

Октябрь

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

КУРС ВАЛЮТЫ
(ЦЕНТРОБАНК)
\$ 30,07 руб.
€ 41,58 руб.

4612747250011

Интернет-приемная губернатора
www.mediakuzbass.ru

ГУК ОНБ им. В.Д. Федорова
Фонд

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

Кузбасс

190 (25152) 13 ОКТЯБРЯ 2010 г., СРЕДА

КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасса», тел.: 72-67-67, 72-36-45.

новость дня

Новокузнецкий район: уборка зерновых завершена

Сегодня уборку зерновых первыми в Кузбассе закончили хлеборобы Новокузнецкого района. С 19,5 тысячи гектаров полей здесь намолочено 37,3 тысячи тонн зерна. Средняя урожайность составила 19,1 центнера с гектара.

В свою очередь, первыми и в районе, и в области уборку зерновых завершило ОАО «Славина», намолотившее 3170 тонн зерна при урожайности в 24 центнера с гектара. Максимальное количество зерна в Новокузнецком районе на счету ОАО «Вперед» - 10,1 тысячи тонн, которые намолочены с 4,7 тысячи гектаров, урожайность составила 22 центнера с гектара.

В целом по Кузбассу убрано около 85 процентов полей, засеянных зерновыми. Всего намолочено около 1,1 миллиона тонн зерна, урожайность составляет около 19 центнеров с гектара. Ближе всех к завершению страды Промышленновский, Крапивинский и Яшкинский районы, здесь убрано более 90 процентов полей. Хуже всего обстоят дела в Беловском и Чебулинском районах - соответственно 68,9 и 78,9 процента.

Специфика нынешнего года - позднее созревание зерновых и погодные условия, крайне неблагоприятные для уборки. В позапрошлом году на эту дату уборка зерновых и зернобобовых культур в области была практически завершена, год назад - оставалось убрать около пяти процентов полей, засеянных зерновыми.

Игорь АЛЕХИН.

помощь

Губернатор поддержал просьбу депутата Государственной думы Александра Фокина об оказании помощи жителям населенных пунктов Алтайского края, дома которых пострадали от летних пожаров.

По решению А.Г.Тулеева для отопления индивидуальных домов в соседний регион будут поставлены котлы мощностью 10 и 30 киловатт. Обогревательные приборы изготавливает юргинское предприятие «Трион». В настоящее время из 215 требуемых котлов из Кузбасса в Алтайский край поставлено уже 100, остальные 115 будут отпущены в ближайшее время.

к 65-летию Победы

Около миллиона рублей было направлено в этом году в Ленинск-Кузнецком на ремонт домов участников, инвалидов Великой Отечественной войны и вдов погибших фронтовиков.

Кроме того, приобретались и устанавливались двери, сантехника, электроприборы, конвекторы, титаны и т.д. Одному из инвалидов войны было решено выделить квартиру вместо капитального ремонта дома, который признали ветхим.

инновации

В Мысках полностью отказались от использования хлора при очистке и обеззараживании воды.

ООО «Водоканал» запустило в работу новое оборудование, использующее для этих целей гипохлорит натрия. Главное его преимущество в том, что он классифицирован как химически неопасное, нетоксичное вещество. Его применение практически снимает все опасные и вредные производственные факторы, присутствующие при использовании жидкого хлора - сильнодействующего ядовитого вещества.

культура

С января 2011 года в Кузбассе будут введены новые меры поддержки театров области и старейших актеров.

По решению губернатора вдовам членов всероссийских творческих союзов, имеющих почетное звание «народный», будет выплачиваться ежемесячное губернаторское пособие в размере 3 тыс. рублей.

Кроме того, учреждены 20 областных премий в размере 20 тысяч рублей за творческие достижения в театральном сезоне. Они будут вручаться артистам в Международный день театра.

климат

Восход 7.43 Заход 18.22 Долгота дня 10.39

Восход 14.44 Заход 21.41 Перв. четв. 15 октября

Днем переменная облачность, без осадков. Ветер южный 2-7 м/с. Давление будет расти, влажность уменьшится. Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается повышенный.



	день	ночь
Кемерово	+13 - +15	+2 - +4
Новокузнецк	+12 - +14	+3 - +5
Белово	+12 - +14	+3 - +5
Юрга	+12 - +14	+2 - +4
Междуреченск	+14 - +16	+2 - +4
Таштагол	+14 - +16	+2 - +4
Маринск	+13 - +15	+5 - +7
Л.-Кузнецкий	+12 - +14	+3 - +5

14 октября

Переменная облачность, ночью без осадков, днем в отдельных районах небольшие дожди. Ветер западный 4-9 м/с, днем местами порывы до 15 м/с. Температура ночью +2° - +7°C, днем +10° - +15°C.

15 октября

Облачно с прояснениями, в отдельных районах небольшие осадки в виде дождя. Ветер западный 4-9 м/с, местами порывы до 12-17 м/с. Температура ночью +1° - +6°C, днем +9° - +14°C.

Курьер

С мая по сентябрь в нашей области посажено более 160 тысяч деревьев и 15 тысяч кустарников на площади свыше 200 га - это 350 футбольных полей.

Это деревья, которые были высажены только в ходе областной акции «Кузбасский лес - Великой Победе» - дела хоты и масштабного, но всего лишь одного из череды мероприятий по озеленению нашей городской жизни. Например, в рамках всекузбасской акции «Подари свой лес потомкам!» семь лет подряд в городах и районах создавались новые парки и аллеи, ежегодно высаживалось более 30 тысяч деревьев. Однако к юбилею Победы озеленение получилось неперекладным для нашей области масштабное, утверждают специалисты.

Смысл этой акции в том, - говорит Владимир Ковалев, заместитель губернатора Кемеровской области по природным ресурсам и экологии, - что, высаживая эти деревья, мы, прежде всего, отдаем дань уважения нашим землякам, победившим в Великой Отечественной войне. Это один из самых действенных способов сохранения нашей исторической памяти. Эту память на протяжении столетий будут хранить наши посадки. Вторая цель, конечно, экологическая - озеленение нашей территории. И эта акция дала нам возможность возродить по Кузбассу 150 парков, 80 аллей, 110 скверов. Мы реализовали такие значимые проекты, как аллея Дружбы по трассе Кемерово-Топки, в поселке Мирный Ленинск-Кузнецкого района заложили сквер в память воинов-освободителей, совсем недавно в городе-спутнике Кемерово Лесная Поляна было посажено порядка 1000 саженцев. Надо сказать, что почин был подхвачен и трудовыми коллективами: в поселке Кедровка заложен парк «Горничная слава», появилась Аллея памяти в Киселевске... В связи с большим

количеством желающих первоначальные планы по посадке превышены на некоторых территориях в несколько раз. Так что я думаю, что акция на этом мы не закончим, она будет продолжаться. Уже сегодня мы почувствовали ответственность за обеспечение саженцами всех желающих принять участие в посадках, так как и департамент лесного комплекса, и лесхозы отдавали все свои ресурсы, чтобы акция шла хорошо. Откликнулись на нее и дети, вплоть до того, что, например, в Топках деревья вместе с родителями сажали даже детсадовцы.

Весь апрель муниципалитеты подбирали участки для посадки, определялись с количеством посадочного материала, разрабатывали планы мероприятий, чтобы акция прошла со всенародным размахом, торжественно и красиво. На каждой территории люди сами определяли, какие породы деревьев они хотели бы видеть у себя. Единственная рекомендация от специалистов: «увязывать» посадки с вопросами своего градостроительства.

Много садили рябины, березы, сосны, - рассказывает Владимир Рыкалов, начальник департамента лесного комплекса Кемеровской области. - С кедром у нас сегодня дефицит, поэтому мы по особому желанию распределяли. А желания были разные даже по размеру саженцев: кто-то хотел иметь



Фото Федора Баранова.

сразу двухметровые деревья, кто-то просил саженцы 15-20 сантиметров.

Теперь перед муниципальными образованиями стоит задача: организовать уход за посадками на протяжении как минимум пяти-се-

ми лет, иначе все усилия окажутся напрасными. Важно сохранить народные парки, в том числе и от огня, ведь жопо сухой травы по весне - наша общая беда.

И сама акция по озеленению нашей области не

заканчивается. Запрошены новые площадки по территории, даны указания, чтобы все градостроительные дела были учтены с будущими скверами.

(Окончание на 4-й стр.)

цифра

1028

займов на 918 миллионов рублей оформило за девять месяцев 2010 года Агентство по ипотечному жилищному кредитованию Кемеровской области. По количеству и сумме выданных ипотечных займов показатели текущего года в 2,2 раза превосходят аналогичный период прошлого года.

факт

Сегодня начинается Всероссийская перепись населения, которая будет проводиться вплоть до 25 октября. В этот период будет работать специальная программа «Меня не переписали!». Жители, которые по каким-либо причинам не смогли участвовать в переписи населения, могут обратиться по телефону «горячей линии» службы Кемеровостата - (8384-2) 36-51-16, 36-55-12, 36-54-13. Сюда же можно звонить по всем иным вопросам, связанным с переписью. Кроме того, начал работу бесплатный федеральный call-центр 8-800-200-14-25.

анонс

Читайте в завтрашнем номере: «Какая же все-таки собачья эта работа - искать наркотики, взрывчатку, боеприпасы?» - думают многие. «А вот и нет! - говорят специалисты-кинологи. - Это мы идем на работу, а собаки наши идут играть!» И более того - соревноваться! - добавляют наши корреспонденты, подготавливающие фоторепортаж с необычных межрегиональных состязаний.

Год учителя

Воспитать исследователей

Людмила Урманова - талантливый, инициативный педагог и руководитель. Заслуженный учитель РФ, почетный учитель Кузбасса. Она стояла у истоков создания инновационного образовательного учреждения - классического лицея г. Кемерово. И вот уже на протяжении 22 лет Людмила Михайловна руководит учебно-воспитательной работой лицея. Ею подготовлена плеяда победителей и призеров Всероссийских олимпиад школьников, областного конкурса юных литераторов, а также выпускников, набравших самые высокие баллы на ЕГЭ. Многие из учеников Людмилы Михайловны последовали ее примеру: среди них и кандидаты, и доктора наук, и ведущие преподаватели вузов. На прошедшем на днях губернаторском приеме в честь Дня учителя Людмиле Урмановой присвоено звание Героя Кузбасса.

Детство книжное и спортивное

Переезжая из города в город, как это обычно бывает с семьями военнослужащих, мои родители перевозили и библиотеку классической литературы. Поэтому читать я училась на признанных шедеврах. В числе первых познакомилась с произведением Николая Некрасова «Кому на Руси жить хорошо», затем были «Отцы и дети» Тургенева, юмористиче-

ские произведения Марка Твена, «Трое в лодке (не считая собаки)» Джерома. Именно эти книги стали для меня знаковыми в детстве. Помню, Тургенев казался совершенно непонятным, сложным. А вот Некрасов воспринимался ярко, и читать его было очень легко. Обошла «Приключения Тома Сойера и Гекльберри Финна». Как-то сама собой и мечта возникла: связать жизнь с педагогикой.

(Окончание на 2-й стр.)

Как стало известно...

Не оставляя ни денег, ни жилья

За два года существования кемеровской фирмы «Центр недвижимости «Регион» «кинула» своих клиентов более чем на 20 млн. руб.

38-летний владелец, он же директор фирмы, располагал к себе клиентов уже с первой деловой встречи, обещая выполнить все пожелания в лучшем виде. Собственники продаваемого жилья передавали ему документы и доверенность на право распоряжаться своими квартирами. Недвижимость быстро продавалась. На том, собственно, все жилищные операции заканчивались. Клиенты оставались и без жилья, и без денег. На все вопросы директор заверял, что все договоренности будут исполнены, но позже. Ссылаясь на финансовый кризис, невыгодный курс валюты, отсутствие предложений и спроса на рынке...

Примерно то же самое было, когда клиент хотел купить или обменять свою квартиру. Только в таких случаях директор требовал с клиентов всю сумму сразу - якобы для ускорения процесса сделки.

Кое-кому все же удавалось переехать в долговое жилье - правда, без документов на право собственности (их оформит позже). А через некоторое время туда приходили очередные владельцы той же самой квартиры - с ключами и с юридически заверенными документами на руках...

Выяснилось, что директор предприятия полученные от клиентов деньги тратил на свои нужды. Всего обманутыми считают себя около 30 человек. Как рассказала сотрудница пресс-службы УВД по г. Кемерово Оксана Душкова, директор фирмы обвиняется в мошенничестве и находится под подпиской о невыезде. Уголовное дело передано в суд.

Всеволод ВЛАДИМИРОВ.

За детьми будут наблюдать из космоса

Школьные автобусы в Беловском районе оснащают современной системой спутникового мониторинга движения.

К настоящему моменту такие приборы установлены в 13 из 30 автобусов, перевозящих детей на занятия из отдаленных населенных пунктов более чем по 30 маршрутам. Оборудование каждой транспортной единицы районному бюджету обходится в 20 тыс. рублей.

Как рассказал Виктор Кабанов, методист по охране труда управления образования районной администрации, прибор позволяет отследить скоростной режим и маршрут движения. В любой момент можно увидеть, где находится автобус, а это очень важно в условиях суровых сибирских зим, когда не исключена вероятность внезапных поломок транспорта и других форс-мажорных ситуаций. Кроме того, в салоне находится «тревожная кнопка», которая в случае чрезвычайной ситуации позволит моментально сообщить о ситуации диспетчеру. Вся информация, поступающая через спутниковую связь, передается на специально установленный пулст единой диспетчерской службы района и в обслуживающую организацию. Сам по себе прибор небольшой и легко встраивается под шток. Поэтому в салоне автобуса его даже не видно.

По мнению специалистов, системы мониторинга очень важны для обеспечения безопасности детей при перевозках. Со временем спутниковыми устройствами будут оснащены все школьные автобусы Кузбасса. Кстати, как рассказали в департаменте образования и науки Кемеровской области, новые школьные автобусы, которые поступают в учреждения, уже оснащены такими приборами.

Алена ФЕДОТОВА

Воспитать исследователей

(Окончание.
Начало на 1-й стр.).

...Девочкой отец приучил к спорту. Долгое время ходили с ним на лыжах, а так как папа играл в сборной Сибири по волейболу, тренировал и меня.

Не пропускать с ним ни одного футбольного и хоккейного матча. Помню, часто бегала за билетами на стадион «Химик». Я даже вела турнирные таблицы. И до сих пор, когда выдается свободная минутка, ни за что не пропущу игру питерской команды «Зенит». И, конечно, болею за наших ребят на лицейских соревнованиях.

Воспоминания из студенческой жизни

Сомневаться в выборе факультета и вуза не пришлось. Поступила на филфак КемГУ.

Василий Николаевич Данков — любимый декан, любимый преподаватель. Такого уровня эрудиции люди вообще встречаются редко. Знал и литературу, и язык... Поскольку он был моим научным руководителем, мне разрешили пользоваться его библиотекой. Это потрясающая библиотека, думаю, лучшая в городе. Доходило даже до того, что в два-три часа ночи возьмешь какую-нибудь книгу и не заметишь, как пролетела ночь. Читала до самого утра.

Василий Николаевич был справедливым и необыкновенно трудолюбивым педагогом. Он всегда делал акцент на том, что учитель — это тот человек, который работает и днем, и ночью, и в будни, и в праздники. Причем он подавал это так, что работать действительно хотелось. Ничего не изменилось в профессии и сегодня.

На занятия я всегда шла задолго до начала, однако никогда не удавалось опередить

Данкова: приходил первым, а уходил последним.

Вообще надо сказать, что у нас были хорошие преподаватели, филфак оказался удивительным сочетанием очень талантливых людей. И лингвистов, и литературоведов. Если вспомнить их имена, то это и Натан Тамарченко (сегодня всемирно известный профессор), и Нина Прокуденко, и Тамара Артемьева (ученица Бахтина), и многие другие.

Современный учитель и ученик

Как обещал Василий Николаевич, так и работаем. А нынешние ученики, надо сказать, стали другими. Как раз кстати — пример из выступления Михаила Задорнова: «модерная плата расширена, а файлы недостаточно заполнены». В чем-то с ним можно согласиться, в чем-то поспорить. Современные ученики очень рано становятся взрослыми — в этом и «плюс», и «минус». Иногда смотрю на некоторых восьмиклассников, и возникает такое чувство, что они намного взрослее меня. Их жизненный опыт, склад мышления — как у взрослых, сформировавшихся людей. С другой стороны, есть масса вещей, о которых они не знают. Как раз здесь задача преподавателя — рассказать им об этом.

Современные ученики очень хорошо ориентируются в мировом пространстве, потому что много путешествуют, много чего видят. Они очень мобильны. Так, например, был у нас мальчик, который жил практически без родителей, потому что те находились в другой республике. Родственники снимали ему квартиру в Кемерове. Он сам учился, сам себя содержал. А когда пришло время выбирать вуз, сам нашел подходящий вариант по Интернету. То есть самостоятельно

решил свою судьбу, а это как раз знак нового времени и его возможностей.

Дело всей жизни

Лицей — это детище всех его сотрудников. Мне кажется, что успешность его учебной жизни определяется тем, что лицей правильно родился. Он появился на волне всеобщего интереса. В этом году лицей исполняется 20 лет.

Когда только начиналась работа по его созданию, многие скептически спрашивали нас: «Как доктора наук будут читать лекции для школьников, да еще и бесплатно?». А такие люди были. Например, Валерий Игоревич Тюпа, доктор наук в области литературоведения. Он с огромным удовольствием занимался со школьниками. Или математик Зильбер. Сейчас он, кстати, работает в Англии. Зильбер сам сочинял олимпиадные задачи. Ему нравилось, когда дети решали их нестандартными способами. Это вдохновляло его на дальнейшую работу.

