специализированных агентств.

Игорь ЛЫСЕНКО:

- Не согласен с мыслью, что маркетолог должен стоять на уровне выше директора, с задачей «зажечь директора». Позвольте спросить, а кто тогда возьмет на себя ответственность за выведение на рынок нового товара/услуги и т.д.? И чем эта ответственность будет подкреплена? Кто в курсе всех нюансов производства, проблем снабжения, кто четко представляет последствия неудачного исхода? Я видел немало творческих личностей – псевдомаркетологов, которые брызжут идеями, но эти творческие личности как-то совсем не хотят брать на себя ответственность за их реализацию, потому что не умеют и не хотят уметь, а потом всегда могут свалить на тех, кто эту идею/проект реализовывал, в случае неудачного исхода. Знаете, как говорится, «у удаче много родителей, а поражение всегда – сирота». Поэтому именно руководитель, который вобрал в себя достаточно компетенций, должен, взвесив все «за» и «против», принимать решение, он же должен быть участником и вдохновителем идей, новых подходов, решений, ибо он есть «первый» и он задает тон, а в малом и среднем бизнесе

- это вообще только так и не иначе.

Из личного опыта добавлю, что в компании, в которой я работаю, большинство удачных идей были разработаны и успешно внедрены на творческих кружках. Это когда после рабочего дня или по выходным, при непосредственном участии директора, с привлечением специалистов и сторонних креативщиков, в результате мозговых штурмов и моделирования внедрения, за чашкой кофе рождались самые

амбициозные и эффективные решения. В результате каждый из участников отвечал за свой фронт работы. Создавались команды единомышленников, выстраивались индикаторы проекта. Мы решительно шли вперед, нет – летели. И успехи не заставляли себя ждать. Скажу вам, что такие команды дорогого стоят.

Дмитрий КАБАНОВ:

- На большинстве предприятий отдел маркетинга является этакой «вещью в себе», назначение которой непонятно не то что большинству работников, но и зачастую – самим маркетологам. А из невнятности целей вытекает и подобная маркетинговая политика: с отчетами и планами, переписываемыми из учебника – да даже и не Котлера, а просто

Навигатор в мире бизнеса или слабое звено?

Когда двое (трое, пятеро) начинают говорить о маркетинге, понимаешь – сейчас будут копы ломать. Потому что, пожалуй, нет у нас в России столь противоречиво трактуемой профессии, как маркетолог. Одни считают, что маркетинг – это целая философия управления, своего рода навигатор в мире бизнеса, показывающий путь к успеху предприятия и приносящий пользу обществу. Другие же никогда не признают, что маркетинг является одним из основных инструментов в компании. Они отдают предпочтение стратегии и структуре управления, аргументируя свою позицию тем, что многие на современных предприятиях даже не знают, чем занимаются маркетологи. Так что же все-таки такое – маркетинг? Кто они такие – современные маркетологи? Какие задачи решают, с какими трудностями сталкиваются? На эти вопросы вот уже более трех лет безуспешно пытается ответить единственное общественное объединение в Кемеровской области, работающее при Новокузнецком филиале Кузбасской торгово-промышленной палаты – «Маркетинг-клуб», созданный по инициативе самих маркетологов города. Заседания в «Маркетинг-клубе» проводятся раз в два месяца. Проходят они в форме встреч, тренингов, «круглых столов», мастер-классов. Но разнообразие форм не заслоняет главную идею клуба – создание условий для профессионального роста специалистов в процессе обмена знаниями, опытом, мнениями.

