

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

КУРС ВАЛЮТЫ
(ЦЕНТРОБАНК)

\$ 28,15 руб.
€ 40,08 руб.

Интернет-приемная губернатора
www.mediakuzbass.ru

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

К

УЗБАСС

48 (25254) 23 МАРТА 2011 г., СРЕДА

УРЬЕР

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

ХЛЕБ: пора подниматься?

Члены ассоциации мукомолов и хлебопеков Кузбасса обратились к областным властям с просьбой поднять цену на социальный хлеб. В течение трех последних лет власти региона удерживают ее на уровне 8 рублей за бухку. По словам руководителя ассоциации Валерия Сухоребрикова, сегодня затраты на производство этого хлеба несоизмеримо больше и предприятия работают в убыток. Поэтому повысить цену, по его мнению, просто необходимо. Хлебопекам уже не под силу держать эту финансовую нагрузку.

Большая разница

Ради интереса прошлась по нескольким магазинам после работы. Рядом с хлебными полками вечером много народа. Выбор разных сортов хлеба велик. И в ассортименте везде есть социальный хлеб. Безусловно, его разбирают быстро, но также пользуются спросом другие сорта, по цене гораздо выше. В одном из магазинов наблюдаю: на полках совершенно одинаковые бухки пшеничного хлеба, только одни по 8 рублей, а другие по 17. Вот молодой парень, не глядя на цену, кладет хлеб в свою корзину. Ему все равно, сколько он за него заплатит. Но тут же подходит пенсионер и выхватывает хлеб по 8 рублей.

- Надо же, - говорю ему, - хлеб совершенно одинаков, даже по составу, а цены разные.

- А я сам не пойму, наверное, просто кто-то завышает цену, - размышляет пенсионер. - А этот хлеб, который по восемь, вполне нормальный. Я всегда его беру.

В другом магазине в лотке, где был социальный хлеб, - уже пусто. Спрашиваю, где хлеб по 8 рублей?

- А вот он, - говорит сотрудница и показывает на полную тележку. - Часть уже разобрали, я привезла еще, берите.

Спрашиваю пенсионерку, которая взяла бухку по восемь: а что, если цену на хлеб повысят?

- Все равно буду его покупать, как без хлеба-то? Хотя, конечно, все это отразится на моем кошельке. Денег на еду будет уходить больше.

«За» и «против»

По словам Валерия Сухоребрикова, вопрос о повышении цены на хлеб назрел дав-



Фото Федора Баранова.

но. Особенно ситуация усугубилась в прошлом году, когда неурожай, лесные пожары повлияли на рынок зерна, цены на него подскочили. А кроме того, ежегодно растут тарифы на электроэнергию, ГСМ, транспорт.

- Вот только в этом году на

8% выросли страховые платежи в социальный фонд, а за последние три года тарифы на электроэнергию увеличились на 75,6%, на газ - на 71,8% и т.д. А все эти три года цена на хлеб держится 8 рублей. До этого он стоил 7 рублей. Безусловно, ассоциация

мукомолов и хлебопеков - это еще не вся хлебопекарная индустрия Кузбасса. Но в нее входят шесть крупнейших хлебопекарных предприятий области - из Юрги, Кемерово, Белова, Прокопьевска, Осинников, Междуреченска.

(Окончание на 2-й стр.)

цифра

14194

рубля составил за январь-февраль 2011 года среднемесячный денежный доход в Кузбассе. Это на 15 процентов выше уровня аналогичного периода 2010 года. Реальные располагаемые денежные доходы населения увеличились на 6% по отношению к январю-февралю 2010 года. При этом среднемесячная заработная плата в январе 2011 года выросла на 13% по сравнению с январем прошлого года и составила 18 тыс. 520 рублей.

факт

Сегодня в Кузбассе приезжает «Поезд Надежды». Это часть социального проекта «Детский вопрос» на «Радио России».