Но главное, что лицей мы строили по запросу детей. Лидер ученического самоуправления — почти второй директор. Он решал многие вопросы на серьезном уровне. Мы спрашивали школьников: «Как бы вы хотели учиться?». Они отвечали: «Шесть уроков по расписанию — неудобно. Сознание не успевает переключиться с одного урока на другой. Следует ставить предметы парами. Это и время на подготовку домашнего задания сократит, и знания усваивать будет легче». Также ученики изъявляли желание глубже изучать науки, потому что «просто учеником быть неинтересно — интересно быть исследователем».

Не без любимчиков

У меня много любимых учеников. Назову имена некоторых из них.



«А нынешние ученики, надо сказать, стали другими. Как раз кстати пример из выступления Михаила Задорнова: «модерная плата расширена, а файлы недостаточно заполнены». В чем-то с ним можно согласиться, в чем-то поспорить».

Талантливый химик и очень хороший человек Анатолий Пинчук. Сейчас, к сожалению, он живет и работает в Америке, потому что в России пока нет такой лаборатории, где он смог бы себя реализовать полностью. Но мы до сих пор переписываемся с ним по электронной почте. Кстати, помню, на его днях рождения собирались весь класс. Родители просто закармливали гостей всякими вкусностями.

Теплые воспоминания храню и о Людмиле Анто-

щук, к несчастью, трагически ушедшей из жизни. Она была кандидатом филологических наук, преподавала в Томском госуниверситете. Блестяще знала и русский, и литературу, режиссировала студенческие постановки.

Игорь Баштанов стал врачом. Работает в нашем городе. У него проявились великодушные задатки музыканта и очень пластичного артиста.

Все они — выпускники 62-й школы, из которой, собственно, и вырос лицей.

Первый наш лицеист — Григорий Забавин, нынешний директор Кемеровского театра для детей и молодежи. Он первым позвонил и записался в лицей. Разносторонне одаренный, необыкновенно талантливый человек.

Помню и Владимира Антипина, который стал журналистом. Классный филолог, обладает прекрасным чувством юмора, хороший спортсмен. На отделение журналистики поступила и Татьяна Маркова, моя первая всероссийская олимпиадница. Из тех, кто сегодня учится, не могу не сказать о Полине Байрамовой. Она тоже участвует во многих олимпиадах. Понятно, что русский язык и литература — мои родные предметы. Однако мне симпатичны ребята, которые развиты все-сторонне и не замыкаются на чем-то одном.

Секрет преподавателей

За основу — медицинское правило: не навреди! Как минимум, главное вот это — а если получится больше — и слава Богу. Или, например, часто с коллегами цитируем: «Делай, что надо, и будь что будет». И любимые данковские слова: «Надо работать!».

Главное для лицей — это содержание. Когда окончила вуз, была уверена, что всё знаю. Однако с годами думаю иначе. Поэтому каждый раз стараюсь узнать больше нового, чтобы быть полезной и интересной своим ученикам. Ведь важно передать знания. Чтобы они были усвоены учениками.

Когда у педагогов появляются свободные дни, часы, нужно активно отдохнуть с семьей, друзьями. Сразу и мыслей появляется множество относительно учебного процесса.

Алена ФЕДОТОВА.

Фото автора.

КУРЬЕР

Служба новостей «Кузбасса», тел.: 72-67-67, 72-36-45.

КАЗУС

Отделится ли Анжеро-Судженск от Кузбасса?

Жители этого города неожиданно для себя узнали о своём желании стать гражданами Томской области.

Сокровенную мечту горожан поведал миру сайт КПРФ. В анонимном сообщении рассказывалось о якобы их обращении к президенту, в котором критиковали местную власть и требовали провести референдум с целью присоединения к соседнему с северной стороны региону. Коммунисты города сразу же откритались от публикации, заявив, что это подстава и провокация. Стрелки перевели на помощника думского депутата (по совместительству — главу кузбасских коммунистов). Сам же помощник заявил, что писал не он, а «доверенные лица», а закрытое письмо в администрацию Кемеровской области ещё предстоит отправить.

Такой «футбол» в очередной раз показывает, что в партийной организации «правая рука не дает, что делает левая». А анжеры теперь боятся ложиться спать: вдруг, проснувшись утром в своих постелях, они окажутся в чужой области.

Михаил РАЙСВЕР.

ПЕРЕПИСЬ-2010

Замужем за неженатым?

Один день остался в запасе у некоторых мужчин для того, чтобы определиться — женаты они все-таки или нет. То же самое следует сделать и женщинам — решить, замужем они или нет. Именно в переписи населения, которая начнется завтра, им предстоит ответить на вопрос о семейном положении.

По словам главы областного Росстата Сергея Григорьева, результаты прошлой переписи показали, что замужних женщин гораздо больше, чем женатых мужчин.

Видимо, многие мужчины считают себя женатыми только тогда, когда есть штамп в паспорте. А отношения без официальной регистрации не воспринимают как семейные, — говорит Сергей Григорьев. — Однако их «гражданские» супруги имеют другое мнение. Что тут подлакаешь? Мы не можем никого подталкивать к какому-либо ответу. Никто из переписчиков не будет спрашивать документы, подтверждающие брачные узы. Пусть люди сами для себя решат, как ответить.

Оксана ЮРЬЕВА.

ТАЖБА

Дом оказался лишним

В поселке Итатский судебные приставы арестовали в счет погашения долга перед вкладчиками двухэтажное здание, принадлежащее Тяжинскому кредитному союзу (ТКС).

Он существует с 1997 года в виде главного офиса в Тяжинском и нескольких филиалов — в Мариинске, Тисуле и Верх-Чебуле. Многие годы ТКС процветал — люди охотно несли сюда деньги. Однако в последнее время задолжал пайщикам в общей сложности около 4 млн рублей. В числе взыскателей около трех десятков человек, пострадавших на разные суммы — от 10 тысяч до 800 тысяч рублей. Арестованное здание оценено в 1 млн рублей. Продажа его позволит погасить часть долга.

Для полного расчета, вероятно, вскоре будут арестованы и другие объекты недвижимости из собственности организации. Всего их пять.

Как рассказали в администрации Тяжинского района, проблемы появились после того, как ТКС, вовсе не жилищный кооператив, вложил огромные деньги в строительство в Тяжинском трехэтажного жилого дома с тем, чтобы продать в нем квартиры и увеличить капитал. Построить построил, а продать не смог. Никто не захотел приобрести там жилье. Потенциальных покупателей не устраивали ни качество, ни цена. Однако дом есть, к нему подведено тепло, водоснабжение, свет. И за все приходится платить самому ТКС.

Татьяна ФОМИНА.

ПОДКЛЮЧЕНИЕ

«Зеленые» вышли в сеть

У междуреченской детской общественной экологической организации «Зеленые» появился свой официальный сайт в Интернете (www.green.m-sk.ru).

Эта волонтерская организация школьников, возглавляемая педагогом Сергеем Ненилиным, давно и успешно участвует в природоохранном движении, экологическом просвещении и образовании молодежи города. Не раз инициативы междуреченских «зеленых» отмечались российскими и международными грантами.

Теперь самые свежие новости о жизни экологов можно будет узнать на сайте. Он знакомит с 15-летней историей детской организации, с проектами, которые реализованы волонтерами, раздел «Фестивальная жизнь» рассказывает о достижениях юных журналистов на конкурсах и фестивалях.

Помимо фотографий, представлены здесь и телевизионные проекты «Зеленых»: «Экологический вестник», «Зеленое яблоко» и материалы молодежной интернет-газеты «Зелёнка».

Людмила ХУДИК.

КРИМИНАЛ

Предательский запал

Бывшая жена отомстила бывшему мужу его же оружием.

В дежурную часть ОВД по г. Мыски позвонила горожанка и рассказала, что ее только что избил бывший муж. Однако, к удивлению приехавших на вызов милиционеров, на «потерпевшей» не было никаких следов побоев — ни царапин. Женщина пояснила, что хочет отомстить своему бывшему супругу, с которым они развелись три года назад, но вынуждены жить под одной крышей. И пока «бузотер» спал на диване в соседней комнате, женщина рассказала про тайник с оружием, который хранится в квартире. За шкафом действительно стоял металлический ящик, а в нем — две гранаты с запалами: Ф-1 и РГД-5. Их, по словам женщины, он нашел возле мусорных баков. Для разбирательства неугодного мужа отвезли в милицию.

По словам референта пресс-службы областного ГУВД Натальи Арефьевой, гранаты отправлены на экспертизу, по ее результатам будет приниматься решение о возбуждении уголовного дела.

Всеволод ВЛАДИМИРОВ.

Курьер

Чистый рядов

Карманный депутат с липовым дипломом?

Всплыли грехи молодости

Следственное управление ГБУД по Кемеровской области приняло в производство заявление генерального директора ульяновской компании «Заречная» Виталия Геннадьевича Харитоновича. В нем заявлено обвинение известную предпринимательницу и депутата Государственной думы от фракции «Единая Россия» Наталью Афанасьевну Ермакову в мошенничестве в особо крупном размере. Предъявляемая сумма «развода» — 80 млн. рублей.

В 2006 году между Натальей Ермаковой, которая тогда являлась председателем совета директоров ОАО «Юргинский городской молочный завод», и генеральным директором ОАО «Шахта «Заречная» состоялся разговор. Она сообщила о намерении баллотироваться в депутаты Государственной думы. И попросила денег на предвыборную кампанию. В случае победы на выборах Ермакова обещала инициировать на уровне Госдумы решение насущных проблем ульяновской отрасли.

«Ермакова заверила меня, что, в случае ее избрания депутатом в течение года изыщет возможность для возврата средств», — говорится в заявлении руководителя. — Фактически договоры с фирмами были договорами займа. Гарантом возврата Ермакова обозначила себя, как предпринимателя с именем, связями и возможностями, что меня убедило... Не скрою, подобные перспективы для меня, как

руководителя крупной угледобывающей компании, были привлекательны. Депутату Государственной думы РФ проще озвучить интересы ульяновской отрасли, привлечь к ним внимание общества, чем мне, как представителю этого бизнеса... Поэтому было принято положительное решение Ермаковой, результатом которого явилось заключение договоров с ее юридическими лицами — ООО «Сага» и ООО «Бримстоун»... Никакой реальной деятельности они не осуществляли».

Шахта, оплачивая якобы оказанные услуги, финансировала благотворительную деятельность Ермаковой и активную рекламу в СМИ. В разных источниках сообщается, что Н.Ермакова стала самой «пропиаренной» предпринимательницей в Кузбассе. На пиар было потрачено около 10 миллионов рублей. На юргинцев — больших, пожилых и нуждающихся — пролился «золотой дождь». За счет этого в декабре 2007 года она победила на выборах и стала депутатом Государственной думы ФС РФ пятого созыва от фракции «Единая Россия». Возглавила подкомитет по экономической политике и предпринимательству.

Естественно, через оговоренный срок директор «Заречной» поставил вопрос о возврате долга. Но Ермакова убедила ульяновца, что сливки снимать рановато. Ей по-прежнему крайне необходимо продолжать благотворительную деятельность. И даже еще в больших объемах. Якобы это позволит достичь ей более высокого поста в Думе. В результате ОАО «Шахта

«Заречная» перечислило более 80 млн. рублей.

В 2010 году кредитор потребовал от Н.А. Ермаковой вернуть деньги. И получил категорический отказ! Она заявила, что вся документация в интересах ООО «Сага» и ООО «Бримстоун» подана самим директором. И если судить по данным документам, ее ООО свои обязательства исполнили. А факт присвоения денег вообще никого не должен волновать. Вот такой неожиданный поворот.

Депутатская неприкосновенность не смутила гендиректора шахты. Помимо правоохранительных органов, он обратился в Государственную думу с просьбой рассмотреть вопрос о досрочном сложении полномочий депутата Ермаковой.

На днях ГБУД возбудило уголовное дело по факту мошенничества. Это подтвердила «Кузбасс» представитель ведомства Евгения Гончарова.

Куда же пошли эти деньги?

Действительно, Ермакова провела избирательную кампанию 2007 года с размахом. У конкурентов просто не осталось никаких шансов. Так, по некоторым данным, общая сумма благотворительных взносов Ермаковой составила 63 миллиона рублей. Её имя перед выборами в Госдуму депутаты горсовета Юрги присвоили местной Центральной районной больнице. В фойе больницы повесили большой портрет Ермаковой в рамке, а на здании установили мемориальную доску. Врачи недоуме-

вали, но их тогда никто не спрашивал.

В Юрге беспрецедентную «благотворительность» обсуждали на каждой кухне. История Н.Ермаковой напоминала сказку о Золушке. Вспоминания, что начинала она с должности скромного бухгалтера местной газеты. А теперь так взлет... Интересно, трагически бы с такой легкостью честно заработанные деньги?

Впрочем, не все юргинцы «купились» на это представление. В 90-х годах местный отдел милиции занимался «недобросовестной» предпринимательницей Н. Будюк.

Предпринимательская деятельность Ермаковой на протяжении последних 15 лет находится в поле зрения российских и зарубежных правоохранительных структур, — сообщила представитель следственного управления ГБУД. — В частности, в процессе расследования её махинаций, связанных с шахтой «Заречная», выяснилось, что в 1994–1996 годах в отношении Натальи Будюк были возбуждены уголовные дела по фактам уклонения от уплаты налогов фирмы «Тайфун», которую она возглавляла (Будюк — фамилия по первому мужу, с 2005 года Наталья Афанасьевна вернула себе девичью фамилию Ермакова).

В 2002 году на имущество Ермаковой был наложен арест в связи с задолженностью перед АКБ «Нефтефинбанк» в размере 500 тыс. долларов. Однако Ермаковой удалось добиться внесения службой судебных приставов города Юрги решения о невозможности взыскания

с неё задолженности. Тем временем квартира и кафе, принадлежавшие Ермаковой, были переоформлены на близкого родственника. По данному факту на основании материалов УФСБ судебный пристав Колмогоров Л.И., который сфальсифицировал документы, был осужден в 2004 году по статье 286 УК РФ «Превышение должностных полномочий».

В марте 2003 года Национальное центральное бюро Интерпола Германии сообщило, что Ермакова подозревается в отмывании 1 млн. долларов США, полученных незаконным путем. Уголовное преследование Ермаковой-Будюк прекращено в связи с постоянным проживанием последней на территории России и невозможностью её присутствия на судебном процессе в Германии.

Если уголовное дело спустят на тормозах, Ермакова скорее всего тихо досидит в Госдуме, если нет, то: чемодан, самолет, США, — считает высокопоставленный источник в Госдуме. — Навиюмо полагать, что Ермакова стала депутатом исключительно из-за жажды общественного признания. В таких случаях депутатскую неприкосновенность получают с вполне определенной целью — обезопасить себя от уголовных преследований...

Когда начался скандал, местные власти оперативно лишили юргинскую ЦРБ имени Ермаковой. Почетную доску и портрет сняли. Никто из медперсонала не возражал.

Сергей РЯЗАНЦЕВ.

14 октября в очередной раз мировой общественности будет отмечать Всемирный день стандартов. Это международное событие является результатом признания профессиональной деятельности специалистов — стандартизаторов всего мира.

В современном мире существенно возросла роль стандартизации как одного из ключевых инструментов решения глобальных проблем развития, устранения технических барьеров в торговле, повышения конкурентоспособности и качества продукции (работ) и услуг.

Для российской стандартизации нынешний год особенный — юбилейный!

15 сентября 1925 года в стране был создан Комитет по стандартизации при Совете Труда и Обороны. Эту дату в стране отмечают как начало государственного управления стандартизацией и применения стандартов в социально-экономической жизни страны.

Путь длиною 85 лет, пройденный отечественной стандартизацией, подтверждает ее непосредственную связь и эффективное влияние на решение важнейших задач развития нашего государства.

Трудно переоценить роль стандартов в нашей жизни, хотя мы о них обычно не задумываемся. Между тем именно со стандартами связана вся наша жизнь. С утра до вечера в той или иной форме они помогают нам построить день, прожить его более комфортно, с чувством надежности. Для примера можно представить себе, что бытовая техника не поддается к электросети, потому что вилка не входит в розетку или батарейки не подходят в ваши приборы, или невозможно получить деньги из банкомата, пото-

Стандарты делают мир удобным для всех

му что карточка просто не входит в прорезь автомата. Если бы не было стандартов, то не было бы книг, газет, радиоприемников, телевизоров, электроприборов и даже одежды. Без знаний стандартизации мы не смогли бы пользоваться Интернетом. Людям необходим комфорт, безопасность и защита. Все это и обеспечивают стандарты.

Хороший стандарт не нуждается в том, чтобы быть видимым, — он должен функционировать!

А вообще что такое «стандарт»? Слово «стандарт» происходит от английских слов «норма», «образец». То есть если продукт по стандарту, это значит, что он сделан в соответствии с какой-то нормой или, другими словами, по образцу. Стандарт обладает свойством — уникальное изделие превращается в массовое, общедоступное. Стандартизация — всегда благо, которым надо уметь пользоваться. У нее есть ряд функций, которых не должна касаться политическая конъюнктура: это обеспечение единства измерений, требования взаимозаменяемости, совместности в технике, единых требований к способам обеспечения качества и безопасности, обеспечение единства методов контроля и единства маркировки. Как следствие, обеспечивается экономия всех видов ресурсов (снижение материалоемкости, энергоемкости, трудоемкости, применение малотоксичных технологий).

