

Поляна чудес «без дураков»

Февраль

ПН.	1	8	15	22
ВТ.	2	9	16	23
СР.	3	10	17	24
ЧТ.	4	11	18	25
ПТ.	5	12	19	26
СБ.	6	13	20	27
ВС.	7	14	21	28



КУРС ВАЛЮТЫ
(ЦЕНТРОБАНК)

\$ 30,11 руб.
€ 41,10 руб.

Интернет-приемная губернатора
www.mediakuzbass.ru

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

КУЗБАСС

28 (24992) 17 ФЕВРАЛЯ 2010 г., СРЕДА

КУРЬЕР

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

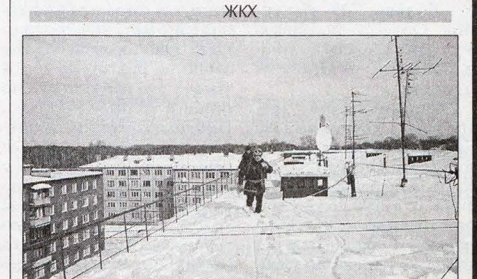


Фото Кирилла Кухмари.

1271 кровля частично очищена от снега и наледи в областном центре на сегодняшний день. Полностью освобождены от снега 265 крыш.

Зимой кровлю приходится очищать несколько раз. Работа кровельщиков зачастую «ювелирная» - им нужно орудовать лопатами так, чтобы не повредить крышу. Особенной аккуратности требуют капитально отремонтированные покрытия. Ежедневно на бой со снегом выходят более сотни специалистов, в день удается полностью очистить 25 крыш.

В целом с начала года от сосулек и снежных шапок освобождены 3100 кровель, половина из них очищена повторно.

Лыжня России

В этом году в XXVIII открытой Всероссийской массовой лыжной гонке «Лыжня России-2010» примет участие рекордное количество спортсменов и любителей - около 4,5 тысячи человек. Мандатная комиссия по приему заявок закончила свою работу.

Традиционно на самые массовые соревнования любители лыжных гонок выйдут целыми коллективами - около 3 тысяч заявок поступило от предприятий, организаций, учреждений, территориальных управлений. Много среди участников гонки семейных династий. На старт выйдут не только кемеровчане: в мандатной комиссии зарегистрировались более 1,5 тысячи жителей Прокопьевска, Мариинска, Аняжеро-Судженска и Кемеровского района. Те, кто не успел подать заявку в мандатную комиссию, смогут сделать это в день проведения соревнований. Ориентировочно они состоятся в первой декаде марта.

Здравоохранение

В администрацию области с открытым письмом обратились медицинские работники Кемерово. Специалисты бьют тревогу, видя в качестве главной причины преждевременной смертности и инвалидизации кузбассовцев алкоголизм.

Так, госпитальные койки муниципальных учреждений здравоохранения в пределах 30% заполнены пациентами, поступающими в состоянии алкогольного опьянения с тяжелейшими травмами, ожогами, трофическими язвами, отравлениями.

Ежегодно в родильных домах Кемерово регистрируется порядка 60 малышей-отказников, около 25% из них родились от матерей, употреблявших психотропные вещества и алкоголь.

Из более 200 тысяч вызовов, поступивших на городскую Станцию скорой медицинской помощи в 2009 году, 8% составили обращения пациентов, находящихся в состоянии алкогольного опьянения, или их родственников. Обслуживание таких больных обошлось Станции скорой помощи почти в 20 миллионов рублей.

Миграционная служба

Сотрудники управления Федеральной миграционной службы по Кемеровской области в январе текущего года привлекли к административной ответственности более 1,2 тысячи нарушителей законодательства.

Из них 457 человек наказаны за нарушение режима пребывания на территории РФ, 499 - за несоблюдение правил приема иностранных граждан, за незаконное осуществление трудовой деятельности на территории России оштрафовано 100 человек, еще 80 работодателей пришлось отвечать за незаконное использование иностранной рабочей силы.

Климат

- Восход 8.37 Заход 18.25 Долгота дня 9.48
- Восход 8.56 Заход 22.40 Посл. четв. 22 февраля

Переменная облачность, в отдельных районах и в городе снег, метель. Ветер южный от умеренного до сильного. Давление будет падать, влажность существенно не изменится.

Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.



Прогноз предоставлен Кемеровским гидрометеоцентром.

	день	ночь
Кемерово	-4 - 6	-6 - 8
Новокузнецк	-4 - 6	-7 - 9
Белово	-4 - 6	-7 - 9
Юрга	-3 - 5	-5 - 7
Междуреченск	-6 - 8	-8 - 10
Таштагол	-4 - 6	-9 - 10
Мариинск	-5 - 7	-7 - 9

18 февраля

Облачно с прояснениями, временами снег, метели, ветер юго-западный 5-10 м/с, порывы до 12-17 м/с, днем усиление до 24 м/с. Температура ночью -5° - -10°С, днем -1° - -6°С.

19 февраля

Облачно с прояснениями, временами снег, местами сильный метель, ветер юго-западный 6-11 м/с, порывы до 12-17 м/с, ночью усиление до 25 м/с. Температура ночью и днем -16° - -21°С.

урьер

в курсе дела

Февральский мотив посевной

Чуть больше недели назад после совещания по вопросам зернового рынка в РФ - оно прошло в Курске - первый вице-премьер Виктор Зубков сообщил, что интервенции по закупке зерна приостанавливаются. Делается это, подчеркнул он, временно, «хотя деньги у нас есть - два миллиарда рублей». По версии зампреда правительства, сейчас нет необходимости проводить интервенции, поскольку с рынка и так «снимается» лишнее зерно, то есть он регулирует себя сам.

П о Виктору Зубкову: «В развитых странах нормой обеспеченности зерном считается одна тонна в расчете на одного человека. Мы этого уровня пока не имеем, у нас около 700 килограммов».

Получается, Россия должна производить 140 миллионов тонн зерна. Чтобы достичь нужных объемов, вице-премьер требует увеличения посевных площадей с 16,7 до 17,6 миллиона гектаров, расширения ассортимента возделываемых культур и обеспечения спроса на них.

В то же время министр сельского хозяйства Елена Скрябин, оценивая случившуюся проблему перепроизводства, утверждает, что зерно нужно производить «исходя из внутренних потребностей и экспорта». По данным же института конъюнктуры аграрного рынка, только за два последних года в интервенционном зерновом фонде накопилось 9,77 миллиона тонн зерна, которое некуда девать. Соответственно, не реализовано зерно - корректируй производство, уменьшай посевы?

Оказалось, не потеряло актуальности старое советское правило: маленький урожай - горе, большой - беда. Ситуация, которая складывается с урожаем-2009, совсем не стимулирует селян увеличивать посевные площади. Зерно не востребовано, цена, которую предлагают за него - в среднем чуть больше трех

тысяч рублей за тонну продовольственной пшеницы третьего класса, - нередко ниже себестоимости.

Кузбасс, который долгие годы ставил задачу выращивать не менее полутора миллионов тонн, тоже наступил на грабли перепроизводства. В этой ситуации нелепо выглядит факт: крупнейший в области производитель свинины везет корма - 200 тысяч тонн в год! - из соседнего края. Потому что «чужой» собственник нашел в свое время в нашей области возможность переводить свое зерно в свои же мясо-денежки.

Итак, перепроизводство. Аналогичным образом дело обстоит по всей стране. К примеру, у наших соседей в Алтайском крае примерно два миллиона тонн «лишнего» зерна. Это при том, что во время зерновых интервенций алтайцы играли на понижение, отдавая свою продукцию буквально по любой цене. Кузбасс выжидал, в результате его продажи более чем скромны: восемь тысяч тонн продовольственной пшеницы.

По данным департамента сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, кузбасские производители зерна нынче планируют засеять зерновыми 735 тысяч гектаров полей. Это на 13 тысяч гектаров меньше, чем во время посевной-2009.

(Окончание на 2-й стр.)



Фото Федора Баранова.

Урожай-2009 подтвердил старое советское правило: маленький урожай - горе, большой - беда. Тем не менее правительство призывает увеличивать посевные площади...

Как стало известно...

Цены растут на ходу

Целое приключение пережил кемеровчанин, купивший в гипермаркете «Поляна» два пакета товара «на распродаже».

Тот самый товар он купил по цене, указанной на упаковочных ярлыках - 65,9 рубля за 1 кг. Но в кассе за товар затребовали совсем другие деньги - 91,2 рубля за 1 кг. И чек на эту сумму отбили. Покупатель обратился к старшему менеджеру отдела касс и потребовал возврата денежной разницы. Получил отказ.

Тогда покупатель изложил свои претензии в книге жалоб, а затем пошел разбираться в милицию и Роспотребнадзор. И там, и там правоту покупателя поддержали. Руководство гипермаркета привлекли к административной ответственности за обман потребителя. И выписали административный штраф 2000 рублей.

В чем этот обман заключался? Об этом рассказали в кемеровском УВД.

В гипермаркете, как всегда, висел огромный ценник-объявление о продаже товара по сниженной цене - за 65,9 рубля за килограмм. Однако в компьютерной базе данных магазина осталась цена прежняя. И кассир, естественно, взяла с покупателя ту сумму, которая была обозначена на штрих-кодах. Что это - то ли сознательное надульство, то ли халатность программистов, неизвестно, да и неважно. Потому что закон в таких случаях все равно на стороне пострадавшего.

Кстати, сотрудники милиции поделились опытом. Говорят, что на распродажах нужно держать ухо востро. И вообще лучше ходить по магазинам с калькулятором. Обвести покупателя вокруг пальца могут запросто. В некоторых гипермаркетах, к примеру, цены на товары могут меняться по несколько раз в течение дня. И не всегда успевают «проходить» через кассу.

Покупателю товара, как сообщили в пресс-службе городской администрации, «разницу» так и не вернули.

А потому отдел защиты прав потребителей администрации г. Кемерово по этому поводу подготовил исковое заявление в суд. Татьяна ФОМИНА.

Немного коррумпирована

В отношении бывшего судебного пристава-исполнителя возбуждены 6 уголовных дел по статье «присвоение и растрата».

В мае 2009 года в отдел противодействия коррупции УФСБ России по Кемеровской области от начальника МОСП по Рудничному и Кировскому районам Кемерово поступила информация об утрате судебным приставом-исполнителем квитанционной книжки.

Специалисты управления провели проверку. Материалы направили в органы внутренних дел. На этом этапе недавно и вскрылись факты хищения денежных средств на сумму 5384 рубля. Эти деньги сотрудница взыскала с граждан, но в бухгалтерию отдела не сдала, а присвоила и потратила на личные нужды.

Как посетовали в Главном управлении судебных приставов по Кемеровской области, это не первый случай, когда судебных приставов уличают в использовании служебного положения для извлечения материальной выгоды. Такие факты отмечались и в прошлом году. Один был зафиксирован совсем недавно. Причем почти всегда с преступным крохоборством, - присваивают, как правило, совсем небольшие суммы - грешат «высоко» образованные молодые женщины с дипломами. Например, в данной некривой ситуации 23-летняя пристав-исполнитель «отщипывала» от взысканных денег иногда по 200, иногда по 300 рублей, иногда чуть больше.

Запугивавшая репутацию пристава уволена с государственной гражданской службы. Ей грозит наказание от крупного штрафа до лишения свободы на срок от двух до шести лет. Не говоря о том, что причиненный ущерб придется возместить. Небольшой, но постыдный. Ирина ЖУКОВА.

цифра

300

предприятий бытового обслуживания области предоставляют ветеранам и участникам войны льготы, со скидкой от 10 до 50%, а в некоторых случаях бесплатно. Это парикмахерские, бани, душевые, предприятия по ремонту бытовой техники, обуви, по ремонту и пошиву одежды, монтажу оконных блоков, ремонту жилья.

факт

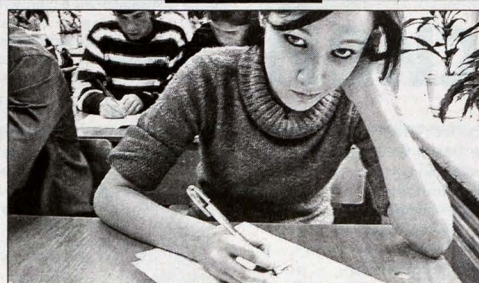
На сайте департамента образования и науки Кемеровской области (www.edu.kem.ru) стартовала акция «Скажи спасибо своему учителю!» Выпускники школ Кемеровской области на специальном разделе сайта могут оставить слова благодарности своей школе или педагогу, и они будут переданы адресату. Благодарность может быть передана только в образовательные учреждения Кемеровской области.

анонс

В завтрашнем номере «Кузбасса» читайте:

- Почему «переходный период» - время пересечения проезжей части - для многих пешеходов становится все опасней? Кто виноват - дураки или дороги? Анализируем цифры, а также мнения представителей ГИБДД и читателей.

по существу



ЕГЭ: испытание первой сессией

В этом учебном году все российские вузы набирали студентов исключительно по результатам ЕГЭ. Вскоре выяснилось, что ректоры недовольны большим количеством слабых студентов. Но все сходились во мнении: о результатах приема по новым правилам всерьез можно будет говорить лишь после первой сессии. Она отсеет слабо подготовленных студентов и освободит бюджетные места для более достойных.

Можно ли вообще так ставить вопрос, ведь ЕГЭ - проверка школьной программы, а сессия - изученного в первом семестре? Как считает ректор Кузбасского технического университета (КузГТУ) Евгений Ешин, результаты сессии, конечно же, зависят от первоначальной школьной подготовки. «Не совсем согласен с тем, что 1-я сессия - и все посыплются».

(Окончание на 2-й стр.)

Февральский мотив посевной

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Затраты во время посевной составляют как минимум 1-1,5 тысячи рублей на гектар полей - на горючее, удобрения, гербициды, зарплату. Итого по области - больше 700 миллионов. Обычно большую часть этих средств получали, продавая зерно. Ныне не получили.

Специалисты бьют тревогу: если с 1986-го по 1990 год в Кузбассе на гектар пашни вносили 61 килограмм минеральных удобрений, то в 2009 году, удачно с точки зрения цены на зерновом рынке, - в пять раз меньше; органических удобрений вносили 3,8 тонны на гектар, в 2009 году - 0,2 тонны. Все это ведет к истоще-

нию плодородия полей. А ведь при нехватке средств на проведение посевных работ в первую очередь экономят именно на удобрениях...

Звоню руководителю крупного хозяйства зерно-молочного направления, спрашиваю: как дела, как цены, как готовится к посевной? В ответ: ничего хорошего, ценник на фуражное зерно не радует, всего 2,4 тысячи рублей за тонну, по осени и то было дороже... Продовольственную пшеницу не продаем, наеемся дождаться цены... Обычно к концу февраля подготовка к посевной шла полным ходом, в этом все гораздо труднее... Но, говорит, зато прошла «молочная минусовая точка», и сегодня килограмм молока сдаем по 13 рублей, по хорошей цене.

«Молочные», говорит, деньги да кредитные - глядишь, и выкрутимся... Второй звонок - «чистому» зерновому. В ответ: склады забиты зерном, сеять не на что, а даже посеешь - куда потом девать новое зерно?..

Да, по всем приметам посевная в этом году легкой не будет. Есть опасения, что в ситуации дефицита свободных финансовых средств многие хозяйства пойдут по наиболее простому пути - сократят посевные площади.

Но потерять легко, восстанавливать потерянное - гораздо сложнее.

Не оригинально, но - правда.

Игорь АЛЕХИН.

Комментарий

Валерий ШАБАНОВ, заместитель губернатора по агропродовольственному комплексу:



- Селяне сейчас надеются на положительные изменения на зерновом рынке в марте-апреле, но аналитики считают, что в ценовом сегменте ничего серьезного не произойдет. Придется мириться с ценой в 4-4,2 тысячи рублей за тонну продовольственной пшеницы; при себестоимости в 3 тысячи это не так и плохо.

Многие говорят, что посеять меньше, оставим пари, тем самым снизим затраты. Но я полагаю, что это не совсем правильно. Если верить прогнозам погоды и народным приметам, то нас может ожидать жесточайшая засуха как раз во время посева, всходов, кущения - и мы рискуем остаться без урожая. Как в прошлом году получилось с молоком? Все молочные комбинаты заявили: в 2008 году насушили сухого мо-

лока, молочный рынок обвалился, сушить молоко перестали. По себестоимости у нас около 90 рублей за килограмм, из Беларуси везли по 60, нам невыгодно, мы несем убытки. Зато сегодня цена - почти 200 рублей, но его нет, и все кусают локти...

Поэтому мы никоим образом не рекомендуем сокращать посевы. Другое дело, есть смысл внести изменения в их структуру, обратить внимание на бобовые культуры, на рапс - цена на него сегодня от 6 до 8 тысяч рублей за тонну, у него есть перспективы...

В этом году в областном бюджете предусмотрено 40 миллионов рублей на приобретение горюче-смазочных материалов для посевной. На 62 миллиона рублей отпущено минеральных удобрений - чуть больше 11 тысяч тонн. Решен вопрос с «Сельхозбанком» о перекредитовке под зерно.

И, конечно, как ни трудно, но нужно развивать животноводство, это поможет реализовать в области доктрину продовольственной безопасности и позволит снизить зависимость от «сюрпризов» зернового рынка...

Ирина Костик - кандидат в депутаты областного Совета народных депутатов по 14-му округу г. Новокузнецка. С 2002 г. Ирина Анатольевна является начальником железнодорожного вокзала Новокузнецк. Свою трудовую деятельность на вокзале она начала учеником кассира. Окончила горнотранспортный техникум, затем Сибирский государственный университет путей сообщения по специальности «Организация перевозок и управление на транспорте».

Сегодня она не только профессионал высокого класса, успешный руководитель, но и женщина, которая стремится к очередной высоте - победе на выборах.

- Ирина Анатольевна, вам наверняка уже задавали вопрос: зачем вы хотите стать депутатом?

- Мне кажется, это очевидно. Вокруг нас столько незащищенных людей: начиная от маленького ребенка, брошенного в роддоме, и заканчивая стариком, которому негде жить. Таких частных историй много, вот только подход к ним один - общий. Отсюда и приходит острое осознание того, что необходимо создавать реально действующие механизмы помощи, социальной поддержки, которая будет закреплена на законодательном уровне. Не замечая этого, проходим мимо чужой беды, мы можем лишиться нашего будущего, забыть прошлое, а на настоящее вообще махнуть рукой. Вот это и дает мне стимул идти вперед.

- Вам не привыкать вести за собой единомышленников, как вы считаете, опыт руководящей работы вам пригодится?

- Вокзал - это целое государство, управлять таким хозяйством - задача не из легких. Но мы, же-

Ирина Костик: Будем работать вместе!



лезнодорожники, народ ответственный, привыкли работать в команде. В «железнодорожном деле» я уже почти 20 лет. И достигший за это время было немало. Одно из них - открытие в 2002 году сервисного центра. Это мой дипломный проект, который я защищала в университете. Через 5 лет после окончания вуза проект был реализован. Сегодня сервисный центр пользуется большой популярностью у пассажиров, здесь оказывается более 70 видов услуг: от личных офисных до предоставления гостиницы и организации экскурсий.

Грядет ремонт и реконструкция здания вокзала и прилегающей территории. Предлагается много интересных идей, они находятся в стадии разработки.

Через вокзал ежедневно проходят сотни людей, и многие приходят к нам со своими проблемами, заботами, которые зачастую не входят в сферу нашей деятельности. Один просит помочь найти родственника, второй - работу, третий просто не может справиться с эмоциями - только что расстался с любимым человеком. Мой жизненный девиз: относиться к людям так, как ты хочешь, чтобы относились к тебе. Этому меня учил еще отец. Никогда не пройду мимо человека, который обратился ко мне за помощью. А помощь на государственном уровне, и не одну, а сразу целой категории граждан, окажется ценнее.

- Многие женщины, идущие во власть, делают ставку на социальную сферу, это даже становится предсказуемо. Не означает ли это, что ни в чем другом они не могут себя проявить?

- А кому как не женщине знать, что именно социальная сфера - семья, детство, материнство - тот самый фундамент, на котором стоит вся государственная система. У всех на слуху многочисленные истории о нарушении прав ребенка: похищение, жестокое обращение... А детская преступность, безнадзор-

ность? Да об этом не только говорить, действовать надо!

А что касается женщин во власти... Не надо делить мир на мужчин и женщин. Конечно, женщины более эмоциональны и подход к жизни у них другой. Но давайте смотреть фактам в глаза: мужчина увидит решение проблемы во всем ее масштабе, а женщина укажет ему на детали. Женщина быстрее найдет компромисс, механизмы урегулирования того или иного конфликта. И при этом все равно останется женщиной: забота, помощь, любовь в нас заложены природой.

- Должность начальника железнодорожного вокзала требует огромной концентрации, отнимает много времени. Став депутатом, вы еще больше времени будете уделять другим людям. Как члены семьи относятся к этому?

- Я благодарна своей семье за понимание и поддержку. Семья - это самые родные и близкие люди, и очень хорошо, когда отношения строятся на любви и доверии. У нас так заведено: если ты задумал серьезное дело, остальные обязательно помогут! Особенно на выборах, ведь это огромная ответственность.

- Время сейчас не из легких, люди не уверены в завтрашнем дне, не опасаешься, что придется столкнуться с большим количеством трудностей, проблем?

- Вы знаете, в истории нашего государства столько примеров, когда у нас были нелегкие времена. Вы расспросите своих родителей, бабушек и дедушек, как они восстанавливали страну из руин после Великой Отечественной войны, с каким энтузиазмом работали на комсомольских стройках. Вы думаете, сейчас мало таких? Я знаю огромное количество людей инициативных, думающих, целеустремленных. Среди них немало и молодежи. А сколько светлых, полезных идей они предлагают! Мы сами можем сделать так, чтобы нынешнее время стало временем добрых перемен и удач. Самое главное, это объединиться, думать в одном направлении. БУДЕМ РАБОТАТЬ ВМЕСТЕ на перспективу, на будущее Кузбасса!

Преддверие праздника

Вчера Промышленновский район отметил 75-летие. К этой дате в районном центре сдали новый дом. Квартиры получили 32 семьи. Из них 20 семей - переселенцы из ветхого жилья, остальные - бюджетники, которые приобрели квартиры по льготным условиям.

75-летие района ветеран труда, труженик тыла 81-летний Михаил Андреевич Самоценко запомнит надолго. Именно в этот день он получил ключи от новой квартиры. С трудом преодолевая волнение, он пытается удержать нахлынувшие слезы.