Его организаторы приглашают семьи, готовые взять приемного ребенка, и отправляют с ними в разные регионы страны. С 23 по 25 марта участники проекта - 8 семей из Москвы, Карелии, Санкт-Петербурга, Татарстана, Московской и Оренбургской областей - посетят Новокузнецк, встретятся с воспитанниками детских домов и домов ребенка. Кроме того, сделают профессиональный фотограф, который проведет фотосессию детей для обновления региональной и федеральной базы данных детей-сирот. Помимо этого, организаторы окажут гуманитарную помощь двум детским домам и двум домам ребенка Новокузнецка.

Поступление и испытание

Отношение к ЕГЭ в российском обществе до сих пор неоднозначное, несмотря на то, что экзамены эти уже стали частью нашей жизни, хотим мы того или нет. В конце мая для выпускников опять наступает горячая пора, и результаты этого испытания для кого-то станут «трамплином», а для кого-то - «приговором». О том, как будет проводиться Единый государственный экзамен в нынешнем году, рассказала исполняющая обязанности начальника департамента образования и науки Кемеровской области Елена ПАХОМОВА.

- Елена Алексеевна, возьмем для примера такую ситуацию: выпускник 11-го класса этого года в качестве ЕГЭ выбрал только один предмет, кроме обязательных. Может ли он до начала «первой волны» «добрать» еще несколько предметов, или же он в этом году уже выбрал свою «судьбу»?

- «Добирать» еще несколько предметов не получится, так как выпускники до 1 марта должны были окончательно определиться с

теми предметами, по которым они будут сдавать ЕГЭ. - Когда учителя призывали выпускника сдавать больше предметов по выбору, была ли это их прихоть или же действительно с минимальным количеством ЕГЭ по выбору будет практически невозможно поступить в вузы?

- В заявлении на участие в ЕГЭ можно было указать любое количество предметов.

(Окончание на 3-й стр.)

Как стало известно... Обследовались за... похлебку

540 социально неблагополучных жителей новокузнецких окраин прошли обследование на туберкулез благодаря инициативе городского отделения Росийского общества Красного Креста г. Новокузнецка. В качестве «заманухи» для бомжей, наркоманов и алкоголиков Красный Крест использовал... горячий обед.

Его приготовила полевая кухня, прибывшая в Орджоникидзевский район, один из самых неблагополучных в южной столице Кузбасса, вместе с передвижным флюорографом. Так называемые «выездные акции» практикуются в городе уже третий год подряд. Их цель - выявление заразных больных среди той категории граждан, которые никогда не обращаются к врачам и, разрушаясь сами, заражают окружающих.

О времени и месте проведения акции жителей оповещают заранее. Волонтеры Красного Креста не только расклеивают листовки в публичных местах, но и совершают поквартирные обходы, приглашая народ сделать снимки и проконсультироваться у медиков (фтизиатров, наркологов, специалистов по борьбе с ВИЧ/СПИДом). К слову сказать, в прошлом году всех граждан, у которых таким вот образом был выявлен туберкулез, взяли на диспансерный учет и привлекли к лечению.

В целом по Кузбассу заболеваемость туберкулезом в 2010 году составила 129 случаев на 100 тыс. населения. Этот показатель в 1,6 раза превышает среднероссийский, а годом ранее он был еще выше: 147 на 100 тыс. Но кажущееся снижение не особо радует фтизиатров, поскольку не отражает реальной картины дел: ежегодные профосмотры проходят уже осмотренные ранее лица, а новые случаи так и остаются в тени. Вывести их на

свет и тем самым снизить остроту проблемы туберкулеза в обществе и позволяют акции, подобные новокузнецкой.

Валентина АКИМОВА.

Приговор педофилу

Постоянная сессия Кемеровского областного суда в Новокузнецке вынесла приговор педофилу, изнасиловавшему 5-летнюю девочку, и его сожительнице, помогавшей преступнику прятаться.