Костяк клуба составляют маркетологи, недавно завершившие обучение в вузе. Но заседания посещают и «зубры» профессии, и руководители компаний (на многих предприятиях малого и среднего бизнеса вопросами маркетинга занимается генеральный директор или его заместитель), приглашенные эксперты и представители других специальностей, заинтересованные в озвученной теме. Руководит работой маркетинг-клуба с марта этого года кандидат технических наук, доцент кафедры «Реклама. Социальная работа. Психология. Педагогика» экономического факультета СибГИУ Елена Лашкова, автор недавно вышедшего в одном из столичных издательств учебника для высших учебных заведений «Маркетинг: практика проведения исследований», отмеченный дипломом Фонда развития отечественного образования «За лучшую научную книгу 2008 года». Мы встретились с Еленой Григорьевной ЛАШКОВОЙ, чтобы поговорить о задачах, стоящих перед маркетологами в современных экономических условиях, о перспективах «Маркетинг-клуба», а также о том, что такое маркетинг в Новокузнецке.

Продолжение темы
на VII стр.

Навигатор в мире бизнеса или слабое звено?

Продолжение.
Начало на стр. VI.

— Сегодня компании неизбежно сталкиваются с проблемами, возникающими вследствие постоянно происходящих изменений как внутри предприятия, так и на внешнем рынке. Их успешность зависит от способности руководства принять перемены, справиться с ними и эффективно действовать в изменяющихся условиях. В немалой степени способствовать этому призвана деятельность маркетологов. Ведь маркетинг — это суть любого бизнеса. Маркетинг заключается в построении концепции деятельности компании с учетом интересов не только самой организации, но и интересов рынка. Достижение целей через удовлетворение потребностей рынка и есть основная цель маркетинга и, естественно, маркетолога как исполнителя этой задачи. Несмотря на то, что в Новокузнецке малый и средний бизнес не очень хорошо развит, маркетинг необходим, поскольку без исследований, понимания того, что же происходит на рынке города, очень тяжело вести бизнес.

— Какие темы вы затрагиваете на заседаниях «Маркетинг-клуба»?

— Самые разнообразные: и исследования рынка, и создание бренда, и новые каналы продвижения, и изучение предпочтений потребителя, и выработка маркетинговой стратегии.

— Тем не менее, я заметила, что маркетологи предпочитают обсуждать темы, предлагаемые, как правило, организаторами клуба, сами они очень редко иницируют какое-либо обсуждение. Почему?

— Здесь может быть несколько причин, первая — далеко не все маркетологи в нашем городе обладают высоким профессиональным уровнем. Это не хорошо и не плохо. Они бы, наверное, и повышали свой профессионализм, если бы он был востребован на рынке. Ведь если рынок требует серьезных знаний, то у человека появляется стимул, чтобы расти, чтобы получить более интересную, более денежную работу. Но в нашем городе пока не очень востребованы маркетинговые исследования. Если бы они были востребованы, то и уровень профессионализма рос бы однозначно. На данном этапе маркетинговыми исследованиями занимаются, как правило, сами компании. У них есть какие-то внутренние задачи, и маркетолог, который находится в штате организации, их решает.

Безусловно, в нашем городе существуют определенные консалтинговые фирмы, которым можно заказать серьезное маркетинговое исследование, но не настолько широко, как бы этого хотелось. Второй момент: каждый приходит на заседания клуба, прежде всего, для того, чтобы узнать, а что думают другие. Потому что маркетолог очень четко чувствует конкуренцию и конкурентов. Он собирает, анализирует внутреннюю, внешнюю информацию, и потом представляет аналитическую справку руководству для принятия управленческих решений. Поэтому маркетологи не очень склонны к тому, чтобы инициировать какие-то темы — они приходят главным образом за сбором информации. И это совершенно правильно. Но, тем не менее, когда инициируешь дискуссию, они с большим удовольствием в ней участвуют, высказывают свое мнение. Иногда бывает, мы все вместе решаем чью-то частную проблему маркетингового характера.

— А как же тогда маркетологи учатся чему-то новому, осваивают конкретные маркетинговые ходы, если они не делятся информацией?

— В первую очередь, с помощью независимых консультантов, которые могут рассказать о конкретных маркетинговых ходах, исходя из собственного опыта, а также с помощью современных информационных технологий. Но все зависит от самого человека, от его настроенности на общение, поскольку любое сотрудничество обогащает как одну сторону, так и другую.