- А я ведь все надеялся и думал, ну неужели за всю жизнь не заработаю себе на новое жилье?

В войну еще подростком Михаил Андреевич работал в колхозе, а после войны пошел на железную дорогу кокаером, затем стал машинистом паровоза и тепловоза. Его жена - 79-летняя Зинаида Леонтьевна Харитоновна тоже труженица тыла.

Почти 40 лет они жили в ветхом засыпанном доме.



Фото Федора Баранова.

ЕГЭ: испытание первой сессией

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Это волнует в первую очередь ректоров элитных вузов, первокурсников которых - со всей страны. Мы же получаем абитуриентов практически с одних и тех же мест - из кузбасских школ. Результаты обучения в школе на протяжении многих лет стабильны. Поэтому из-за введения ЕГЭ катастроф по успеваемости у нас не наблюдается. Единственное отклонение - в знаниях студентов-контрактников. Они, конечно, слабее, и так было всегда. Такая ситуация, думаю, у большинства региональных вузов».

У ректора Сибирского государственного индустриального университета (СибГИУ) Сергея Мочалова иное мнение: «Из года в год уровень технического образования системно падает. Особенно это относится к физике, черчению и математике. Преподавание этих дисциплин в школе необходимо согласовывать с вузовским. Кроме того, сейчас школьники ори-

ентируются на сдачу тестов, а в вузе другие требования и подходы. Все это сказывается на результатах первокурсников, которые сейчас хуже, чем в прошлом. Впрочем, по одной точке, сессии, выводы делать рано, необходим минимум три. С другой стороны, с введением единого госэкзамена определились правила игры. Раньше сдавали только математику и русский. Теперь добавились физика. Отдельные и очень важные для Кузбасса вопросы - где найти нормальных преподавателей и учебники, по какой программе учить?»

В СибГИУ признают, что отставание технического образования сказывается будет долго. И поэтому переобучают весь первый год обучения. «Он станет относительно легче, чем раньше. Физику с 1-го семестра перенесем на 2-й, - с тем чтобы, во-первых, студенты смогли лучше адаптироваться в вузе, а во-вторых, получить дополнительные знания по математике. Уже в этом году мы ввели корректирующие кур-

сы по этим дисциплинам. Но ходят на них те, кто и так разбирается в математике, а с теми, кто ее «глаза не видел», очень сложно».

Контроль - со всех сторон

Рособразнадзор предполагает проводить мониторинг оценок первой сессии. По мнению его главы Л. Глебовой, он «позволит выявить результаты усвоения программ 1-го семестра, а заодно проследить уровень их корреляции со школьными оценками». (Проверка результатов ЕГЭ по профильному предмету, которую предпринял по осени ряд вузов, - один из этапов мониторинга.) Пытались ли в наших университетах высчитать, что за студент им достался? Оказалось, в КузГТУ занимаются мониторингом непрерывно. «У нас есть система постоянного наблюдения за результатами обучения студентов. И мы знаем, что студент проходит, сколько пропустил занятий, как аттестован на протяжении

всего семестра. Выставляем ему рейтинговую оценку, на которую преподаватель ориентируется на зачете или экзамене». В СибГИУ также есть три текущие аттестации.

Поэтому первая сессия в наших технических вузах опасений не вызвала. Тем не менее, зная о большом количестве фальсифицированных результатов ЕГЭ, Российский союз ректоров запросил у них систематизированную информацию о том, как коррелируются результаты ЕГЭ и успеваемости в процессе обучения в вузе. Конечно, без детального анализа и соответствующих индикаторов корреляции ответ дать трудно, потому что применялись разные системы оценивания - 100- и 5-балльная. Но такой анализ в вузах сейчас проводится.

Система «благодарностей»

Если считать сессию проверкой, ее пройдут либо самые умные, либо те, кому

удастся дать взятку. Сегодня все хотят победить коррупцию. С введением ЕГЭ ее уровень в образовании, по мнению экспертов, не снизился - произошло перенаправление денежных потоков. Увеличилось ли взятничество в вузах? Там факты коррупции признавать не склонны. «У нас была установлена мошенническая схема, когда первокурсники попросту «развели». Пришел человек и заявил: могу обеспечить сдачу такого-то предмета, но нужны деньги. Собрал деньги и исчез», - рассказали в «политехе». Конечно, о взятке можно говорить, если факт доказан. Но это явление очень зависит от общей атмосферы в вузе. Проводится ли там антикоррупционная политика? «В этом направлении мы работаем с соответствующими словесными структурами, которые по нашей просьбе контролируют нашу деятельность в определенные периоды», - ответил ректор политехнического. «Взятки - это отдельная история. Тут мы

основательно работаем», - сообщил С. Мочалов. - Количество случаев значительно уменьшилось. Сдать за «благодарность» пытаются те, кто сам сдать не в состоянии. Много встречался с первокурсниками, и письма они мне пишут. Если нормально разбираемся - вопрос о взятках не стоит вообще».

Что делать с первокурсниками, уровень знаний которых не соответствует вузовскому? Расставаться с ними. Отчислений нынче было не меньше, чем в прошлые годы. В СибГИУ отчисляли тех, кто перестал ходить на занятия - не могли освоить физику и начертательную геометрию. Освободившиеся бюджетные места до весны остаются в резерве - в соответствии с установленным порядком «контрактников» отчисленных переводят на бюджет по итогам двух сессий, но в исключительных случаях - и раньше.

Ольга СЕМИЛЕТКО.

КУРЬЕР

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

наводок-2010

В Кузбассе началась подготовка к пропуску паводковых вод.

Так, в Новокузнецком районе выполнена значительная часть намеченной работы по подготовке к весеннему паводку. Еще прошлым летом в муниципалитете приступили к восстановлению дамб. Обследование прошло все 60 гидротехнических сооружений. На некоторых из них размытые «большой водой» участки были отсыпаны заново, чтобы надежно защитить жилые дома населенных пунктов от нашествия возможной стихии.

Особое внимание уделено дамбам у поселков Загадное и Осиновое ПгтО на реке Верхняя Терса. Они защищают от подтопления дома, в которых проживают около 900 человек.

Кроме того, ведутся работы по расчистке русла реки Кондомы у поселка Федоровка. Техника углубляет дно и убирает с пути следования льдин небольшие островки, которые могут стать причиной затора. Также укрепляются берега реки.

К «большой воде» готовятся не только реки, но и люди. Так, члены противопаводковых комиссий сельских территорий обучаются грамотным действиям в период ледохода и половодья. Особое внимание при этом уделяется работе в ситуации подтопления населенных пунктов и эвакуации жителей в места временного размещения.

гранты

Два проекта из Кемерово, направленные на профилактику жестокого обращения с детьми и подростками, выиграли гранты Фонда поддержки детей, находящихся в трудной жизненной ситуации, в 1 млн. рублей.

Всего на участие в конкурсе было подано 519 заявок от 378 государственных и муниципальных учреждений и 126 российских некоммерческих организаций из 71 субъекта Российской Федерации.

Наибольшую сумму гранта - в 1 млн. рублей - получили 3 проекта. Среди них - «Свет добра», представляющий кемеровских социально-реабилитационным центром «Фламинго», и «На защите детства» социального реабилитационного центра для несовершеннолетних.

По данным центра реабилитации «Фламинго», около 10% семей, воспитывающих ребенка-инвалида, не выполняют предписания индивидуальной программы реабилитации, тем самым нарушая права ребенка-инвалида.

Горная Шория

Глава Таштагольского района Владимир Макута выступил с отчетом по итогам работы за 2009 год на 22-й сессии районного Совета народных депутатов. В ее работе принял участие председатель областного Совета Николай Шатилов, почетные граждане Таштагольского района, руководители учреждений и предприятий.

В отчетном докладе глава района коснулся всех сторон жизнедеятельности района: от промышленности до культуры и спорта.

В частности, Владимир Макута обозначил задачу дальнейшего развития добывающей отрасли. Сейчас активно идет поиск инвестора для освоения Тайметского месторождения меди. Глава района акцентировал внимание на бережном отношении к главному богатству Горной Шории - лесу. Особенно в свете развития туризма, как альтернативной после горнорудной, сферы экономики в районе. За прошлый год в виде налогов от туристической деятельности местный бюджет получил 65 млн. руб.

Олимпиада

Первым из кузбасских спортсменов в борьбу за медали на Олимпийских играх в Ванкувере вступил саночник Степан Федоров.

По сумме четырех заездов наш земляк показал 19-й результат. Роковой для него стала первая попытка, в которой Степан «привез» себе слишком много лишних десятых секунды. Признаться честно: попасть в двадцатку лучших саночников планеты - на сегодняшний день это предел мечтаний спортсмена из Кемеровского района, которому нет еще и двадцати трех лет. Даже самый титулованный и опытный из российских саночников, Алберт Демченко, на этих Играх финишировал лишь четвертым. Еще один представитель нашей страны, Виктор Кнейб, показал 12-й результат.

Теперь у кузбасских болельщиков очередь переживать за новокузнецкую Елену Простеву, которую тренеры российской сборной собирались «проткнуть» по разным дисциплинам горнолыжного спорта.

Криминал

Сотрудники уголовного розыска третьего отдела милиции УВД по г. Кемерово задержали «квартир», который в течение января ограбил шесть женщин. Младшей из них 23 года, старшей - 59.

Грабителями оказались безработные в возрасте от 20 до 33 лет, ранее судимые за кражи и кражи. Они выселивались в Рудничном районе одиноких женщин с сумками, возвращающихся с работы или из магазина.

Действовали по отработанной схеме. Один подбегал сзади и сбивал женщину с ног, следом подбегал второй и вырывал из ее рук сумку. Третий и четвертый обеспечивали «прикрытие». Затем убегали. Пострадавшие разглядеть грабителей не успевали. Ценные вещи из сумок преступники присваивали себе, от сумок избавлялись. Выяснилось, что подозреваемые причастны еще и к двум кражам из магазина.

Курьер



Диплом как гарантия успеха

«На современном рынке труда конкурентоспособность специалиста определяется, в первую очередь, качеством профессиональных знаний, — считает директор КППК Вадим Геннадьевич Жуков. — Студент должен также прилагать все усилия, чтобы изучить сопутствующие специальности. К примеру, работодатель не будет для мастера по техобслуживанию и ремонту автомобилей брать специалиста, который не знает основ сварки».

Учащиеся, которые осваивают специальность «Техническое обслуживание и ремонт автомобильного транспорта», изучают устройство автомобиля в мастерских и лабораториях, где установлены действующие стеллажи запуска двигателя, шиномонтажные оборудование, макеты двигателей для разборки-сборки узлов и агрегатов. В распоряжении будущих техников лаборатории двигателя внутреннего сгорания, лаборатория технического обслуживания, лаборатория устройства

Выбери профессию — дело по душе

Практика, возможность, что называется, «потрогать профессию руками» — это основа обучения в Кемеровском профессионально-техническом колледже. «Конкретные навыки и умения можно считать усвоенными только тогда, когда студенты и учащиеся научатся выполнять работу самостоятельно», — замечает директор КППК Вадим Геннадьевич Жуков. Ежегодно дипломы этого колледжа, одного из ведущих учреждений Кузбасса в сфере среднего профессионального образования, получают около 500 молодых специалистов.

автомобилей, слесарная мастерская. Под руководством мастеров производственного обучения будущие специалисты разбирают и собирают узлы и агрегаты автомобилей, проводят диагностику и испытание.

Преподаватели общаются, что для успешной профессиональной деятельности в молодых людях важно воспитать такое качество, как ответственность. Ведь если, к примеру, как следует не отремонтировать тормоза, это риск аварии, угроза чьей-то жизни. А качество кладки кирпича — вопрос надежности здания.

На очном и заочном отделениях Кемеровского профессионально-технического колледжа сегодня обучается более 2000 студентов и учащихся — в условиях системы непрерывного образования обучение ведется на ступенях начального и среднего профессионального образо-

разностороннего развития студентов. В 2008 году музей истории колледжа занял первое место в городском смотре среди музеев учреждений НПО и СПО.

...Дрожит огонек керосиновой лампы, освещающей темную комнату. А у самого окна — женщина с ребенком на руках. Грохочут далекие взрывы, и по дороге, что видна из окна, уходят на фронт солдаты. «Ожидание» — так называется тематическая композиция, оформленная в музее Кемеровского профессионально-технического колледжа в честь 65-летия Победы.

У стены — кованный сундук; кровать, заправленная допустимым одеялом; на табурете у стола — наполовину связанный шерстяной носок. Ночами вязали шерстяные вещи женщины, оставшиеся в тылу, чтобы отправить посылки бойцам. А слева на стене — черно-белые фотографии военных лет, аккуратно оформленные в рамках под стеклом. Мужественный волевой взгляд бойца, пятилетняя девочка, детство которой опалила война...

Заведующая музеем Алла Ивановна Кузнецова рассказывает, что во время экскурсии студенты прочтут и письма с фронта — вот эти бумажные треугольники, пожелтевшие от времени, в торжественных строчках которых живет вера в победу.

Заместитель директора колледжа по воспитательной работе Александр Васильевич Лушников убежден: незримая нить, связывающая молодых людей с героической историей, — наиболее действенная форма воспитательной работы. Тот, кто получил диплом в КППК, знает благодаря музею историю и своего колледжа, и своей страны.

«Наша главная задача — подготовить технически грамотного специалиста, — отмечает Вадим Геннадьевич Жуков. — Чтобы диплом стал гарантией профессионального успеха».

«...И знали, за что мы сражаться идем!»

Студенческий совет, где молодежь учится принимать самостоятельные решения, спортивные соревнования, конкурсы, выставки и фестивали, — это возможность

Надежда НИКОЛАЕВА.

НА СНИМКАХ: директор КППК Вадим Геннадьевич Жуков; в музее колледжа.

Фото Федора Баранова.



Уважаемые господа!

Управление Федеральной почтовой связи Кемеровской области - филиал ФГУП «Почта России» объявляет о проведении торгов на право заключения договоров на инкассацию денежной наличности для нужд УФПС Кемеровской области - филиала ФГУП «Почта России»

Организатор конкурса: Управление Федеральной почтовой связи Кемеровской области - филиал ФГУП «Почта России».

Форма: Открытый конкурс.
Предмет конкурса: Отбор финансовой организации для заключения договоров на инкассацию денежной наличности для нужд УФПС Кемеровской области - филиала ФГУП «Почта России».

Конкурс проводится по 6 лотам:
Лот № 1. Отбор финансовой организации для заключения договора на инкассацию денежной наличности г. Новокузнецк.

Лот № 2. Отбор финансовой организации для заключения договора на инкассацию денежной наличности г. Кемерово.

Лот № 3. Отбор финансовой организации для заключения договора на инкассацию денежной наличности г. Анжеро-Судженск.

Лот № 4. Отбор финансовой организации для заключения договора на инкассацию денежной наличности г. Белово.

Лот № 5. Отбор финансовой организации для заключения договора на инкассацию денежной наличности г. Междуреченск.

Лот № 6. Отбор финансовой организации для заключения договора на инкассацию денежной наличности г. Прокопьевск.

Начальная цена договора:
• Лот № 1 — 17 000 руб. 00 коп.
• Лот № 2 — 25 000 руб. 00 коп.
• Лот № 3 — 7 000 руб. 00 коп.
• Лот № 4 — 13 000 руб. 00 коп.
• Лот № 5 — 11 000 руб. 00 коп.
• Лот № 6 — 16 000 руб. 00 коп.

Конкурсная документация размещена на сайте: web.ufps.kemtel.ru

Заявки на участие в конкурсе принимаются в запечатанных конвертах по адресу Заказчика: пр. Советский, 61, каб.323, Кемерово, 650000

с 17.02.2010 по 18.03.2010 в рабочие дни с 9 час. до 16 час. (перерыв с 12:30 час. до 13:15 час.) по местному времени; 18.03.2010 до 10:00 час. по местному времени.

Место, дата и время вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе: г. Кемерово, пр. Советский, 61, каб.323, 18.03.2010, в 10:00 часов по местному времени

Место и дата рассмотрения заявок и подведения итогов конкурса: Заявки рассматриваются до 22.03.2010 по адресу их принятия. Оценка и сопоставление заявок на участие в конкурсе и подведение итогов конкурса производится 24.03.2010.

Заказчик не устанавливает преимущества отдельным участникам размещения заказа.

Финансовое управление по Кемеровскому району ОБЪЯВЛЯЕТ КОНКУРС на замещение вакантной должности государственной гражданской службы Кемеровской области — главного специалиста - ревизора

Гражданин, претендующий на должность, необходимо иметь высшее профессиональное образование (по специальности: финансы и кредит или экономика).

Перечень документов, представляемых гражданами для участия в конкурсе:

- личное заявление;
- собственноручно заполненная и подписанная анкета по форме, утвержденной Правительством Российской Федерации, с приложением фотографии;
- копия паспорта или заменяющего его документа;
- документы, подтверждающие необходимое профессиональное образование, стаж работы и квалификацию: копия трудовой книжки или иные документы, подтверждающие трудовую (служебную) деятельность гражданина;
- копии документов о профессиональном образовании, а также по желанию гражданина — о дополнительном профессиональном образовании, о присвоении ученой степени, ученого звания;
- Срок приема документов — 30 дней со дня опубликования настоящего объявления.

Документы принимаются по адресу: г. Кемерово, ул. Совхозная, 1а, каб. 30 (ежедневно с 9.00 до 17.30)

Несвоевременное представление документов, представление в неполном объеме или с нарушением правил оформления является основанием для отказа в их приеме. Поданные документы возвращаются по письменному заявлению.

За разъяснениями обращаться по тел. 75-15-55.

Территориальное управление федерального агентства по управлению государственным имуществом по Кемеровской области СООБЩАЕТ о проведении торгов по продаже арестованного имущества

Организатор торгов: территориальное управление федерального агентства по управлению государственным имуществом по Кемеровской области, 650099, г. Кемерово, ул. Арочная, 41, каб.429, тел. (3842) 362711, 89049602226, ИНН 4205057012.

Форма торгов: аукцион, открытый по составу участников и по форме подачи предложений о цене имущества.

Срок, время и место приема заявок: с 18.02.2010 по 17.03.2010 с 13.00 до 17.00 по адресу: г. Кемерово, ул. Арочная, 41, каб.429.

Первичные торги

Лот №1. Предмет торгов: заложенное имущество, арестованное в рамках исполнительного производства № 32/19/53898/29/2008 от 18.12.2008, принадлежащее В.В.Радайкиной, — квартира, состоящая из 4 комнат, общей площадью 76,4 кв.м, кадастровый № 42:32:000000:0000:13216/1:0096/А, расположенная по адресу: г.Прокопьевск, ул.Есенина, д.62, кв.96.

Основание продажи: постановление судебного пристава-исполнителя МОСП по г.Прокопьевску и Прокопьевскому району А.Ф.Макашовой от 09.06.2009 о передаче арестованного имущества на торги.

Начальная цена продажи: 1 800 000,00 (один миллион восемьсот тысяч руб. 00 коп.)

Дата, время и место подведения итогов приема заявок: 22.03.2010 в 9.00 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Дата, время и место проведения торгов: 22.03.2010 в 9.30 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Размер задатка: 90 000,00 (девяносто тысяч руб. 00 коп.)

Лот №2. Предмет торгов: заложенное имущество, арестованное в рамках исполнительного производства № 32/19/41190/19/2009 от 22.07.2009, принадлежащее А.Р.Терентьеву, — здание гаража, нежилое, общей площадью 316,2 кв.м, кадастровый № 42:32:0102005:5838:14751/1:1000/Б, расположенное на земельном участке 1316,8 кв.м, с кадастровым № 42:32:0102005:5838, по адресу: Кемеровская область, г.Прокопьевск, ул. Линейная, 31.

Основание продажи: постановление судебного пристава-исполнителя МОСП по г.Прокопьевску и Прокопьевскому району Т.М.Варлакиной от 20.09.2009 о передаче арестованного имущества на торги.

Начальная цена продажи: 5 700 000,00 (пять миллионов семьсот тысяч руб. 00 коп.)

Дата, время и место подведения итогов приема заявок: 22.03.2010 в 10.00 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Дата, время и место проведения торгов: 22.03.2010 в 10.30 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Размер задатка: 285 000,00 (двести восемьдесят пять тысяч руб. 00 коп.)

Лот №3. Предмет торгов: заложенное имущество, арестованное в рамках исполнительного производства № 32/16/42934/15/2009 от 16.07.2009, принадлежащее Агафонову Всеволоду Игоревичу, — встроенное нежилое помещение, общей площадью 59,9 кв.м, кадастровый № 4 2:30:0302067:0020:6625/2:1005/А, расположенное в жилом доме по адресу: Кемеровская область, г.Новокузнецк, ул.Кирова, д.72.

Основание продажи: постановление судебного пристава-исполнителя МОСП по Кузбасскому району г.Новокузнецка и Новокузнецкому району С.Е.Дорословых от 25.11.2009 о передаче арестованного имущества на торги.

Начальная цена продажи: 4 045 040,00 (четыре миллиона сорок пять тысяч сорок руб. 00 коп.)

Дата, время и место подведения итогов приема заявок: 22.03.2010 в 11.00 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Дата, время и место проведения торгов: 22.03.2010 в 11.30 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Размер задатка: 202 252,00 (двести две тысячи двести пятьдесят два руб. 00 коп.)

Лот №4. Предмет торгов: заложенное имущество, арестованное в рамках исполнительного производства № 32/34/10588/13/2009 от 28.08.2009, принадлежащее Н.В.Баталову, — здание гаража, нежилое, общей площадью 458,1 кв.м, кадастровый № 42:21:01 06 011:0045:28983:0009, расположенное на земельном участке 997 кв.м, с кадастровым № 42:21:0106011:81, по адресу: Кемеровская область, г.Белово, ул.Береговая, 5.

Основание продажи: постановление судебного пристава-исполнителя МОСП по ОБИП А.Ю.Шамаковой от 16.11.2009 о передаче арестованного имущества на торги.

Начальная цена продажи: 2 648 600,00 (два миллиона шестьсот сорок восемь тысяч шестьсот руб. 00 коп.)

Дата, время и место подведения итогов приема заявок: 22.03.2010 в 13.00 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Дата, время и место проведения торгов: 22.03.2010 в 13.30 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Размер задатка: 132 430,00 (сто тридцать две тысячи четыреста тридцать руб. 00 коп.)