Об этом жутком случае, происшедшем в Кузбасском районе Новокузнецка, «Кузбасс» рассказывал в прошлом году. Напомним, в июле 2010-го ранее судимый 25-летний Кирилл Адеев привел малышку в частный дом своей сожительницы Татьяны Быстровой и там в ее присутствии более суток насиловал ребенка и совершил в отношении его насильственные действия сексуального характера... Потом они вывели девочку на улицу и оставили у жилых домов, где ее и нашли прохожие. Когда за Адеевым пришли оперативники милиции, Быстрова помогла педофилу скрыться и пряталась в бане.

В ходе предварительного расследования Адеев признал себя виновным по всем пунктам предъявленных ему обвинений, но на судебном процессе воспользовался 51-й статьей Конституции РФ и отказался от дачи показаний.

Как рассказала официальный представитель следственного управления СК РФ по Кемеровской области, постоянная сессия областного суда в Новокузнецке приговорила Адеева к 21 году лишения свободы в колонии строгого режима. Быстрова получила 1 год 9 месяцев колонии-поселения.

Приговор еще не вступил в законную силу и может быть обжалован.

Всеволод ВЛАДИМИРОВ.

медицина

Дописки на лечение

Вчера в администрации области родителям и законным представителям 55 кузбасских детей были вручены сертификаты на дорогостоящее лечение в клиниках области.

Стоимость каждого - от нескольких десятков до сотен тысяч рублей. Как уточнил зам. губернатора по вопросам социальной политики Алексей Сергеев, с начала этого года 250 кузбасских детей уже получают высокотехнологичную медицинскую помощь - по квотам. Дополнительные 5 млн. руб., выделенные от продажи оружия из личной коллекции губернатора области Амана Тулеева, позволят расширить список таких больных, существенно сократив для них время ожидания очереди.

В числе счастливых, попавших в «дописки», были не только домашние дети. Главврач дома ребенка из поселка Зеленогорский Сергей Захаренко, например, получил сертификаты на двух своих воспитанниц - полуторагодовалую Дашу, у которой врачи определили врожденную косолапость, и трехлетнюю Тонечку с врожденным вывихом бедра. Детдомовцы и без того отстают в психическом развитии от сверстников, живущих в семьях. А физические дефекты грозят еще более усугубить проблему и вообще лишат девочек шансов на удачное замужество. Своевременная коррекция, напротив, существенно улучшает не только медицинский, но и социальный прогноз.

В настоящее время обе малышки госпитализированы в Ленинск-Кузнецкий центр охраны здоровья шахтеров. Им предстоит несколько операций и длительное, этапное лечение.

Валентина АКИМОВА.

промышленность

Лучше, чем в Евросоюзе

Вчера на Беловской ГРЭС ОАО «Кузбассэнерго» открылся завод по переработке золотых отходов.

Его проектная мощность составляет 10 тыс. тонн готовой продукции в год. Это самое технически оснащенное и мощное предприятие подобного рода на территории СНГ и стран Евросоюза. Предприятие будет производить из отходов работы станции продукцию для строительной, нефтегазовой и других отраслей. Здесь будут трудоустроены 60 человек, а к моменту выхода на максимальную производительность - 18 тыс. тонн в год - до 100 человек. Завод - совместное предприятие ОАО «СУЭК» (собственник ОАО «Кузбассэнерго») и немецкой группы компаний «ОМЕГА минерал». Подробности читайте в завтрашнем номере газеты «Кузбасс».

Вера СКВОРЦОВА.

коротко

Сегодня в областном доме ветеранов специалисты областного клинического госпиталя для ветеранов войн проведут выездное занятие «Школы памяти».

В составе выездной бригады два врача-невролога, врач-терапевт, медицинские сестры-координаторы. В ходе занятий пациентам будет предложено пройти тестирование для определения состояния памяти. После анализа тестов каждый получит индивидуальные рекомендации по лечению и профилактике нарушений. Также будут проведены несколько коротких тренингов на внимание, мелкую моторику, психологический тренинг и др.

анонс

Если в семье дошкольник...