— В прессе периодически возникают дискуссии о маркетинге, смысл которых сводится к следующему: «Что это за профессия — маркетолог?» и «Непонятно, чем занимаются эти «волшебники», способные одной только силой мысли обеспечить товару ударное продвижение», иницируют которые, как правило, люди, далекие от маркетинга. С кризисом эти настроения усугубляются, и даже сами маркетологи — молодые и опытные — начинают сомневаться: а туда ли я пошел учиться и работать?

— Когда наступают тяжелые времена, первое, что «режут» компании — это рекламный и марке-

тинговый бюджеты. По крайней мере, уменьшают их — однозначно. Сейчас растеряны и рекламисты, и маркетологи — рынок неустойчив, меняется постоянно. Допустим, я провела исследование, а завтра, образно говоря, доллар рухнул или еще что-то произошло. Ситуация поменялась, и мое исследование становится неактуальным. Полноценное, качественное маркетинговое исследование требует серьезных временных и финансовых затрат, это работа на перспективу. Но когда организация находится в «подвешенном» состоянии, то, естественно, ей бы выжить сегодня и сейчас. Поэтому маркетологи «теряются» в такой ситуации. Большое значение имеет сам руководи-



Елена
ЛАШКОВА:

«В нашем городе пока не очень востребованы маркетинговые исследования. Если бы они были востребованы, то и уровень профессионализма рос бы однозначно».

тель и его видение перспектив развития своего бизнеса. Если руководитель планирует вести и развивать свой бизнес длительное время, то ему необходимо знание того, на каком поле он находится в данный момент с точки зрения рынка, потребителей, их потребительской активности, ценовой политики. Эта информация позволяет прогнозировать дальнейшие шаги. Кроме того, и маркетолог должен показать, что он умеет и может делать свою работу. Если существует эта связь между руководителем предприятия и маркетологом, то специалист по

продвижению товара компании нужен обязательно. Да, может быть, не в таком объеме, и не на такое количество исследований, как в прежние времена, потому что действительно денег нет, и рынок сузился, но нужен обязательно, чтобы знать, куда двигаться. То есть один должен собрать информацию и предоставить руководителю в определенном виде, а другой должен ее воспринять и принять правильное управленческое решение. Если этой «смычки» нет, тогда и возникает вопрос: а зачем все это нужно? Скажем, до кризиса маркетолог проводил какие-то исследования, а руководитель все равно принимал решения, исходя из собственных соображений, то когда наступает кризис, он говорит: «А зачем мне лишние раз эти бумажки на стол будут приходить?».

— Получается, работодатели, которые в кризис отказываются от услуг маркетологов, делают ошибку?

— «Ошибка», наверное, слишком громко сказано, но, во всяком случае, поступают они не очень дальновидно. Безусловно, уменьшать расходы необходимо, чтобы сохранить бизнес, но полностью отказываться от маркетинга нельзя, потому что в этом случае человек работает на один день, а не на перспективу. Потому что когда нет кризиса, то ошибка и руководителя, и маркетолога возможна, и она стоит не так дорого, а когда кризис — цена ошибки становится значительно дороже. Я всегда говорю участникам «Маркетинг-клуба» — повышайте свой профессионализм, учитесь общаться со своим работодателем, учитесь говорить ему то, что вы знаете, таким образом, чтобы он вас услышал.

— Каковы ближайшие планы «Маркетинг-клуба»?

— В наших планах — чаще встречаться с маркетологами других городов области. К примеру, в мае этого года мы провели совместное заседание «Маркетинг-клуба» и Гильдии рекламистов Кузбасской ТПП в Кемерове, где искали ответы на вопросы: как сделать рекламу эффективной в условиях сокращенных бюджетов, как сохранить позиции компании, как лучше продвигать производимые товары или предоставляемые услуги и т.п. Кризис — явление несиюминутное, а потому разговор на тему эффективного маркетинга и менеджмента достоин того, чтобы его продолжить на следующих заседаниях гильдии рекламистов и клуба маркетологов Кузбасской ТПП.