Лот №5. Предмет торгов: заложенное имущество, арестованное в рамках исполнительного производства № 32/22/14725/10/2009 от 03.06.2009, принадлежащее В.А.Буньковой, — квартира, состоящая из трех комнат, общей площадью 51,3 кв.м, кадастровый

№ 42:34:000000:0000:24/1:0054/А, по адресу: Кемеровская область, г.Таштагол, ул.Мира, д.33, кв.54.

Основание продажи: постановление судебного пристава-исполнителя ОСП по г.Таштаголу Н.М.Трофимовой от 19.11.2009 о передаче арестованного имущества на торги.

Начальная цена продажи: 900 000,00 (девяносто тысяч руб. 00 коп.)

Дата, время и место подведения итогов приема заявок: 22.03.2010 в 14.00 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Дата, время и место проведения торгов: 22.03.2010 в 14.30 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Размер задатка: 45 000,00 (сорок пять тысяч руб. 00 коп.)

Лот №6. Предмет торгов: заложенное имущество, арестованное в рамках исполнительного производства № 32/5/12913/9/2009-СВ от 18.05.2009, принадлежащее В.И.Драпкину, К.В.Драпкиной, — квартира, состоящая из 4 комнат, общей площадью 81,4 кв.м, кадастровый № 42:24:000000:0000:858/3:0130/А, расположенная по адресу: г.Кемерово, пр-кт Молодежный, д.11, кв.130.

Основание продажи: постановление судебного пристава-исполнителя ОСП по Заводскому району г.Кемерово Ю.С.Малюта от 10.11.2009 о передаче арестованного имущества на торги.

Начальная цена продажи: 3 296 000,00 (три миллиона двести девяносто шесть тысяч руб. 00 коп.)

Дата, время и место подведения итогов приема заявок: 22.03.2010 в 15.00 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Дата, время и место проведения торгов: 22.03.2010 в 15.30 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Размер задатка: 164 800,00 (сто шестьдесят четыре тысячи восемьсот руб. 00 коп.)

Лот №7. Предмет торгов: заложенное имущество, арестованное в рамках исполнительного производства № 32/9/962/22/2008 от 04.07.2008, принадлежащее С.М. Матанцеву, — квартира, состоящая из 3 комнат, общей площадью 50,7 кв.м, кадастровый № 42:24:000000:0000:143/5:0002/А, расположенная по адресу: г. Кемерово, ул.Гагарина, д.105а, кв. 2.

Основание продажи: постановление судебного пристава-исполнителя ОСП по Центральному району г.Кемерово М.А.Шиллер от 17.11.2009 о передаче арестованного имущества на торги.

Начальная цена продажи: 1 176 797,00 (один миллион сто семьдесят шесть тысяч семьсот девяносто семь руб. 00 коп.)

Дата, время и место подведения итогов приема заявок: 22.03.2010 в 16.00 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Дата, время и место проведения торгов: 22.03.2010 в 16.30 по адресу: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429.

Размер задатка: 58 000,00 (пятьдесят восемь тысяч руб. 00 коп.)

Требования, предъявляемые к претендентам на участие в торгах: для участия в торгах претендентам необходимо заключить с Организатором торгов договор о задатке. К участию в торгах допускаются юридические и физические лица, своевременно подавшие заявки на участие в торгах и представившие документы, указанные в настоящем извещении, а также обеспечившие поступление задатка в сроки и порядке, указанные в договоре о задатке. Задаток должен быть внесен не позднее даты окончания приема заявок.

Документы, представляемые для участия в торгах: заявка установленного образца; копия платежного документа, подтверждающего внесение задатка; нотариально заверенные копии учред. документов и копия свидетельства о регистрации, бух. баланс на последнюю отчетную дату, протокол о назначении исполнительного органа, решение уполномоченного органа об участии в торгах (для юр. лиц — резидентов РФ); копии паспортов (для физ. лиц); доверенность на лицо, уполномоченное действовать от имени заявителя при подаче заявки на участие в торгах; описание документов (2 экз.).

Претендент приобретает статус участника торгов с момента оформления комиссией протокола подведения итогов приема и регистрации заявок на участие в торгах.

Порядок проведения торгов: торги, в которых приняла участие только 1 участник, признаются несостоявшимися. Торги начинаются с объявления начальной продажной цены предмета торгов, которая поэтапно повышается по мере выдвижения предложений; шаг торгов устанавливается комиссией по проведению торгов; победителем торгов признается лицо, предложившее наиболее высокую цену. В случае если против начальной продажной цены предмета торгов не сделана надбавка, торги признаются несостоявшимися. Победитель торгов и организатор торгов подписывают в день их проведения протокол о результатах торгов. В течение 5 дней после окончания торгов Победитель торгов должен внести сумму, за которую им куплено имущество, за вычетом ранее внесенного задатка.

Получить дополнительную информацию о предмете и порядке проведения торгов, а также ознакомиться с утвержденными формами документов можно по адресу организатора торгов: г.Кемерово, ул.Арочная, 41, каб.429, тел. (3842) 362711, 8-904-960-2226.

Отбор наилучших предложений

ОАО «СУЭК-Кузбасс» проводит отбор наилучших предложений среди претендентов на оказание услуг по установке и техническому обслуживанию систем контроля расхода топлива на предприятиях ПТУ и ОАО «УПир» в 2010 г.

Срок подачи заявки на участие в отборе - до 24 февраля 2010 г. по адресу: г. Ленинск-Кузнецкий, ул.Васильева, 1, левое крыло, каб. 329 — отдел закупок услуг дирекции по управлению сервисными предприятиями и внешними услугами.

Контактные телефоны:
(38456) 3-38-04, 3-20-88.
E-mail : PoleykoTA@suek.ru

Коллектив департамента молодежной политики и спорта Кемеровской области, областной совет ветеранов спорта «Олимп» выражают соболезнование в связи с уходом из жизни ветерана спорта, первого мастера спорта по туризму ШВАЙКО Александра Дмитриевича.

Передаем слова глубокого сочувствия родным и близким Александра Дмитриевича.

Александра Владимировича.

ИНФОРМАЦИОННОЕ СООБЩЕНИЕ о приеме заявлений о предоставлении в аренду земельных участков для индивидуального жилищного строительства

Согласно ст. 30.1 Земельного кодекса РФ комитет по управлению государственным имуществом Кемеровской области сообщает о приеме заявлений о предоставлении в аренду земельных участков для индивидуального жилищного строительства:

площадью до 1000 кв.м, расположенных в г. Кемерово по адресам: Рудничный район: ул. Балочная, №16, ул. Барановская, восточнее №2а, ж.р. Пионер: 1-я Рязжская, д.45.

Граждан, имеющих документ, подтверждающий выделение (предоставление) одного из вышеперечисленных земельных участков, просим обратиться с соответствующими документами.

Заявления и возражения принимаются в течение месяца со дня опубликования сообщения по адресу: г. Кемерово, пр. Советский, 58 (пункт приема в холле 1-го этажа здания), телефоны для справок: 36-27-19, 58-65-51, 58-78-14.

Отбор наилучших предложений

ОАО «СУЭК-Кузбасс» проводит отбор наилучших предложений среди претендентов на оказание услуг по технологическим перевозкам автомобилями «БелАЗ» т/п не менее 55 т в 2010 г.

Срок подачи заявки на участие в отборе - 10 дней с момента выхода объявления. Адрес: г. Ленинск-Кузнецкий, ул.Васильева, 1, левое крыло, каб. 329 — отдел закупок услуг дирекции по управлению сервисными предприятиями и внешними услугами.

Контактный телефон (38456) 3-38-04.
E-mail : PoleykoTA@suek.ru



ПРИЕМ РЕКЛАМЫ, ЧАСТНЫХ ОБЪЯВЛЕНИЙ В ГАЗЕТУ «КУЗБАСС».

Тел./факс:

72-25-23, 72-12-10, 72-55-47, 72-22-03

15 февраля 2010 года на 77-м году жизни ушел из нас один из ярких специалистов геологической отрасли Кузбасса

ВИКТОРОВ Леонид Викторович.

53 года трудовой деятельности Леонид Викторович, пройдя путь от геолога до главного геолога Глушинской геолого-разведочной партии Северо-Кузбасской экспедиции, а затем ведущего геолога ООО «Запсибгеология», посвятил развитию и укреплению минерально-сырьевой базы угольной промышленности северной части Кузбасса, воспитанию молодых специалистов, работающих в Кемеровской области и за ее пределами.

Друзья и коллеги выражают глубокое соболезнование родным и близким Леонид Викторовича, память о нем сохранится в их сердцах и делах.

Коллектив ООО «Запсибгеология».

Товар – лицом. И масками

Новую форму привлечения внимания работодателей к своим выпускникам решили использовать в Новокузнецком профессиональном лицее № 70. Совместно с Детской картинной галереей они стали устраивать своеобразные отчетные выставки, на которые приглашают не только школьников и студентов, но и представителей различных городских организаций, учреждений и рекламных агентств. Чтобы те смогли оценить мастерство будущих выпускников и взять их «на заметку» для возможного трудоустройства.

Дефиле с «Подсолнухом»

Нынешний творческий отчет «Молодость и дизайн» студентов лицея, а всего экспонируется 70 работ, также служит этой цели. На этот раз свои «неограниченные возможности и большой творческий потенциал», как сказано в аннотации, представляли студенты отделения дизайна. В ходе выставки непременно проходят и мастер-классы. На них студенты и преподаватели лицея учат желающих – подростков и взрослых – искусству рисования по ткани, дизайну ногтей, созданию моделей костюмов.

В работе над нашими совместными проектами меня привлекает высокая трудоспособность девушек. Ценно то, как они отбирают материал, как создают и строят экспозиции, как преподносят их зрителям. И главное – работодателям, – рассказывает Людмила Силкина, директор Детской картинной галереи.

Во время открытия вы-



Галина Гейс. «Жаркая экзотика».

ставки прошел показ коллекции «Подсолнух», автор которой – студентка третьего курса, художник по костюмам Дарья Загуляева. Она же – участница театра моды, который не только успешно действует в лицее, но и выходит «в свет» со своими моделями, ежегодно получая на различных конкурсах областные награды. Концепция проекта, над которым работает Даша, звучит так: «Ощущая природную близость, становясь другой, не изменяя себе». В прошлом году коллекция её ярких летних костюмов победила в городском конкурсе профессиональных дизайнеров, проведенном в рамках «Кузбасса-2009».

Экспозицию «Молодость и дизайн» украсили и модели костюмов из коллекции «Сила творчества», разрабо-

танные опять-таки Дарьей и её однокурсницей Юлией Субботиной. Выполнены они в технике инкрустации и росписи по ткани. Эта коллекция также завоевала лавры победителя на областном конкурсе «Юные звезды Кузбасса-2009», проходившем в Кемерово.

Декор – в моде

Декоративно-прикладное искусство в настоящее время – одно из самых востребованных, – утверждают преподаватели лицея. И не только из-за популярности декорирования интерьеров в различных офисах, супермаркетах, но и в частных жилищах. Студентки лицея представили работы в коллажной технике, вышивку лентами, крестом, витражи (к слову, преподаны эти технологические секреты мастером

производственного обучения Екатериной Анатольевной Фокиной). Например, картина «Сакура», вышитая лентами Дарьей Кишкиной, была отмечена жюри на одном из прошлогодних конкурсов. «Цветочный сад», «Готический сад», «Аллея любви» – фантазия студенток неисчерпаема.

По мнению специалистов, выразительным авторским почерком характеризуются работы будущего художника по костюмам Елены Федановой. Мощным творческим потенциалом привлекают и эскизы Любови Голковой (эта выпускница лицея сегодня продолжает обучение по специальности «дизайнер одежды» в Омском государственном институте сервиса). Разноплановы и колоритны и другие живописные работы,



Екатерина Галкина. «Порхающий букет».

написанные студентами из группы дизайнерских профессий. «Сочные краски, очарование природной гармонии... Мне очень интересно с ними работать! Этих студентов отличает нестандартное, незаурядное мышление, – говорит Ольга Бондарь, преподаватель художественно-творческих дисциплин, дизайнер по костюмам, член Союза дизайнеров России. – На одном из занятий дала своим ребятам вроде бы простое, незамысловатое задание – изобразить... рыбу. И что получилось? У одних это забавный «Испуганный ёрш», у других – изумительная по фантазии «Золотая рыбка».

Необщее выражение

Именно под руководством О.Ю. Бондарь в лицее организовано пока единственное в городе художественно-декоративное направление – создание образов масок. «Современная форма яркого самовыражения», как охарактеризовала его сама Ольга Юрьевна. А чтобы воплотить новый замысел в жизнь, создана творческая группа «Новое начало», в которую вошли пока только две талантливые студентки – Галина Гейс и Ксения Семенова. Маскам, которые «изваяли» эти будущие художники по костюмам, ставшие уже «звездами» лицея, отведено особое место в экспозиции «Молодость и дизайн». Девушки освоили роспись венецианских масок в стиле народных промыслов. Есть здесь маски венецианские, африканские, на темы городской росписи, хохломы и жели...

Началось всё с того, что Ольга Бондарь купила в Новосибирске болванку венецианской маски. И юные мастерицы, используя форму, стали заливать в неё гипс. Затем высушили, покрывали грунтовкой и расписывали акриловыми красками. И получаются удивительные произведения.

Несмотря на молодой возраст творческой группы, многие работы «Нового начала» сегодня популярны и узнаваемы. Уже немало «масочных» произведений находится в частных коллекциях жителей Новокузнецка и Кемерово. «Со временем освоен маски из папье-маше и будем лепить настоящие характерные образы – как бы портреты детей, молодых и пожилых людей. Ну, а сегодня готовим проект по костюмам в народном русском стиле. И маски в нем также займут свое достойное место», – делится планами на будущее руководитель «Нового начала».

Кстати, Ольга Бондарь сказала, что работы её подопечных вызвали интерес некоторых работодателей. Поступило немало предложений. Так что подобные совместные проекты для привлечения работодателей и трудоустройства молодых дизайнеров и художников по костюмам в Детской картинной галерее продолжатся и впредь.

Татьяна ШИПИЛОВА.

Фото

Ярослава Беязева.

Новокузнецк.

На «Строителе» отстроили модель игры с чемпионом

Из-за дисквалификации четырех хоккеистов «Кузбасса» кемеровской команде пока приходится обходиться без своих лидеров.

Но в домашней игре со «Строителем» их отсутствие не особо сказалось на итоговом результате. Сыктывкарский коллектив, который в последнее время замучила «эпидемия» травм, приехал в Кемерово, имея в распоряжении всего одиннадцать игроков. На что-то рассчитывали в матче с одним из лидеров чемпионата они вряд ли могли.

Уже на 7-й минуте пополнил свой голевой баланс Сергей Тарасов, которого изрядно вывел на ударную позицию Александр Ким, стремительно набирающий спортивную форму. А потом вновь блеснул бомбардирскими качествами Вадим Стасенко, забивавший в этот вечер мячи на любой вкус.

Любопытным выглядел эпизод на 41-й минуте матча, когда с поля за нарушение правил удалили защитника Максима Семенова. Тут же тренеры «Кузбасса» выпустили на поле другого защитника... Максима Семенова! Это не опечатка.

ка, на ледовое поле вышел 19-летний тезка удаленного хоккеиста.

А вообще если говорить о молодежи, то обязательно стоит отметить дебют в главной команде вратаря Артема Стародиды, сына известного голкипера «Кузбасса» Вячеслава Стародиды. К сожалению, уйти в этот вечер с поля «сухим» дебютанту не удалось. В оправдание молодого стража ворот можно сказать, что большую часть второго тайма хозяева поля играли молодежным составом. Это нарушило многие игровые связи и сделало живые сыктывкарских хоккеистов намного легче.

В пятницу, 19 февраля, заметно ослабленному «Кузбассу» предстоит принять дома столичное «Динамо». По словам исполняющего обязанности главного тренера нашей команды Игоря Тараканова, его подопечные намерены дать бой чемпиону страны. Начало матча в 18.30.

Сергей ИВАНОВ.

табло

«Кузбасс» – «Строитель» – 6:1 (3:0). 15 февраля. Кемерово, стадион «Химик». 3500 зрителей. Судья: И. Малышев (Оренбург).

Вратари: Гейзель (Стародид, 64) – Найденов. Голы: Тарасов (Ким), 7 (1:0), Стасенко (Тетерин), 27 (2:0 – угловой). Стасенко, 38 (3:0 – пенальти). Стасенко, 50 (4:0). Стасенко (Тетерин), 53 (5:0). Завидовский (Шницко), 74 (6:0). Лысак, 80 (6:1). Угловые удары: 15:3. Штрафное время: 20:30.

Еще один матч этого тура принес следующий результат: «Байкал-Энергия» – «Енисей» – 4:2.

спринт-новости

волейбол

Крайне сложным получился визит в Нижневартовск для волейболистов кемеровского «Кузбасса».

Хозяева площадки, находящиеся в нижней части турнирной таблицы чемпионата страны в высшей лиге «А», дали бой одному из лидеров. В первый день «Самотлор» выиграл у «Кузбасса» со счетом 3:1 (22:25, 25:23, 25:23, 25:21). В повторной встрече подопечным Дмитрия Фомина пришлось приложить максимум усилий, чтобы взять реванш у неуступчивых соперников – 3:2 (23:25, 25:23, 25:23, 19:25, 12:15).

В остальных матчах минувшего тура были зафиксированы следующие результаты: «Нова» – «ГУВД-Динамо» – 1:3 и 3:2, «Авто-мобилист» – «Прикамье» – 3:1 и 3:0, «Дорожник» – «Динамо-ЛО» – 3:0 и 3:0, ТНХ-ВР – МГТУ – 3:1 и 0:3, «Урал-2» – «Динамо-2» – 2:3 и 1:3.

Положение лидеров не изменилось: «ГУВД-Динамо» – 51 очко, «Кузбасс» – 50, «Дорожник» – 49, «Нова» – 45.

хоккей с шайбой

Судьба первого места в регулярном чемпионате первенства России среди клубов первой лиги решится 23-25 февраля, когда в Берске лицом к лицу сойдутся два фаворита турнира, местный «Кристалл» и прокупецкий «Шахтер».

Пока клуб из Новоси-

бирской области опережает горняков на два очка. В минувшем туре «Шахтер» принимал в Прокопьевске казахстанский «Казинки-Торпедо-2» и одержал три победы – 11:4, 5:2 и 5:1.

футбол

Футболисты новокузнецкого «Металлурга» завоевали первое место на традиционном предсезонном турнире в Омске «Кубок Иртыша».

В заключительной игре группового этапа наша команда обыграла дублирующий состав местного «Иртыша» со счетом 4:1 (отличились). В полуфинале «Металлург-Кузбасс» одолел основной состав омичей – 1:0 (Шабалин). А в финале подопечные Александра Кишиневского взяли верх над командой «Урал-дубль» – 1:1, по пенальти 4:3 (гол с игры Шабалин, пенальти забил Верещака, Шабалин, Кочнев, Белоусов).

По итогам турнира Николай Шабалин был признан лучшим игроком и лучшим полузащитником соревнований, а наставник «Металлурга-Кузбасса» Александр Кишиневский признан лучшим тренером «Кубка Иртыша».

Что же касается ФК «Кемерово», то в стыковом матче эта команда уступила пермскому «Октану» – 3:4 (Лобатнев – 2, Новичкин). А в игре за 7-е место «горняки» уступили команде «Радан-Байкал» со счетом 0:2.

Иван ДМИТРИЕВ.

Кроссворд

По вертикали: 2. В греческой мифологии одна из 9 муз, покровительница музыки. 3. Восьмидесятилетняя часть жизни в газовой среде. 5. Роман Ю. Бондарева. 6. Столичный азиатского государства. 7. Большой сосуд для перевозки жидкостей. 8. Задняя часть туловища человека. 9. Движение

вниз. 14. Специальным образом запечатанная свинья. 17. Вечернее богослужение в православной церкви. 18. Сорт яблок. 19. Образ. 20. Небольшая эстрадная пьеса. 22. Один из основателей Рима. 24. Американский драматург, автор пьесы «Кто боится Вирджинии Вулф».

По горизонтали: 1. Венгерский композитор, автор оперетты «Цыганская любовь». 4. Мера объема. 10. Документ на право бесплатного проезда. 11. Роман О.Юнгаря. 12. Круг знаний и идей. 13. Комнатная собачка с большой круглой головой и укороченной мордой. 15. Грубое волокно, отход обработки

льна, конопля. 16. Единича письменности. 21. Река в Швейцарии. 23. Режиссер мультипликационного фильма-сказки о дочке и падчерице и о Морозе Ивановиче. 25. Московский зооучий XV века. 26. Официальный язык Израиля. 27. Акт МХАТ, народный артист СССР. 28. Красивая модная одежда, костюм.

Время подписания номера в печать по графику 20.00. Сдан в печать 19.35. Объем 4 п.л. Печать офсетная. Тиражи во вторник, среду, пятницу – 11080; четверг – 31488; субботу – 11706; «Свежий ветер» – 804. Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газеты «Кузбасс». По вопросам качества печати звонить по тел. 45-49-19. ОАО ИПП «Кузбасс»: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 28.

зрело

Автобус-паром-амфибия

В Шотландии прошли успешные испытания автобуса-амфибии.

Amfibus, построенный голландской фирмой по заказу шотландской транспортной компании, преодолел водную преграду на реке Клайд. Удалось это, правда, лишь со второй попытки – первый пробный запуск пришлось свернуть после того, как во время переправы от подвески отцепилась воздушная подушка.

«Плавучий голландец», как уже прозвали желтого красавца, предназначен для того, чтобы в ближайшем будущем заменить паром обычный автобус и паром одновременно. Дело в том, что сообщение между районами Глазго Ренфру и Йокер на данный момент обеспечивается автобусами и паромом через реку Клайд, однако из-за слишком высокой себестоимости перевозок в марте паром

прекратит работать. Потому местные жители, много лет пользующиеся этим маршрутом, необычную инициативу транспортной компании встретили с радостью. Новый аппарат обеспечит «беспроводное» путешествие между автобусными остановками, включая участок по воде. Специалисты уверены, что это необычное средство передвижения будет весьма популярно и окупит все затраты.

Автобус стоимостью 1,12 млн. \$ вмещает до 50 пассажиров. При погружении в воду из его корпуса выдвигается руль и начинают работать два подводных мотора. По земле Amfibus перемещается при помощи обычного мотора и четырех колес, на воде же он держится за счет ряда воздушных подушек. Два водомета помогают ему развивать ско-

рость до 15 км/ч, на земле он способен разогнаться до 97 км/ч.