24 марта, в четверг, с 14.00 до 16.00 в редакции газеты «Кузбасс» состоится «прямая линия», посвященная сегодняшнему состоянию дошкольного образования в области и перспективам его развития.

Сколько перепрофилированных детсадов (из 310, по данным Роспотребнадзора) возвращено в систему образования? Сохранятся ли в садах психологи, логопеды и другие специалисты? Что будет с подготовкой к школе? Введут ли денежную компенсацию для родителей всех дошколят, не попавших в детсад? Есть ли льготы для предпринимателей, открывающих частные детсады? Что меняется в организации семейных групп? Эти и другие вопросы вы сможете задать начальнику управления образования Кемерово Нине Александровне Черновой и специалистам, курирующим дошкольное образование: в области - Елене Васильевне Куприковой и в Кемерово - Людмиле Васильевне Ставила. Телефон «прямой линии» 8 (384-2) 72-29-56.

климат

- Восход 6.13 Заход 18.31 Долгота дня 12.18
- Заход 6.34 Восход 22.59 Посл. четв. 26 марта

Сегодня

Днем переменная облачность, без осадков, ветер южный умеренный. Давление будет падать, влажность не изменится.

Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.

	день	ночь
Кемерово	+2 - +4	-5 - -7
Новокузнецк	+2 - +4	-6 - -8
Белово	+1 - +3	-5 - -7
Юрга	+1 - +3	-4 - -6
Междуреченск	+1 - +3	-13 - -15
Таштагол	+3 - +5	-10 - -12
Маринск	+3 - +5	-5 - -7
Л-Кузнецкий	+1 - +3	-4 - -6

24 марта

Переменная облачность, без осадков. Ветер южный 2-7 м/с. Температура ночью -3° - -8°C, местами до -16°C, днем +4° - +9°C.

25 марта

Облачно с прояснениями, ночью без осадков, днем местами небольшие осадки в виде дождя и мокрого снега. Ветер западный, ночью 2-7 м/с, днем 5-10 м/с, местами порывы до 13-18 м/с. Температура ночью 0° - -5°C местами до -10°C, днем +6° - +11°C.

урьер

Хлеб: пора подниматься?

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Тем не менее, с такими же проблемами сталкиваются все предприятия, которые выпускают социальный хлеб, — говорит руководитель ассоциации. — Что касается наших предприятий, то здесь ситуация такова, что из-за убытков мы не можем сегодня развивать производство, вкладывать деньги в модернизацию. Износ оборудования сегодня составляет в среднем 60%, а на некоторых предприятиях и того больше — около 80%. Мы пока стараемся выдавать зарплату без задержек, но у нас есть долги по обязательству — перед мукомолами и т.д.

Конечно, хлебопек можно возразить: а как же помочь областным властям? Ведь на производство социального хлеба им регулярно выделяется мука по льготной цене из государственного зернового фонда — по 3200 рублей за тонну. При том, что средняя цена муки на рынке сейчас, говорит Валерий Сухорев, 11 — 11,5 тысячи рублей за тонну.

Вот только все дело в том, что этой льготной муки недостаточно. Сегодня предприятия из резервного фонда выделяют лишь 50% от того объема, что необходим для выпечки социального хлеба. Другая половина — это зерно, которое приходится закупать уже по рыночной цене. А если представить, что доля выпечаемого социального хлеба на предприятиях ассоциации составляет около 70%, а это около 2300 — 2400 тонн хлеба в месяц, то трудно не согласиться: убытки неизбежны. На вопрос, а что, если бы предприятиям выделялся все 100% льготного зерна, руководитель ассоциации говорит: еще бы немного можно было продергаться, но с большим трудом. При этом вспоминает, что уже 11 лет, как действует резервный фонд губернатора по зерну. И на первых порах хлебопек получали от 70 до 80 % «льготного» зерна от нормы для выпуска социального хлеба.

При этом мы имели льготы по оплате электроэнергии, за пользование водой, водоотведение, так-

же область нам частично компенсировала затраты по оплате налога на имущество, земельный налог; по льготной цене хлебопекарные предприятия брали в аренду торговые площади у муниципалитетов для своих магазинов. С 2007 года у нас никаких льгот нет. Их отменили.