МНЕНИЯ

Римма ЛISOBAЯ,
менеджер по продажам
ООО «Страта»:



— Коммуникации необходимы для работы с клиентами, потому что мы — менеджеры по продажам. Деловые отношения реализуются в постоянном взаимодействии с потребителями, партнерами, конкурентами, общественностью. В ходе этого процесса выявляются различные мотивы, интересы, противоречия, особенности участников, информация о которых позволяет бизнесу совершенствоваться, определять перспективы роста. В последнее время кризис серьезно сказался на продажах — упали объемы, заказы, увеличилась стоимость материалов — все поставщики подняли цены, прибыль уменьшилась. Поэтому установление эффективных деловых коммуникаций становится особенно актуальным. И Маркетинг-клуб в этом помогает.

Светлана РОВЕНЧАК,
маркетолог
ЗАО «Сибирский хлеб»:



— Встречи в Маркетинг-клубе дают ощущение, что в городе есть бизнес-сообщество, заинтересованное в совместном общении, обмене профессиональным опытом. Более того, на таких встречах представители разных компаний могут поделиться своим опытом друг с другом. Я участвую в заседаниях по тем темам, которые интересны мне, как маркетологу компании, занимающейся производством продуктов питания ежедневного спроса. Кажется бы, хлеб нужен всем и всегда, зачем заниматься его продвижением? Но это не так. Там, где есть конкуренция, продвижение необходимо, причем, не только коммерческое, но и информационное. Когда серьезное внимание уделяется культуре потребления хлеба и мучных продуктов.

Дмитрий ШАБУНИН,
генеральный директор
ООО «Кузнецкая вентиляция»:



— Маркетинг-клуб — это возможность знакомства с новыми людьми, получение новой информации. Сейчас многие говорят о кризисе и связанных с ним трудностях в бизнесе. А я считаю, для тех, кто намерен «прорываться», кризис — это хороший толчок, стимул к развитию. Наша компания очень молодая, но мы уже заняли свою нишу и с оптимизмом смотрим в будущее.

Марина РАКЧИНСКАЯ,
автор тренингов ООО «Чешская
страховая компания»:



— Маркетолог — синтетическая профессия, этот человек и переговорщик, и хороший продавец, и стратег. А профессионал сам принимает решение, что для него работа в сегодняшних непростых условиях — новые возможности или большие трудности. Но все-таки мне кажется — новые возможности, поскольку люди встречаются, ищут, хотят чего-то добиться в своей профессии. Ведь, используя навыки общения, можно достигать лучших результатов и в ближней, и в отдаленной перспективе.

Фото
Ярослава Беляева.

Будем «вести» два основных проекта, которые Кузбасская ТПП проводит совместно с администрацией Кемеровской области: «Бренд Кузбасса» и «Зеркало продаж».

«Бренд Кузбасса», история которого насчитывает уже 10 лет, и сегодня единственный в регионе проект, направленный на поддержку и поощрение кузбасских товаропроизводителей, грамотно использующих потенциал торговых марок и новые маркетинговые и рекламные технологии.

Проект «Зеркало продаж» — сравнительно молодой, в чистом виде маркетинговый проект, предусматривающий проведение ежемесячного мониторинга на предмет выявления потребительских предпочтений кузбассовцев по 12 продовольственным товарным группам (молоко, хлеб, колбасные

изделия и мясные деликатесы и др.) в торговых точках 6 городов Кемеровской области (Кемерово, Новокузнецк, Прокопьевск, Ленинск-Кузнецкий, Междуреченск, Юрга). Мы с профессиональным интересом следим за результатами, пока еще промежуточными. Уверена, что это важно и маркетологам, и предприятиям — кузбасским производителям продуктов питания: по результатам конкурса «Зеркало продаж» они могут оценить свои позиции, оценить эффективность выбранной маркетинговой стратегии, внести в нее коррективы.

Другие темы для обсуждения и работы «Маркетинг-клубу» подскажет время, которое во все вносит свои коррективы...