В мире

Amfibus – не первый в своем роде гибрид. Так, в марте 2009 г. в Сан-Франциско появился первый в мире туристический автобус-амфибия Amphicoach GTS-1. В сентябре 2009 г. уникальная обзорная экскурсия на автобусе-амфибии появилась в Будапеште. Сначала автобус объезжает основные достопримечательности в центре города, а потом съезжает в воду и продолжает маршрут уже как судно: теперь туристы могут любоваться видами города с Дуная. За три года до этого, в июне 2006 г., в Британии выпустили мотоцикл-амфибию. Quadric стал первым в мире амфибийным квадроциклом.

Наше отражение

В Кузбассе автобусов-амфибий пока нет. Зато есть уникальные плавсредства – судна на воздушной подушке. Одно из них с 2006 г. состоит на вооружении в ГУ КО «Служба оперативного контроля за работой систем жизнеобеспечения». Заместитель директора службы Юрий Краскин рассказал, что благодаря особенностям судна – подушке, наполненной воздухом, позволя-

ющей скользить над поверхностью земли, его можно использовать в любых труднодоступных местах. Оно движется по льду, по воде, по песку и по снегу. Как правило, используется при проведении работ в паводковый период, а также для обследования открытых источников водоснабжения на реках области. СВП вмещает до 5 человек и снаряжение. Модель российская,

выпускается в Нижнем Новгороде.

Последний раз кемеровское СВП использовалось прошлой весной в Калтане. Оно помогло при проведении буровзрывных работ на льду рек, а также в операции по эвакуации людей. Водитель СВП получил награду за спасение двух человек.

Юлия СЕРГЕЕВА.



Справка

СВП – это транспортное средство, которое на подушке, наполненной воздухом, скользит над поверхностью земли и приводится в движение двигателем, а он посредством вентилятора снабжает воздухом подушку и обеспечивает тягу для движения. В зависимости от влияния поверхности и погодных условий средняя скорость СВП – 56 км/ч, более высокую скорость можно развить на льду, замедление происходит на жесткой траве, при езде по пересеченной местности или при встречном ветре.

Управлением таким аппаратом отличается от управления классическим катером. СВП практически летит – хотя и близко к поверхности, но все-таки летит. Поэтому водителю нужно пройти надлежащее обучение.

Главный редактор Юрий КУХМАРЬ. kuhmar@kuzbass85.ru
Коммерческий директор Татьяна СМОЛИНА. tsmolina@kuzbass85.ru.
Тел. 72-55-47.
Газета «Кузбасс» учреждена администрацией Кемеровской области и журналистским коллективом редакции. Зарегистрирована Омской региональной инспекцией по защите свободы печати и массовой информации 27.01.94 г., свидетельство о регистрации №54.

Мнение редакции не всегда совпадает с мнением авторов.

Адрес редакции: 650091, ГСП, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28.
Электронный адрес: official@kuzbass85.ru. news@kuzbass85.ru. reclama@kuzbass85.ru

СПРАВКИ: по рекламе – 72-25-23, 72-22-03; по письмам – 72-50-45; по редакции – 72-32-74. Тел./факс 72-12-10.

Собственные корреспонденты: в Новокузнецке – 46-41-59, Междуреченске – 4-23-48, Тяжиском – 2-17-94.

Газета является участником процесса по формированию единого информационного пространства. Материалы газеты, в том числе коммерческие предложения и реклама, размещаются на интернет-сайте: www.kuzbass85.ru Редакция не отвечает за содержание публикуемых объявлений.



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

Если кто-то сомневается, что сфера организации въездного туризма не для малого бизнеса, мы советуем поехать в Таштагол и встретиться с Виталием Кирьяновым. 20-летний студент, спортсмен и предприниматель получил грант на оборудование гостиницы в районе Чугунаша.

**«Печь
муку
покажет»**

XI стр.

**В «Зеркале продаж»
пьедестал почета
IV стр.**

**Трест,
который не лопнул
VI – VII стр.**

**Актуарии
снова актуальны
X стр.**



Никого не забыли

Предприниматели Центрального района г. Кемерово вносят свой вклад в достойную организацию акции по вручению землякам юбилейных медалей «65 лет Победы в Великой Отечественной войне 1941-1945 гг.». Они выделяют средства для фронтовиков и тружеников тыла, у которых «родные» предприятия, прежде поздравлявшие их со знаменательными датами, по тем или иным причинам закрылись.

Именно так поступили ООО «Стиль и классика» (директор Вера Большакова), «Лаванда» (Людмила Русанова), «Додар» (Додаржан Нигматов), «Меркурий» (Вера Колий).

Индивидуальный предприниматель Людмила Прокопьева, которая руководит сетью предприятий общественного питания «Провинция», побывала вместе с депутатом Кемеровского горсовета Юрием Скворцовым, представителями территориального управления района и своей коллегой – директором кафе «Провинция на Советском» Мариной Клеймюк дома у тружеников тыла Елизаветы Ивановны и Вениамина Петровича Петуховых. Им по 80 лет. В места военных действий, как несовершеннолетние, не попали, зато с юных лет стали бойцами трудового фронта, выполняя разную тяжелую работу во имя Победы. Предприниматели прибыли не только с добрыми слова-

ми, денежным конвертиком, но и с большим фруктовым пирогом, мастерски испеченным работниками кафе. Пили чай, разговаривали. А потом вместе с Елизаветой Ивановной поехали в больницу к Вениамину Петровичу. Здесь ветерану вручили юбилейную медаль, высказали теплые пожелания, поблагодарили за вклад в Победу.

Мой ныне покойный отец воевал, мама трудилась в тылу, – говорит Людмила Прокопьева. – Всё военное поколение я воспринимаю как очень близкое, родное. Это замечательные люди: ответственные, совестливые, невероятно трудолюбивые. Как не сделать для них что-то приятное, да еще в юбилейный год Победы?

НА СНИМКЕ: предприниматель Людмила Прокопьева (слева) и депутат горсовета Юрий Скворцов в гостях у труженицы тыла Елизаветы Ивановны Петуховой.

Средства, выделяемые государством на предпринимательские стартапы для безработных россиян, предложено освободить от подоходного налога. С такой инициативой выступила министр здравоохранения и социального развития Татьяна Голикова в ходе видеоконференции правительства России, посвященной стабилизации ситуации на рынке труда, которая прошла под

председательством заместителя председателя правительства Александра Жукова.

Напомним, речь идет о реализации программ самозанятости россиян, потерявших в условиях кризиса работу, но планирующих открыть собственный бизнес и обеспечить работой не только себя, но и других безработных граждан. В рамках региональных программ по самозанятости граждан, желающих на-

чать свое дело, может получить годовое пособие по безработице в максимальном объеме (58,8 тыс. рублей). Однако эта сумма облагается подоходным налогом в размере 13%, или 7,6 тысячи рублей. Это резко снижает привлекательность этой меры для россиян.

«Мы считаем, что было бы целесообразно решить вопрос об освобождении от налогообложения этого направления региональных программ», – сообщи-

ла вице-премьеру Татьяна Голикова. Для этого требуется внести специальные изменения в Налоговый кодекс. «Надо это сделать, и, я думаю, это будет поддержано депутатами», – сообщил в ответ Жуков. Он также выразил недоумение нелогичностью ситуации: «Действительно, странно, что выделяемые деньги на открытие собственного дела мы тоже облагаем подоходным налогом».

Думаю, многих предпринимателей сегодня интересует вопрос: когда те меры поддержки малого и среднего бизнеса, которые декларирует на всю страну наше правительство, коснутся тех, для кого они принимаются, – конкретных предпринимателей? Лично меня, например, точнее, созданной мной в Кемерове в годы реструктуризации угольной отрасли производственно-коммерческой фирмы «ТРИАЛ».

В кризис встала стройка – встало и наше производство оконных блоков. Но рабочие, хотя и не получают зарплату (а с чего платить, заказов, а значит, и работы, нет), не уходят, потому что со всех трибун слышат о мерах по господдержке предприниматель-

Где деньги, банки?

ства. Верят: наше предприятие не дадут загубить, ведь в него вложены и государственные деньги – из средств господдержки реструктуризации угольной отрасли. Встав на ноги, мы (в частности, и на заемные средства) приобрели собственное помещение, оснастили производство современным оборудованием. Но полностью рассчитаться с банком не успели – кризис помешал.

Попытки договориться с основным кредитором – ВТБ-24 – о реструктуризации долга ни к чему не привели. На встрече, еще

до Нового года, с заместителем управляющего Кемеровским филиалом банка мне предложили такие условия реструктуризации задолженности, что это было смерти подобно. Ну, представьте, кредиты выдают под 20,5% при ставке рефинансирования 9,5%, – какую маржу получает банк? Ладно, бог с ними – это их кусок хлеба. Но вы при этом хотя бы маленько пойдите мне навстречу. Не идут: «Вот у вас был кредит на 5 лет, давайте мы вам сделаем на 3 года под 15%». Как будто я считать не умею. Да при такой «рес-

труктуризации» получается, что ежемесячная нагрузка по выплатам увеличивается почти на 20 тысяч рублей. А в итоге получается, за эти 3 года переплату денег банку больше, чем заплатил бы за 5 лет. Естественно, я от такой «поддержки» отказался.

Я брал кредит под 13% годовых, а сейчас ставка рефинансирования – 8,75%. Получается, что государство в лице Центробанка идет навстречу банкам, а банки навстречу предпринимателям не идут. Почему? Кто может объяснить? Только президент?

Евгений ЕГОРОВ,
директор ООО
«Производственно-коммерческая фирма
«ТРИАЛ»,
г. Кемерово.

Предприниматели просят моратория

на постановление РЭК Кемеровской области об увеличении тарифов на тепловую энергию

Напомним: постановлением Региональной энергетической комиссии Кемеровской области от 29 декабря 2009 г. «Об утверждении тарифов на тепловую энергию, реализуемую ОАО «Кузбассэнерго» на потребительском рынке Кемеровской области» с 1 января 2010 года были увеличены тарифы на тепловую энергию для предприятий промышленности и

предприятий субъектов малого и среднего предпринимательства (иные потребители). По оценкам предпринимателей, тарифы для них повысились на 56 и более процентов.

Кроме этого, другое постановление РЭК – «Об утверждении тарифа на услуги по передаче тепловой энергии для потребителей МП «Тепловые сети города Кемерово», вышед-

шее одновременно с первым, – устанавливает, что расчет ежемесячной стоимости услуг по передаче тепловой энергии на 2010 г. производится из расчета средней присоединенной нагрузки (мощности) на отопление, а не по факту потребления. Это, по мнению предпринимателей, можеткратно увеличить стоимость передачи тепловой энергии.

«Резкое повышение тарифов приведет к дальнейшему ухудшению финансового состояния предприятий, которые в условиях кризиса работают без прибыли или с крайне низкой рентабельностью» – говорится в обращении к губернатору Кузбасса, в котором предприниматели просят его ввести мораторий на постановление РЭК.

конкурс

В «Зеркале продаж» – малый бизнес

В Кузбасской ТПП прошла церемония награждения победителей регионального конкурса «Зеркало продаж-2009».

Решение о проведении конкурса «Зеркало продаж», направленного на поддержку кузбасского товаропроизводителя в продвижении продовольственных товаров на региональный потребительский рынок, правление палаты приняло в кризисном 2009 году. Несмотря на то, что такое маркетинговое исследование явля-

ется довольно дорогим удовольствием, финансировался этот проект за счет членских взносов. «Таким образом, каждый член организации, а их у нас на сегодняшний день 700 – предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, выступил в поддержку проекта», – сообщила участникам торжественной церемонии вице-

президент Кузбасской ТПП Марина Шавгулидзе.

Признав проект актуальным в рамках реализуемой в регионе пиар-кампании «Покупай кузбасское!», администрация Кемеровской области выступила соорганизатором конкурса «Зеркало продаж».

При поддержке администраций 6 городов Куз-

басса (Кемерово, Ленинска-Кузнецкого, Прокопьевска, Новокузнецка, Междуреченска и Юрги) палата на протяжении года проводила ежемесячный мониторинг на предмет выявления потребительских предпочтений по 12 продовольственным товарным группам в 150 торговых точках. В центре исследования оказались

молоко, хлеб и хлебобулочные изделия, торты, колбасные изделия и мясные деликатесы, пельмени, овощи свежие, рыбные пресервы, мясо кур, пиво, водка, вода минеральная и газированная. Самые популярные из них, те, за которые потребитель проголосовал кошельком, были определены благодаря экспертной оценке

представителей розничной торговли.

И вот – финал: названы имена лидеров конкурса – в каждом городе, в каждой группе товаров. Вручены заслуженные награды.

Так что же в итоге произошло в «Зеркале продаж»?

Читайте на IV стр.



- Лариса, в одном из интервью ОПОРЕ вы рассказывали, что уже бывали за границей, что подтолкнуло вас на очередную стажировку?

- Моя первая стажировка в Англии была после окончания Президентской программы подготовки управленческих кадров. Затем - Америка, после обучения по международной программе по маркетингу РИМА (Российский институт маркетинга), которая действует на базе КемГУ. Это была поездка не постпрограммная, но с той же целью - пополнить и закрепить знания. Человек должен постоянно развиваться. Мне неинтересно лежать на диване и смотреть телевизор. Регулярно ищу информацию о предстоящих стажировках в Интернете. В этот раз обратилась в Хабаровский ресурсный центр.

Я давно хотела побывать в Японии, а в Центре как раз набирали группу в эту страну. В отличие от Англии, эта стажировка была уже платная. Япония для меня - это саморазвитие. Бывать в разных странах с деловыми людьми очень интересно. Чего стоит само общение. Когда ты попадаешь в группу людей одинакового с тобой уровня, лидеров, харизматичных, это просто «WAU!». И самое главное, цель-то у меня в жизни - обогнать весь мир. А деньги я зарабатываю, чтобы осуществить ее. Я даже купила себе карту мира и на ней флажками отмечаю страны, в которых уже побывала. В этом году хочу съездить в Сингапур, а в будущем - в Нидерланды, Италию, Францию, Австралию.

- Но почему именно Япония?

- Было очень интересно самой увидеть, как стране, ограниченной в природных ресурсах, удается быть одной из первых в мире, и в развитии опережать другие страны не на день, а на 20-30 лет.

В Токио мы встречались с представителями торгово-промышленной палаты Японии, с консультантами по малому бизнесу. Слушала, смотрела и понимала, что в этом они тоже идут на шаг вперед: планеты всей - у них очень развиты бизнес-консультирование и поддержка малого бизнеса. Информа-

Время ПЕРЕМЕН

цию анализировала: такие-то рынки развиваются - возможно, это идеи для нового бизнеса, поэтому стоит подробно рассмотреть, а на других идет стагнация - значит, не нужно с этим работать. Это же все равно, что заглянуть в наше будущее на много лет вперед. Кое-какие идеи, привезенные из Японии, я примеряю к местным условиям, оцениваю, получится или нет.

- А раньше применить в своем бизнесе хоть что-то из опыта зарубежных коллег вам удавалось?

- Идею автоматизации бизнес-процессов, которую в прошлом году внедрила в своей розничной сети, я привезла из Америки.

- Знания должны приносить свои плоды, не так ли? Ваша компания занимается розничной торговлей, а это одна из сфер, которые существенно пострадали от экономического кризиса. Как ваша «Чайка» чувствовала себя на рынке?

- Мы в кризис выросли. У нас был план завоевать свою долю рынка, вернее увеличить ее, и это удалось достичь. В конце 2008 года мы открыли в Мариинске три торговых точки и еще одну в прошлом году. Но без трудностей не бывает. С финансовыми институтами работать стало сложно: получить кредит довольно трудно, слишком высокие требования к малому бизнесу. Снизилась покупательская активность, и годовой план по товарообороту мы не выполнили на 24%. А затраты, в том числе на электроэнергию и теплоснабжение, выросли. Финансовые результаты немного ухудшились. Но о кризисе я думаю так: когда все хорошо - это расслабляет, а тут понимаешь, что нужно мобилизоваться, держать руку на пульсе.

В любой критической ситуации есть минусы, но есть и плюсы. Мы очень

В мировой финансовый кризис «невидимая рука рынка», которая, по мнению Адама Смита, направляет предпринимателей к благосостоянию, надела ежовую рукавицу. Под натиском макроэкономических проблем многие методы хозяйствования оказались нежизнеспособными, и бизнесменам пришлось искать новые технологии бизнеса. Создателю и руководителю мариинской «Чайки» - торговой сети магазинов «шаговой доступности» - Ларисе БЛАЖКО, известной читателям по предыдущим публикациям ОПОРЫ, кризис дал старт реализации амбициозных планов, а очередная стажировка в Японии - толчок к переменам.

долго занималась клиенто-ориентированностью и имиджем. Это принесло свои плоды. А изменения в экономике заставили более продуманно подходить к делу. Пересмотрели ассортимент, кое-что убрали, что-то заменили с учетом новых потребностей и возможностей покупателей, выстроили новую работу с поставщиками. Многие из них, изменили условия поставки не в лучшую для нас сторону: сократили ассортимент, отсрочку платежа убрали. Но мы договариваемся, и все оказывается решаемым. Благодаря кризису мы стали более требовательны. У поставщиков стало хуже с логистикой, многие пытаются сократить издержки. Была ситуация, приехал клиент с намерением заключить контракт, и выяснилось, что



- Было очень интересно увидеть, как стране, ограниченной в природных ресурсах, удается быть одной из первых в мире, и в развитии опережать другие страны не на день, а на 20-30 лет.

Это же все равно, что заглянуть в наше будущее на много лет вперед.

В Токио мы встречались с представителями торгово-промышленной палаты Японии, с консультантами по малому бизнесу.

доставку продуктов он осуществляет вместе с хозяйственными товарами (экономия на транспортных расходах). Я сказала, что нас это не устраивает. Для нас покупатель очень дорог - он не должен покупать продукты, пахнущие порошком.

- В кризис некоторые компании увеличивают долю рынка за счет того, что высвобождаются сегменты и снижается конкуренция, но мариинский рынок активно завоевывает еще одна торговая сеть...

- И не одна. Разве это плохо? Это нормальная, здоровая конкуренция. У нас другой формат, магазины прилавочного типа, «шаговой доступности», и мы делаем ставку на то, к чему привык и любит наш мариинский житель, - общение и высокое качество обслуживания. Некоторым людям просто нужно выговориться. Мне вот всегда жалко времени, нужно, чтобы быстро обслужили, поэтому я не люблю супермаркеты. Некоторые ходят в них еще и ради развлечения. Все люди разные, и предпочтения разные. Результаты прошлого года показали, что лояльных покупателей стало больше, только средний чек, к сожалению, намного меньше.

- Приходилось ли чем-то жертвовать ради успеха компании, например, сократить издержки, штат сотрудников?

- К счастью, нет. Заработную плату, несмотря на снижение товарооборота, мы не сокращали. У нас же одна «проблема» - декрет, девять человек в отпусках и человек семь «на подходе». Нам же сказал президент рожать, мы и выполняем. Смейся, конечно. Поэтому штат даже увеличился. А к издержкам мы и раньше подходили продуманно. Единственное, от чего пришлось отказаться, - от производства салатов. Себестоимость была слишком высокая, мы же делали все по-домашнему, из на-



турального, дорогого и без добавок. В принципе это была загрузка людей для дополнительного заработка. Из общепита у нас осталось кафе, оно сегодня работает.

- Что вам помогло противостоять кризису?

- Мне помогло то, что мое первое образование экономическое, и я постоянно повышаю свой профессиональный уровень. Учусь сама и обучаю свой коллектив. Поэтому, имея здравый взгляд на экономическую ситуацию, любой шаг просчитывала: сможем мы понести эту нагрузку или нет. Еще я благодарна своему коллективу. Это действительно команда единомышленников, которая меня понимает с полуслова, болеет за компанию. Вот два огромных плюса, с которыми кризис мы пережили легко. Еще автоматизировали все бизнес-процессы, вложили много средств. Благодаря автоматизации сегодня ведется постоянный учет и анализ. К примеру, с помощью программы я просчитываю с учетом многих параметров рентабельность каждого нового продукта, по результату вижу, нужно нам вводить его в ассортиментную матрицу или нет.

- Что изменилось лично у вас за последний год?

- Я выросла из рамок Мариинска. Точек роста для меня там уже нет. А потенциал нужно реализовывать, чтобы было интересно жить, чтобы я была постоянно в динамике. Поэтому решила открыть новый бизнес в Кемерове. Сегодня изучаю рынок, анализирую информацию. Я ничего не бросаю в Мариинске, бизнес остается. Мариинск - мой родной, любимый город, а бизнес - это мое дитя, которое я сама вырастила, поэтому совсем оставить их не могу. Еще планирую продолжить обучение в Москве. Моя крепкая семья - родители, сестра, муж и дети - меня поддерживает.

- Если не секрет, какой бизнес планируете открывать в Кемерове?

- Пока секрет. Я еще окончательно не определилась. Хочется что-то совершенно новое, чтобы я этим горела, этим жила. Иначе нельзя, мне должно быть интересно.

- Вы азартный человек?

- Очень. Поэтому не хожу ни в какие игорные заведения. Дома все игры с детьми в домино, шашки, монополию проходят с бурей эмоций. У меня два сына, старший учится в институте, а младшему семь лет. Своих детей я воспитываю так, чтобы они были нацелены на результат, на победу, а не на процесс. И каждый стремится достигнуть победы с не меньшим азартом.

- А в бизнесе азарт помогает?

- Конечно, если я поставила цель, то все, загораюсь ею. Отчаянно буду добиваться своего. Кстати, между игрой и бизнесом много общего. Мы ведь, когда садимся играть, еще не знаем, что нас ожидает, но стремимся к победе и по ходу игры принимаем решения. Так и в бизнесе.

- Не страшно начинать новое дело в незнакомом городе, да еще в ситуации, когда неизвестно, завершился кризис или продолжается?

- В кризис я стала больше читать литературы по психологии, пыталась понять себя и найти объяснение многим вещам. Сомнения о переезде в другой город развеял случай. В Японии я отстала от группы. Не зная языка, среди небоскребов два часа бродила по ночному Токио, но все-таки нашла свой отель. Теперь уверена, что нужную мне дорогу найду всегда.

Расспрашивала
Наталья
СВИРИДОВА.

Фото
Юлии Кузнецовой.

покупай кузбасское!