Корм для скота?

Недавно пресс-служба администрации Кемеровской области обнародовала интересные данные результатов социологического опроса кузбассовцев о цене и качестве социального хлеба, проведенного ООО «Социосервис». Оказалось, что за последние шесть лет (с 2004 г.) увеличилось число граждан, которые утверждают, что для них затраты на хлеб составляют мизерную часть семейного бюджета. Одновременно сократилось число кузбассовцев, для которых хлеб и хлебобулочные изделия составляют весомую долю в продовольственном бюджете семей. Все это говорит об ухудшении материального положения кузбассовцев.

Треть населения согласна с мнением, что цены на социальный хлеб не стоит удерживать, а надо выплачивать дотации малообеспеченным семьям. Чуть меньшее число кузбассовцев полагает, что цены на хлеб должны снижаться, но при этом необходимо и дотации малообеспеченным семьям. Еще треть населения области считает, что цены на социальный хлеб надо сдерживать, но дотации не надо выплачивать.

При этом опрос показал, что 10% населения области используют социальный хлеб для корма домашнего скота и птицы. Кроме того, 13% населения заявили, что знают много подобных случаев, а 23% сталкивались с этим несколько раз.

Валерий Сухорев не исключает, что такие случаи могут быть.

Я никого за руку не ловил. Но у каждого в семье остается хлеб. Это было, есть и будет. В сельской местности вполне могут кормить дешевым хлебом скот. Это еще в советские времена ни для кого не было секретом. Я в те годы 27 лет отработал

руководителем хлебопекарного предприятия и хорошо помню, что были пиковые всплески выработки хлеба. Например, по осени, перед тем как производить забой скота, люди интенсивно его подкармливали. В этот период до ноября был самый пиковый спрос на хлеб, мы начинали разгонять дополнительные мощности. А потом, как только произошел забой скота, морозы ушли и сразу падает спрос.

На сколько увеличивать?

По словам Валерия Сухоребрика, специалисты изучили ситуацию с ценами на хлеб в Сибирском федеральном округе. И в соседних регионах одна из самых низких цен оказалась на уровне 28 рублей за килограмм, т.е. 14 рублей за буханку. При этом надо учитывать, говорит он, что у соседей нет вообще такого понятия, как «социальный хлеб». Речь идет здесь только о минимальных ценах на массовый сорт дешевого бе-

лого пшеничного хлеба.

На вопрос о том, какую же цену на свою продукцию хотят видеть хлебопеки Кузбасса, Валерий Сухорев отвечает, что конкретную цифру они не называют.

В обращении мы обрисовали ситуацию, что предприятия не могут дальше работать в этих условиях, когда возросла налоговая нагрузка, тарифы, и необходимо увеличить цену. Губернатор перед нами ставит задачу: держать минимальную цену, чтобы она была дешевле, чем в других городах СФО. Мы его поддерживаем. Но все-таки правильнее будет, чтобы все наши затраты были учтены в этой цене. Вот, к примеру, если энергетика увеличивает тариф, так он в него закладывают и расходы на зарплату, развитие производства. А нам это сделать никто не дает. Мы понимаем, что наша продукция относится к категории социальной, но ведь всему есть разумный предел. Сейчас наше обращение изучают в областной администрации.

Оксана ПАНАРИНА

КУРЬЕР

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

безопасность

За непростые ремни

Кемеровская транспортная прокуратура провела проверку аэропорта г. Кемерово на предмет исполнения законодательства, направленного на обеспечение транспортной безопасности и антитеррористической защищенности пассажиров.

И обнаружила некоторые нарушения. В день проверки в ходе предполетного досмотра рейса №762 Кемерово — Москва у пассажиров не просматривали рентгенотелевизионным интроскопом ремни и мобильные телефоны. Как пояснил заместитель Кемеровского транспортного прокурора Максим Южаков, и то и другое должно проверяться по всем имеющимся правилам, поскольку может нести в себе опасность. И второе упущение в том, что в день проверки в пункте досмотра терминала внутренних авиалиний работали только два сотрудника службы авиационной безопасности, а по правилам должно быть не менее трех.