Расспрашивала
Елена КОБЕЛЕВА.

The sib rabbit meat – это по-нашему

Только глухой не слышал, насколько это выгодно – разводить кроликов. Тем удивительнее, что из четырех сотен претендентов на гранты на создание собственного бизнеса по этому пути решили пойти лишь двое. Почему? За ответом «ОПОРА» отправилась к практике, Андрею НЕСТЕРОВУ. Первая профессия Андрея – стоматолог, вторая – машинист экскаватора. Высшее образование. Женат. Двое сыновей. Лет десять назад подался в предприниматели. Торговал вещами и головными уборами, затем, поскольку товар сезонный, решил чем-нибудь занять себя в свободное время... «The sib rabbit meat» по Нестерову, с английского – «сибирская крольчатина». Обе надписи – с пакетов, в которые Андрей пакует выращенную крольчатину.

– Андрей, давай начнем с конкретного вопроса: кролики – это такие жутко выгодные зверьки, которые мало едят, быстро растут и мгновенно раскупаются?

– Ну да, почти так. Вот сено на зиму закупил – 50 тонн, это сто рулонов. Каждый месяц съедают 10 тонн комбикорма. Про раскупают... Если в Италии или Франции доля крольчатины в потребляемом мясе, я смотрел статистику, до 50 процентов, то у нас – ноль целых ноль десятых процента.

– Но тогда почему все-таки кролики?

– Потому что как только полез в Интернет посмотреть, чем бы можно было заниматься, сразу попал на Михайлова, кроликовод из Питера, с его мини-фермами. Везде он выскакивал: вложи 200 долларов, получишь 800. Почитал, заинтересовался, вариантов не было...

– И так, решил, что займешься кроликами. Следующий шаг?

– Связался с Питером. Они говорят: да, все так, но вам нужны чертежи, книги, приезжайте, посмотрите. Поехал. Посмотрел, купил чертежи за 6 тысяч рублей. Но у них там просто показательные фермы, спрашиваю: где бы посмотреть действующее производство? Они мне дали больше десятка адресов по Кемеровской области. Я обзвонил всех – все, кто начинал, заглохли.

Ближайшее приличное хозяйство нашлось в

Екатеринбурге. Созвонился, хозяин оказался нормальным парнем... Как правило, на территорию таких ферм не пускают, но он сразу сказал: приезжай и посмотри, стоит ли тебе заниматься этим. Потому что не так все просто, и все, что пишет Михайлов, это для сада, где стоят 4 мини-фермы. Там они работают идеально, раз в неделю подходишь, корма насыплешь и так далее.

Поехал... Когда не варишься в этой каше, со стороны все выглядит неплохо. Смотрю – забой идет, корм дают, тут пересадки зоотехник делает, мальцов подсаживает отсюда сюда... Меня, так скажем, это не испугало...

Что получилось – вы видите теперь. Сегодня у меня 200 мини-ферм, три тысячи кроликов, 220 самок и полтора десятка племенных самцов.

– Это за два года?

– Да. Ферма как таковая существует с октября 2007 года. К тому времени взял в аренду два гектара земли в Демьяновке – искал, чтобы была вода, электричество и дорога рядом, установил 50 мини-ферм. Если по чертежам, то ни одна столарка не хотела их делать. Потом все-таки договорился сначала по 12, потом снизили до 10 тысяч. 50 ферм – это 500 тысяч.

За четыре месяца построил здание с забойным цехом, он сертифицирован, с санузелом, офисом, хозблоком, и опять поехал в Екатеринбург. Привез 40 самок и 6 самцов по полторы тысячи за голову. Сейчас у меня четыре породы – белый великан, сербристый, советская шиншилла и калифорнийский, они наиболее неприхотливы при содержании.

– Как был решен вопрос с кормами?