В «Зеркале продаж» — малый бизнес

На то оно и зеркало, чтобы отражать истинное лицо или истинные события. А истинность событий, происходящих сегодня на нашем потребительском рынке (не только Кузбасса, а всей России), такова, что большие объемы продаж продукции того или иного производителя в крупных розничных сетях свидетельствуют вовсе не о том, что потребители предпочитают именно эту продукцию. К сожалению. Они покупают ее потому, что другой продукции в этих сетях просто нет. А нет ее чаще всего потому, что производитель другой продукции не согласился на жесткие условия поставки и реализации, продиктованные ритейлерами.

Что уж говорить о малых и средних кузбасских предприятиях, рискнувших в свое время заняться пищевым производством! Для них вход в розничные сети был и остается просто недостижимым. По причинам вполне объяснимым: небольшой объем производства, отсутствие четкой логистики и, что немаловажно, свободных средств на плату за вход в сети и присутствие на торговых полках. Зато продукцию «малышей» хорошо принимают в локальных розничных сетях и несетевых магазинах, магазинах «у дома», требования которых один в один совпадают с требованием покупателей: цена и качество. И кому из таких производителей отдадут свои предпочтения покупатели, честно отразило «Зеркало продаж». Благодаря участию в этом проекте многочисленных предприятий именно малоформатной торговли.

Отразилась в «Зеркале продаж» и еще одна немаловажная рыночная деталь: стремление малых и средних предприятий — производителей продуктов питания осваивать соседние рынки. 30% торговых точек г. Ленинск-Кузнецкий отметили, что в прошлом году в рознице начал представлять свою продукцию ООО «Гормолзавод» из г. Киселевска. 13%

Объемы продаж растут практически каждый месяц, новые торговые точки открываются. И в своем городе, и в других, — не без удовольствия констатирует Евгений Рознер, исполнительный директор киселевского малого предприятия «ИП Пятин».

— То есть, вам кризис не помешал?

— Нисколько! В этот кризис мы выжили исключительно...

— За счет чего?

— За счет качества, естественно... Качество и цена — вот главное сейчас.

«Кредитов не было — вот и выжили», — раздалось скептическое у нас за спиной. Холл, где лидеры конкурса «Зеркало продаж» устроили дегустацию своей продукции, небольшой, поэтому наш разговор с Евгением Артуровичем невольно слышали и другие товаропроизводители.

— Были, конечно, — воз-

розничных торговых точек Междуреченска включили в свой ассортимент продукцию индивидуальных предпринимателей Рузильей Антроповой из Калтана («Торты») и Натальи Решетниковой из Осинников («Колбасные изделия и деликатесы»).

И, судя по итогам конкурса, объемы продаж этих производителей заметно выше, чем у местных. Так в товарной группе «Пельмени» индивидуальный предприниматель из Осинников Наталья Решетникова заняла второе место в городе Ленинск-Кузнецкий. А на третьем ступеньку пьедестала почета в этом же городе поднялся производитель пельменей из Киселевска — индивидуальный предприниматель Анатолий Пятин.

В товарной группе «Рыбные пресервы» индивидуальный предприниматель из Ленинска-Кузнецкого Владимир Галле занял 2-е место в Прокопьевске, индивидуальный предприниматель из Топок Олеся Цуцкова — 2-е место в Юрге.

В группе «Торты» индивидуальный предприниматель из Новокузнецка Валерий Агапитов стал лидером продаж не только в своем городе (там он занял 2-е место), но и в соседнем Междуреченске. Там у него 3-е место. Пока. Потому что «малыши» развиваются, даже несмотря на кризис.

разил Рознер коллегам. — А как иначе? На развитие все время берутся кредиты. Ни один предприниматель не живет без кредитов — все равно обновлять оборудование приходится...

Начиналось предприятие «ИП Пятин» в годы реструктуризации угольной отрасли. Создали его бывшие шахтеры вместе со своими женами. «Жена Анатолия Ивановича Пятина Татьяна Петровна — главный кадровик, моя

(Евгений Артурович кивком головы указал на занятую нарезкой колбас миловидную женщину) — главный технолог». Их цех полуфабрикатов арендовал столовую «Суртахихи» — был тогда такой совхоз.

— Первое, что произвели, — пельмени. Конечно, объемы были маленькие, — вспоминает Рознер. — С 10 килограммов начинали. Потом купили здание бывшей столовой «Подземгаза»: отстраивали, пристра-

ивали и развивались. Колбасы начали делать.

— Сначала коптили мясо, — поправляет мужа Валентина Александровна. — Получилось хорошо. Народу нравиться стала наша продукция, и поэтому начали дальше развиваться...

— Сейчас 3 тонны продукции в смену производим. У нас каждый день 8 подвозов — грузовые машины развозят нашу продукцию по всей области: от Кемерово до Междуреченска, — продолжает Евгений Артурович.

— И чем вы все-таки берете покупателя? — спрашиваю технолога Рознер.

— Я думаю, качеством все-таки. Мы делаем немного, но стараемся качественно.

Перед Новым годом качество полуфабрикатов «ИП Пятин» было отмечено золотой медалью межрегионального конкурса «Лучшие товары и услуги — ГЕММА», организованного при поддержке полномочного представителя президента РФ в СФО и под патронажем межрегиональной ассоциации «Сибирское соглашение». Предприятие стало победителем отборочного этапа этого необычного состязания, само того не зная:

оказывается, в течение всего прошлого года оргкомитет конкурса проводил мониторинг качества продукции и услуг предприятий Сибири, Урала и Дальнего Востока, выявляя те, у кого качественные показатели близки к идеальным.

— Мы об этом узнали, только когда нас пригласили в Новосибирск на церемонию награждения, — рассказывает Валентина Александровна Рознер. — Так же, как и про то, что победили в конкурсе «Зеркало продаж». Конечно, приятно, что тебя замечают и так оценивают.

— Приятно? Трогательно!.. Замечают, что мы уже растем. Что даже в тех чужих городах мы на втором месте, — индивидуальный предприниматель из Осинников Наталья Решетникова была действительно искренне растрогана церемонией награждения победителей конкурса «Зеркало продаж». Но, словно стесняясь этого, сбивчиво объясняет: — Это первый раз. Конечно, растерялась...

— Кризис вас сильно задел?

— Нас он еще в позапрошлом году задел. Мы 30 мая вернулись из Кемерово с выставки «Предпринимательство» счастливые — 2 «золота» привезли, а в ночь на 31 мая наш цех сгорел. Мы за прошлый год практически выстроили его заново. Естественно, кризис двойной получил. Муниципальный фонд поддержки предпринимательства поддержал — кредит дал, в июле мы уже его полностью выплатим. Но главное, что у нас весь штат остался, еще и набор идет людей на работу. Зарплату даже повышаем...

— А сама что ты больше любишь из своей продукции — полуфабрикаты или колбасные изделия?

— В охотку — все. Иногда хочется колбасной нарезки, иногда котлет... Теперь мы еще суши делаем. Точнее, начинаем потихоньку-помаленьку, пока в своем кругу реализуем, чтобы вкус выровнять. Но, тем не менее, идея есть такое производство освоить. «Кондитерку» у нас идея есть запустить — тортики, пирожные пробуем производить. Дай бог, чтобы получилось...

...«И чтобы продажи вашей новой продукции постоянно росли» — это пожелание всем лидерам конкурса «Зеркало продаж» от его организаторов.

Вера КАРЗОВА.

еще о конкурсе



Роман Романенко.

Роман РОМАНЕНКО, коммерческий директор ООО «Астронотус» (г. Кемерово):

— Помимо основной цели «Зеркала продаж» — изучения покупательских предпочтений, немаловажны и такие его цели, как некая оценка продукции местных производителей и ее продвижение, что совпадает с целями акции областной администрации «Покупай кузбасское!» Но особая благодарность организаторам этого конкурса за его вклад в развитие малого и среднего предпринимательства.

Ирина ДРАЛОВА, руководитель отдела маркетинга сети магазинов «О'Кей» (г. Юрга):



Ирина Дралова.

— Мы благодарны торгово-промышленной палате за предоставленную нам возможность внести свой вклад в столь значимый для всех производителей проект — «Зеркало продаж». Мы для своих покупателей всегда стараемся представлять качественный товар по доступной цене. И мы очень рады, что такой товар производится в Кузбассе.

Владимир КИСЕЛЕВ, профессор Кемеровского института (филиала) РГТЭУ:

— Конкурс «Зеркало продаж» вывел нас на сотрудничество с Кузбасской ТПП. Сейчас совместно с ней мониторим сферу рыночной торговли. Жалеем, что 7 лет работали раздельно и пытаемся наверстать упу-



Владимир Киселев.

щенное. Специально для участников конкурса «Зеркало продаж» профессора и доценты нашей кафедры маркетинга и рекламы, которая нынче празднует свое 5-летие, подготовили научно-практический семинар ««Инновационный цунами в торговом маркетинге». Чтобы «отточить» те векторы, которые понадобятся и производителям, и торговле для того, чтобы последующий выход из кризиса стал для них действительно инновационным.

Елена ЗУЕВА, начальник управления торговли администрации г. Новокузнецка:

— Наша администрация тоже содействует развитию в Новокузнецке производства качественной и доступной продукции. В



Елена Зуева.

городе два раза в год — накануне Дня предпринимателя и в преддверии Дня работников пищевой промышленности — проводятся тематические конкурсы по поддержке производителей продуктов питания. Темы меняем. Таким образом мы продвигаем своих производителей.

Но конкурс «Зеркало продаж» продвигает их на более высокий — региональный уровень. Поэтому желаем организаторам «Зеркала продаж», чтобы этот конкурс стал традиционным — администрации городов будут вас поддерживать.

Ирина ДУДОЛОВА, заместитель главы г. Междуреченска по поддержке и развитию предпринимательства:



Ирина Дудолова.

— На примере наших лучших предприятий пищевой промышленности мы видим, что значит для продвижения их продукции реклама — интересные статьи в газете о качестве и пищевой ценности этой продукции, интересные телесюжеты о ее производстве. Но позволить себе такую рекламу сегодня могут далеко не все, особенно малые предприятия.

Вот почему на первый план сегодня выходит маркетинговая поддержка властью местных товаропроизводителей. Организаторы конкурса «Зеркало продаж» показали, как это можно сделать. Думаю, что, взаимодействуя, мы способны продолжить традицию проведения конкурсов «Зеркало продаж».

С этого года в России введены санитарные требования, которые запрещают ввоз в страну мяса птицы, обработанного хлором. Прежде всего, под запрет попадают американские куры.

Для большинства наших сограждан запрет на поставки «ножек Буша», некогда спасших Россию от «голодных бунтов», как показывают многочисленные соцопросы, не стал трагедией. Более половины опрошенных ратует за запрет поставок импортных кур: «Своих птиц надо разводить!», «У нас достаточно ресурсов, чтобы наполнить рынок», «Пора работать самим». Вот о том, как мы работаем сами – как сами разводим кур, достаточно ли у нас ресурсов, чтобы наполнить местный рынок куриным мясом, ОПОРА и решила рассказать на примере одного предприятия.

Птица счастья завтрашнего дня

На фабричных развалинах

В сельхозсообществе о «Кузбасском бройлере» немало разговоров: затеял, рассказывают, Волков что-то по нынешним скудным временам невероятное; и поэтому когда в начале месяца Анатолий Павлович пригласил меня собственными глазами посмотреть, что же такое там происходит, я не раздумывая ни мгновения. И, надо сказать, не разочаровался.

Две птицефабрики – «Новосафоновская» и «Плотниковская» – находятся в разных районах, Прокопьевском и Новокузнецком. Когда-то это были мощные предприятия по производству мяса птицы; «Плотниковка» с ее экспериментальным проектом многотажных корпусов-птичников вообще считалась лучшей за Уралом. К середине девяностых от обеих остались воспоминания, скелеты зданий да пара безработных поселков, которым они раньше давали возможность есть хлеб с маслом.

Три года назад сюда пришел инвестор – крестьянское хозяйство Волкова, породивший вскоре ООО «Кузбасский бройлер», которое объединило в единый технологический комплекс имена и останки обеих птицефабрик и создало новое производство и – на сегодняшний день – 365 рабочих мест. Время выхода на проектную мощность в годовых 25-30 тысяч тонн охлажденного мяса бройлера – 2014 год. В прошлом году в продажу были отправлены первые две тысячи тонн курятины...

Самое интересное, что может быть в трудовой деятельности техноля, – формулировал уже после поездки Кирилл Торгунаков, главный инженер управляющей компании – крестьянского хозяйства Волкова, – это внедрение нового, модернизация, экономика... То, чем мы сейчас и занимаемся...

Но – что же там, у Волкова, особенного?

Птичий базар

Представить это, кто не видел, непросто. Огромное, просто преогромное помещение шириной 18 и длиной 84 метра. Без окон, но прямо-таки залитое светом. Как в бассейне – на всю

длину – разделительные дорожки-трубки, к которым прицеплены карнальные красно-желтые кормилки-поилки.

Постоянный гул – немного громче, чем от моего компьютера – это струя свежего воздуха, которая идет сверху, через специальные рассекатели – второй такой вентиляции в Кузбассе нет...

Естественно, микроклимат и все такое прочее, потому как птица – штука нежная, крайне зависимая от стрессов, температур, чистоты воздуха, питания. Ведь на то, чтобы из свежевылупившегося цыпленка выросла двухкилограммовая курица, отводится всего-навсего 40-45 дней...

Везде – цыплята, в корпусе их 30 тысяч – уже не желтые пушистые, а долговизные подростки, потому что срок им, увиденным нами, было две недели, весу в среднем по 410 граммов, и они успели изрядно подрасти. У бройлерной птицы аппетит хороший, ест она полтора десятка раз в сутки, так что пищи должно быть вдоволь. При чем соответствующей одному из четырех возрастных рационов, во время каждого из которых формируется что-то свое – костная ткань, мышечная, набирается вес...

Порода – иза, потому как эта птица выведена специально для получения деликатесного мяса грудки, отличается не только спокойным нравом, но и исключительностью вкусовых качеств и усвояемостью кормов на 80 процентов.

Обслуживает это многотысячное поголовье один оператор. Ведь абсолютно все процессы здесь механизированы...

С каждым днем птица растет, свободное место, которого первые недели было так много, тает на глазах, и к приходу бригады с многозначительным названием «ловцы птицы» (вообще-то они эту птицу счастья ловят и одновременно отправляют в убойный цех) в корпусе ступить некуда.

Затем опилочно-заэкскрементированный слой убирается, в корпусе проводится полная дезинфекция и заселяется новая тьмуца цыплят.

Кстати, пол под опилками шлифованный. Оказывается, таким образом шансы болезнетворных бактерий зацепиться и

размножиться сводятся к нулю...

Елена Потыкова, начальник цеха выращивания птицы, сельхозинститут окончила три года назад. Одна из десяти выпускников, решивших работать в сельском хозяйстве, всего их, зоотехников, в группе было тридцать. Сама кеме-ровская, но сюда поехала, потому как «...от родного дела не хотела отрываться. Пять лет училась не просто, чтобы получить высшее образование, а потому, что было интересно...»

При выходе «Кузбасского бройлера» на полную мощность ежедневно потребуются пускать на мясо население двух таких вот корпусов.

Ведро протеина из старой подушки

Экструдер – это такая штукавина, друг экономистов и экологов, с помощью которой в «Кузбасском бройлере» уже начали решать целый комплекс проблем: изготовления сбалансированных и высокобелковых кормов, сокращения до минимума дорожных и часто импортных добавок, утилизации боенских отходов – лап-кишочков и даже павшей птицы, минимизации энергозатрат и т.д., и т.п., и пр.

Обычно отходы боен и падшие животные варятся в котлах Лапса, сжигаются в факельных печах или утилизируются в скотомогильниках. Одно – неэффективно, энергозатратно, другое – тоже недешево. Все – вредно для окружающей среды и людей.

При экструдировании же мясо-костные отходы перемалываются и пере-

мешиваются с зерном в соотношении 1:3 и поступают в экструдер, где при температуре до 180 градусов и давлении в 30-60 атмосфер буквально за считанные секунды с ними происходят удивительные вещи. Нерастворимый крахмал зерна превращается в легкоусвояемый декстрин, животный белок разрушается до протеидов и аминокислотной смеси, случившаяся зараза гибнет. То, что получается на выходе – легкое, пахнущее хлебом и похожее на китикэт.

У нас одна из немногих фабрик в России, где отходы убоя перерабатываются методом сухой экструзии, – это Евгений Гревцов, начальник цеха переработки «Плотниковской». Ноу-хау, новый метод, инновация, после чего получается белково-кормовая смесь с высоким содержанием протеина и кормовых единиц. При выходе на максимальную мощность у нас будет порядка 15 тонн отходов в сутки, их будем перерабатывать, получать до 40 тонн кормов, это снизит себестоимость продукции...

Отходы, которые остаются при забое птицы, составляют до 30 процентов ее живого веса. При выходе на полную мощность «Кузбасский бройлер» в сутки будет забивать 100 тонн птицы. Кто же сможет съесть столько экстрозных кормов?

Меня успокоили: что не съедим, то продадим, ведь качественный, экологичный, высокобелковый корм нужен всем – хоть птице, хоть животным...

Сегодня в «Кузбасский

бройлере» уже производят в месяц до 90 тонн белково-кормовой смеси. Себестоимость килограмма послепластовой продукции – около 20 рублей, послеэкструзионной – 3-4 рубля.

Следующий этап в кормопроизводстве – пуск собственного кормоцеха и получение протеина из пера. Специалисты знают, что перо состоит из белка кератина, а перьевая мука практически аналогична муке рыбной, но в 10 раз дешевле. В мире, да и уже кое-где в нашей стране, с помощью экструдирования ее, перьевую муку, получают научились.

Можно, сказали мне, получить даже из старой подушки: сунул в экструдер, и вот тебе ведро протеина. Но зачем? На птицефабриках и свежего пера хватает...

Мечты, надежды, судьбы

Кстати, Кирилл Торгунаков помог мне сформулировать не только свое профессиональное счастье, но то, что делается сегодня на фабриках:

Старый инженерный подход – чтобы ничего не делать и чтобы все работало. А у Анатолия Павловича подход другой, подход собственника. Чтобы было современное производство, было много инженерных решений и чтобы они приносили прибыль...

Вот неполный список оборудования, которое установлено на «Кузбасском бройлере»:

вентиляция – DACS (Дания);

линия поения и корм-

ления – VAI-CO (Америка);

убойный цех – LINCO (Дания);

линия переработки отходов (Россия, Челябинск);

вентиляция, линия поения и линия кормления – VDL (Голландия);

инкубатор – Pas-Reform (Голландия);

котельная и очистные сооружения (Германия).

Оборудование лучших мировых производителей – новое, новейшее, которое еще многие годы будет лучшим. Соответственно, и специалисты, которые работают на нем – специалисты будущего.

Удивительно, но при общем плаче по поводу отсутствия в сельском хозяйстве молодых и хорошо подготовленных кадров, на предприятиях Волкова число специалистов в возрасте до тридцати достигает 70 процентов. С одной стороны, лучше научить, чем переучить. С другой – где же учиться, как не на технологиях и оборудовании завтрашнего дня?

Еще одна встреча – с Екатериной Першиной. На «Плотниковской» она когда-то проработала восемь лет, потом начались проблемы, задержки и невыплаты зарплаты, за очень короткое время предприятие разорилось, и в 1995 году пришлось искать другую работу. Ушла в апреле и вернулась в апреле, ровно через четырнадцать лет. Вот-вот исполнится год ее возвращения в профессию.

Работает обработчиком птицы, заработок пока невелик, около десяти тысяч, но с каждым днем объемы производства растут, и вместе с ними растет надежда на стабильность и лучшую жизнь. Кстати, с февраля на «Кузбасском бройлере» запущена система мотиваций и поощрений – сначала в порядке эксперимента, с апреля – уже повсеместно, так что если хочешь заработать больше – зарабатывай.

Еще каких-то три года назад здесь было лишь кладбище имени разрушенной фабрики. Сейчас здесь строят, и не только планы.

Спросил, правда ли, что люди верят в будущее птицефабрики?

– Конечно, верят, – ответила она...

Игорь АЛЕХИН.
Фото автора.



Двух недель отроду.



НА СНИМКАХ: Анатолий Волков с птицей счастья и надежды; Евгений Гревцов, начальник цеха переработки птицефабрики «Плотниковская»: «...мы создаем безотходное производство».

ПОСТРОИМ МАЛОЭТАЖНЫЙ КУЗБАСС!

Развитие малоэтажного жилищного строительства – тема, которую сегодня диктует само время. Не случайно она приоритетна и в национальном проекте «Доступное и комфортное жилье – гражданам России». Вполне закономерно, что тема эта актуальна и для нашей области: губернатор Аман Тулеев объявил 2010 год в Кузбассе годом малоэтажного жилья.

С тем, как решается проблема строительства малоэтажек в Белове, на примере конкретного проекта, который вполне можно считать новым шагом в развитии малоэтажного строительства в малых городах Кузбасса, читателей знакомит заслуженный строитель РФ, директор МАУ «Управление капитального строительства администрации города Белово» Виктор ШИБАЕВ:

Еще в 2005 году в рамках существующего генплана города наше управление резервировало площадку под будущее малоэтажное строительство. Потребность в этом ощущается уже давно. Из 40 тысяч квадратных метров жилья, введенных в Белове в прошлом году в эксплуатацию, более 15 тысяч квадратных метров – жилье индивидуальное. Большая часть, это дома, которые строились их владельцами своими силами и за счет собственных средств. Однако такие темпы прироста нового жилья потребности горо-

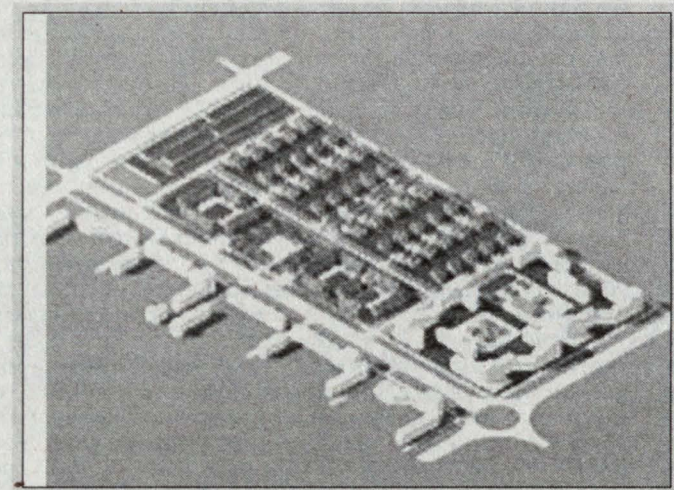
И вырастет квартал «Сосновый»...

Годом малоэтажного жилья в Кузбассе объявлен наступивший 2010 год.