Итак, государственная система стандартизации в России имеет 85-летнюю историю. В годы индустриализации стандарты были носителями знаний и технической культуры, были объектом особого внимания со стороны государства и общества. Тогда же возникла функция

государственного надзора за соблюдением стандартов и строгий, установленный законом спрос за их нарушение. Периодический роль стандартов то преувеличивали, то преуменьшали. С 1965 г. началась эпоха триумфа стандартизации, связанная с именем председателя Госстандарта СССР В.В. Бойцова. Созданная тогда система стандартизации за рубежом оценивали как одну из лучших в мире. Наши стандарты признавались всеми, в том числе и за рубежом! Однако последние годы реформ в России привели ее почти к полному развалу.

Новая страница в истории развития отечественной стандартизации началась с вступлением в силу с 1 июля 2003 г. Федерального закона №184-ФЗ «О техническом регулировании», который первоначально создал иллюзию, что технические регламенты могут полностью заменить стандарты. С внедрением федерального закона произошла реформа государственной стандартизации, которая поставила все с ног на голову. Один пример: согласно данному закону, разработчиком стандарта может быть любое лицо! Никаких требований к его необходимым знаниям и компетенции в выбранной области деятельности по стандартизации, а также к техническим и финансовым возможностям для выполнения этой работы не существует. Вне рамок законодательного регулирования остались вопросы качества продукции и услуг, вопросы охраны труда и безопасности и многие другие. Жаль, что Федеральный закон №184-ФЗ не может «вместить» нормативные потребности современных систем стандартизации, аккредитации и оценки соответствия. Без принятых самостоя-

тельных законов выйти из этого затруднительного положения не получится.

Сегодня у отечественной стандартизации непростые времена. Они обусловлены современными потребностями. В настоящее время Россия все больше интегрируется в мировое экономическое пространство, являясь активным участником таких авторитетных международных организаций, как Международная организация по стандартизации, Международная электротехническая комиссия, Международный союз электросвязи. В этой связи национальные стандарты должны разрабатываться на базе международных стандартов, прежде всего ИСО и МЭК.

С вступлением в силу Таможенного кодекса Таможенного союза стран: России, Белоруссии и Казахстана в рамках его деятельности вырабатывается практика применения единых документов, устанавливающих единые требования и нормы. Для успешного использования единых технических регламентов необходимо иметь нормативную базу, гармонизированную с международными требованиями. Такая база существует — это межгосударственные стандарты. Однако в последние годы активность по их разработке и пересмотру заметно ослабла. В качестве приоритетов на ближайшую перспективу Росстандартом России — национальным органом по стандартизации выбрана разработка государственных стандартов, обеспечивающих выполнение

печивающих выполнение технических регламентов и максимально учитывающих современные международные требования.

С внедрением передовых технологий и интеграцией страны в мировую экономику и торговлю в области стандартизации предстоит решать для России непростые задачи, связанные с обеспечением конкурентоспособности отечественной экономики, с защитой внутреннего рынка от некачественных товаров и услуг. Предстоит большая работа по разработке стандартов по экологическому и энергетическому менеджменту, по ресурсосбережению, стандартам для строительной отрасли и многих других.

Государство должно быть максимально заинтересовано в извлечении всех преимуществ стандартизации, в том числе на федеральном уровне.

На территории Кемеровской области единую техническую политику в сфере стандартизации, обеспечения единства измерений уполномочено реализовывать федеральное государственное учреждение «Кемеровский центр стандартизации, метрологии и сертификации». Располагая современной технической базой, высококвалифицированным кадровым составом при огромном желании быть полезным нашим угольщикам, машиностроителям, химикам, другим промышленникам и предпринимателям, Кемеровский ЦСМ всячески способствует тому, чтобы отечественная кузбасская продукция заняла достойное место на международном рынке.

Уважаемые коллеги! Специалисты в области стандартизации, ученые, инженеры! В преддверии Всемирного дня стандартов поздравляю вас с наступающим праздником и желаю новых свершений, оптимизма и процветания!

Директор ФГУ «Кемеровский ЦСМ» Б.Н. ГОЛИН.

курс

Куда «уводят» тепло?

Джакузи, «теплые полы», алюминиевые батареи, приборы микроклимата... Обустраивая квартиру на современном ладе, некоторые собственники жилья самовольно врезают технические новинки в инженерные системы зданий. И не всегда это безопасно. Особенно опасны незаконные «присоединения» накануне зимнего отопительного периода.

Отбирая градусы

По данным Государственной жилищной инспекции Кемеровской области, за девять месяцев текущего года в регионе зафиксировано 150 случаев несанкционированных врезок в инженерные системы жилых помещений.

Вмешательства в систему инженерного обеспечения в принципе не должно быть. Это единый работающий механизм, — говорит директор МАУ «Жилкомцентр» Олег Ильясов. — Устанавливая дополнительные приборы — трубопроводы, запорную арматуру, отключающие или теплорегулирующие устройства, люди нарушают работоспособность всей системы.

Впрочем, руководитель предприятия сразу заверил, что в областном центре такие случаи самовольного вмешательства в «инженерку» все же не носят массового характера. Главный инженер ООО «РЭУ-10» Ири-

ли теплообменники, подогреватели воды. При этом перемычек не ставили. И вот как только титан запускают, у других жильцов начинаются проблемы, — рассказывает Александр Алексеевич.

Если кто-то из собственников решил провести перепланировку, жилища, то нужно поставить в известность работников управляющей компании, — резюмирует директор «Жилкомцентра» Олег Ильясов. — Ведь любое несанкционированное переоборудование инженерной сети в доме крайне негативно влияет на теплоснабжение здания. Потому что нарушаются рабочие параметры. А это чревато проблемами в зимний период. Дело в том, что системы теплоснабжения в жилых домах имеют вертикальное расположение. И если отключается квартира сверху или снизу, то нарушаются объемы подаваемого теплоносителя, скорость его подачи, а также расчетные параметры по теплосети, по-другому говоря, теплоотдача приборов отопления.

Директор «Жилкомцентра» привел такой пример самовольной перепланировки. Сегодня многие собственники укладывают в своих квартирах «теплые полы». В областном центре работает множество фирм, оказывающих подобный род услуги. Но эти улучшения в отдельном взятом домохозяйстве, оказывается, могут доставлять массу неприятностей соседям и специалистам жилищно-эксплуатационных организаций. Как поясняет Олег Ильясов, пропуская теплоснабжение через полы, никому и ничего при этом не говоря, такие хозяева отнимают необходимые «градуусы» у других потребителей этой услуги. Бывает так, что в прошлый отопительный период дом «запускался» нормально, а с началом нового сезона пре-

Чтобы выявить причину недогрева, специалистам РЭУ приходится перебирать множество вариантов. А секрет зачастую спрятан за одной из дверей.

дносит сюрпризы. Чтобы выявить причину недогрева, специалистам РЭУ приходится перебирать множество вариантов. А секрет зачастую спрятан за одной из дверей.

Закажите проект, сделайте расчет!

Где же выход? И как можно реально воздействовать на таких несознательных собственников? Директор МАУ «Жилкомцентр» проинформировал, что при выявлении таких фактов управляющая организация обязана выдать хозяину квартиры предписание о приведении инженерной сети в первоначальный вид.

В противном случае она может обратиться в Государственную жилищную инспекцию, — говорит Олег Валентинович. — Это орган, который ответствен за перепланировку, изменение инженерных сетей и так далее. Если же говорить о законном переоборудовании, то тогда заказывается проект, делается расчет, в соответствии с которыми и после согласования с управляющей компанией и производится все улучшения в квартире.

Евгений БЕСЕДИН.

Система инженерного обеспечения — это единый работающий механизм. А вмешательства людей его нарушают.

Управление Судебного департамента в Кемеровской области объявляет конкурс на замещение двух вакантных должностей государственной гражданской службы секретаря судебного заседания Ленинск-Кузнецкого городского суда.

Лицам, претендующим на вакантные должности, необходимо иметь высшее юридическое образование, знание ПК, владение ораторскими навыками.

Документы от претендентов принимаются в течение 30 дней со дня объявления о проведении конкурса по адресу: г. Ленинск-Кузнецкий, пр. Кирова, 22, каб. № 6, ежедневно с 9.00 до 17.00.

Дополнительную информацию можно получить в Ленинск-Кузнецком городском суде по телефону (8-38456)-5-17-36.

Администрация города Кемерово, Кемеровский городской Совет народных депутатов выражают глубокие соболезнования заместителю начальника управления потребительского рынка и развития предпринимательства администрации города Кемерово Владимиру Анатольевичу Атафонову в связи с кончиной его матери АТАФОНОВОЙ Екатерины Васильевны.



ПРИЕМ РЕКЛАМЫ, ЧАСТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ В ГАЗЕТУ «КУЗБАСС».

Тел./факс: 72-25-23, 72-12-10, 72-55-47, 72-22-03

Администрация Кемеровской области объявляет конкурс на формирование кадрового резерва в департаменте угольной промышленности и энергетики

К участию в конкурсе приглашаются граждане Российской Федерации, имеющие высшее профессиональное образование, соответствующее направлению деятельности департамента, отвечающие квалификационным требованиям, владеющие компьютером и современной оргтехникой на уровне уверенного пользователя.

Требования к должностям по каждой группе, перечень документов, бланки заявления, анкеты, справок о доходах, об имуществе и обязательствах имущественного характера, бланк заявления по учетной форме № 001-ФЗ размещены на официальном сайте администрации Кемеровской области (www.ako.ru).

Справки по телефону 8-3842-58-21-90.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ

Фонд имущества Кемеровской области («Кузбассфонд») как организатор торгов сообщает о проведении торгов по продаже права на заключение договора аренды земельных участков. Форма торгов — аукцион, открытый по составу участников и по форме подачи предложений по продаже права на заключение договора аренды земельных участков. Сведения о земельных участках, выставленных на аукцион:

№ лота	Адрес земельного участка	Кадастровый номер	Площадь, кв.м	Начальный размер арендной платы за 1 год аренды, руб.	Сумма задатка, руб.	Шаг аукциона, руб.
1.	г.Кемерово, Заводский район, северо-западнее комплекса строений по ул.Шатурской, 2а	42:24:0101026:311	10228	1 225 000	245 000	61 250
2.	г.Кемерово, ул.Рабочая, 49а	42:24:0101046:1299	1980	405 000	81 000	20 250
3.	г.Кемерово, южнее стр. №2в по ул.Предзаводской	42:24:0101015:1552	2716	459 000	91 800	22 950
4.	г.Кемерово, юго-западнее пересечения ул.К.Маркса и ул.Кооперативной	42:24:0101018:325	577	136 000	27 200	6 800
5.	г.Кемерово, западнее комплекса строений №2/1 по ул.Радищева	42:24:0101037:289	501	107 000	21 400	5 350
6.	г.Кемерово, южнее комплекса строений №2/1 по ул.Радищева	42:24:0101037:285	8033	682 930	136 586	34 147
7.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Четырехрядная, 23б	42:24:0401055:2124	956,1	16 000	3 200	800
8.	г.Кемерово, ж.р.Пионер, ул.Поваржевского, 17	42:24:0101009:593	1643	23 000	4 600	1 150
9.	г.Кемерово, ж.р.Пионер, ул.Поваржевского, 18	42:24:0101009:592	1450	23 000	4 600	1 150
10.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.2-я Бухарская, 6	42:24:0401026:245	996	17 000	3 400	850
11.	г.Кемерово, Кировский район, ул.Алькевская, 20	42:24:0301017:1139 42:24:0301017:1141	1403	19 000	3 800	950
12.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Андреевская, 27б	42:24:0401034:179	710	12 000	2 400	600
13.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Абызова, 11	42:24:0401004:1159	1016	15 800	3 160	790
14.	г.Кемерово, ул.Дорожная, 12а	42:24:0101005:1357	1130	18 000	3 600	900
15.	г.Кемерово, ж.р.Ягуновский, ул.Горная, 14а	42:24:0101039:648	1241	20 000	4 000	1 000
16.	г.Кемерово, Кировский район, ул.Народная, 40	42:24:0301001:1080 42:24:0301001:1081	1253	21 000	4 200	1 050
17.	г.Кемерово, Заводский район, ул.3-я Чукотская, 63	42:24:0101019:584	995	16 000	3 200	800
18.	г.Кемерово, Кировский район, ул.4-й Рыбинский проезд, 60	42:24:0301001:1082	891	15 000	3 000	750
19.	г.Кемерово, Кировский район, ул.Репина, 55	42:24:0301009:2132	825	13 000	2 600	650
20.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Керченская, 21	42:24:0401061:378	872	13 360	2 672	668
21.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Михайловская, 10	42:24:0401023:227	1000	16 020	3 204	801
22.	г.Кемерово, Заводский район, ул.3-я Чукотская, 55	42:24:0101019:582	1211	18 800	3 760	940
23.	г.Кемерово, ж.р.Кедровка, ул.Первомайская, 30	42:24:0601018:201	1062	21 800	4 360	1 090
24.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Крутой разъезд, 26б	42:24:0401061:577	832	12 880	2 576	644
25.	г.Кемерово, ж.р.Кедровка, ул.Первомайская, 13б	42:24:0601018:200	1230	25 200	5 040	1 260
26.	г.Кемерово, ж.р.Пионер, ул.Тавдинская, 40	42:24:0101009:434	1000	18 250	3 650	913
27.	г.Кемерово, ж.р.Промышленновский, ул.Галерейная, 19	42:24:0601021:248	1000	14 040	2 808	702
28.	г.Кемерово, Рудничный район, пер.Лебедева, 3	42:24:0401048:387	1000	17 930	3 586	897
29.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Панфилова, 2	42:24:0401030:675	1000	21 300	4 260	1 065
30.	г.Кемерово, ж.р.Пионер, ул.Левобережная, 123	42:24:0101031:1097	1000	14 200	2 840	710
31.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Стародинамитная, 5	42:24:0401023:342	1000	19 000	3 800	950
32.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Михайловская, 7	42:24:0401023:248	1000	16 450	3 290	823
33.	г.Кемерово, ж.р.Промышленновский, ул.Харьковская, 48	42:24:0401067:277	1331	20 640	4 128	1 032
34.	г.Кемерово, ж.р.Промышленновский, ул.Полтавская, 25	42:24:0401042:108	1499	20 000	4 000	1 000
35.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Серова, 14	42:24:0401030:766	419	6 000	1 200	300
36.	г.Кемерово, Рудничный район, ул.Коперная, 54а	42:24:0401059:691	834	14 000	2 800	700

Разрешенное использование земельных участков: для строительства производственной базы (лот №1), для строительства 2-го административного здания (на 50 сотрудников) с гаражными боксами (на 4 машиноместа) (лот №2), для строительства цеха по производству металлических дверей (лот №3), для строительства автомойки на 2 поста и станции технического обслуживания на 3 поста (лоты №4, №5); для строительства складских помещений (лот №6), для строительства индивидуального жилого дома (лоты №7-36). Срок действия договора аренды: 5 лет (лоты №1-6), до момента регистрации права собственности на объект недвижимости (лоты №7-36). Основание проведения аукциона — Решение КУТИ Кемеровской обл. Задаatok перечисляется на р/с «Кузбассфонд»: 40410810000000000001 в ГРКЦ ГУ Банка России по Кемеровской области, г. Кемерово, БИК 043207001, ИНН 4200000380 и должен поступить не позднее 12.11.2010г. К участию в аукционе допускаются физические и юридические лица, своевременно подавшие заявку, надлежаще оформленные документы в соответствии с приведенным ниже перечнем и обеспечившие поступление задатка на счет «Кузбассфонд».

Документы, представляемые для участия в аукционе:

а) заявка установленной формы (2 экз.); б) платежное поручение с отметкой банка об исполнении, подтверждающее внесение задатка в соответствии с договором о задатке, заключенным с «Кузбассфондом»; в) опись представленных документов (2 экз.); г) для юридических лиц дополнительно: выписка из единого государственного реестра юридических лиц; А) для физических лиц: документ, удостоверяющий личность. Аукцион проводится в соответствии с Земельным кодексом РФ, Постановлением правительства РФ от 11.11.2002г. № 808. Прием документов для участия в аукционе, ознакомление претендентов с формой заявки, иной информацией о земельном участке, условиями договора о задатке, аренды, а также техническими условиями подключения объекта к сетям инженерно-технического обеспечения и платой за подключение осуществляется по адресу проведения аукциона: г. Кемерово, пр. Ленина, 90/4, 3-й этаж (гостиница «Кристалл»), с даты опубликования информационного сообщения до 12.00 12.11.2010г. по рабочим дням и часам. С градостроительными ограничениями и условиями землеполь-

зования претенденты могут ознакомиться по адресу проведения аукциона, а также на сайтах: www.kuzbassfond.ru, www.ako.ru. Для осмотра земельного участка необходимо обратиться в указанное для приема заявок время по адресу проведения аукциона. Дата определения участников аукциона: 12.11.2010г. в 17.00 по адресу проведения аукциона. Вручение уведомлений и билетов участникам аукциона: с 10.30 до 10.55 в день проведения итогов аукциона. Подведение итогов аукциона состоится: 15.11.2010г. в 11 час., лоты №1-№7; 16.11.2010г. в 11 час., лоты №8-№14; 17.11.2010г. в 11 час., лоты №15-№21, 18.11.2010г. в 11 час., лоты №22-№28; 19.11.2010г. в 11 час., лоты №29-№36. Победителем аукциона признается участник, предложивший в ходе аукциона наибольшую величину арендной платы за земельный участок. Протокол о результатах аукциона подписывается в двух экземплярах в день проведения аукциона и является документом, удостоверяющим право победителя на заключение договора аренды земельного участка с КУТИ Кемеровской обл. в течение 5 дней с даты подписания протокола, возмещения расходов по формированию земельного участка: 93661 руб. (лот №1), 122419,71 руб. (лот №2), 158560,34 руб. (лот №3), 184316 руб. (лот №4), 166761,23 руб. (лот №5), 161511,32 руб. (лот №6), 25535,87 руб. (лот №7), по 29358,46 руб. (лоты №8, №9), 24770,25 руб. (лот №10), 30011,46 руб. (лот №11), 24755,81 руб. (лот №12), 24747,24 руб. (лот №13), 24532,06 руб. (лот №14), 24689,87 руб. (лот №15), 29722,35 руб. (лот №16), 24700,60 руб. (лот №17), 24737,87 руб. (лот №18), 26737,88 руб. (лот №19), 24713,88 руб. (лот №20), 26416,15 руб. (лот №21), 25613,07 руб. (лот №22), 24741,37 руб. (лот №23), 28512,05 руб. (лот №24), 25921,36 руб. (лот №25), 26416,14 руб. (лот №26), 24476,56 (лот №27), по 18576,55 руб. (лоты №28, №30, №31), 20091,53 руб. (лот №29), 26215,73 руб. (лот №32), 26203,74 руб. (лот №33), 44748,70 руб. (лот №34), 24748,73 руб. (лот №35), 24756,33 (лот №36), по проведению и организации аукциона в размере (с НДС): по 49975 руб. (лоты №1-№6), по 9000 руб. (лоты №7-№36). Победитель аукциона, при уклонении от подписания протокола, утрачивает внесенный им задаток. Организатор аукциона вправе отказать от его проведения не позднее чем за пять дней (лоты №1-6), пятнадцать дней (лоты №7-36) до даты его проведения. Контактные телефоны: (3842) 35-83-17, 35-85-75. www.kuzbassfond.ru, www.ako.ru.