– Сначала хотел, чтобы подешевле было. Попробовал кормить зерном – пшеницей, ячменем, смесью – едят, но не так, как хотелось бы, и прирост не такой. А гранулированный корм – пшеница, ячмень, соль, известь, мука рыбная и мясокостная, жмых подсолнечный, пушнит, витамины, по показателям качества там восемнадцать процентов сырого протеина, идеально подходит. Вышел в Новосибирске на производителей, дал им рецепт, они говорят: если такой корм сделать, он будет стоить 20 рублей килограмм. Но тогда кролики золотые будут.

В Анжеро-Судженске начали делать, но тогда требовалось по 1-2 тонны в месяц, сказали: минимум 10 тонн по 11 рублей за килограмм.

Начал искать другие каналы, нашел на Алтае. В моей рецептуре они что-то убавили, что-то добавили, отдали на анализ пробную партию, анализы получились идеальные, теперь этот корм отгружают вагонами по всей стране – в Хабаровск, Владивосток.

– С кормами решил, маток завез – и они как начали плодиться...

– Не-е-ет. Все это очень сложно было. Допустим, по первости, когда завезли, осень, они кроются плохо. Потом помалу все

нет, через две недели будет». Это несерьезно.

Потом, когда поголовье увеличилось, попробовал выйти на ленинские кузнечные магазины. Но город, видать, маловат, продавал совсем мало – ну, 20 штук в месяц, а надо продавать 200 или 300. Поехал в Кемерово, где не было никаких абсолютно связей. Одна система не заинтересовалась. Зато другая сеть – у них 11 магазинов в Кемерове и Новокузнецке – первой начала со мной работать. У них уже были, да и сейчас



пришло в норму. Но начали кролиться – день-два, и молодняк погибает. Январь, февраль, март – беру, везу в лабораторию – ничего не могут определить. Рождаются живыми, в желудках есть молоко... За три-четыре месяца погибли около 450 штук, девяносто процентов. Хотя плачь, потому что столько вложено, а они гибнут и гибнут.

Я к нашим ветеринарам – никто ничего не знает: привыкли коров лечить да свиней... Потом все-таки нашли гемолитический стрептококк. Вы, говорят, привезли его с собой. Прокололи гентомицином, все стабилизировалось.

– И ты повез мясо на продажу...

– Абсолютно нет. Торговать начал только через год. Потому что какой смысл в какую-то сеть везать, если позвонят, а я скажу: «Вы знаете, пока

есть, кролики из Венгрии, по 560, что ли, рублей за килограмм. У меня по 309, да и те тушки по кило двести, а мои-то по два!»

И, в принципе, все дальше пошло по нарастающей. Сначала продавал 50 штук в месяц, потом 70, 80, 100, сейчас продаем 500-600 килограммов. Собрал заявки, забил, заклеил, упаковал в фирменную упаковку и отвез. Вся эта система держится на сбыте. Если есть сбыт – жить можно. Но смысл в этом всем есть, если есть объем, а это минимум 350-400 мини-ферм.

– Получается, спрос на крольчатину есть?

– Спрос есть. Просто это нераскрученный товар. Но год проработали, и появился свой покупатель. Мясо же диетическое, очень ценное, мы на упаковке пишем: «Крольчатина не вызывает нагрузки на печень и поджелудочную железу. Рекомендована при диабете. Не содержит холестерина, поэтому рекомендована при атеросклерозе. Не содержит антигенов, провоцирующих аллергию, – рекомендована при полиаллергии». Так и есть.

– Для присутствия в сетях необходимы круглогодичные поставки. Но ведь кролики размножаются сезонно?

– Сезонно – это у любителей. У меня в маточных клетках есть электрические грелки. В каждой поилке – кипятильник для подогрева воды. Датчики температуры – в начале шед (шед – навес с установленными под ним в ряд клетками. – Авт.) и контролируют весь ряд... За год от каждой самки получаем около четырех окролов.

В возрасте от полутора до двух месяцев прививаем молодняк от геморрагической болезни и миксоматоза. Прокалывает жена, она по диплому экономист, а первое образование медицинское. Отъем производим по мальчишкам в два месяца, затем за 10-12 дней до новых родов отнимаем девочек. В 4 месяца 10 дней кролики обычно весят около 4,6 килограмма, это тушкой больше двух кило.