жан не удовлетворяют. Надо признать, что и механизмы организации строительства малоэтажного жилья далеки от совершенства. Тем не менее, уверен, из сложившейся ситуации есть перспективные выходы. Я не случайно заговорил о резервированной площадке под индивидуальное строительство: вот оно – решение! Но дело в том, что прежними планами, которые верстались в 90-е годы, здесь предусматривалось строительство элитных коттеджей площадью более 200 квадратных метров. По вполне понятным – кризисным – причинам в современных условиях даже говорить о реализации этой программы было нереально.

Надеясь на возможность воплощения такого необходимого для беловчан решения появилась, когда была разработана новая детальная концепция застройки этого района, потребовавшая внесения достаточно серьезных изменений в генплан. Сейчас обновленные планы представляют вполне реальную перспективу, проект застройки микрорайона близок к утверждению.

Что же он собой представляет? Проект, разработчик которого является ОАО «Кузбассгражданпроект» (г. Новокузнецк), создан в рамках мероприятий подпрограммы «Развитие малоэтажного жилищного строительства», реализуемой в Кузбассе. Теперь он полностью соответствует вновь утвержденному в 2009 году генеральному плану города и предполагает застройку на территории 13,47 гектара. Здесь будет возведено 40 индивидуальных жилых домов площадью



Общая площадь жилья, которое будет возведено в новом городском микрорайоне, названном «квартал Сосновый», в рамках планируемого проекта составит около 25 тысяч квадратных метров, из них 13170 квадратных метров в трёхэтажной застройке и 11600 метров – в индивидуальной. Это позволит обеспечить жильём более 1300 человек.

от 80 до 120 квадратных метров с приусадебными участками в 10 соток. Дома образуют группы смежно расположенных участков вдоль улиц. Центральную улицу решено сформировать в виде бульвара, переходящего в парк отдыха. Здесь же, в микрорайоне, кроме индивидуальных домов предусматривается и строительство нескольких малоэтажных жилых домов на 18 и 27 квартир экономического класса (общее количество квартир – 338). Удобство и комфорт для жильцов – обязательное условие новостройки. Поэтому на первых этажах домов разместятся предприятия малого бизнеса: магазины формата «У дома», объекты сферы обслуживания, комплексные приёмные пункты, аптеки. Малоэтажные жилые дома формируются в жи-

от опоры:

дом» партии «Единая Россия» А.Б. Коган, министр экономического развития РФ Э.С. Набиуллина, министр регионального развития РФ В.Ф. Басаргин, генеральный директор Федерального фонда содействия развитию жилищного строительства А.А. Браверман, генеральный директор Федерального фонда содействия реформированию ЖКХ К.Г. Цицин, генеральный директор ОАО «Оборонстрой» Ю.П. Тиртышлов, генеральный директор ОАО «Агентство по ипотечному жилищному кредитованию» А.Н. Семеняка.

В рамках Конгресса пройдут 3 круглых стола:

«Стимулирование спроса на малоэтажное строительство», «Доступное жилье для молодежи», «Инновации в малоэтажном строительстве».

В работе Конгресса примут участие и кузбасские строители. По возвращении они поделятся с читателями ОПОРЫ своими впечатлениями об услышанном и увиденном там.

О настоящем и будущем малоэтажного строительства в Кузбассе ОПОРА попросила рассказать заместителя губернатора по строительству Евгения Буймова. Интервью с ним читайте в следующем выпуске ОПОРЫ.

поступления денег из бюджета. Второй – интенсивный, требующий инициативы и вложения собственных средств. К примеру, почему бы тем же предприятиям малого бизнеса, которые выступают в роли подрядчиков и субподрядчиков нового строительства, не начать его раньше открытия финансирования на свои деньги? Ведь тогда появляется возможность получить подряд с объёмом работ как минимум на 600 миллионов рублей! А затем плюсуется ещё около 50 миллионов на благоустройство и озеленение. По этой схеме работы со своими предложениями выступило Некоммерческое партнерство «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса», в настоящее время ведутся переговоры. Покупателями же могут стать сами горожане, имеющие возможность улучшить свои жилищные условия через механизмы льготных бюджетных займов, ипотеки и других жилищных программ. И такие горожане в Белове есть. Расходы же на инженерные сети и благоустройство должны быть сформированы через доленое участие муниципального и областного бюджетов, тем более что подпрограмма «Развитие малоэтажного жилищного строительства» это как раз предусматривает.

Еще один плюс в пользу сказанного – особенности площадки под застройку: находится она в городской черте, а наличие современного проекта, полностью отвечающего всем условиям жилищных программ, делает её практически уникальной. Следовательно, главным на сегодняшний день вопросом становятся реальные действия строительных предприятий малого и среднего бизнеса по объединению для работы над новым жилищным проектом. Подобный эксперимент вполне можно считать новым шагом в развитии малоэтажного строительства в малых городах Кузбасса.

Поэтому мне видится очень важным сегодня объединение реальных действий строительных предприятий малого и среднего бизнеса для работы над новым жилищным проектом. Перспектива налицо!



О том, как сообща построить малоэтажный Кузбасс, размышляли и другие участники Партнерства:

Андрей Белоглазов, заместитель директора ООО «Горизонт», Крапивинский район:

«В течение года мы сотрудничаем с Некоммерческим партнерством, имеем первый совместный опыт работы. Сообща выполнили работы по устройству фонтана на центральной улице поселка Крапивино, по ремонту кровель, фасадов, построили детский сад, отремонтировали Дом культуры. Таким образом, в условиях кризиса мы создавали новые рабочие места».

В поселке Зеленогорск нашего района есть завод ЖБИ, принадлежащий ООО «Конкурент». Он может изготавливать домокомплекты для трехэтажных домов. На это получена поддержка и собственника, и главы муниципального образования. В этом году планируем начать строительство первого экспериментального дома. Есть другие строительные компании, компания «Лесоруб», к примеру, которая занимается переработкой леса. Все материалы – на месте, все можно решить и начать строительство. Но также необходимо идти дальше: освоить выпуск домокомплектов для коттеджей. Мы считаем важным обратиться к губернатору, чтобы была дана жесткая команда местной власти готовить земельные участки под малоэтажное строительство на селе».

Николай Булатов, менеджер Кемеровского филиала ООО «УК «Электрокабель-Сибирь», г. Томск:

«Наша компания вошла в некоммерческое партнерство в ноябре 2009 года. Мы сразу активно начали работать. Все мы знаем, что в стране реализуются программы по жилищному, и в частности, по малоэтажному строительству, а ключевым вопросом является снижение стоимости квадратного метра жилья. Для этого необходимо снизить себестоимость строительства. Как это сделать? Давайте начнем с того, что разобьем стоимость строительно-монтажных работ на компоненты. Мы, например, являемся производителями и поставщиками кабельной продукции. Доля кабеля в строительно-монтажных работах на доме небольшая – от 1 до 3 процентов, поэтому в денежном выражении экономия будет небольшая, но мы хотим быть «перепроходцами». Путем прямых поставок мы уже экономим от 3 до 10-15 процентов цены на кабельную продукцию. Сейчас в Зеленогорске ведется работа в этом направлении по железобетонным изделиям. Также можно всем производителям компонентов жилищного строительства и материалов в рамках партнерства, в рамках общей идеи, снижать свои издержки. Соответственно, снизится и стоимость квадратного метра жилья».

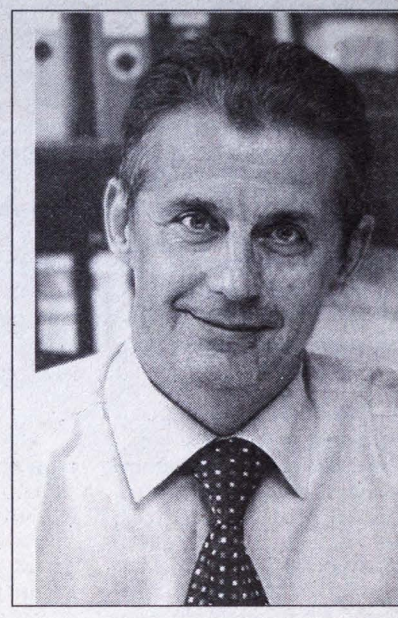
Некоммерческое партнерство «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» провело в Новокузнецке открытое общее собрание «Об участии предприятий малого и среднего бизнеса в реализации программы малоэтажного строительства в Кемеровской области». Собрание прошло в рамках V Сибирского строительного форума. Участие в нем приняли начальник департамента лесного комплекса администрации Кемеровской области Владимир Рыкалов, его заместитель Вячеслав Семенин, исполнительный директор Союза лесопромышленников Кузбасса Николай Корпусов,

делегация со строящегося Анжерского фанерного комбината, руководители партнерства и входящих в него предприятий. В конференц-зале «Кузбасской ярмарки» был аншлаг. Сегодня членами некоммерческого партнерства являются 111 компаний, в которых трудятся три тысячи человек – строители, проектировщики, изыскатели, производители стройматериалов.

Результатами первого года совместной работы и планами на будущее с участниками собрания поделился директор некоммерческого партнерства «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса» Александр ПЛЕБУХ:

«Главным результатом этого года совместной работы всех участников Партнерства стало осознание того, что, только объединившись, подставив плечо друг другу, можно преодолеть любые трудности, выстроить перспективу. Самое главное, что нам удалось – доказать власти, что малый бизнес в строительстве – это такой же малый бизнес, который имеет право на определенные льготы и преференции».

Сегодня наше объединение является открытой площадкой для профессионального общения, диалога. Многие организации имеют возможность быть услышанными и высказаться, обсудить проблемы и идеи».



Жилье малоэтажное – задача очень важная!

Узнали и признали

В 2009 году мы установили нормальные деловые отношения с департаментами строительства, архитектуры, лесного комплекса администрации Кемеровской области, с Фондом развития жилищного строительства, с Национальным агентством малоэтажного и коттеджного строительства, с «ОПОРОЙ РОССИИ», с Российским союзом промышленников и предпринимателей. Провели серию семинаров по различным технологиям малоэтажного строительства с целью обучения представителей малого бизнеса. Рассказали о технологиях «Теплостен», «Пенобетон», «Металлокаркас», «Экопан», «Камелотстрой» и других. Мы также провели ряд выездных встреч в Крапивине, Белове, Юрге, Тайге, Промышленновском районе, где встретились с руководителями строительных организаций и местных администраций.

Трест, который не лопнул

В Некоммерческом партнерстве – три тысячи специалистов. В отличие от любой другой организации мы конкурентоспособны, потому что у нас 111 главных инженеров, 111 начальников производственно-технического отдела. Даже крупный трест может не позавидовать. В течение года мы попробовали реализовать ряд совместных коммерческих проектов, среди которых 24-квартирный жилой дом в Белове, вокзал в Крапивине, Мариинский автовокзал, пристройка к школе в Тайге.

Поэтому мы приняли такое решение – создать объединенную строительную компанию малоэтажного и коттеджного строительства. Организация зарегистрирована и получила допуски на широкий спектр строительных работ. Объединение малых предприятий в такую компанию даст возможность сконцентрировать потенциал многих в единый кулак, поможет многим выжить в условиях кризиса.

Власть скажет – бизнес ответит

Кризис показал, что работа по принципу «урвать от бюджета» и время, когда на уровне муниципалитета строители, что называется, «кормились с руки», ушли в прошлое. Понятно, что таких объемов и такой «халвы» больше не будет. Выживают умные, грамотные и сильные. Те, кто готов внедрять новые технологии, эффективно работать в новых экономических условиях. Поэтому необходимо начать новый диалог бизнеса и власти. Почему бы не обратиться муниципалитетам и строителям каждого города, района, поселка? Власть скажет, что и сколько в этом году нужно построить, бизнес ответит – готов он или нет. Сейчас эти вопросы решаются, с сожалением, келейно. Не так давно мы в Юрге собрались у первого заместителя главы города, и выяснилось, что есть площадка под 100 коттеджей. А это 300 миллионов инвестиций – работы хватит всем. Поэтому мы будем настаивать, чтобы такие встречи проводились во всех территориях. В том числе необходимо решать вопрос о более активном выделении земли под застройку. Пока с этим серьезная проблема. Чтобы что-то построить, нужно землю подготовить – провести ее межевание, присвоить кадастровый номер, объявить аукцион. Вся эта процедура занимает не менее четырех месяцев. И еще неизвестно – выиграешь ты этот аукцион или нет. Муниципалитеты должны готовить землю под застройку. Не надо говорить, что денег нет. Есть кусок земли – сформируй участок, проведи сети и объявляй аукцион на строительство жилья. А бизнес придет. Вот

Трест, который не лопнул

В Некоммерческом партнерстве – три тысячи специалистов. В отличие от любой другой организации мы конкурентоспособны, потому что у нас 111 главных инженеров, 111 начальников производственно-технического отдела. Даже крупный трест может не позавидовать. В течение года мы попробовали реализовать ряд совместных коммерческих проектов, среди которых 24-квартирный жилой дом в Белове, вокзал в Крапивине, Мариинский автовокзал, пристройка к школе в Тайге.

Поэтому мы приняли такое решение – создать объединенную строительную компанию малоэтажного и коттеджного строительства. Организация зарегистрирована и получила допуски на широкий спектр строительных работ. Объединение малых предприятий в такую компанию даст возможность сконцентрировать потенциал многих в единый кулак, поможет многим выжить в условиях кризиса.

Власть скажет – бизнес ответит

Кризис показал, что работа по принципу «урвать от бюджета» и время, когда на уровне муниципалитета строители, что называется, «кормились с руки», ушли в прошлое. Понятно, что таких объемов и такой «халвы» больше не будет. Выживают умные, грамотные и сильные. Те, кто готов внедрять новые технологии, эффективно работать в новых экономических условиях. Поэтому необходимо начать новый диалог бизнеса и власти. Почему бы не обратиться муниципалитетам и строителям каждого города, района, поселка? Власть скажет, что и сколько в этом году нужно построить, бизнес ответит – готов он или нет. Сейчас эти вопросы решаются, с сожалением, келейно. Не так давно мы в Юрге собрались у первого заместителя главы города, и выяснилось, что есть площадка под 100 коттеджей. А это 300 миллионов инвестиций – работы хватит всем. Поэтому мы будем настаивать, чтобы такие встречи проводились во всех территориях. В том числе необходимо решать вопрос о более активном выделении земли под застройку. Пока с этим серьезная проблема. Чтобы что-то построить, нужно землю подготовить – провести ее межевание, присвоить кадастровый номер, объявить аукцион. Вся эта процедура занимает не менее четырех месяцев. И еще неизвестно – выиграешь ты этот аукцион или нет. Муниципалитеты должны готовить землю под застройку. Не надо говорить, что денег нет. Есть кусок земли – сформируй участок, проведи сети и объявляй аукцион на строительство жилья. А бизнес придет. Вот

Трест, который не лопнул

В Некоммерческом партнерстве – три тысячи специалистов. В отличие от любой другой организации мы конкурентоспособны, потому что у нас 111 главных инженеров, 111 начальников производственно-технического отдела. Даже крупный трест может не позавидовать. В течение года мы попробовали реализовать ряд совместных коммерческих проектов, среди которых 24-квартирный жилой дом в Белове, вокзал в Крапивине, Мариинский автовокзал, пристройка к школе в Тайге.

Поэтому мы приняли такое решение – создать объединенную строительную компанию малоэтажного и коттеджного строительства. Организация зарегистрирована и получила допуски на широкий спектр строительных работ. Объединение малых предприятий в такую компанию даст возможность сконцентрировать потенциал многих в единый кулак, поможет многим выжить в условиях кризиса.

Власть скажет – бизнес ответит

Кризис показал, что работа по принципу «урвать от бюджета» и время, когда на уровне муниципалитета строители, что называется, «кормились с руки», ушли в прошлое. Понятно, что таких объемов и такой «халвы» больше не будет. Выживают умные, грамотные и сильные. Те, кто готов внедрять новые технологии, эффективно работать в новых экономических условиях. Поэтому необходимо начать новый диалог бизнеса и власти. Почему бы не обратиться муниципалитетам и строителям каждого города, района, поселка? Власть скажет, что и сколько в этом году нужно построить, бизнес ответит – готов он или нет. Сейчас эти вопросы решаются, с сожалением, келейно. Не так давно мы в Юрге собрались у первого заместителя главы города, и выяснилось, что есть площадка под 100 коттеджей. А это 300 миллионов инвестиций – работы хватит всем. Поэтому мы будем настаивать, чтобы такие встречи проводились во всех территориях. В том числе необходимо решать вопрос о более активном выделении земли под застройку. Пока с этим серьезная проблема. Чтобы что-то построить, нужно землю подготовить – провести ее межевание, присвоить кадастровый номер, объявить аукцион. Вся эта процедура занимает не менее четырех месяцев. И еще неизвестно – выиграешь ты этот аукцион или нет. Муниципалитеты должны готовить землю под застройку. Не надо говорить, что денег нет. Есть кусок земли – сформируй участок, проведи сети и объявляй аукцион на строительство жилья. А бизнес придет. Вот

Трест, который не лопнул

В Некоммерческом партнерстве – три тысячи специалистов. В отличие от любой другой организации мы конкурентоспособны, потому что у нас 111 главных инженеров, 111 начальников производственно-технического отдела. Даже крупный трест может не позавидовать. В течение года мы попробовали реализовать ряд совместных коммерческих проектов, среди которых 24-квартирный жилой дом в Белове, вокзал в Крапивине, Мариинский автовокзал, пристройка к школе в Тайге.

Поэтому мы приняли такое решение – создать объединенную строительную компанию малоэтажного и коттеджного строительства. Организация зарегистрирована и получила допуски на широкий спектр строительных работ. Объединение малых предприятий в такую компанию даст возможность сконцентрировать потенциал многих в единый кулак, поможет многим выжить в условиях кризиса.

Власть скажет – бизнес ответит

Кризис показал, что работа по принципу «урвать от бюджета» и время, когда на уровне муниципалитета строители, что называется, «кормились с руки», ушли в прошлое. Понятно, что таких объемов и такой «халвы» больше не будет. Выживают умные, грамотные и сильные. Те, кто готов внедрять новые технологии, эффективно работать в новых экономических условиях. Поэтому необходимо начать новый диалог бизнеса и власти. Почему бы не обратиться муниципалитетам и строителям каждого города, района, поселка? Власть скажет, что и сколько в этом году нужно построить, бизнес ответит – готов он или нет. Сейчас эти вопросы решаются, с сожалением, келейно. Не так давно мы в Юрге собрались у первого заместителя главы города, и выяснилось, что есть площадка под 100 коттеджей. А это 300 миллионов инвестиций – работы хватит всем. Поэтому мы будем настаивать, чтобы такие встречи проводились во всех территориях. В том числе необходимо решать вопрос о более активном выделении земли под застройку. Пока с этим серьезная проблема. Чтобы что-то построить, нужно землю подготовить – провести ее межевание, присвоить кадастровый номер, объявить аукцион. Вся эта процедура занимает не менее четырех месяцев. И еще неизвестно – выиграешь ты этот аукцион или нет. Муниципалитеты должны готовить землю под застройку. Не надо говорить, что денег нет. Есть кусок земли – сформируй участок, проведи сети и объявляй аукцион на строительство жилья. А бизнес придет. Вот

Трест, который не лопнул

В Некоммерческом партнерстве – три тысячи специалистов. В отличие от любой другой организации мы конкурентоспособны, потому что у нас 111 главных инженеров, 111 начальников производственно-технического отдела. Даже крупный трест может не позавидовать. В течение года мы попробовали реализовать ряд совместных коммерческих проектов, среди которых 24-квартирный жилой дом в Белове, вокзал в Крапивине, Мариинский автовокзал, пристройка к школе в Тайге.

Поэтому мы приняли такое решение – создать объединенную строительную компанию малоэтажного и коттеджного строительства. Организация зарегистрирована и получила допуски на широкий спектр строительных работ. Объединение малых предприятий в такую компанию даст возможность сконцентрировать потенциал многих в единый кулак, поможет многим выжить в условиях кризиса.

Записала Елена КОБЕЛЕВА.

Центр эффективной поддержки

Руководитель междуреченского Центра содействия малому и среднему предпринимательству Антон Горбатенко в свои 26 лет уже при двух должностях – он еще и директор муниципального фонда развития и поддержки предпринимательства. Потому что, создавая центр, городская власть решила, что новая структура будет работать гораздо эффективней именно при фонде. Ведь задача у этих двух структур одна и та же – поддержка предпринимательства.

Антон Горбатенко – выпускник Российской экономической академии имени Г.В. Плеханова, бакалавр и магистр экономических наук. Молодой центр, молодой руководитель и коллектив. Все сотрудники центра получили свои рабочие места, выдержав серьезный конкурс. В Междуреченске вообще власть в последнее время делает ставку на молодежь, уважая ее творческий подход к делу и способность к быстрому обучению. И в этот расчет оказался верным. Проработав всего полгода, междуреченский Центр содействия малому и среднему предпринимательству вышел в лидеры по количеству обратившихся (на душу населения). И оказался на третьем месте по числу получивших с его помощью господдержку. Такими данными сравнительного анализа, подготовленного департаментом потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области.

Антон Викторович, центр был создан для оказания квалифицированной помощи начинающим предпринимателям и предоставления информационно-консультационных услуг. Удастся выполнять эти задачи?

С начала создания центр посетили уже более 650 человек. Более 70% из них искали содействия по вопросам регистрации бизнеса и господдержки. С помощью специалистов центра 135 человек зарегистрировали свой бизнес, а 83 – получили финансовую поддержку в виде субсидий и грантов.

В будущем возможности центра будут расширены, при нем будет бизнес-центр и небольшой бизнес-инкубатор. После ремонта появится свой конференц-зал, можно будет проводить обучающие курсы и тренинги. Здесь же будет и кадровое агентство, и бесплатная скорая юридическая помощь.

А вообще меня радует, что люди даже в кризис не

опустили руки. Каждую неделю центр принимает около 30 человек с различными вопросами по организации бизнеса. У нас тесное взаимодействие с Центром занятости населения. Мы разработали для ЦЗН шаблон по бизнес-планированию, проводим информационно-обучающие семинары для желающих заняться предпринимательством и уже имеющих свой бизнес.

Чтобы наша помощь была эффективной, мы решили сначала собирать всех желающих вместе на обучающие семинары и давать им необходимые общие знания. А потом уже работать индивидуально, рассматривая бизнес-проекты каждого.