Выезд на место... исключения

В Кемерове сотрудники ГИБДД помогли ветерану Великой Отечественной войны снять с регистрационного учета автомобиль, которым 83-летний пенсионер давно не пользовался, но исправно платил за него налоги. Для этой процедуры инспектора специально приехали к ветерану на дом, прямо на месте провели необходимый осмотр и оформили документы.

Как рассказал заместитель начальника межрайонного отдела государственного технического осмотра и регистрационных средств транспорта ГИБДД ГУВД по Кемеровской области Александр Иконников, этот случай — исключение из общепринятых правил:

Василий Алексеевич Малахов обратился ко мне с личной просьбой по телефону. Рассказал, что у него имеется автомобиль «Нива», 1988 года выпуска,

которым он не может пользоваться по состоянию здоровья. Ветеран в силу своего почтенного возраста не только на машине не может ездить, но и передвигается-то с трудом. Автомобиль списывать не хочет, а хочет сохранить его для внука, который в настоящее время проходит службу в Чечне. Василий Алексеевич объяснил, что оказался в такой сложной ситуации и не может сам лично приехать в регистрационный отдел, чтобы снять авто с учета.

Конечно, мы пошли навстречу ветерану. Мы все сделали законно, но, так сказать, прямо на дому. По месту нахождения автомобиля, в Кемерове, выслали инспектора, он осмотрел транспортное средство, сразу же принял и оформил на месте все необходимые документы. Василий Алексеевич поставил на документах свою подпись. И остался очень доволен. Автомобиль снят с учета, а внук, когда отслужит, сможет пользоваться дедушкиной «Нивой».

Мы посчитали, что так будет по-человечески и правильно — помочь ветерану, который едва может передвигаться.

Мария
МАКОВА.

ПРИМЕТЫ

Григорий. На Григория жгут старую солому из полей, набивают новую. Купают детей из решета на пороге, от призора. Если снег упадет, зима не скоро настанет.

СОБЫТИЯ

1792. Заложен первый камень в основание резиденции президента США, которая с 1809 г. стала называться «Белым домом», а в 1902-м это название здания было узаконено. Первыми обитателями особняка в 1800 г. стали президент Джон Адамс и его жена Абилай.

1884. Гринвичский меридиан принят за универсальный меридиан времени, от которого высчитывается стандартное время по всему миру.

1923. Столица Турецкой Республики перенесена из Стамбула в Анкару.

1944. Освобождение Риги войсками 3-го и 2-го Прибалтийских фронтов.

В ЭТОТ ДЕНЬ УШЛИ
1924. Анатолю Франсу, французский писатель.

В элитных лигах — только «на задворках»

Несмотря на то, что новокузнецкому «Металлургу» удалось покинуть последнюю строчку в турнирной таблице конференции «Восток» чемпионата Континентальной хоккейной лиги, игре «сталеваров» явно не хватает стабильности.

После двух фиаско в Хабаровске наша команда пожаловала в гости к одному из лидеров конференции — новосибирскому «Сибирю». Забросив две шайбы в ворота гостей, хозяева площадки успокоились, и зря: сначала «Металлургу» сократили счет, а за минуту с небольшим до финальной сирены и вовсе его сравнял. В овертайме голов не было, а в серии буллитов удачливее оказались хоккеисты «Сибиря». Хорошая

игра в Новосибирске вселяла уверенность в новокузнецком. В очередном матче чемпионата они принимали хабаровский «Амур» и наконец-то оборвали серию из пяти поражений подряд, одержав победу со счетом 4:2 (у наших отлични-

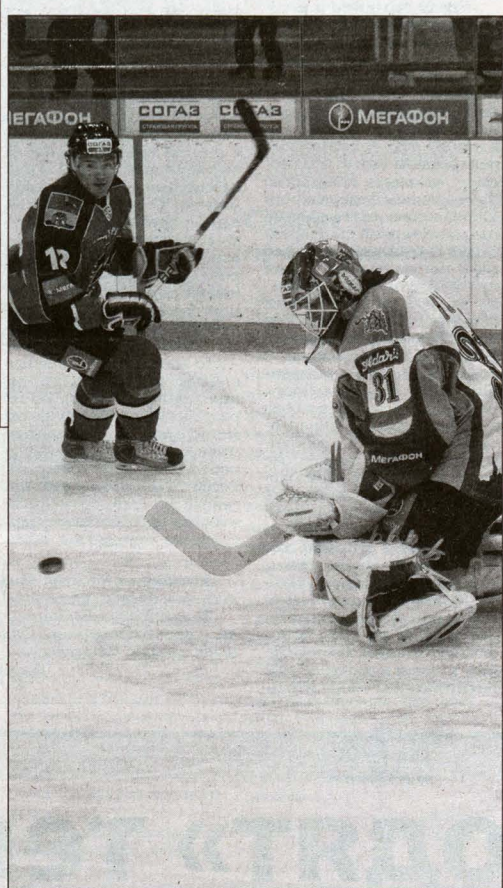
лись Бомерсбэк — дважды, Косоуров и Дыдыкин). Но пройти и дальше победной тропкой подопечным Дмитрия Пархоменко не удалось. В домашней встрече с «Автомобилистом» из Екатеринбурга «сталевары» вновь познали горечь поражения. Основное время матча завершилось вничью — 3:3 (шайбы у «Металлурга» провели Смирнов, Бомерсбэк и Энджелл), а в самом конце дополнительной пятиминутки уральцы как по нотам разыграли лишнего игрока и забили победную шайбу. Сейчас в активе «Металлурга» 12 очков после 13 матчей. Позади «сталеваров» находятся хабаровский «Амур» — 9 очков после 13 игр и челябинский «Трактор» (его недавно возглавил Валерий Белоусов, перед которым поставлена задача вывода команды в серию плей-офф) — 8 очков после 11 игр.

Не блещет в регулярном чемпионате и наша молодёжная команда — «Кузнецкие медведи». В последнем туре

«медвежата» встречались с «Минскими зубрами» и уступили белорусским сверстникам со счетом 0:2. Сейчас юные новокузнецкие занимают предпоследнее место в конференции Урал-Сибирь, опережая на три очка «Сибирских снайперов» (Новосибирск).

Единственная лига, где хоккеисты Кузбасса обретаются не на «задворках» турнирной таблицы, — это первая. Там честь нашей области защищает прокопьевский «Шахтер». В первом туре «горняки» гостили в Красноярске у местного «Сокола», уже второй сезон пытающегося пробиться в высшую лигу. В первом поединке «пернатые» сумели победить со счетом 6:3 (у гостей отличились Артюхов, Сычев, Красавин), а во втором — 4:3 (Кривущенко, Григоров, Новиков). Затем наша команда переехала в Ангарск, где дважды сыграла с клубом «Ермак-2». В обоих матчах победа досталась «Шахтеру» — 5:2 (Ажермачев, Макиенко, Артюхов, Потапов, Сычев) и 4:3 (Сычев, Кривущенко, Корнилюк, Потапов). Следующие встречи «Шахтера» вновь проведет на выезде. 15 и 16 октября его ждет в гости бердский «Кристалл», а на своем льду поклонники увидят прокопьевскую команду только 29 октября в противостоянии с уссурийским клубом «Приморье».

Сергей ИВАНОВ.
Фот
Кирилла Кухмаря.



Теперь зелени у нас больше

(Окончание.
Начало на 1-й стр.).

Лесной департамент располагает большим объемом посадочного материала: в его питомниках произрастает порядка 4 млн саженцев. Но оказалось, что этого мало, и сегодня в департаменте строят программу на перспективу, через технопарк работают по проекту увеличения продукции питомников до 6 с половиной миллионов саженцев. Приглашают инвесторов, изучают все технологии по ускоренной подготовке саженцев, которые сегодня в мире существуют.

У нас промышленный комплекс не очень конкурентоспособный, — говорит Владимир Ковалев, — и его задача на сегодняшний день

понятна: уйти от перестоя, сухостоя, некондиционных видов древесины и постепенно начать программу по замене лесных угодий на более качественный, молодой лес. В этом вопросе приоритет отдается сосне и кедру, это те виды деревьев, которые на сегодняшний день имеют ценность и в вопросах экономики, переработки.

Постскриптум.

Кстати, о свалках

Владимир КОВАЛЕВ:

Обращаю внимание жителей области на проблему свалок в лесах. Губернатор области А.Г. Тулеев направил главам муниципальных образований телеграмму с требованием организовать расчистку

лесов от свалок бытового и строительного мусора. Несанкционированные свалки поручено ликвидировать до конца октября. Поводом для телеграммы послужило неудовлетворительное санитарное состояние лесов, примыкающих к населенным пунктам, и многочисленные обращения граждан в администрацию Кемеровской области. Захламление лесов происходит из-за отсутствия организации муниципалитетами сбора и вывоза бытового мусора. Напоминаю главам, что, согласно Федеральному закону «Об общих принципах организации местного самоуправления в Российской Федерации» (№ 131-ФЗ от 24.09.2003), они обязаны организовать утилизацию и переработку бытового

мусора, а также проводить мероприятия межпоселенческого характера по охране окружающей среды. С помощью лесных инспекторов территориальных отделов департамента лесного комплекса и бригад экологического десанта, набранных из учащихся ссузов и вузов, многие свалки уже обнаружены и ликвидированы муниципалитетами. Ликвидация свалок несомненно улучшит экологическую обстановку и предотвратит лесные пожары. Однако напомним одну важную аксиому: чисто не там, где убирают, а там, где не мусорят. Чистота наших лесов зависит, прежде всего, от самих кузбассовцев.

Евгения
РАЙНЕШ.

Из сердца вон — в стеллаж добро пожаловать

В столице Хорватии открылся музей разбитых сердец. А его «прототип» появился в Загреб еще в 2006 году. Именно тогда художники Олинка Вистица и Дражен Грубич решили, что с них хватит и разорвали свои любовные отношения. Однако дружескую связь поддерживать не перестали, и однажды захотели найти применение всем тем предметам, существование которых потеряло смысл после их расставания.

«Обычно люди стараются избавиться от вещей, напоминающих о неудавшемся романе, — и это нормальное поведение несчастных влюбленных. Однако мы решили направить эту разрушительную энергию в творческое русло. Нам захотелось сделать из нашего расставания что-то хорошее и с помощью творчества преодолеть боль», — рассказала Олинка.

Вистица и Грубич собрали небольшую коллекцию памятных им двоим вещей, а затем обратились к друзьям, чьи любовные лодки

также потерпели крушения, и попросили их пожертвовать в фонд будущего музея какие-нибудь предметы, напоминающие о былом счастье. Так среди экспонатов оказались письма, обручальные кольца, фотографии, секс-игрушки, пустые бутылки из-под алкогольных напитков, вылитых на свиданиях, и прочие «сентиментальные» артефакты.

Когда у художников накопилось достаточное количество предметов, они решили открыть небольшую экспозицию. Импровизированный музей был организован в грузовом контейнере, а

затем отправился в путешествие по Европе в трейлере. Затем художники обратились к властям Загреба с просьбой помочь им открыть стационарный музей, и им пошли навстречу. Сегодня в музее около шестистот экспонатов. Каждый предмет имеет свою историю, которая написана бывшим владельцем вещи. Например, о кофе-машине сообщается, что она принадлежала девушке о бывшем бойфренде, любитель кофе. «Когда он приходил, я всегда делала для него кофе. Когда он ушел, я варила кофе для себя в память о нем. Казалось, это будет продолжаться бесконечно. Чтобы разорвать этот порочный круг, я отдала кофе-машину музею».

Еще в музее есть желтый мотороллер, на котором влюбленные собирались совершить романтическое путешествие, мобильный телефон с историей одиночества («Он

отдал мне свой мобильник, чтобы я больше не могла позвонить ему»), другие ценные вещи.

Однако центральным экспонатом, как считают учредители, является протез голени, подаренный ветераном войны за независимости Хорватии. Во время боевых действий солдат потерял ногу и был отправлен в госпиталь, где познакомился с молодой, красивой и амбициозной девушкой из министерства обороны. У них завязался роман, но длился он недолго. «Протез прожил больше, чем наша любовь. Он был сделан из более прочного материала», — трогательно констатировал ветеран.

Создатели музея уверены, что посещение выставки способствует заживлению душевных ран отвергнутых влюбленных, напоминая им о том, что всё можно пережить.



Рис. Игоря Книжко.

В Кузбассе пока нет специализированных музеев для разбитых сердец. Но некоторые наши земляки, пострадавшие от расставаний с любимыми, тоже хранят «вещные доказательства» былых чувств.

Евгения, 34 года, тренер:

До сих пор храню воспоминание о своей первой любви. Мы сидели за одной партой в школе, он занимался вольной борьбой, был такой веселый, красивый, отличник. Я стояла у него ладонью, такой страшной и потной, от расставания с любимым, тоже храню «вещные доказательства» былых чувств. Евгений, 34 года, тренер:

До сих пор храню воспоминание о своей первой любви. Мы сидели за одной партой в школе, он занимался вольной борьбой, был такой веселый, красивый, отличник. Я стояла у него ладонью, такой страшной и потной, от расставания с любимым, тоже храню «вещные доказательства» былых чувств.

и были счастливы. Черт, ну не могу я выбросить этот велосипед! К тому же он достаточно прилично стоит.

Наталья, 32 года, бухгалтер:

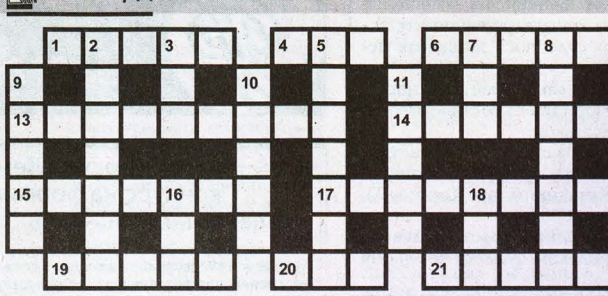
Когда-то у меня был парень. Мы долгое время встречались, он даже перевез ко мне кое-какие свои вещи. Потом решил расстаться. Он забрал все свое и уехал. Осталась только зубная щетка. Я долго не могла ее выкинуть, она так и стояла в стаканчике в ванной. И каждое утро, умываясь, я едва не плакала, глядя на эту щетку. Потом решила и выбросила ее прямо в мусорный бак. Знаете, сразу стало легче. С глаз долой — из сердца вон!

Максим, 39 лет, компьютерщик:

Ненавижу все эти безделушки, которые обычно дарят друг другу влюбленные: сердечки-мишечки-розычки. Толку от них никакого, только место занимают. В них нет индивидуальности, нет ничего от человека, который подобное дарит. Так что и сам не дарю этой дребедени, и другим не советую. Если кто тебе дорог, тебе нужен только он, а не его вещи.

Юлия СЕРГЕЕВА.

Кроссворд



По горизонтали: 1. У птиц - роговой шип на конечностях. 4. Столица автономной республики в составе РСФСР. 6. Итальянский драматург, автор пьесы «Принцесса Турандот». 13. Постоянная составная часть ядра живой клетки, носитель наследственной генетической информации. 14. Река в Предкавказье. 15. Пользователь телефонной связи. 17. Глобулярный белок, запасующий в мышцах человека кислород. 19. Искусственное русло. 20. Деталь конструкции монгольской юрты. 21. Доля, часть, норма.



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

Предприниматель
Олег Евдокимов,
известный в Мариинске
как основатель
компании
«Хорошая мебель»,
отошел от дел
и передал
бразды правления
своим бизнесом
старшей
из трех своих дочерей –
Елене Марьясовой.
Как управляет
наследством
24-летняя бизнес-леди?

VIII

О пользе
столичных
амбиций
II стр.

Как не уйти
в бизнес «по уши»
IV – V стр.

Откуда фермер
в Междуреченске
VI стр.