– Сколько, по твоему бизнес-плану, у тебя должно быть кроликов для окупаемости бизнеса?

– В идеале нужно 500 мини-ферм с поголовьем около 7 тысяч, и чтобы в месяц продавать 2 тонны мяса. Сейчас продаем в четыре раза меньше. В результате доход от продаж уходит на корма, электричество, воду, зарплату и прочие расходы. Окупаемся, но без учета первичных затрат, которые по первому году составили 700 тысяч рублей и по второму полмиллиона собственных средств. На развитие денег почти не остается, а если брать кредит, то он нас попросту съест.

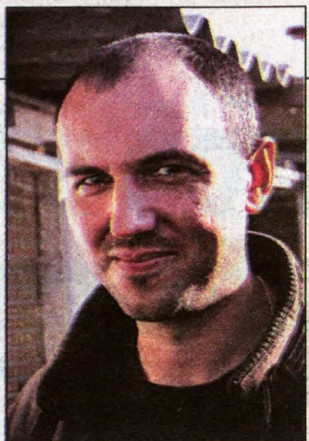
Сейчас, кроме нас с

мнение эксперта

Анатолий ДИГАНОВ, заместитель начальника департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Кемеровской области:

– Кролиководство сегодня очень актуально, очень заметны положительные тенденции в его развитии. Многие люди пытаются выращивать, и в последнее время с охотой стали выращивать кроликов не только в частном секторе, но и в летний период в садах. Это ведь реальность – за сезон от пары самок получить килограммов 70 диетического мяса либо дорастить молодняк практически при минимальных затратах.

Но могу назвать лишь два хозяйства, которые с нашей области сегодня серьезно занимаются племенным кролиководством, одно из них как раз Андрея Нестерова. Надеюсь, на основе этих хозяйств в Кузбассе и начнется возрождение любительского кролиководства.



женой, здесь работают четыре человека: двое по уходу за кроликами, ночной сторож и плотник, потому что фермы дешевые изготавливать самим.

– А такие резервы повышения рентабельности, как шкурки?

– Нашел в Новосибирске предпринимателя, у которого цех по пошиву шапок, он сказал: буду брать выделанные по 30 рублей. А выделывать, если по технологии, стоит 100 рублей... Или готовы принимать на заводе, но там минимальная партия – 5000 штук... Есть мысли по пошиву шапок, чтобы было безотходное производство. Пошив стоит рублей 300, на шапку нужно 2,5 шкурки 4-месячных кроликов. Сшили несколько штук, сложившаяся цена – тысяча за шапку, они очень хорошо смотрятся.

– Андрей, попробуй подытожить свой кролиководческий опыт...

– Чтобы накормить семью, достаточно нескольких маток. Но чтобы они стали бизнесом, нужно очень много и сил, и знаний, и опыта. Даже когда его вырастишь, проще не становится. Нужно постоянно возить на анализы кал, хотя бы раз в три месяца – мясо, все это сертифицировать. Чтобы сдать мясо, нужно взять справку предубойного осмотра, привезти ветеринара, чтобы он посмотрел, что животные действительно не мертвые в клетке валяются. Получить справку. Затем бьешь, везешь тушки в клеймежный пункт, они делают анализ, смотрят лимфоузлы, если все нормально – ставят печать. Только тогда со всеми этими документами, ветеринарными свидетельствами, копией сертификата, удостоверением качества можно отправляться в магазин.

Это только говорится – кидай капусту, расплодятся. Ко мне приезжали смотреть новосибирцы. Задумали поставить 10 тысяч мини-ферм, такого количества – под 100 тысяч голов – в России нет. По их бизнес-плану на все нужно 67 миллионов рублей!

Кролик – это очень серьезно. Это, по моему мнению, вообще одно из самых сложных домашних животных...

Беседовал
Игорь АЛЕХИН.

Фото
Евгения Курскова.