Наша команда (в ней 7 специалистов) уверена: если мы все будем делать за человека, то он не сможет стать предпринимателем. Поэтому стараемся научить просчитывать свой бизнес-проект самостоятельно. Даем шаблон бизнес-плана и консультируем по основным моментам. Потом за помощью они могут приходиться к нам хоть миллион раз. Мы поможем, но человек и сам разберется в каждой цифре. А когда сам создашь проект, то и защитить его на конкурсе легче. Не случайно, наверное, в двух областных конкурсах грантов 10 наших начинающих



предпринимателей стали победителями и четверо выиграли муниципальные гранты.

Но нередко новички думают, что как только они сами займутся бизнесом, у них сразу будут накапливаться доходы. А затратной части не видят, не умеют ее считать. Этому нужно учить, и мы будем проводить бесплатные курсы для начинающих по основам предпринимательства. Потом уже на платных семинарах по их желанию они смогут получить более углубленные

знания: допустим, по программе 1С, по другим вопросам. Мы готовы к такой системной работе.

С какими идеями идут междуреченцы в центр? И для каждой ли из них есть свободная ниша на рынке города?

С разными. Есть желающие организовать производство, фермерское хозяйство, но понимают, что для этого нужны площади, основные средства, а значит, без первоначального капитала не обойтись. Наверное, поэтому большинство вы-

бирает услуги. На грант – 300 тысяч – производство не откроешь, нужны еще инвестиции. Приходили как-то люди с идеей открыть производство брикетов из макулатуры, которые можно использовать вместо дров. Идея замечательная, но оборудование нужно импортное, а оно недешевое.

У нас в городе можно заниматься любым производством – свободных ниш много. Единственное, что людей пугает – проблема реализации своей продукции. Хотя сейчас проводятся всевозможные ярмарки – и в области, и за ее пределами. Очень перспективно развитие туризма, в нашем городе сама природа этому способствует.

А были случаи, когда вы отказывали в помощи?

Один человек уволился из такси и решил создать свое. Мы попытались его переориентировать на другой бизнес: в городе и так много таксофирм, некоторые стали настолько мощными, что конкурировать с ними нет смысла. Зачем давать человеку какую-то надежду, если он просто протерит? Задача нашего центра – помочь вывести на рынок бизнес, который будет приносить прибыль и его собственнику, и городу.

Людмила ХУДИК.

Возвращаясь к напечатанному

Выигрывают все

«К сожалению, при отсуствии других инструментов наши ритейлеры вытащили на свет старые, «проверенные временем» ценовые аргументы. Ценовые аргументы, бесспорно, одни из самых эффективных на рынке, особенно в кризисных условиях. Это так же неоспоримо, как «предложение, от которого невозможно отказаться». Существует известное циничное выражение, отражающее значение для становления демократии в США изобретения Самуэлем Кольтом револьвера: «Господь бог создал всех людей разными, а револьвер системы Кольта сделал их равными!». Лучше не скажешь о значении «ценовой войны» для рынка, находящегося в кризисе. Но из истории становления и падения рынков известно, что такого рода войны не имеют победителей. Они несут разрушение рынку и всем его институтам, включая и самих потребителей», – с этим мнением эксперта Европейской академии розничной торговли, доктора технических наук, профессора Кемеровского института (филиала) РГТЭУ Владимира Киселева, высказанным им в интервью «Войны без победителей» (ОПОРА за 20 января 2010 г.), согласились не все наши читатели.

Возразить известному кузбасскому маркетинговому специалисту его бывшая студентка, а ныне руководи-

тель отдела маркетинга ООО «Система РегионМарт» Любовь СТРАТИЕНКО:

Итоги работы нашей компании за 2009 год убедительно доказывают: в кризисное время «ценовые аргументы» оказались самыми эффективными. Усилив наши акции по снижению цен, мы сумели не только сохранить своих покупателей (а их сегодня 220 тыс. человек в день), но и увеличить годовую выручку на 31,3%.

«Желтые ценники» – «Спрос рождает предложение» – закон, по которому работает вся торговля. Сегодня, когда покупательская способность по-прежнему продолжает снижаться, а потребность в дешевых товарах заметно увеличилась, мы стали особенно акцентировать свое внимание на покупателях. На это и направлены наши промо-акции с «желтыми» ценниками. Акция «Товар дня» распространяется на 2-3 наименования товара, которые меняются дважды в неделю.

Акция «Это дешевле» охватывает несколько десятков наименований товара, как правило, продовольственной группы, низкая цена на которые устанавливается на две недели. А вот товарная акция «Это дешевле» распространяется на непродовольственные товары сезонного характера: предновогодние, к началу учебного года, для работы на садовых участках и т.д. Такие товары «живут» на полках месяц-полтора, но зато цены на них гарантированно минимальные. И все это – тоже в интересах покупателей. Сегодня даже очень обеспеченные люди уже не гонятся исключительно за дорогими товарами. Мы знаем, что состоятельные люди тоже хотят сэкономить на покупках. А потому, проводя политику низких цен, намерены сделать наши магазины доступнее и для людей, приезжающих за покупками на машине.

«Всегда лучшие цены!» – знаменитая фраза Сэма Уолтона, основателя сети «Walmart». На опыт Уолтона равняются все ведущие сети Европы. Например, в Германии, Франции на все товары «желтые» ценники. На мировой опыт равняемся и мы, наша сеть идет к этому.

«Выгодный товар» – Сегодня покупатели стали более экономными. Кризис развернул россиян от брендов известных товаропроизводителей к СТМ – собственным торговым маркам розничных сетей (или, как их именуют на Западе, – private label). У нас всплеск продаж товаров собственной торговой марки «Выгодный товар»: за 2009 год их продано на 1 млрд. рублей.

Наша компания впервые запустила СТМ в конце 2005 года, когда сеть магазинов «Чибис» вышла на такой уровень развития, что считала необходимым иметь в продаже товары хорошего качества со значительно низкой ценой. Получать их можно только одним путем: самим заказать производителям продукт, который нужен нашим покупателям (ведь именно мы, общаясь непосредственно с покупателями, знаем, что им нужно). Например, он должен быть более удобным в весе, жирности, в емкости, ниже в цене, не теряя при этом в качестве.

Время показало, что мы на правильном пути: сегодня доля СТМ (товаров с логотипом «Выгодный товар») в общем товарообороте нашей сети равна 6,6%.

Преимущества СТМ оценили и производители товаров, которые они выпускают именно для компании «РегионМарт». Это дает

им существенную экономию на рекламе – их товар уже в магазине под известным покупателем названием; более выгодную ценовую нишу (наценки на СТМ обычно ниже); прогнозируемый спрос и гарантированные объемы поставок; загрузку производственных мощностей; сокращение издержек на доставку и продвижение: в нашей компании два современных распределительных центра, развитая логистика; развитие производства СТМ – динамика товарооборота сети способствует поиску и применению новых технологий, закупке оборудования нашими производителями; возможность добиться скидок от поставщиков сырья за счет увеличения объемов закупок. Благодаря этому товары СТМ сети магазинов «Чибис» и «Поляна» получают по более низкой цене.

Что же касается качества товара, то это основной критерий при выборе производителя для СТМ. Порой мы отказываемся от сотрудничества с некоторыми производителями, если наши покупатели начинают жаловаться на качество продукции. Например, пришлось отказаться от порошка, 400 граммов в картонной коробке, потому что появились жалобы – плохо отстирывает. Ранее заменили

производителя майонеза, что сразу повлекло за собой повышение качественных характеристик этого продукта. Прекратил существование производитель лапши быстрого приготовления в брикетах – срочно разместили заказ на другом заводе в Новосибирской области. Вообще «география» производителей, изготавливающих товары собственной торговой марки для нашей сети очень широка: Барнаул, Новосибирск, Пермь, Саратов, Санкт-Петербург, Москва, Белоруссия, Таиланд, Испания. Стараемся такими заказами помогать развиваться и нашим, кузбасским производителям, к примеру, пиво нам варят в Плотникове, вареники делают в Березове, апельсины – в Кемерове. Наши критерии выбора производителей остаются неизменными: цена/качество/надежность.

Сегодня у нашей компании одни из лучших показателей выручки с квадратного метра торговой площади, производительности труда в Сибирском федеральном округе. Чтобы сохранить эти лидирующие позиции, мы имеем все необходимые ресурсы – коллектив, средства. А главное, мы знаем, как побеждать, как становиться сильнее в конкурентной борьбе. Надо просто думать о покупателе.

Антикризисный подход к кризисным долгам

Минувший 2009-й стал настоящим испытанием для кузбассовцев. Финансово-экономический кризис послужил причиной сокращения рабочих мест, минимизации, а нередко и полного сворачивания производства на предприятиях. Просроченные долги по налогам, заработной плате, пенсионным взносам вновь стали для бизнес-сообщества обычным явлением. О том, как продвигалась работа по ликвидации задолженности юридических лиц, в нашем уже традиционном ежегодном интервью рассказал главный судебный пристав Кемеровской области Юрий СУВОРОВ.



- Юрий Александрович, вам, как никому другому, известны масштабы задолженности юридических лиц. Что это за долги?

- Если говорить о долгах, характерных для бизнес-сектора, можно выделить три основные категории. Первая — заработная плата. Резкий рост по сравнению с 2008 годом: с 70 до 290 млн. рублей. Вторая — кредиторская задолженность. В прошлом году она составила почти 9 млрд. рублей. И третья — налоги. В 2009 году задолженность по налогам составила 11,5 млрд. рублей. Это как раз те основные направления, по которым работали судебные приставы с должниками-организациями.

- Насколько успешно, хотелось бы знать?

- Начну с хорошего и, пожалуй, главного. В качестве ремарки: государство устанавливает для судебных приставов плановое задание по взысканию налоговой задолженности — это один из индикаторов качества нашей работы. В

2009 году мы перевыполнили план более чем в 2 раза, взыскав свыше 200%. Все эти средства поступили в бюджетную систему страны.

Что касается задолженности по заработной плате, отмечу, что в прошлом году наблюдался беспрецедентный для последних лет рост количества исполнительных производств этой категории. Фактически исполнением, то есть реальным взысканием сумм задолженности, мы окончили более половины из них. Большую помощь судебные приставы получили от администрации области, организовавшей работу антикризисного штаба, в состав которого вошла и наша служба. Совместными усилиями перечислили кузбассовцам более 105,5 млн. рублей. Самые яркие примеры эффективного взаимодействия — взыскание многомиллионной задолженности по заработной плате с крупных кузбасских предприятий - ОАО «Шахта «Зеленогорская-Новая»,

ОАО «Разрез «НЭК».

При взыскании заработной платы приставы наложили 80 арестов на имущество юридических лиц. Сумма имущества, переданного на реализацию, превысила 17,3 млн. рублей. Возбудили 7 уголовных дел в отношении руководителей предприятий-должников по статье 315 Уголовного кодекса (неисполнение решения суда).

- А как обстоят дела в Кузбассе со взысканием долгов по кредитам?

- Кредиторская задолженность в прошлом году побила все рекорды. По сравнению с предыдущим 2008 годом она возросла почти вдвое. Экономический кризис, думаю, сыграл здесь свою роль. На долю должников-юридических лиц приходится лишь небольшая часть от общей суммы долга — 1,3 млрд. Остальное — задолженность граждан. Вывод очевиден, на ком финансовая нестабильность сказалась сильнее.

В 2009 году мы активно нарабатывали практику

привлечения к уголовной ответственности должников, злостно уклоняющихся от уплаты кредиторской задолженности (это статья 177-я Уголовного кодекса). В 2008-м таких дел в Кузбассе было всего два, в 2009-м — 10. Один должник уже осужден. Новокузнецкий предприниматель за отказ выплатить банку взятые в кредит 600 тысяч рублей получил год условно.

- Не секрет, что 2009 год «отличился» резким увеличением числа обманутых вкладчиков. Что делается, чтобы помочь этим людям?

- К большому сожалению, так оно и есть. В прошлом году к нам обратились свыше 1300 пайщиков с требованием вернуть вложенные во всевозможные кредитные кооперативы деньги — общая сумма 260 млн. рублей. Взыскать нам удалось 23 млн. рублей — немного по сравнению с суммой долга.

Дело в том, что к тому моменту, когда к нам на исполнение поступает решение суда о взыскании долга в пользу гражданина, взят с кредитного кооператива, некогда обещавшего своим вкладчикам золотые горы, уже нечего. Ни денег на расчетных счетах, ни какого-либо движимого или недвижимого имущества. Руководство постоянно меняется, офисы в аренде. Взыскатели, разумеется, недовольны. Жалуются на действия судебного пристава. Однако, даже применив весь комплекс мер принудительного исполнения, судебный пристав не в состоянии взыскать с кооператива с уставным капиталом условно в 10 тысяч рублей многомиллионный долг.

Мы неоднократно обращались к кузбассовцам с просьбой не доверять свои сбережения ненадежным организациям, и будем продолжать это делать. Но, судя по тому, что поток

исполнительных документов постоянно увеличивается, услуги этих фирм по-прежнему пользуются популярностью среди населения.

- Невозможно обойти вниманием актуальную тему приостановления работы пожароопасных предприятий. Ведь именно ваша служба выполняет эту функцию. Какие сложности в этой работе?

- Судебные приставы исполняют решения суда, связанные с административным приостановлением деятельности предприятий. И не только по заявлениям Госпожнадзора, но и других уполномоченных органов. В свете трагических событий в Перми исполнительные производства о приостановлении эксплуатации пожароопасных объектов у судебных приставов на особом контроле. Хотя мы и раньше уделяли им должное внимание. В период новогодних каникул была приостановлена работа порядка 60 заведений развлекательной индустрии. Судебные приставы ежедневно проверяли исполнение организациями требований исполнительных документов, сохранность пломб.

Большинство предпринимателей добросовестно отнеслись к исполнению предписаний судебных приставов, за исключением одного. Владелец ресторана «Ущелье» (Кемерово) дважды незаконно возобновлял приостановленную нами работу заведения. За что и был наказан «рублем»: судебный пристав оштрафовала его за неисполнение требований исполнительного документа на 30 и 50 тысяч.

- Из-за кризиса, наверное, не осталось ни одного предприятия, которое не столкнулось бы с долгами. Зато ваша служба растет и крепнет. Хотите

«взять» должников количеством?

- Действительно, в прошлом году возросла штатная численность службы. Наши ряды пополнили 50 дознавателей, 33 судебных пристава по обеспечению установленного порядка деятельности судов, 110 помощников судебных приставов. Но связано это напрямую с необходимостью повышения качества работы судебного пристава, а не с кризисом. В прошлом году мы должны были исполнить 72% судебных актов, в нынешнем — уже 75%. К 2011 году нужно выйти к 80%. Обсуждается вопрос о передаче нам части полномочий органов внутренних дел.

Среднего специального образования сегодня для судебного пристава уже недостаточно. Чтобы справляться с возложенными обязанностями, необходимо высшее юридическое, или, как минимум, экономическое образование. Мы серьезно задумались над необходимостью подготовки специалистов в сфере исполнительного производства «со студенческой скамьи». Пока в нашей стране нет вузов, готовящих профессиональных судебных приставов. Возможно, в будущем ситуация изменится. К примеру, по нашей инициативе в 2010 году курс «Исполнительное производство» вошел в программу юридического факультета Кемеровского института РГТУ. Это позволит пополнять кузбасскую службу судебных приставов квалифицированными кадрами.

Если сегодня государство выделяет средства на развитие службы, мы обязаны возмещать их, качественно исполняя возложенные обязанности. Задачи наши понятны и очевидны. Наверное, это и позволяет нам быть востребованными и постоянно развиваться.

Наталья КИНСТЛЕР.

С нынешнего года в региональную программу развития малого и среднего бизнеса в Кузбассе на 2008–2012 годы внесены новые меры господдержки организаторов въездного туризма.

Малым предприятиям, которые работают в этой сфере, будут компенсироваться затраты, связанные с техническим оснащением, а также развитием туристических маршрутов и мест отдыха в Кузбассе.

Затраты на техническое оснащение:

Субсидии предоставляются в размере 50 процентов от фактически произведенных и документально подтвержденных затрат предпринимателей, которые они произвели с 1 января 2009 года на приобретение спортивного и туристического снаряже-

Въездной туризм поддержит власть

ния, спортивного и туристского инвентаря, оборудования спортивно-туристского назначения, а также на приобретение автотранспорта для перевозки туристов, снегоходов, квадроциклов, плавсредств (лодки, катамараны, катера), велосипедов.

Затраты на рекламно-информационное продвижение:

Субсидии предоставляются в размере 50 процентов от фактически произведенных и документально подтвержденных затрат за период с 1 января 2009 года на разработку и (или) изготовление печатного, электронного и мультимедийного материала, содержащего информацию о де-

ятельности субъекта малого, среднего предпринимательства и отражающего туристский ресурс Кемеровской области; на размещение в печатных и электронных средствах массовой информации (или) электронного материала, содержащего информацию о туристских маршрутах Кемеровской области, экскурсионных программах и (или) программах по приему и пребыванию в Кемеровской области туристов и обслуживанию экскурсантов; на разработку и (или) изготовление специализированных наглядно-демонстрационных материалов, применяемых для участия в выставочно-ярма-

рочных мероприятиях (баннеров, планшетов, эскизных проектов, демонстрационных макетов объектов туристской индустрии).

Уже сейчас предприниматели, работающие в сфере въездного туризма, могут подавать заявления в департамент потребительского рынка и предпринимательства Кемеровской области на участие в образовательных программах по подготовке, переподготовке и повышению квалификации туристских кадров. Но при этом обязательно финансовое участие субъекта малого и среднего предпринимательства в оплате обучения - 30% от его стоимос-



ти. Эту сумму предприниматель заплатит образовательному учреждению (организации), в котором будет проходить обучение. А 70% тем, кто будет обучать предпринимателей (а такие образовательные учреждения или организации выберут по конкурсу), оплатит областной бюджет. Цель всех этих нововведений в региональную программу господдержки развития малого и среднего пред-

принимательства - чтобы о Кузбассе узнали не только как об угольном регионе, но и о месте, где можно хорошо отдохнуть, покататься на лыжах, сплавиться по горной реке, посетить исторические места. Чтобы выявить лидеров по развитию въездного туризма, с 2010 года в Кузбассе решено ввести новый конкурс «Лучший предприниматель Кемеровской области в сфере организации туристического бизнеса». О сроках его проведения департамент потребительского рынка и предпринимательства объявит дополнительно. Следите за ОПОРОЙ и почаще заходите на сайт департамента!

За всеми разъяснениями вы можете обратиться - в устную или письменной форме - в департамент по телефонам 58-50-47, 36-02-64, 34-96-59, а также по электронной почте Bashtanov_Alexandr@ako.ru

Дорога к профессии длиною в 19 лет

Независимые эксперты считают, что в России не случайно вспомнили об актуариях. В дискуссиях о характере необходимых преобразований в финансовой сфере, которые идут в мире в связи с глобальным финансовым кризисом, на первый план вышла необходимость создания единого национального органа, оценивающего, контролирующего и регулирующего финансовые риски. Ключевой фигурой в этом процессе, считают эксперты, должен быть актуарий, современное значение профессии которого - количественная оценка, анализ и управление рисками и их финансовыми последствиями.

Но большинству наших сограждан эта информация мало что скажет. Они даже не знают, кто такие актуарии. И уж тем более не ведают, что второе рождение профессии, востребованной некогда в дореволюционной России, произошло в 1991 году в... Кузбассе. А инициатором этого возрождения стала группа преподавателей математического факультета КемГУ. Среди них был и Михаил КАБЕНЮК, который ныне совмещает преподавательскую работу с работой в качестве одного из руководителей «Сибирской страховой компании».

Будто предвидя, о чем будет первый вопрос, Михаил дал мне почитать статью «Второе рождение профессии актуария в России: личный взгляд», опубликованную в журнале «Актуарий» за 2003 год. Ее автор - Правительственный актуарий Великобритании Крис Дэйкин вспоминал: «В феврале 1991 г. я принял прямое участие в возрождении этой профессии в России, когда Карой Майус, член Венгерского Общества актуариев, связался со мной, чтобы обсудить содействие в учреждении Сибирского Общества актуариев... «Связным» в России был профессор Григорий Соифер из Кемеровского государственного университета...»

Вопрос о том, кому пришла в голову идея заняться «актуаристикой» (так очень точно окрестил актуарную науку, которой решили заниматься молодые математики, тогдашний ректор КемГУ), отпал сам собой. Но Григорий Соифер ныне профессор университета Бар-Илан в Тель-Авиве, поэтому с вопросом о том, как его идея воплощалась в жизнь, пришлось все равно обратиться к его коллеге и другу Михаилу Кабенюку:

- То есть в основе обучения актуариев в Кузбассе был опыт англичан?

В середине января Госдума приняла в первом чтении законопроект «Об актуарной деятельности в Российской Федерации». Он предусматривает создание правовой основы осуществления актуарной деятельности, установление порядка разработки и утверждения стандартов этой деятельности, приобретения статуса актуария, введение института саморегулирования деятельности актуариев с формированием компенсационного фонда, а также обязательное страхование ответственности актуариев.

- Да, мы ориентировались на Англию - родоначальницу как страхования, так и актуарного дела. Мы организовали еженедельный семинар по актуарной математике, на него приходили не только математики Кемерово, но приезжали интересующиеся люди из других городов. Летом 1992 года по инициативе Криса Дэйкина провели международный трехдневный семинар по проблемам деятельности страховых компаний. Тогда в Кемерово приехали представители страховых компаний со всей России - буквально от Владивостока до Санкт-Петербурга. Было около 40-50 участников. Основные докладчики были из Великобритании - их привез Крис Дэйкин.

В 1994 году курсы по актуарной науке и практическому страхованию длились почти год. Лекции на них читали англичане, мы обеспечивали перевод на русский, все организационные вопросы лежали на нас... Кроме того, в течение 1993 года мы организовали перевод актуарной литературы с английского на русский. Несколько переводов издали у нас в России. До сих пор вижу, что они пользуются спросом.

- Но, создав «Общество сибирских актуариев», вы наверняка не собирались ограничить его деятельность только организацией обучения профессии актуария?

- Основными целями «Общества сибирских актуариев», по Уставу, были рекламирование и распространение высокого профессионального уровня и математической культуры в страховом бизнесе, созда-

ние условий для образования и самообразования членов общества, представление профессиональных интересов актуариев, установление межрегиональных и международных связей. Этим мы тогда и занимались.

- А покупать услуги актуариев наш рынок был готов?