**ДОЧЬ
СВОЕГО ОТЦА**

Первый в Кузбассе «Центр поддержки предпринимательства» открыли кемеровские власти. Но объясняется это вовсе не тем, что городская администрация в двух шагах от областной и до нее быстрее дошла инициатива сверху - создать такие центры во всех муниципальных образованиях. Дело в том, что администрация Кемерова - города, в котором к тому времени сформировалась разветвленная инфраструктура поддержки малого и среднего бизнеса (помимо муниципального фонда поддержки предпринимательства, здесь первыми открыли бизнес-центр и бизнес-инкубаторы), памятуя о своем столичном статусе, еще до кризиса вынашивала идею поддержки кузбасских товаропроизводителей. Материализоваться эта идея должна была в сети магазинов «Товары Кузбасса», где горожане и гости столицы могли воочию увидеть, что наш регион богат не только углем и металлом. Торговые полки этих магазинов должны были заполнить не только продукты питания, но и промышленные товары (в частности, трикотажные и швейные изде-

лия) от кузбасских товаропроизводителей, а также сувенирная продукция от наших ремесленников. Цены в магазинах «Товары Кузбасса», по замыслу чиновников, должны быть «от производителя». В обмен на льготную аренду и беспрепятственный выход на рынок столицы нашего региона. Где еще они могут получить такую поддержку?

Первый такой магазин планировалось открыть в помещении бывшей детской поликлиники на улице 9 Января. Реконструкция его уже близилась к завершению, когда сверху прозвучала команда: «Надо!» Помещение, предназначенное для «Кузбасских товаров», пришлось срочно перепланировать. И в результате большую часть площади получил «Центр поддержки предпринимательства», а ассортимент «Товаров Кузбасса» ограничился продуктами питания.

Выходит, здоровые амбиции «столичных» чиновников из Кемерова остались неудовлетворенными? Отнюдь! Местный «Центр поддержки предпринимательства» стал (и до сих пор остается) для их коллег из других муниципалитетов образцом работы

по принципу «одного окна». Но если такие услуги, как регистрация либо закрытие бизнеса, оформление имущественно-земельных отношений, получение государственной и муниципальной поддержки, сегодня в нашей области оказывают все аналогичные центры, то содействие в предоставлении торговых площадей местным товаропроизводителям - только кемеровский.

И хотя кризис внес в прежние амбициозные планы администрации столицы Кузбасса серьезные коррективы, отказываться от них она, похоже, не намерена. По крайней мере, в конце апреля нынешнего года вместе с филиалом «Центра поддержки предпринимательства» в Кировском районе появился и магазин «Товары Кузбасса». А в конце августа в головном офисе состоялось торжественное открытие муниципального центра «Бытовые услуги», где, как ненавязчиво замечалось в сообщении пресс-службы администрации, «каждый кемеровчанин и гость областной столицы» смогут получить бытовые услуги по сниженным ценам.

О пользе столичных амбиций

Не обратив внимания на уточнение о месте дислокации муниципального центра «Бытовые услуги», заинтересовалась у Вадима Назарова - и.о. директора «Центра поддержки предпринимательства»:

- Значит, Вадим Владимирович, все-таки пришлось закрыть магазин на улице 9 Января? Дальновидные предприниматели быстро оттуда съехали, потому что сразу оценили: покупательский поток в этот тихий уголок не завернешь...

- А мы магазин не закрывали. Да, с открытия двое осталось - один торгует охлажденным мясом, другой полуфабрикатами. Если остались, значит, дела идут. У некоторых не пошли. Но это бизнес.

- Пустующие помещения есть?

- Сейчас одно помещение свободно. Но мы только местных товаропроизводителей приглашаем.

- А к вам товаропроизводители из других регионов просятся?

- Нет, перекупщики. У нас аренда по-прежнему льготная. Но только для местных товаропроизводителей.

- А в «Кузбасских продуктах» в Кировском районе лучше дела идут?

- По-разному. Но там мы сами торгуем.

- Это как?

- Берем у товаропроизводителей их продукцию под реализацию. Кстати, 8 рабочих мест в этом магазине создали, продавцы в основном жители Кировского района.

- И много товаропроизводителей на это пошли?

- Более 20. Причем наряду с крупными товаропроизводителями, такими, например, как «Анжерское молоко» и «Скоморошка», в этом магазине представлена и продукция «малышей», таких как сельскохозяйственный потребительский кооператив «Со-



гласие» из Промышленновского района.

- А «Бытовые услуги» вы где умудрились разместить?

- На цокольном этаже «Центра поддержки предпринимательства».

- В подвале, проще говоря? Чтобы просто это помещение занять или чтобы удовлетворить потребности живущих рядом в бытовых услугах?

- Мы с бывшим директором Андреем Петровичем Беловым (с 1 октября он назначен начальником управления потребительского рынка и развития предпринимательства администрации г. Кемерова. - Ред.) постоянно общались с предпринимателями, зарегистрированными через наш центр, получившими субсидию на открытие своего бизнеса, интересовались, как дела. У каждого одна и та же проблема: большая арендная плата, нет помещений - помогите! Субсидия на организацию самозанятости - 58800 рублей, а коммерческая аренда - 1,5 тысячи рублей за квадратный метр. Представляете, что после уплаты такой аренды на создание бизнеса остается? Вот так идея организовать муниципальный центр «Бытовые услуги» и родилась. Помещение цокольного этажа отремонтировали сами - на средства, заработанные «Центром поддержки предпри-

нимательства» от аренды торговых площадей.

- И скольких предпринимателей вы туда привлекли? Какие услуги они оказывают?

- 10 предпринимателей. Они предлагают, причем по сниженным ценам, услуги массажиста, фотоателье, полиграфии, производят ремонт швейного оборудования, пошив и ремонт одежды. Скоро добавятся автоуслуги и фито-дизайн - сейчас ремонт помещений заканчивается.

Кстати, 80% предпринимателей, оказывающих бытовые услуги, пришли к нам из центра занятости. Андрей Петрович Белов был в комиссии на получение субсидий. Безработный рассказывает: «Хочу открыть фотосалон». - «А у вас есть помещение?» - «Нет». - «А где будете свой фотосалон открывать?» - «Не знаю». - «Так пожалуйста, приходите в наш центр. Арендная плата от 250 до 350 рублей за 1 квадратный метр в месяц». У человека глаза заблестели: «Да не может быть такого!» Сейчас у нас работает. Для начинающих предпринимателей создание муниципального центра «Бытовые услуги» - реальная поддержка. Такой льготной аренды в городе больше нет.

- А услуги этих предпринимателей востребованы? Клиенты у них есть?

- Я захожу к ним каждый день, контролирую, идет или не идет народ. Очень много людей идет. Потому что в этом районе таких услуг очень мало. Особенно хорошо идут дела у предпринимателя, который ремонт швейного оборудования организовал. К нему едут со всех районов города. Идут к одному - заходят к другому... Так что клиенты у всех есть.

- А каких предпринимателей вы планируете еще поддержать, чем они смогут порадовать жителей и гостей столицы Кузбасса?

- У «Центра поддержки

предпринимательства» еще несколько новых проектов есть. Первый - организация на коммерческой основе швейного производства, где будет создано 25 рабочих мест и при этом сохранено обучение швейному делу детей-инвалидов, студентов на бесплатной основе.

Второй проект - восстановление тепличных хозяйств при школах города Кемерова. Они 10 лет не работают, кое-где лес растет на крышах. Школьное тепличное хозяйство - более тысячи квадратных метров.

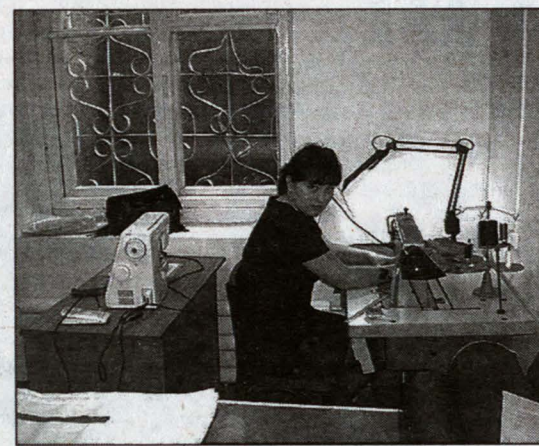
- Уверены, что имеет смысл? Тепличное хозяйство - энергоемкое, при нынешних ценах на энергоносители овощи в теплицах дешевыми не будут. Конкурировать на рынке с такой продукцией невозможно. «Сухоусскому» с собственной торговой сетью, с наличием сети «Кузбасские продукты» это не просто дается. Где выращенные овощи реализовывать будете?

- А у нас есть «Товары Кузбасса», наш центр сам организует ярмарки производителей продуктов питания и товаров народного потребления - реализовать поможем. Восстановим теплицу - сдаем ее в аренду предпринимателю. С аренды деньги пошли в казну. Арендодатель зашел на все готовое и просчитанное (у нас договор с сельхозинститутом заключен: агрономы, экономисты нам все считают, экономисту каждого квадратного метра теплицы). К нему на практику присылают студентов с преподавателями-агрономами, он платит им стипендию...

- За счет дешевой рабочей силы надеетесь себестоимость овощей снизить?

- Не это главное. Для студентов это практика. Для города - новые рабочие места, налоги.

Расспрашивала Вера КАРЗОВА.



От ОПОРЫ. Не зря говорят: извлечь пользу можно из любых амбиций, только «цена вопроса» будет разной.

Маркетинг от фонда

Три резидента Кемеровского бизнес-инкубатора представляли свою продукцию на «Сибирском форуме деловых услуг», завершившемся на днях на Красноярской ярмарке. Эту миссию выполнил муниципальный фонд поддержки малого предпринимательства г. Кемерово.

Это не первая попытка фонда помочь резидентам бизнес-инкубатора продвинуть их товары и услуги на рынок.

- Серьезно мы стали заниматься этим только в нынешнем году, - заметила президент фонда Елена Латышенко.

- А почему вы решили, что это надо делать?

- Сами предприниматели обозначают, что у них проблема с выходом на рынок. И мы видим, что у них хорошая продукция, а дойти до потребителя она не может. Потому что далеко не все малые стартовые предприятия могут себе позволить иметь в штате маркетолога либо воспользоваться услугами маркетинговых агентств. Впервые мы начали работать со студенческими проектами, которые зашли в наш бизнес-инкубатор в начале года. Но не ограничили тем, что разместили информацию об этих предприятиях на сайте фонда. Разрабатывали для них этикетки, слоганы, упаковку, медиапланы - как рекламировать себя, где заявляться...

- В штате вашего фонда есть маркетолог?

- До этого года не было. Отсутствие маркетолога, я считаю, ощущают многие муниципальные фонды. Да, наша финансовая и имущественная поддержка для начинающих предпринимателей значит много, но не все. Конечная цель такой поддержки - малое предприятие, приносящее доход в бюджет от реализации своей продукции. А вот с реализацией продукции «малышей» чаще всего и возникают проблемы. Я уверена, что помочь им в этом могут и должны именно муниципальные фонды. Нам повезло: в прошлом году мы взяли в свой фонд по программе «стажировка» выпускницу КузГТУ, маркетолога Елену Бакирову, и не захотели с ней расставаться. И ей понравилось у нас работать.

- Если не секрет, для какой продукции вы могли разработать визуальную атрибутику торговой марки? - поинтересовалась у самой Бакировой.

- Для замороженных овощей - продукции малого инновационного предприятия «МКС», созданного при КемТИППе.

- Торговая марка «Мешок картошки»?

- Нет, на рынок компания «МКС» вышла с торговой маркой «Здоровые овощи». Мы убедили ребят, что это название больше соответствует запросам их целевой аудитории. А их целевая аудитория - люди, которые пекутся о

своем здоровье и готовы платить за здоровый продукт (упаковка овощей в газовой среде, что долго сохраняет их свежими, - инновационная технология, и, естественно, стоят такие овощи недешево). Вместе мы обсудили дизайн этикетки, голограммы, потом ребята нашли художника и воплотили эти идеи в рисунке.

- И «Здоровые овощи» от «МКС» уже появились в кемеровских супермаркетах.

- Продукт очень интересный - ему рекламы не хватает. Мы и так, как могли, помогли компании: на сайте фонда создали странички для каждого резидента бизнес-инкубатора, и для «МКС» тоже.

- А компании, видимо, не хватает средств на рекламу?

- Им нужен минимальный рекламный пакет, который бы висел в супермаркетах. Но все сделать за резидентов мы тоже не можем...

На самом деле муниципальный фонд поддержки малого предпринимательства (читай: местная власть) уже немало сделал для резидентов городского бизнес-инкубатора. Сам факт их размещения в бизнес-инкубаторе - первое тому подтверждение. Последнее - участие лучших из них в «Форуме деловых услуг», завершившемся на днях на Красноярской ярмарке. Все расходы, начиная с оформления баннера для каждого

из трех предприятий-резидентов, заканчивая проездом туда-обратно, взяла на себя администрация города. Представив красноярцам и участникам «Форума деловых услуг» из других российских регионов продукцию и услуги трех лучших резидентов бизнес-инкубатора (охотничьи лыжи и обувь от индивидуального предпринимателя Алексея Поскрякова, овощные полуфабрикаты от компании «МКС» из КемТИППа и систему контроля, учета и управления инженерными коммуникациями зданий от компании «Контролинг» из РГТЭУ), а последним - шанс наладить коммерческие контакты с конкретными потребителями, президент фонда Елена Латышенко встретила с коллегами из Красноярского бизнес-инкубатора и обсудила с ними новую идею:

- Зачем ждать очередной такой форум, чтобы представить друг другу обладателей интересных, а тем более инновационных продуктов? - размышляет она. - А может быть, создать единую электронную площадку, чтобы у самих резидентов наших бизнес-инкубаторов была возможность связаться напрямую друг с другом в режиме on-line: интересно-неинтересно, посмотрели, может, какой-то совместный проект получится. Тем более, есть же интересные и уже проработанные идеи и у наших предпринимателей, и у красноярских, а почему не реализовывать их совместно - не организовать производство чего-либо у нас, и наоборот? К Новому году планируем запустить этот совместный проект. Надеюсь, что получится...

Вера КАРЗОВА.

МАРКЕТИНГ VS ДИЗАЙН: как сделать рекламу лучше

Маркетологи ничего не понимают в правильном дизайне, а дизайнеры не видят за красивыми картинками необходимости повышения продаж. Давайте разберемся, кто мешает кому и как правильно действовать в этой ситуации.

28 октября в Кемерове состоится первый в своем роде бой: «МАРКЕТИНГ VS ДИЗАЙН: как сделать рекламу лучше».

Уже сейчас вы можете записываться на ту и другую сторону боя на сайте rekcity.ru и готовить аргументы.

В ходе боя будут рассмотрены самые эффективные кейсы коммуникаций известных марок Кемерова и Новокузнецка.

Приглашенные спикеры - Владимир Черепанов, креативный директор новокузнецкого агентства «POWER CS», и Ольга Шубина, директор кемеровского «Коммуникационного агентства Шубиной Ольги».

Бой пройдет в ресторане «Мельница» по адресу: г. Кемерово, пр. Молодежный, 4г. Подробности по тел. 39-60-13.

От ОПОРЫ

Несколько слов об организаторах и спикерах этого мероприятия:

Владимир ЧЕРЕПАНОВ, креативный директор новокузнецкого агентства POWER Creative Strategies, опроверг сложившееся в российском рекламном сообществе мнение о недостаточно высоком качестве региональных рынков креативных услуг. Его проекты в области брендинга отмечены Гран-при, «золотом» и «серебром» Московского международного фестиваля рекламы Red Apple, «серебром» Epica Awards, «золотом» фестиваля рекламы «Идея!», «бронзой» ADCR Awards. И теперь его приглашают в жюри этих престижных конкурсов.

Ольга ШУБИНА, за 9 лет после окончания вуза набравшись опыта практического маркетинга в крупных кемеровских

компаниях («Крестьянское хозяйство Волкова А.П.», система быстрого питания «Подорожник», ООО «Агентство рекламных форм»), в этом году решила начать собственное дело - открыла «Коммуникационное агентство Шубиной Ольги».

Читателям ОПОРЫ Шубина известна как автор статьи «Маркетинг - причина кризиса», вызвавшей бурную дискуссию на редакционном сайте. Именно эта публикация помогла ей найти партнеров для малобюджетного маркетингового проекта «Клуб красивых женщин», который объединил несколько малых предприятий г. Кемерово, работающих на рынке бытовых услуг, и сейчас помогает им не только выживать, но и развиваться.

Тот, кто по результатам конкурса наберет большее количество баллов, получит грант на развитие собственного бизнеса в размере

100000 рублей.

Марина ШАВГУЛИДЗЕ, первый вице-президент Кузбасской торгово-промышленной палаты:

- Хотелось бы отметить позитивную тенденцию: в нашем регионе есть крупные компании, сильные игроки на рынке, готовые оказывать информационную и финансовую поддержку начинающим предпринимателям. Участие в конкурсе «Business Challenge» - это не только уникальная возможность получить новые знания и финансовую поддержку для развития собственного бизнеса. Это способ получить новые связи, знакомства и просто почувствовать себя членом бизнес-сообщества. Думаю, что подобные мероприятия должны проводиться чаще, поскольку они очень важны для развития экономики региона.

Елена ЛАТЫШЕНКО, президент муниципального некоммерческого фонда поддержки малого предпринимательства г. Кемерово:

- Мы с удовольствием приняли приглашение стать партнерами программы «Business Challenge», подобной которой в нашем городе еще не проводилось. Это уникальный шанс для предпринимателей повысить свой профессиональный уровень, оценить свои возможности и получить финансовую поддержку на развитие своего бизнес-проекта.

Большой бизнес - малому

Грант на развитие своего бизнеса получит лидер проекта «Business Challenge».

Проект «Business Challenge» компании TELE2-Кемерово стартовал вчера при поддержке Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области, муниципального некоммерческого фонда поддержки малого предпринимательства г. Кемерово, Центра содействия малому и среднему предпринимательству администрации г. Новокузнецка и Кузбасской торгово-промышленной палаты.

К участию в проекте приглашены индивиду-

альные предприниматели и собственники малого и среднего бизнеса, работающие на рынке не менее полугода и не более 3 лет. Для этого им необходимо до 26 октября заполнить анкету-заявку на сайте www.kuzbass.tele2.ru. Результаты отборочного тура будут опубликованы на этом же сайте 12 ноября.

30 участников, выбранных экспертным советом по результатам отборочного тура, получат возможность пройти бесплатное обучение у топ-менед-

жеров компании - автора проекта «Business Challenge» и ведущих российских тренеров по темам: финансы, управление персоналом, маркетинг и лидерство, а также принять участие в мастер-классах успешных бизнесменов и менеджеров ведущих кузбасских компаний. На период обучения все участники бесплатно размещаются в комфортабельной загородной гостинице с трехразовым питанием.

В ходе практических занятий участники делятся на 5 групп по шесть

человек. Каждая группа выполняет практические задания по каждой теме курса. Результаты работы групп оценивает жюри. Команда, набравшая максимальное количество баллов за выполнение всех практических заданий, получает специальный приз. Участники проекта будут выполнять также и индивидуальные задания. Тот из них, кто по результатам конкурса наберет большее количество баллов, получит грант на развитие собственного бизнеса в размере 100000 рублей.

Тысяча вопросов для начинающих

Маркетинг как двигатель процесса

В минувший вторник в одной из аудиторий училища № 14 Ленинско-Кузнецкого 31 предприниматель пришел на образовательный курс «Основы стратегии маркетинга». Признаться, само рыночное слово «маркетинг» заставило задаться на занятии, которое вел Артем Степанов, финансовый директор ООО «Деректива», сам действующий предприниматель. Всем же известно, что именно маркетингологов часто обвиняли в проблемах компаний во время кризиса. И на них же надеялись, из кризиса выбираться.

Но вовсе не о кризисных проблемах и самих маркетингологов пошел разговор в аудитории.

— Вот вы открыли свое дело, предприятие. В чем задача этого предприятия? — спросил для начала Артем Степанов.

— Вкусно накормить народ. Многие считают, что производить качественные колбасные изделия можно только на мясокомбинате. А как же тогда домашняя колбаса? Что может быть вкуснее? Малый колбасный цех вполне может вступить в конкуренцию с «титаном», сделав ставку на качество продукции! — оживилась женщина за первой партой.

— У нас кафе. Тоже хотим накормить народ, — подключилась ее соседка.

— Да? А если кто-то сделает это лучше вас?

— Конкуренция в этой среде достаточно высокая. Буду закупать продукты подешевле, чтобы выигрывать бизнес получился.

— Это уже ближе.

— Деньги зарабатывать...

— Уже лучше! А как вы определите, сколько будут стоить ваши товары, услуги? — двинулся дальше Артем Степанов.

— А я уже решила, что моя колбаса будет дешевле, чем у всех, буду внедрять новшества и различные новшества, стремлюсь привлечь как можно больше потребителей своей продукцией. Быть не хуже других, — отчеканила женщина — будущий колбасник.

— А как это вы решили?

— С мужем посоветовалась! Да и без того ясно, что привлекать надо покупателя.

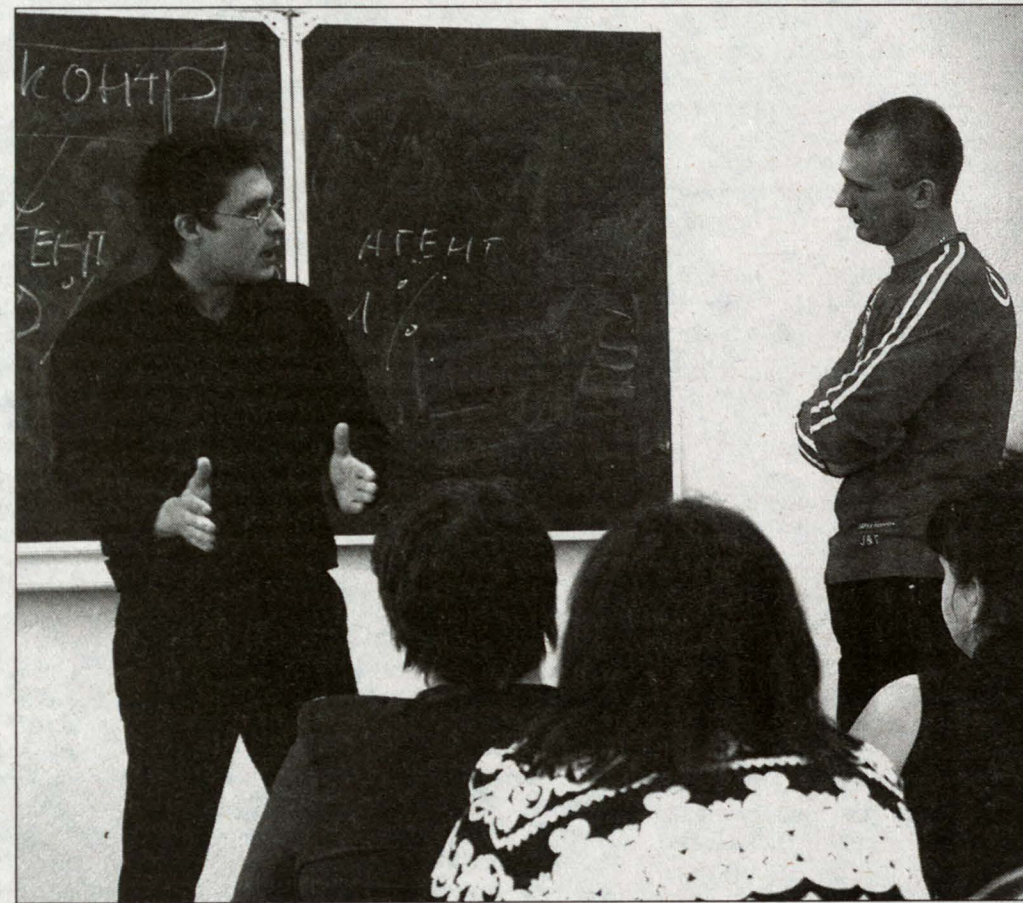
— А можно ли определить цену товара, если не начал торговать, как думаете?

— Можно. Вот я закупую продукты для кафе, готовим, считаем все затраты,

вы начали свое дело? Зарегистрировались как индивидуальный предприниматель? Или открыли фирму? Вопрос: «С чего начать?» для вас кажется бессмысленным. Будем работать! Делать мебель, шить одежду, печь хлеб или производить колбасу! Что здесь непонятного?

Так на этот вопрос на прошлой неделе отвечали ленинско-кузнецкие, недавно решившие заняться бизне-

сом, узнав о том, что в городе набирает обороты федеральная программа поддержки моногородов. Специальное финансирование по этой программе, как уже рассказывала «ОПОРА», предусмотрено для малого бизнеса. Это не только деньги на выделение грантов или кредитование предпринимателей. Государство решило профинансировать и учебу тех, кого поддержит материально.



У этой доски в Ленинско-Кузнецком разбираются бизнес-мечты начинающих предпринимателей.

накрутку делаем — и готовая цена, — не смутилась владелица строящегося кафе.

— Хорошо, вот вы просчитали все. Не ошиблись. Получили прибыль. Куда ее направите? — не отставал преподаватель.

— У меня химчистка будет. Получу прибыль — деньги в банк вложу. Пусть копятся. На развитие же нужно иметь средства! — подключилась к разговору третья «ученица».

— Ага, а вот лично вы как будете деньги получать? Питаться же вам элементарно нужно будет!

— Ну, как? Я же работаю. Деньги мои.

— Конечно, но вы же не собираетесь просто «снимать кассу»?

— Наверное, мне зарплата положена? Или я могу забрать все, что останется после выплаты налогов?

— Это вам выбирать!

— Это вам выбирать!

«Наскальная» живопись

Тетрадки «класс», где были 18 женщин и 13 мужчин в возрасте от 21 года до 58 лет, открыли, чтобы зарисовать «наскальную рисунки» из двух фигур:



человечка и круга рядом. Человечек — это он, предприниматель. Круг — его дело, бизнес-единица. От того, где расположить человечка (внутри круга или снаружи), порой, объяснял Артем Степанов, зависит успех всего предприятия.

Человек за кругом — тот, кто знает весь процесс (в кафе или в химчистке), но «кнопки» не нажимает, за плитой не стоит, а «сидит за столом» и считает. Считает все, чтобы в итоге понять, нужен этот бизнес кому-то еще, кроме него самого. Скажем, фермер ты, выращивающий кроликов на продажу, или просто кроликовод, решивший по случаю продать излишки. Ну, а если все же бизнес твой «кнутится» так, считаешь уже другое — как сделать его эффективным и прибыльным.

Человек в круге — всего лишь элемент этой бизнес-единицы. Случись что, заболел, к примеру, хозяйин-директор надолго, будет эта единица «крутиться» так, как до его болезни. И вообще, хозяйин-директор — это эффективно? Может, рядом есть человек, который сможет руководить лучше?

— Да кто лучше самого-то сделает?

— Мы и сами будем перевозить уголь и еще агентское вознаграждение получать. Конечно, выгодно! Все у нас будет хорошо.

— А сколько конкретно агентских и сколько своих, — не отставал Артем Степанов.

— 10 процентов угля сами перевезем, 10 процентов — агентских возмем.

— А вы посчитайте, убирая все ваши затраты, чистыми от всей суммы договора вы получите 9 процентов на агентских и всего 3 процента как перевозчик. Чем же выгодна тогда такая схема?

— Так вы предлагаете самим не возить, еще подрачика нанять?

— Это уж вам решать. Но для этого надо выйти

из круга бизнес-единицы и «осмотреться».

Не прямо в сети

44-летняя Клавдия Кадочникова, будущий колбасник, с первой парты, взяв в руки мел, заявила:

— Я точно знаю, что надо делать, чтобы деньги у меня были! Закупаю мясо, перерабатываю. Продаю на 10 процентов дешевле, чем у всех. Народ берет за милую душу. Все едят колбасу. Колбаса пользовалась, пользуется и будет пользоваться спросом у разных потребителей. Колбасный бизнес — одно из самых выгодных капиталовложений, достаточно посмотреть, что чаще всего вместе с хлебом покупают люди, чтобы сделать такой вывод. Я советовалась со специалистами, они мне сказали, что это правильно.

— Дешевая колбаса. Этим будете брать?

— Прежде всего вкусная и натуральная! Спросите у любого человека, какую он хочет колбасу! Вкусную и натуральную.

— Колбасных изделий и деликатесов от крупных производителей в магазинах много. Но практика показывает, что начинающие мясопереработчики имеют все шансы преуспеть на рынке. Но только ли качества товара для этого достаточно?

— ??? Конечно...

— А где для всех вы будете колбасу продавать?

— В торговых сетях, видимо, нужно?

— А как туда зайти, знаете?

— Им же самим должно быть интересно торговать качественным продуктом!

— Знаете, что такое плагиат?

— Нет.

— Рисуя на доске сетку-полки с товаром, Степанов пояснил:

— Есть выкладка товаров. Удобная для покупателя, заметная для него. И не очень. Выгодно на полке стоит товар, приносящий торговле больше денег. Например, 2 рубля от 15 рублей цены. Ваша колбаса будет стоить на

10 процентов дешевле, говорите? Хорошо. Но она на «неудобной полке» принесет торговле только рубль. Вы готовы платить те же 2 рубля торговым сетям?

— Нет. С чего это?

— Тогда сидите на неудобной полке.

— Может, тогда цех и магазинчик при нем открыть? Чтобы все свежее сразу на прилавок. Это подойдет для начала?

— А разве это отменяет вопрос, для кого колбаса. И почему они пойдут в ваш магазин?

Вот вы открыли свое дело, предприятие. В чем задача этого предприятия? — спросил для начала Артем Степанов.

— Вкусно накормить народ. Многие считают, что производить качественные колбасные изделия можно только на мясокомбинате. А как же тогда домашняя колбаса? Что может быть вкуснее? Малый колбасный цех вполне может вступить в конкуренцию с «титаном», сделав ставку на качество продукции! — оживилась женщина за первой партой.

— У нас кафе. Тоже хотим накормить народ, — подключилась ее соседка.

— Да? А если кто-то сделает это лучше вас?

— Конкуренция в этой среде достаточно высокая. Буду закупать продукты подешевле, чтобы выигрывать бизнес получился.

— Это уже ближе.

— Деньги зарабатывать...

— Уже лучше! А как вы определите, сколько будут стоить ваши товары, услуги? — двинулся дальше Артем Степанов.

— А я уже решила, что моя колбаса будет дешевле, чем у всех, буду внедрять новшества и различные новшества, стремлюсь привлечь как можно больше потребителей своей продукцией. Быть не хуже других, — отчеканила женщина — будущий колбасник.

— А как это вы решили?

— С мужем посоветовалась! Да и без того ясно, что привлекать надо покупателя.

— А можно ли определить цену товара, если не начал торговать, как думаете?

— Можно. Вот я закупую продукты для кафе, готовим, считаем все затраты,

вы начали свое дело? Зарегистрировались как индивидуальный предприниматель? Или открыли фирму? Вопрос: «С чего начать?» для вас кажется бессмысленным. Будем работать! Делать мебель, шить одежду, печь хлеб или производить колбасу! Что здесь непонятного?

Так на этот вопрос на прошлой неделе отвечали ленинско-кузнецкие, недавно решившие заняться бизне-

сом, узнав о том, что в городе набирает обороты федеральная программа поддержки моногородов. Специальное финансирование по этой программе, как уже рассказывала «ОПОРА», предусмотрено для малого бизнеса. Это не только деньги на выделение грантов или кредитование предпринимателей. Государство решило профинансировать и учебу тех, кого поддержит материально.

Логика понятна: деньги должны пойти тем, кто сможет правильно ими распорядиться. За последние две недели на курсах «Бизнес-старт» обучились 100 человек. На этой неделе заканчивают обучение еще 55 человек. Корреспонденты «ОПОРЫ» сели за парту рядом с предпринимателями, чтобы оценить эффективность такого обучения и понять, нужно ли оно самим «ученикам».

Кроме основ маркетинга, на курсе «Бизнес-старт» начинающих предпринимателей учат основам менеджмента, делового общения, бухгалтерского и налогового учета, правового обеспечения малого бизнеса. Ученики — предприниматели, начавшие свое дело не более года назад. Часть из них претендует на получение грантов (обучение для них обязательно), часть — просто решила узнать что-то новое. Читают курсы преподаватели РГТУ и действующие бизнесмены. После лекции о маркетинге, которая длилась почти 4 часа с небольшим перерывом, «ОПОРА» спросила тех, кого вызвали к доске и кто наблюдал за этим за партой, полезно ли это было для них.

Роман Гриднев:

— Я на грант не претендую. Когда узнал о программе поддержки бизнеса, посмотрел условия. Начинаясь предприниматель — подхожу. Нужно не иметь долгов по налогам — тоже подхожу. Условия простые и понятные... Но пока документы решил не подавать. Зато была возможность прийти обучение для начинающих предпринимателей, я с удовольствием сюда пришел.

Это вообще первый мой опыт — где-то поучиться. Окончил школу, и все. Учебно-курсовой комбинат был только перед тем, как на шахту

прийти. А сюда пошел, потому что в наше время необходимы знания, информация. Нужно следить за многими организационными вопросами. И осознаешь, что многого не знаешь.

На сегодняшнем занятии мне было интересно. Разобрать свои действия, посмотреть свои ошибки. Вопросы некоторые передо мной правильно поставлены. Я сам до них не додумался. Посмотреть договор на перевозку, что нам это дает, что из чего вытекает. Я по полочкам не раскладывал договор. Теперь понимаю, что нужно поработать над другой схемой.

Знаете, сама программа поддержки бизнеса — очень хорошая вещь, потому что деньги всегда бизнесу нужны. Буду участвовать во всех формах поддержки бизнеса, теперь знаю, где можно взять информацию.

Я не хочу быстрого эффекта. Просто есть мечта — уйти с шахты в стабильный, свой бизнес, может, к совершеннолетию дочери. У меня семья, двое детей. 1,5 года сыну Семену, 5 лет дочке Кате. Хочу, чтобы у детей было достойное образование.

Аренду помещения, зарплату я посчитала. 160 рублей получается одно занятие, если покупать абонемент на 8 занятий в месяц. 6 групп в день максимум по 8 человек, минимум — по 3. Максимум мы будем иметь порядка 170 тыс. рублей в месяц, минимум — почти 64. Клиенты уже подбираются.

Слово «социальный» Юлия не произнесла ни разу. Но «придраться» все же нашлось к чему.

— А кто у вас будет помы в центре?

— Преподаватель может!

— Он к вам не для этого нанимался!

— Я сама буду!

— Что же будете сама делать? И станете ли вы сами себе зарплату платить?

— Я еше и бухгалтер. Мне несложно помы помыть.

— А заболете вы, кто помы помое за бесплатно?

— Я же только сначала, потом и техника будет, — уже смирилась Юлия.

Татьяна ДУМЕНКО. Фото Федора Баранова. Ленинско-Кузнецкий.

Юлия Заборская:

— Я индивидуальный предприниматель с августа этого года. Вся бизнес-идея началась с моего сына, которому год и девять месяцев сейчас. Наша семья переехала в Ленинско-Кузнецкий в прошлом году. До этого жили в Томске и Кемерове. Сына мы водили в Кемерове в центр развития.

Мне очень понравилось — я увидела эффект от занятий.