- Понятно, что коллега Соифер тоже, может быть, до конца не сознавал, готовы ли наш рынок к такой услуге или не готов. Тогда в стране шли коренные реформы, каждый думал о том, как и на чем можно зарабатывать. Естественно, что и нам надо было думать об этом. Тогда казалось: есть страховые компании, им нужны расчеты тарифов, резервов, рисков, а вот мы - готовые эти расчеты проводить.

Однако постепенно стало ясно, что по большому счету никому наши расчеты не нужны. Страхование в России тогда - это не столько даже страхование, а скорее набор механизмов для проведения схем по оптимизации налогообложения. Рынок требовал совсем другого.

В 1992 году появляется закон «О страховании», в котором, в частности, предусматривалось создание



Михаил Кабенюк.

Оно и сегодня на кузбасском рынке работает, хотя уже много раз там менялось руководство и, по-моему, собственники уже другие. Именно для них в 1992 году мы впервые подготовили документы и расчеты тарифов для лицензирования. Потом на протяжении многих лет сотрудничали в самых разных областях страхования и в области инвестиционной деятельности.

- Ведут ли сейчас актуарную деятельность те, кого вы вместе с англичанами обучали?

- Участники тех курсов, насколько мне известно, работают, и достаточно успешно, в страховых компаниях на Урале, в Кузбассе (Белово, Кемерово),

и по 18 предметам (а это - 5 лет упорного труда). Кроме того, нужно иметь актуарную практику и безупречный моральный облик.

Российская Гильдия актуариев насчитывает менее 200 человек... Это что значит? Что за 19 лет профессия актуария у нас в стране так и не стала профессией?

- Уже стала. Другое дело, получит ли когда-нибудь эта профессия такие же полномочия, как аудитор, оценщик и др. В этом, даже при том, что закон об актуаристике принят недавно Госдумой в первом чтении, приходится сомневаться. Ведь вопрос о легализации деятельности актуариев стоял (да

фикационные аттестаты.

Этим законодателями вплотную подошли к решению вопроса о страховых актуариях. Все было, как говорят, на мази. Оставалась какая-то мелочь. Уже некоторые структуры, приближенные к страховому надзору, начали подбор кадров для организации сертификации актуариев.

Но в верхних эшелонах власти, видимо, шла какая-то непонятная нам борьба, которая привела к тому, что в начале 2005 года Дума принимает новые изменения в закон «Об организации страхового дела в РФ». Этими изменениями учреждался новый орган страхового регулирования, который и должен был устанавливать «требования к порядку проведения квалификационных экзаменов страховых актуариев, выдаче и аннулированию квалификационных аттестатов». На дворе 2010 год, а никакой аттестации как не было, так и нет...

- А перевод актуарной деятельности в России на рельсы саморегулирования изменит ситуацию к лучшему? Кое-кто опасается, что буквальная реализация принятого в первом чтении Госдумой законопроекта приведет к тому, что любая страховая компания сможет объединить своих сотрудников в СРО актуариев (законопроект допускает 25 человек) и установить свои квалификационные требования. А вы что об этом думаете?

- Этот многострадальный законопроект о СРО актуариев ходит по инстанциям в Думе-правительстве уже около трех лет. Очень трудно по публикациям СМИ составить представление о принимаемом законе, во-первых. Во-вторых, окончательный вариант может отличаться от принятого в первом чтении очень серьезно (это мы уже много раз наблюдали).

Но будем надеяться, что актуарная общественность получит, наконец, закон, который будет регулировать очень важную сторону деятельности страховых организаций и пенсионных фондов (государственных и негосударственных). Подождем.

Расспрашивала
Вера КАРЗОВА.

АКТУАРИЙ — специалист по оценке финансовых рисков, владеющий теорией актуарных расчетов.

АКТУАРНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ представляет собой предпринимательскую деятельность актуариев (актуарных организаций) по осуществлению независимой вневедомственной экспертизы финансовых обязательств - проверка их соответствия существующим активам и будущим финансовым поступлениям.

Росстрахнадзора и лицензирование страховой деятельности. Все чаще к нам в общество стали обращаться страховые компании с просьбой подготовить пакет документов для лицензирования. Это мы и освоили. Десятки страховых компаний получили лицензии благодаря нам. Многие до сих пор благодарны и, что приятно, при встрече с удовольствием вспоминают об этом. Именно для работы в этом направлении был в 1994 году создан «Институт актуариев», директором которого стал профессор КемГУ Борис Зильбер, ныне профессор Оксфорда (Англия).

- Кто был первым вашим клиентом, помните?

- Конечно, хорошо помню. Это было Железнодорожное акционерное страховое общество (ЖАСО).

Москве. Возможно, где-то еще - специально не отслеживал. Но на днях узнал, что как-то на интервью по поводу приема на работу к нашему коллеге по Новосибирскому университету, профессору математики Сергею Сыскину, который сейчас служит в крупной страховой компании в Сент-Луисе, США, пришла девушка с дипломом, полученным на наших курсах. При этом называла фамилии организаторов курсов: Соифера, Зильбера, мою...

- Но я читала, что в большинстве стран даже университетского диплома об актуарном образовании недостаточно. Чтобы получить статус актуария, то есть стать полноправным членом профессиональной организации актуариев, нужно дополнительно сдать экзамены - где по 12, а где

пока еще и стоит) с тех самых пор, когда в 1991 году мы только начали заниматься актуаристикой.

В декабре 2003 года (законодатели любили тогда принимать важные законопроекты под занавес уходящего года) были приняты поправки к закону «Об организации страхового дела в РФ», где впервые упоминалось понятие «актуарий» и предполагалось регулировать разные стороны этого вопроса. В заключительных статьях этого законодательного акта указывалось, что начиная с июля 2007 года страховые организации должны предоставлять свою отчетность в органы страхового надзора вместе с заключением актуария, а годом раньше (т.е. с июля 2006 года) эти органы должны начать проводить аттестацию страховых актуариев и выдавать квали-

Отец мечтал – сыновья сделали

Из родителей у Виталия только мама, преподаватель Таштагольского горного техникума, и помочь она может разве что морально. Вкусный ужин, например, приготовить, чтоб сыновья могли как следует подкрепиться после трудового дня. У Виталия есть старший брат – Александр. Оба при матери, семьями не обзавелись пока. Александру 27 лет, четыре года назад окончил юридический факультет Томского госуниверситета, работает начальником юридического отдела в «Шеретеш-Энерго». Вот на его-то верное плечо Виталий всегда может опереться. Семейный туристический комплекс – это их общее детище. Но в основном, конечно, Виталия.

А началось всё с легкой руки их отца – Григория Фёдоровича Кирьянова. Это он в своё время подыскал в районе Чугунаша большой земельный участок для постройки дачи. Мечтал там сделать эдакую усадьбу-разгуляй: просторный дом, бассейн, баню. Но 17 лет назад, в лихие девяностые, отца убили (он возглавлял одно из солидных предприятий в Таштаголе). Малолетним сыновьям осталось наследство в виде земельного участка, на котором стояли стены бетонного гаража и сруб будущего дома, возведённый под крышу.

Отец был дальновидным человеком. Думаю, он уже в то время понимал (на Зелёной тогда начали проводить чемпионаты России), что гора в любом случае будет востребована. Чугунаш, правда, достаточно отдалён от Шеретеша, вряд ли он делал большую ставку на туристов. Но какие-то задумки, видимо, в этом плане были, – предполагает Виталий. – Вот мы и решили воплотить в жизнь то, о чем мечтал отец, только с поправкой на новое время и на новые возможности.

Первым делом произвели отсыпку участка, огородили его, заказали баню в Чудеше. Баньку мужики срубили что надо. В старых русских традициях. Не как сейчас – из цилиндрированного бруса, а из «тяжёлого» дерева – толстых шифованных брёвен. И беседку соорудили на загляденье. Есть, оказывается, ещё в наших деревнях отличные специалисты, настоящие мастера топора: и сруб сделают, и отделку выполнят.

Словом, когда братья поехали в Кемерово, у них уже имелись кое-какие наработки, и собственные средства в дело были вложены немалые.

Грант – не халява

О конкурсе на получение гранта братья узнали из СМИ. Написали бизнес-план. Подготовили пакет конкурсной документации, помогли в отделе поддержки малого и среднего бизнеса, который возглавляет Дмитрий Калабин. «Никакой волокиты, никакой бюрократии у него в отделе нет, – констатирует

Когда я узнала, что индивидуальный предприниматель Виталий КИРЬЯНОВ, получивший по итогам областного конкурса грант в размере 300 тысяч рублей, – двадцатилетний студент, честно признаюсь, удивилась. Деньги ему давались на реализацию проекта «Комплекс по размещению туристов», а конкретно – «на приобретение мебели и оборудования для гостиницы». Но если мебель для гостиницы, значит, гостиница уже имеется? Спрашивается, когда же успел студент, обучаясь на дневном отделении да ещё в другом городе (Новокузнецке), выстроить гостиницу? И на какие средства? Небось, родители помогли? Пришёл, так сказать, на готовенькое?

Оказалось, всё совсем не так. Или не совсем так.

«Печь муку покажет»

– повторяет вслед за своей бабушкой студент Виталий Кирьянов, получивший грант на открытие своего дела.

начинающий предприниматель Виталий Кирьянов. – Кстати, бизнес-проекты защищать Дима тоже ездил вместе с нами. 7 человек из Таштагола получили гранты, вот результат реальной помощи районной администрации начинающим свое дело».

Виталию понравилось, что конкурсная комиссия очень серьезно отнеслась к их с братом бизнес-плану: построить комплекс по размещению туристов: дом, гараж, баню, помещение для спортивного инвентаря, стоянку для автомобилей. А конкурсной комиссии, по-моему, не могло не понравиться очень серьезное обоснование их бизнес-плана.

– Туристическая деятельность – приоритетное направление в экономике

горы Зелёной, до Туманной, до Буланже. По меркам большого города, это всё близко, то есть мы убедили комиссию, что комплекс расположен не где-то на отшибе, а на достаточно бойком месте. Сделали акцент на том, что в посёлке Чугунаш практически ещё нет объектов туристического бизнеса, наш – один из первых... И выиграли грант. Конечно, мы понимаем, что грант дали не просто так, а с тем условием, чтобы наш бизнес принес пользу экономике района, области.

Виталий

Виталий выглядит взрослее своих лет. Возраст, говорит, понятие относительное, взрослеть то ему выпало без отца. Рано на-

Молодой хозяин действует по выверенному принципу: семь раз отмерь, один – отрежь. Вначале обговаривается всё до мелочей: строители предлагают свой вариант, он свой, в результате приходят к взвешенному решению. Всякое случается, где-то и жесткость надо проявить, на своём настоять. Однако ситуация всегда под контролем, потому что Виталий сам вкалывает наравне с другими: цемент таскает, бетон мешает.

нашего региона. Но если зимний туризм у нас уже на должном уровне, то летний пока что в стадии развития, – объясняет Виталий. – Естественно, на него обращается сегодня особое внимание (моё мнение, лет через пять и летний туризм выйдет на один уровень с зимним), а мы как раз заехали, что наш комплекс сможет принимать гостей и зимой, и летом. Показали, какие вложения уже сделаны, представили фото. Указали географическое положение – сколько километров от нашей усадьбы до сектора «Е»

учился принимать самостоятельные решения, брать на себя ответственность.

В том, что приходится одновременно заниматься бизнесом и учиться, Виталий сложностей не видит: в новокузнецком филиале Томского политехнического примерно с полнедели начитываются лекции, остальное время – свободное. Так что студент ещё и подрабатывать успевает – охранником на горе Зелёной. Средства небольшие, но на стройматериалы хватает, если потихоньку строить. Признаться, что самая



большая ценность для него – это время. Отсюда и установка использовать его «от» и «до»: учиться, работать, свой бизнес заводить уже в 19-20, если даётся такая возможность.

Старший брат о младшем отзывается уважительно:

– В нём есть смелость, решительность, присутствие как раз молодости. Сказал – сделал. Не сомневается: «а может...», «а вдруг...». Если начинаешь отглядываться назад, пасуешь перед трудностями. Умеет настоять на своём, идёт конкретно к цели. Умный, заранее все просчитывает, как-никак за плечами уже есть одно экономическое образование – горный техникум по этой специальности. Умеет принимать решения обдуманные, взвешенные, не с бухты-барахты. Эмоциям не поддаётся. Любое свое решение может обосновать, в чём оно лучше. Понимаешь, что действительно так и должно быть. Можно и по-другому, конечно, но... «Каждый мнит себя стратегом, видя бой со стороны». Ошибки бывают, не без этого, но не ошибается тот, кто ничего не делает. Звонит мне, советуется в трудной ситуации, как поступить.

Наёмные рабочие, которые помогают Виталию в строительстве, тоже признают его авторитет. Молодой хозяин действует по выверенному принципу: семь раз отмерь, один – отрежь. Вначале обговаривается всё до мелочей: строители предлагают свой вариант, он свой, в результате приходят к взвешенному решению. Всякое случается, где-то и жесткость надо проявить, на своём настоять. Однако ситуация всегда под контролем, потому что Виталий сам вкалывает наравне с другими: цемент таскает, бетон мешает.

Брёвнышко если на плечо берёт, то сразу ощутимо. Крепкий паренёк, по нему видно. С детства, говорит, занимался плаванием, позже четыре года – боевым самбо и уже семь лет – горными лыжами.

После работы лично развозит людей по домам. И деньгами не обижает: чем своевременнее оплата, тем крепче дружба. В общем, он к людям с уважением, и они к нему. Надо, так и ночью соглашаются работать при включённых фарах, если дело никак нельзя отложить.

Взять клиента от порога

К новогодним каникулам, когда в Шеретеше обычно «полный аншлаг», братья торопились достроить баню. А целиком комплекс планируют запустить к началу летнего сезона. В доме можно будет достаточно комфортно разместить человек восемь, и баня рассчитана примерно на такое же количество. Учитывая пожелания будущих клиентов – отдохнуть в доме, где есть и русская печка, и камин одновременно – соорудили и то, и другое. Люди летом приезжают, располагаются свободно со всем снаряжением – лодки, байдарки, палатки. Машину – в гараж. Сами – на кухню, еду готовить. Не хотят в цивилизованных условиях – пожалуйте: прямо по усадьбе протекает речушка, можно наловить рыбы и сварить уху в котелке. Словом, полноценный деревенский отдых.

– Комфорт мы ставим на первое место, – рассказывает Виталий. – За основу взяли швейцарские кемпинги. Семья заезжает, берёт ключи: дом, баня, гараж, придомовая территория, чтобы

можно было отдохнуть на свежем воздухе. Ребятишкам – в снегу поковыркаться, взрослым – шашлыки пожарить. В Швейцарии это пользуется большим спросом. Брат был там неделю по турпутёвке, загорелся этим делом. Что-то подобное решили сделать и у себя. Тем более что у них там пространство жизненное несколько ограничено, а здесь – простор!

В дальнейшем планируем развивать услугу «Взять клиента от порога». Хочет он отдохнуть у нас, звонит, мы приезжаем и забираем его хоть в Новокузнецке, хоть в Новосибирске, прямо с вокзала или из аэропорта. Если по Кемеровской области, то можем выехать за ним по домашнему адресу. Или на нашем железнодорожном вокзале встретить. Можем провести для гостей экскурсию по горношорским достопримечательностям, транспорт имеется. И в дальнейшем будем работать над расширением услуг. Можем устроить прокат лыж, другого зимнего или летнего инвентаря, прогулки на снегоходе.

Цены на начальном этапе не собираемся задиравать. Хочется, чтобы к нам приезжали не случайные люди, поэтому обдумываем ввести что-то вроде клубной системы, по абонементам: у каждого свой день, свой график. И людям хорошо, всё расписано, и мы знаем, что стабильно будут отдыхать. Закон психологии: чем более закрытая система, тем больше это людей привлекает. Амбиции срабатывают: если это клуб и не каждого берут, значит, я должен туда попасть!

А вообще, как любила готовить наша бабушка, «печь муку покажет» – посмотрим, как пойдёт дело. Но в любом случае есть к чему стремиться в смысле качества и количества. Самое основное – чтобы люди получали удовольствие от отдыха в наших стенах. Природа красивая, говорят же – вторая Швейцария. Значит, и отдых должен соответствовать, и сервис тоже.

Ольга ПШУКИНА.
Фото автора.

Что оставим детям в наследство?

Российский миллиардер Владимир Потанин, которому принадлежит пакет акций «Норникеля», хочет завещать состояние благотворительным организациям, а не своим трем детям.

«Мои дети растут, их отец миллиардер и хорошо известный человек. Во-первых, они в моей тени, а во-вторых, какая мотивация у них есть для того, чтобы добиваться чего-либо? В этом смысле я считаю очень правильным шагом передать свое состояние на благо общества, а не по наследству. Я собираюсь последовать примеру (Билла) Гейтса и Уоррена (Баффета)», - сказал г-н Потанин в интервью Financial Times.

Напомним: американский миллиардер Билл Гейтс, который основал и возглавил компанию Microsoft, намерен оставить своим трем детям в наследство лишь 10 млн. долларов, а все остальные средства собирается направить на благотворительные цели.

Американский миллиардер Уоррен Баффет, чья стратегия инвестирования в акции сделала его одним из самых богатых людей в мире, обреч своих потомков на довольно экономную жизнь. Согласно завещанию, 99% его состояния перейдет в собственность различных благотворительных фондов.

Мы спросили кузбасских предпринимателей:

- 1 Как вы оцениваете такое решение г-на Потанина?
- 2 Задумывались ли вы о том, что оставите в наследство своим детям?

Анатолий АРХИПОВ,
директор
ООО «Дюк Авто»
(г. Кемерово):

1 Оцениваю поступок Потанина как гражданский акт по возврату общенародной собственности, полученной на залоговых аукционах при разделе имущества такого богатого государства, каким являлась РСФСР. Мы все понимаем, что команда Гайдара-Чубайса провела «шоковую терапию» сверхнекорректно, в результате чего основная масса народа осталась нищей. А ведь это имущество зарабатывалось кровью и потом многих поколений россиян, и не только ими, но и другими гражданами СССР. Было бы верхом справедливости, если бы и другие олигархи, получившие аналогичным способом общенародную собственность, поступили, как Потанин.

2 Что касается малого бизнеса, или, другими словами, семейного бизнеса. Государство в те далекие времена (12-15 лет тому назад) никоим образом не помогало людям в организации их семейного дела. Частная инициатива, помогавшая людям в организации их семейного дела, начинала с нуля очень тяжело, при этом те же «ваучеры», которые были выданы каж-

дому россиянину, каким-то образом (не будем уточнять) пропали в «чековых инвестиционных фондах». Я был сотрудником органов внутренних дел, наш ЧИФ «Афганец» (куда нас заставили сдать ваучеры всей семьи) тихо-мирно прекратил свое существование. Что говорить про другие ЧИФы?

Малый (семейный) бизнес - это большой каждодневный труд, не дающий особо крупных дивидендов, но при этом, например, из своих доходов стараемся регулярно помотать детскому дому № 2 и специнтернату № 104 (г. Кемерово). По итогам 2009 года наше предприятие - ООО «Дюк Авто» - признано «Благотворителем года». А о передаче дела по наследству речь и не идет в принципе. В настоящее время нам помогают «двигать» бизнес далее дочка и зять. Вот они и будут после нас работать и развивать (если удастся) малый (семейный) бизнес.

Алексей БОХАНЦЕВ,
создатель
безалкогольного кафе
«Ark pizza»
(г. Березовский):

1 Каждый человек вправе распоряжаться своими деньгами по собственному разумению. Вне зависимости от количества этих самых денег. И, наверно, дети г-на Потанина не останутся обделенными, полу-



А Ваша компания экономит на связи?

0 копеек

внутри контракта без абонентской платы

Корпоративный тариф
.КОМПАНИЯ.

г. Кемерово, ул. Д.Бедного, 1, тел. (384-2) 76-00-46
г. Новокузнецк, ул. Дружбы, 17а, тел. (384-3) 79-80-46
e-mail: Corporate.Kuzbass@tele2.com
сайт: www.kuzbass.tele2.ru

TELE2.
просто дешевле

чат должно образование и воспитание, а с таким капиталом уже не пропадут, достигнут своих высот.

2 Что касается моих детей, то когда они будут, то получат всё... А когда вдруг меня не станет... Не знаю, по крайней мере, им останутся добрые воспоминания.

Игорь ЛЫСЕНКО,
генеральный директор
ООО «Трансхимресурс»
(г. Кемерово):

1 В целом, я поддерживаю и понимаю, почему такое решение принял Потанин. Каждый человек должен быть полезен обществу и иметь мотивацию чего-либо достичь, раскрыть свои способности и быть востребованным социумом. В случае, если человек с юных лет купается в богатстве и роскоши, то

достижение вышеупомянутых целей мало возможно.

2 Дети должны получить хорошее образование, прежде всего - духовное образование, которое могут передать только очень близкие люди. Есть всем известная притча «идут два рыбака и видят нищего, один говорит: давай дадим ему рыбы, другой - нет, давай научим его ловить рыбу». Задача родителей - научить детей быть самостоятельными, ответственными, раскрыть их таланты, помочь увидеть цели и смысл жизни, создав минимальный уровень материального благополучия. Получив наставления родителей, образование, молодые люди должны сами зарабатывать свой авторитет, сами творить свою жизнь. Вот ЭТО я и считаю наследством.

Андрей ТУТУБАЛИН,
соучредитель
и директор по развитию
ООО «Сладкий Дом и К»
(г. Новокузнецк):

1 Решение Потанина лично я оцениваю положительно. Так как он прав - все, что он наработал своим талантом, своим умом, необходимо оставить работать для общества в самом широком смысле этого слова. От этого выиграет все население России - через рабочие места, через налоги. Дети его без денег не останутся, где жить и что есть у них будет. Страховка на всякий случай также у них будет. Этого достаточно. Дальше пусть они всего достигают сами. Если они смогли перенять у отца его навыки, его ум и хватку, то они смогут достичь его высот или даже

превзойти. А если нет, то это уже их проблемы. На улице они не останутся.

2 Мое состояние сейчас намного скромнее, чем у Потанина, и ребенок еще настолько мал, чтобы сильно задумываться об этом. Но мысли об этом, тем не менее, посещают меня. Сейчас мнение такое: если мой ребенок будет готов развивать бизнес дальше, будет иметь мышление, хватку и желание идти вперед, то тогда он наследует все. Иначе будет сумма для старта, а дальше - его выбор, как этой суммой распорядиться. Но за 20 - 25 лет все еще может измениться. Надеюсь, что к этому сроку мое состояние будет превосходить состояние Билла Гейтса.