А когда переехали, ребенка в садик устроить оказалось невозможно, и центров таких в городе нет. Вот я и решила. Образование у меня техническое, но знаю бухгалтерию — окончила курсы. Необходимые расходы посчитала, нашла помещение под центр (для него большая площадь не нужна — 30 кв. метров достаточно). Сейчас подыскиваю воспитателя и психолога. Подала заявление на грант. Деньги нужны на приобретение основных средств, аренду.

Порядка 3 тысяч детей в городе стоят в очереди в детский сад. Знаю, как мама, что у детей, не посещающих детский сад, есть проблемы с общением. Думаю, клиенты у центра будут. А если все пойдет нормально, то

будем развиваться, открывать такие центры, расширять услуги. Приоритет центра — комплексное развивающее обучение не только на занятиях, но и на оригинальных веселых праздниках. Игрушки и игры, конкурсы и задания — все в центре будет подчинено идее поддержки в ребенке стремление к познанию, развитию, обучению. Чтобы развитие было в радость.

С бухгалтерией у меня все нормально. Но вот курсы помогли мне понять то, чего я не знала или над чем не задумывалась. Я действительно думала многое взять на себя, вплоть до мытья полов. Но, наверное, не стоит этого делать. Мало ли, заболела или уехать нужно будет. Что тогда? Полезны мне были и правовые основы работы бизнеса. Элементарно, как вести себя в ходе проверки.

Своего пути я уже не сверну. Вот в ноябре сын из армии вернется, направлю его учиться. Может, на тот же маркетинг. Чтобы у нас был крепкий семейный бизнес. Я же намерена войти в этот бизнес всерьез и надолго.

Это мои мысли. Но курсы для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Я очень благодарна тому, что есть такая возможность для начинающих предпринимателей Ленинско-Кузнецкого узнать что-то новое для себя. Предпринимательство — это всегда риск. А на курсах нас фактически предупреждают от ошибок.

Со своего пути я уже не сверну. Вот в ноябре сын из армии вернется, направлю его учиться. Может, на тот же маркетинг. Чтобы у нас был крепкий семейный бизнес. Я же намерена войти в этот бизнес всерьез и надолго.

Курс для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Я очень благодарна тому, что есть такая возможность для начинающих предпринимателей Ленинско-Кузнецкого узнать что-то новое для себя. Предпринимательство — это всегда риск. А на курсах нас фактически предупреждают от ошибок.

Со своего пути я уже не сверну. Вот в ноябре сын из армии вернется, направлю его учиться. Может, на тот же маркетинг. Чтобы у нас был крепкий семейный бизнес. Я же намерена войти в этот бизнес всерьез и надолго.

Это мои мысли. Но курсы для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Я очень благодарна тому, что есть такая возможность для начинающих предпринимателей Ленинско-Кузнецкого узнать что-то новое для себя. Предпринимательство — это всегда риск. А на курсах нас фактически предупреждают от ошибок.

Со своего пути я уже не сверну. Вот в ноябре сын из армии вернется, направлю его учиться. Может, на тот же маркетинг. Чтобы у нас был крепкий семейный бизнес. Я же намерена войти в этот бизнес всерьез и надолго.

Это мои мысли. Но курсы для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Я очень благодарна тому, что есть такая возможность для начинающих предпринимателей Ленинско-Кузнецкого узнать что-то новое для себя. Предпринимательство — это всегда риск. А на курсах нас фактически предупреждают от ошибок.

Со своего пути я уже не сверну. Вот в ноябре сын из армии вернется, направлю его учиться. Может, на тот же маркетинг. Чтобы у нас был крепкий семейный бизнес. Я же намерена войти в этот бизнес всерьез и надолго.

Это мои мысли. Но курсы для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Я очень благодарна тому, что есть такая возможность для начинающих предпринимателей Ленинско-Кузнецкого узнать что-то новое для себя. Предпринимательство — это всегда риск. А на курсах нас фактически предупреждают от ошибок.

Со своего пути я уже не сверну. Вот в ноябре сын из армии вернется, направлю его учиться. Может, на тот же маркетинг. Чтобы у нас был крепкий семейный бизнес. Я же намерена войти в этот бизнес всерьез и надолго.

Это мои мысли. Но курсы для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Клавдия Кадочникова:

— Работала на заводе шахтного пожарного оборудования газосварщиком. Зарабатала «Трудовую Славу» III степени. До этого — на «Кузбассэлектронте». Но, как видите, предприятия разваливаются, а работать надо. Два года назад ушла на рынок — к частной предпринимательнице, которая производит фарш. Работаю продавцом фарша на рынке.

Про программу узнала — решила открыть свое дело, 22 сентября зарегистрировалась как частный предприниматель. Есть инициатива, физически работать не боюсь, потенциал творческий есть. Я узнала всю технологию производства фарша, окунулась в этот мир. И немнужно смотреть дальше — что из этого может получиться хорошая продукция для горожан. Вкусная колбаса. Словом, все сошлось.

Наладить производство совсем не так сложно, как может показаться на первый взгляд.

Уже подобрала помещение, где будет цех. Ремонт мы там сделали,

оборудование частично завозим. О том, что для этого производства нужно, читала в специальной литературе, советовалась с друзьями, которые в этом понимают. Сейчас претендую на финансовую поддержку для открытия своего бизнеса. Нужен пароконвектомат для производства колбасы. Он стоит тысяч 250. Грант — до 300 тысяч. Если мне поверят и дадут грант, останутся деньги на небольшую холодильную установку.

Я хочу, чтобы продукт был полезен для здоровья. Сейчас крутом модифицированные продукты появляются. Я хочу делать все натуральное. Мне кажется, покупатели должны это оценить.

Это мои мысли. Но курсы для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Я очень благодарна тому, что есть такая возможность для начинающих предпринимателей Ленинско-Кузнецкого узнать что-то новое для себя. Предпринимательство — это всегда риск. А на курсах нас фактически предупреждают от ошибок.

Со своего пути я уже не сверну. Вот в ноябре сын из армии вернется, направлю его учиться. Может, на тот же маркетинг. Чтобы у нас был крепкий семейный бизнес. Я же намерена войти в этот бизнес всерьез и надолго.

Это мои мысли. Но курсы для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Я очень благодарна тому, что есть такая возможность для начинающих предпринимателей Ленинско-Кузнецкого узнать что-то новое для себя. Предпринимательство — это всегда риск. А на курсах нас фактически предупреждают от ошибок.

Со своего пути я уже не сверну. Вот в ноябре сын из армии вернется, направлю его учиться. Может, на тот же маркетинг. Чтобы у нас был крепкий семейный бизнес. Я же намерена войти в этот бизнес всерьез и надолго.

Это мои мысли. Но курсы для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Я очень благодарна тому, что есть такая возможность для начинающих предпринимателей Ленинско-Кузнецкого узнать что-то новое для себя. Предпринимательство — это всегда риск. А на курсах нас фактически предупреждают от ошибок.

Со своего пути я уже не сверну. Вот в ноябре сын из армии вернется, направлю его учиться. Может, на тот же маркетинг. Чтобы у нас был крепкий семейный бизнес. Я же намерена войти в этот бизнес всерьез и надолго.

Это мои мысли. Но курсы для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Я очень благодарна тому, что есть такая возможность для начинающих предпринимателей Ленинско-Кузнецкого узнать что-то новое для себя. Предпринимательство — это всегда риск. А на курсах нас фактически предупреждают от ошибок.

Со своего пути я уже не сверну. Вот в ноябре сын из армии вернется, направлю его учиться. Может, на тот же маркетинг. Чтобы у нас был крепкий семейный бизнес. Я же намерена войти в этот бизнес всерьез и надолго.

Это мои мысли. Но курсы для начинающих предпринимателей «Бизнес-старт» — название правильное! — меня заставили задуматься. Я поняла одну серьезную вещь — не нужно по уши находиться в этом бизнесе. Удалить себя оттуда, чтобы при малейшем нюансе все не развалилось. И открытием, абсолютно серьезно вам говорю, стали моменты, связанные с торговой сетью. Да, в розницу идти необходимо. Потому что

если будет на отшибе магазин, никто в него не пойдет. А торговые сети ближе к потребителю. Но соваться сразу, как я поняла, не стоит.

Я очень благодарна тому, что есть такая возможность для начинающих предпринимателей Ленинско-Кузнецкого узнать что-то новое для себя. Предпринимательство — это всегда риск. А на

В шахтерском Междуреченске муниципальные гранты помогают начинающим предпринимателям развивать не только сферу услуг, но и... фермерство.

В Междуреченске с разведением крупного рогатого скота всегда были проблемы. На зажатой горами и реками территории нет ни пастбищ, ни сенокосных угодий... Поэтому среди владельцев подсобных хозяйств людей, отважившихся держать даже одну корову, по пальцам можно пересчитать. В этом ряду семья Москаленко — уникальное явление: в их хозяйстве 40 голов крупного рогатого скота. Попасть в фермерское хозяйство начинающего предпринимателя Рамзии Москаленко, спрятавшееся далеко в тайге, за разрезом «Красногорский», совсем непросто. Надо отметить, что на КПП устьевого предприятия и потом еще долго колесить по технологической дороге, углубляясь в лес.

За 11 лет, пока Москаленко ведут в этой таежной глубинке хозяйство, они сумели выстроить своими силами два хлева для коров, телятники, сеновалы, баню, гараж и еще ряд необходимых хозяйственных построек. Ни один год у них не обходится без строительства. Сейчас, например, возводят жилье для нанятых помощников и склад для хранения сочных кормов. В перспективе — строительство нового гаража, телятника и более просторного дома для своей семьи.

Когда они успевают заниматься еще и строительством при таком ежедневном плотном графике ухода за скотиной, одному Богу известно. Кроме того, наше короткое лето — это еще и пора заготовки сена. А его для сорока животных требуется ох как много. Первые годы, когда только начинали развивать хозяйство и держали всего несколько коров, косили вручную. Сейчас выручают трактор и сенокосилка. Но на горах покос далеко не простой. В течение всего лета Иван Москаленко с сыном Алексеем и двумя помощниками не покладая рук заготавливали сено.

Есть в этих местах и небольшие поля. Раньше там красногорцы сажали картошку. Сейчас они служат для семьи Москаленко сенокосными угодьями. С помощью техники сена удается заготовить на всю зиму. Им забиты все сеновалы, и еще несколько стогов стоит прямо на улице. Нынче подстраховались, заготовили побольше, потому что прошлой холодной и очень уж длинной зимой кормов оказалось недостаточно, и пришлось еще закупить на 15 тысяч рублей алтайского сена. А это уже незапланированные расходы.

С кормами выручает пивзавод «Славянка», практически бесплатно дающий зерновые отходы, остающиеся после сбраживания. На Новокузнецком мелькомбинате фермеры приобретают отруби. Летом скот в основном на выпасах, а зимой в ход

идут, помимо сена, овощи, другие корма. С завершением строительства склада в рационе коров добавится больше сочных кормов. В хозяйстве есть трактор «Беларусь», небольшой грузовичок «Мазда» и «легковушка». Без них было бы не обойтись.

Обо всем этом Рамзия Радиковна рассказывает, пока мы совершаем экскурсию по территории. За коровником и баней — ручей, где охлаждаются фляги с молоком. Проточная вода — хороший природный охладитель: при погружении фляг в холодную воду химические процессы и рост микроорганизмов замедляются.

С водой в хозяйстве проблем нет. От родника фермеры проложили тру-



Молоко от Офелии

бы и провели себе водопровод. Воды животным требуется много, без водопровода никак нельзя. Сейчас в хозяйстве 15 дойных коров. Скоро их будет на треть больше.

...Дождь начал потихоньку затихать, пришла пора выпускать буренок на пастбище. Пастух Василий Храмов (он из нанятых работников) уводит всю рогатую и хвостатую рать со двора. Ферма пустеет, только трехмесячная телочка по кличке Дубрава так и вьется возле хозяйки.

— Смотрите, какая красавица! Бровки как нарисованные. Сколько мы хозяйство держим, у нас такой еще не было! — показывает хозяйка свою любимицу. И правда, хороша!

Мы заходим в опустевший просторный коровник со стойлами, где каждая корова знает свое место. Над стойлами — таблич-

ки с кличками. Кого здесь только нет: Кармелита, Джади, Рада, Андриетта, Мэри и даже Офелия. Каждому родившемуся животному кличка выбирается с любовью. Среди бычков, например, есть «мушкетеры» — Арамис и Портос.

Рабочий день в фермерском хозяйстве начинается «от печки». Пока в больших кастрюлях греется вода перед дойкой, хозяйка готовит завтрак. За общий стол садятся все вместе — хозяева и помощники. Потом начинается обычный день, в котором отдохнуть удастся только во время обеда. Чтобы в коровниках было чисто, отходы вывозят на тележке. Дойть пока приходится вручную. Дойильный аппарат приобрели недавно, но он оказался бракованным. Поэтому, не надеясь на технику, доят коров

вчетвером, включая мужчин, и длится этот процесс минут сорок.

Муж Рамзии Иван Алексеевич и сын Алексей постоянно чем-то заняты: пока мы общаемся с хозяйкой, они не присели ни на минуту. Признаются, что отдыхают, сменяя одну работу другой.

А Рамзия Радиковна после того, как молоко охладится и 13-литровые бидоны погружены в машину, отправляется в город. Она каждый день развозит по заявкам в общей сложности до ста литров, с доставкой до квартир. Число желающих покупать вкусное, цельное, экологически чистое молоко постоянно растет. В некоторых домах по пять-шесть банок продает только среди соседей.

...Путь в предпринимательство у 52-летней Рамзии Москаленко выдался тернистым. Она и не предполагала, что ей придется стать фермером. Рано вышла замуж и рано овдовела, оставшись с тремя дочерьми. Судьба свела ее с Иваном Москаленко, у которого после гибели жены остались малолетние сын и дочь. Растили всех детей, как родных. Всем дали хорошее образование.

Рамзия теперь вспоминает: когда соединились в одну семью, не столько пугало, что у нее оказалось пятеро детей, сколько то, что в хозяйстве три дойные коровы. Муж не хотел жить в казенной квартире, по характеру добрый, работящий, непьющий, он привык вести подсобное хозяйство. Поначалу Рая, хоть и никогда не была белоручкой (11 лет отработала на стройке штукатуром-маляром, а потом 10 лет грузчиком в универсаме), так уставала, что еле добиралась до кровати. А еще страшно болели руки.

Потом втянулась, привыкла.

А в 1999 году нашлось это место в тайге, здесь раньше была чья-то пасека, и они решили переехать туда, где коровам будет привольнее.

Приехали на пустое место. За лето муж вместе с помощником построили дом и сарай. С этого и начали свое хозяйство. О предпринимательстве она раньше не думала. Просто разводили скот, возили молоко в город, жили натуральным хозяйством, потихоньку строились.

— Я сперва сильно не вникала, а сейчас все в свои руки взяла, — признается Рамзия Радиковна. Поняв, что муж в хозяйстве не командир, решение всех организационных и юридических вопросов она взяла на себя. Дает ежедневный наряд помощникам, осуществляет «стратегию» и руководство фермой. Этой зимой узаконила существование фермерского хозяйства, оформив предпринимательскую деятельность.

Но пока у предприятия не оформлено право на землю. И это является главной проблемой. В городе нет земель, предназначенных под сельское хозяйство. А значит, нет и юридических оснований для оформления. Была еще проблема со светом, но благодаря поддержке городской власти она решилась.

По весне к фермерам заехал глава города Сергей Щербаков, решивший посмотреть, что за ферма выросла в лесу. Увидел, как старательно ведут свое дело Москаленко, какая это трудолюбивая семья, выяснил, какие у них трудности. Специалисты управления потребительского рынка, услуг и поддержки предпринимательства помогли подготовить

документы на участие в конкурсе грантов. Единодушным решением на развитие фермерского хозяйства семье Москаленко было выделено 300 тысяч рублей в качестве муниципального гранта на приобретение передвижной дизельной электростанции. Денег хватило не только на станцию 5,5 КВт. Купили еще сегментную сенокосилку и универсальные 8-колесные грабли-ворошилки, которые цепляются к трактору. Таким образом, муниципальный грант стал хорошим подспорьем в развитии фермерского хозяйства. Теперь хоть не приходится по вечерам пользоваться керосиновыми лампами. Решить вопрос с электричеством они пытались и своими силами, но китайская дизельная электростанция, которую приобрели задешево, быстро вышла из строя.

В свою городскую квартиру их теперь не манит. Уже привыкли жить и работать на свежем воздухе, да и хозяйство не оставишь без присмотра. Именно по этой причине не могут позволить себе куда-нибудь съездить отдохнуть.

— Коровы режим любят, надо все делать вовремя. Поэтому отдых у нас — только с вечера до утра. Так же и праздники. Мы из трудолюбивых, — говорит Рамзия Москаленко.

Выгодно ли держать такое хозяйство? Вопрос проблематичный. Хлопотно, это точно, и не всем под силу. Фермерство требует больших вложений. Здесь, как нигде, точна русская мудрость: «Как потопашешь, так и полопашешь».

— Вроде бы за лето наберем денег, но надо закупить корма, строительные материалы, обеспечить содержание и зимовку скота, и к весне от накопленных средств уже мало что остается, — замечает предприниматель.

А еще она заботится о своих помощниках. В лесу с ней, Иваном и Алексеем живут еще две семейные пары. В городе бы они пропали, спились и оказались бы в поле зрения правоохранительных органов. А тут усердно работают и даже благодарны, что Рамзия Москаленко помогает им сохранить человеческое достоинство.

— Зарплату не плачу, потому что как только деньги попадают им в руки, хорошего ничего не получается. Мы вместе питаемся, я их снабжаю всеми необходимыми вещами, одеждой, вместе строим им жилье. Сюда ведь не каждый пойдет работать. Поэтому приходится иметь дело с особым контингентом. Взяла одного 25-летнего парня, бывшего детдомовца, который бомжевал на городской свалке. Добрый, работящий парень, хорошо помогал на сенокосе. Но вырвался в город, выпил лишнего, избил женщину, теперь ему грозит срок. Приходила к нему в СИЗО, проведала, так он плачет: «Тетя Рая, я вас так подвел...» Упустила я его, — по-матерински сокрушается Рамзия.

Людмила ХУДИК.
Фото автора.



В Междуреченске с разведением крупного рогатого скота всегда были проблемы. На зажатой горами и реками территории нет ни пастбищ, ни сенокосных угодий... Поэтому среди владельцев подсобных хозяйств людей, отважившихся держать даже одну корову, по пальцам можно пересчитать. В этом ряду семья Москаленко — уникальное явление: в их хозяйстве 40 голов крупного рогатого скота.

Бурный, зачастую трагически-кровавый рост русского государства, происходивший в XVII веке, стал удачным временем для людей, стремящихся уйти от власти феодальных порядков и жить своей волей. Из таких людей получались лихие казаки и разбойники, предприимчивые купцы и удачливые охотники-промысловики. Впрочем, торговля в те времена могла быть весьма неравноценной и по современным меркам скорее походила на грабёж.

(Продолжение.
Начало в ОПОРЕ
за 29 сентября с.г.)

Заплати ясак и пей спокойно

Все знают из школьных учебников истории, что доверчивым африканским или индейским вождям циничные европейские негодяи предлагали незатейливые безделушки под видом сокровищ, а в обмен получали ценные колонизаторские товары. Однако в своё время подобный обмен процветал и в Сибири.

Согласно результатам археологических раскопок, в XVII веке у коренного населения Кузбасса наибольшим спросом пользовались недорогие украшения, их находили в десятки раз чаще, чем другие русские товары – оружие или орудия труда. Перстни и кольца, бусы и серьги, бубенчики и колокольчики... Понятно, на что это менялось – кузнецкие соболя долго считались лучшими в России (а значит, и в мире).

Другой верный способ выгодного приобретения пушнины – обмен на спиртное. Купцы угощали местных охотников ржаным самогонном, который в российских документах и обычном разговоре называли вином (польское слово «водка» закрепилось только в XX веке), но только это «вино» изготавливалось из браги жителями тех же сибирских острогов. Монголоидная раса менее устойчива к отравлению алкоголем, который для европейских народов с незапамятных времён является излюбленным средством релаксации. Традиции потребления спиртного и связанных с этим культурных ритуалов, хоть как-то приводящих в приемлемое русло сомнительное удовольствие, сибирские аборигены тоже не имели, поэтому новый вид кайфа имел для них крайне тяжёлые последствия – как для современной русской молодёжи знакомство с ханкой и героином.

Ещё одной выгодной затеей, продвигавшейся в лучших колонизаторских традициях, стали азартные игры в зернь (кости) и карты. При этом, разумеется, скупщиками пушнины использовались как приобретённые с годами мастера, так и банальное подпаивание наивных партнёров по игре и всевозможные нечестные приёмы. Впавший в азарт абориген мог проиграть всю свою добычу на годы вперёд... Аналогий такому бизнесу в нашей современной жизни долго искать не придётся – салоны игровых автоматов сравнительно недавно

хорошо «подоили» некоторых кузбассовцев. Приснопамятный Карл Маркс, сказав, что капитал при 100% прибыли «попирает все человеческие законы, а если прибыль доходит до 300%, то он способен на любое преступление», лишь констатировал печальный факт.

Описанные здесь технологии обогащения применялись купцами и промысловиками повсеместно в Сибири, использовались в том числе и в Кузнецке, ведь населяли его совсем не ангелы. Однако прямых описаний злоупотреблений в немногочисленных отрывках текстов, сохранившихся со времени существования острога, мы не найдём – такие факты не фиксировались, как недостойные упоминания. Зато царские указы, призванные образумить алчных воевод, подробно живописали все махинации, творимые мздоимцами. Есть в кузнецких документах упоминание о регулярной «винной даче татарам с калмыками», с которых собирали ясак. Жалование водкой, так сказать, подслащало горькую участь государевых данников.

Выгодной затеей стали азартные игры в зернь (кости) и карты. При этом скупщиками пушнины использовались как приобретённые с годами мастера, так и банальное подпаивание наивных партнёров по игре и всевозможные нечестные приёмы. Впавший в азарт абориген мог проиграть всю свою добычу на годы вперёд...

Разумеется, сейчас, когда в политической моде всевозможные исторические претензии с требованием выплат миллиардных компенсаций и постоянных публичных покаяний, информация из прошлого о бедах, потерях и несправедливостях в отношениях между народами кажется вредным компроматом (а для почитателей легенд из учебников – даже злостной клеветой).

Однако жизнь такая, какая она есть, и в середине XVII века история многих самых цивилизованных на сегодняшний день народов представляла собой кровавый кошмар.

Достаточно вспомнить начавшееся в те же годы планомерное истребление индейцев англосаксонскими переселенцами, и нравы русских купцов в Кузнецком крае покажутся образцом толерантности.

Лиха беда НАЧАЛО

Царское дело

Особенно добавляла проблем и коренным жителям, и русским колонистам ненасытная жадность воевод. Власть они имели огромную, могли даже вести дипломатические переговоры только, так сказать, исходя из политической ситуации, без предварительного согласования с Москвой; налоги и сборы тоже поручались им под честное бо-

ярское слово. Соответственно, эффект был ужасным. Этих «госслужащих» (согласно историческим документам) в народе поминали не иначе, как разорителей и грабителей, а в устной форме, думается, находили эпитеты покрепче. Даже дореволюционные историки не скупились на слова осуждения и злоупотребления местного начальства называли «грандиозными».

Неоднократно в сибирских острогах против воевод вспыхивали восстания, царская власть тоже время от времени пыталась обузывать особых беспределщиков. В истории Кузнецка громких смут не было, народ по большей части отвечал на ненавистное иго побегами. Коррупционная схема была проста до чрезвычайности: воевода увеличивал царский «госзаказ» ровно вдвое (половину – себе), ну а сборщики добавляли свою треть, и с подьяческих требовали три шкуры вместо одной, запланированной казной. Разумеется, такое хищничество отражалось и на поголовье промысловых зверьков, и на торговле пушминой: казна и воевода забирали лучшее, а остальным относи-

тельно честным скупщикам приходилось иметь дело с второсортными остатками.

В первой половине XVII века экспорт пушнины обеспечивал до трети всех доходов государства, поэтому сложная ситуация с важнейшим источником пополнения казны беспокоила правительство. Оно специально создало особый Сибирский приказ, чтобы навести порядок в сборах податей, и постоянно требовало от воевод не воровать, не притеснять ясачных инородцев. Предпринимательская деятельность тоже регулировалась Сибирским приказом. Назначенному воеводой Кузнецкого острога Голенцеву-Кутозову (дальнему предку победителя Наполеона) царь Михаил Фёдорович Романов наказывал: «А которые торговые люди учнут приезжать с товары своими в Кузнецкий острог, у тех торговых людей велети товары их переписывать на лицо, и торговати им своими товары до тех мест, покамест ясачные люди государев ясак заплатят весь сполна, не велеть». Самодержец опасался, что после сделок с ушлыми купцами для казны останется один третий сорт и неликвид, и грозил за нарушение своего указа конфискацией товаров.

Другая монаршья «милость», серьёзно отражавшаяся на доходах купцов, местных и пришлых, – регулирование цен, особенно во внешнеторговых сделках (традиция, однако!). «Продажу соболей бухарцам и купцам других наций дозволить только по цене от 20 до 40 рублей; а чернобурых лисиц не продавать вовсе. Денег не отпускать за границу вовсе». Последнее распоряжение было попыткой соблюсти финансовые интересы государства, испытывавшего острую нехватку монет из драгоценных металлов.

Тогда мировой валютой служили не зелёные бумажки с глазастой пирамидой, а йоахимсталеры – серебряные монеты, чеканившиеся в принадлежавшей Габсбургам Чехии. Их принимали и ценили по всей Европе, называя для краткости талерами (английский вариант «даллер» стал через столетие американским долларом). В России тоже ценили общеевропейскую монету за её полноценный вес и выпустили свою копию – ефимок. Однако вскоре, чтобы справиться с дефицитом денежных средств, правительство стало выпускать «облегчённые» серебряные монеты или пыталось ввести медные деньги, что закончилось кровопролитным восстанием. Поэтому забота государя о казне и народном спокойствии была совершенно оправданна, но кузнецким купцам приходилось сильно терять в барышах ради высших государственных интересов.

Александр ЛОГИНОВ.

(Продолжение следует.)

Верный способ выгодного приобретения пушнины – обмен на спиртное. Купцы угощали местных охотников ржаным самогонном, который в российских документах и обычном разговоре называли вином (польское слово «водка» закрепилось только в XX веке), но только это «вино» изготавливалось из браги жителями тех же сибирских острогов.



Рис. Андрей Горшков.

«Не люблю ограничений от печи до порога»

На четвертом курсе университета Елена Марьясова решила перейти на заочное отделение. Отец предложил ей работать главным бухгалтером в компании «Хорошая мебель», которую он основал четыре года назад (компания занимается производством корпусной мебели). Девушка признается, что было немного страшно, бухгалтерский учет она знала только в теории, которую старательно изучала на экономическом факультете. Для нее это была большая ответственность, ведь на производстве отца работали тридцать человек.

— Но я согласилась, — рассказывает Елена. — Отец сказал так: «Я бизнес открыл, развиваю, должна быть преемственность поколений. Я не вечный, а для кого-то чужого не хочется работать. Давайте продолжать дело семей». Младшая сестра Алина решила своей дорогой идти, в банке желает работать. Учится она на экономическом факультете, но считает, что предпринимательство — это не ее призвание, предпочитает, чтобы круг обязанностей был четко ограничен. А я вот, наоборот, не люблю, когда меня ограничивают — ваше только от печи до порога. Мне интересно самой решать вопросы и выбирать.

Поэтому дочери бизнесмена приходилось и вникать в производство, и учиться отстаивать свою точку зрения. Несмотря на волевой характер, Елена была застенчивой. Она внимательно следила за тем, как отец разговаривает с работниками, как ведет себя на переговорах с поставщиками, восхищалась его умением убеждать людей и расположить к себе. Вскоре отец оценил старания дочери и добавил новых обязанностей: кадровое делопроизводство и связи с общественностью. Параллельно текущей работе Елена стала бывать в администрации района, на заседаниях совета предпринимателей, изучать юридическую практику и решать спорные вопросы в налоговой.

Через год Олег Евдокимов, отец Елены Марьясовой, объявил дочери, что передает дело в ее руки.

«Как сама решила — так и будет»

С приходом Елены в бизнесе многое стало меняться. И, как показало время, в лучшую сторону. К примеру, форма работы с клиентами. Если раньше свою продукцию компания в основном предоставляла покупателям в готовом виде, то сегодня «Хорошая мебель» перешла на работу по предварительному заказу. Елена проанализировала спрос. Оказалось, что 90% их клиентов предпочли бы заказать мебель на свой вкус. Причина заключалась в том, что покупатели выбирали товар, учитывая пла-

Времена меняются. На смену родителям — предпринимателям, начинавшим свой бизнес без знаний экономики в период быстрого накопления капитала, приходят образованные и энергичные дети. Они знают, как выстроить стратегию развития, маркетинг и просчитать риски. Но «отцам и детям» не всегда удается найти общие цели. Молодой бизнес — леди из Мариинска Елене Марьясовой конфликт поколений неведом: отец всегда был ее лучшим другом и наставником. Год назад он передал дочери бразды правления бизнесом, воплотив в реальность свою давнюю мечту о семейном бизнесе.

Дочь своего отца



Олег Евдокимов с дочерьми. Елена — крайняя справа.

нировку своей квартиры и интерьер, а в этом стандартов практически нет, возникали нюансы, из-за которых клиент не всегда был доволен готовой мебелью.

Новая форма работы принесла пользу и самой компании: увеличился оборот средств, соответственно и прибыль. Теперь деньги не лежат мертвым капиталом в готовой продукции, дожидаясь своего покупателя; все изготавливается уже конкретному заказчику. В компании сегодня работают талантливые проектировщики, которые

были приняты существующие розничные. Их предложения Елена Марьясова пока не приняла, говорит, что производственная мощность сегодня сделать этого не позволяет, терять же покупателей у себя в Мариинске считает неправильным. На местном рынке «Хорошая мебель» — единственный производитель корпусной мебели, конкуренцию составляют частично лишь те, кто занимается перепродажей.

Еще одним плюсом от появления молодого предпринимателя для экономи-

Проектировщики сами принимают заявки, делая это профессионально. И претензий у клиентов не бывает, что что-то забыли или сделали не так, как хотел клиент — информация не теряется. Сейчас «Хорошая мебель» выполняет от 30 до 40 комплексов заказов в месяц.

— Первые дни, когда отец отошел от дел, все время тянуло позвонить ему, посоветоваться, — делится Елена. — Как-то проектировщики обратились с вопросом, не удержалась, звоню, а отец мне отвечает: «Доро-

техники. Но в планах Елены Марьясовой освоить дизайн интерьера и предлагать дизайнерские услуги клиентам (к слову сказать, ниша эта в Мариинске свободна). Чтобы мебель не просто удачно вписывалась в квартиры по размерам, цвету и форме, но и была неотъемлемой частью интерьера. Создавать стиль — индивидуальный, особенный и, может, даже неповторимый — этого сегодня желает Елена Марьясова. Работать с такими заказчиками и изготавливать мебель практически любого дизайна «Хорошей мебели» позволяют и оборудование, и специалисты. В перспективе Елена планирует расширение производства, чтобы вывести на рынок дорогую мебель. Ее так же будут изготавливать по индивидуальным заказам. Дополнительные помещений не понадобится, проектировщик уже просчитала, как можно разместить производственное оборудование на имеющейся площади.

Сегодня же, чтобы сократить издержки производства, потери от брака при распиловке материалов, компания решила приобрести разметочный станок. Елена Марьясова подала документы на субсидирование производственных затрат в муниципальный «Центр содействия развитию малого и среднего бизнеса». На возмещенные средства планирует купить

еще один станок для изготовления фасадов кухонной мебели. Это единственное, в чем компания зависит от поставщиков и из-за чего вынуждена ограничить свое предложение в этой нише: размеры в основном идут стандартные, и крупные изготовители неохотно выполняют индивидуальные заказы клиентов. Станок же предоставит возможность самим изготавливать кухонные фасады не только необходимого размера, но и с любым рисунком. А чем больше возможностей у производителя, тем больше выбор у покупателя.

— Все хотят индивидуальности, — поясняет Елена Марьясова. — И мне нравится, когда люди живут красиво. Возможность воспользоваться государственной поддержкой была и раньше, но все какие-то стеснения, неуверенность. А потом решила: если быть такими скромными, то далеко точно не уйдешь — пробовать нужно.

Предприниматель считает, что в малом бизнесе сегодня работать сложно, банки не доверяют молодым бизнесменам. Но есть и положительные тенденции: выдают бюджетные субсидии, они дают возможность пополнить оборотные средства. Да и налогообложение, по мнению Елены Марьясовой, стало менее обременительным: на 2011 год «Хорошая мебель» приобрела патент, экономия средств составит 50%, которые теперь пойдут не на уплату налогов, а на развитие производства.

— Папа открывал бизнес на моих глазах, — делится Елена. — Ему, конечно, было сложнее, чем мне: приходилось вникать во все с самого начала: налоги, финансы, производство. Выстраивать бизнес самому. Я же училась на его личном примере. Он оптимист, подбадривает: нужно быть уверенным в успехе. Иногда, чтобы принять какое-то решение, советуюсь с отцом. Бывает, что не сходимся во мнении, а в общении с родными высказываешь обычно все, поэтому я вспыхиваю. Мы часто спорим, но несмотря на что — мы вместе. Просто с папой мы очень похожи.

Наталья СВИРИДОВА.
Фото автора
и из семейного архива
Елены Марьясовой.



— Папа открывал бизнес на моих глазах, — делится Елена. — Ему, конечно, было сложнее, чем мне: приходилось вникать во все с самого начала: налоги, финансы, производство. Выстраивать бизнес самому. Я же училась на его личном примере. Он оптимист, подбадривает: нужно быть уверенным в успехе.

ки «Хорошей мебели» стала оптимизация численности кадров. Сегодня в компании вместо тридцати работников трудятся всего девять, при этом нет переработки и снижения объемов производства. Елена говорит, что отец нередко близко к сердцу принимал проблемы своих сотрудников, это вредило их же работе. Многие работники дублировали друг друга, а уволить их не могли, мешали моральные принципы. Однако из-за высокой численности штата страдала зарплата каждого, она была низкой, поэтому из компании иногда уходили хорошие специалисты. Она считает, что демократичный стиль управления — это хорошо, но он не должен переходить в личные отношения. Сегодня в компании остались те, кто, по мнению Елены Марьясовой, действительно хочет работать, умеет это делать и хочет зарабатывать. «У нас сдельная заработная плата: сколько они произведут — столько и получают», — уточняет предприниматель. Да и клиенты рады. Теперь они общаются непосредственно с проектировщиками, а не с продавцами-консультантами — промежуточным звеном между производством и заказчиками.

гая, решай сама». Обратилась к сотрудникам, расскажите, что и как делаете (они работают не первый год). Послушала, сделала свои выводы и решила, как мне надо.

«Мне нравится, когда люди живут красиво»

Ассортимент «Хорошей мебели» пока остался прежним: кухонные гарнитуры, спальни, детские, офисная мебель, шкафы-купе, стенки, книжные полки и шкафы, журнальные столики, тумбы для аудио- и видео-