В итоге возбуждены административные дела по нарушениям правил авиационной безопасности в отношении ООО «Международный аэропорт Кемерово» и заместителя директора по авиационной безопасности.

Татьяна САЖЕНОВА.

бди!

Садовод, жди жука

Нынешняя зима, несмотря на обилие снега, оставил после себя и неприятный «сюрприз» в виде колорадского жука, злейшего вредителя наших картофельных полей.

Ведущий синоптик Кемеровского гидрометцентра Раиса Бузунова рассказала, почему жуку на наших огородах будет жить хорошо.

У колорадский картофельный жук не замерз в этом году. Он перезимовал и весной будет чувствовать себя прекрасно. В прошлом году морозной зимой жука хорошо прихватило: почва промерзла местами до полутора метров. И полосатого вредителя минувшим летом на наши огороды вышло очень мало, если сравнивать с предыдущими годами. А этой зимой почва промерзла несильно, на 75 см по северу, где меньше всего снега. Следовательно, можно ожидать, что колорадский жук выжил. Первые росточки проклюнувшейся картофельной ботвы специалисты советуют засыпать землей. Так голодный жук какое-то время не почувствует запаха добычи, то есть зелени, и, возможно, погонит без еды или хотя бы не начнет так стремительно размножаться. Да и собрать его вручную на небольших площадях будет легче.

Юлия СЕРГЕЕВА.

среда обитания

Где побывали бараны

В Новокузнецком парке отдыха «Водный» местные жители обнаружили останки 20 баранов.

Предположительно, бросили их здесь любители шашлыков на природе, которые либо освещали бараньи туши прямо на территории парка, либо привезли шкуры с собой и оставили, — рассказала Варвара Михеева, ведущий специалист комитета охраны окружающей среды и природных ресурсов администрации Новокузнецка. По закону расходы, связанные с утилизацией мертвых животных, должен нести собственник. Скорее всего, шкуры оставили в парке как раз потому, что элементарно не захотели тратить деньги.

Неподалеку от «Водного» находится пляж — зона общественного отдыха. Кроме того, территория является зоной возможного подтопления. Если бы вымываемые горючие не заметили эти остатки пиришеств, биологические отходы могли бы запросто попасть в воду и повлиять на ее качество.

В Новокузнецком районе у селян, занимающихся животноводством, есть доступ к специализированным скотомогильникам. Мертвых животных из Новокузнецка отправляют туда же. Как пояснила Варвара Михеева, в 2010 году необходимо обратиться в городскую ветеринарную службу, специалисты которой решают в том числе и вопросы вывоза.

Экологи и ветеринары уже не раз поднимали вопрос о том, чтобы построить крематорий и в черте города. Однако вопрос по-прежнему остается открытым.

Алена ФЕДОТОВА.

поступок

На линии огня

В Топках сотрудники вневедомственной охраны спасли жителей горящего дома.

Подъезд двухэтажного жилого дома загорелся около 11 часов вечера. Старые деревянные перекрытия и стены способствовали быстрому распространению огня, и буквально через несколько минут практически все квартиры были заполнены дымом. ЧП заметил проезжавший неподалеку экипаж вневедомственной охраны. Старший группы задержания Сергей Фурман сразу же сообщил о ЧП в дежурную часть топкинской полиции, а сам вместе с напарником Максимом Карташовым бросился помогать жильцам горящего дома. Из-за бушевавшего в подъезде огня люди не могли выбраться самостоятельно, и полицейские принимали их на земле прямо из окон: с первого этажа — молодую маму с 3-летней девочкой, со второго — женщину с 12-летним подростком.

Тем временем с другой стороны дома оперативно прибывшие пожарные быстро потушили огонь и вывели остальных жителей. По счастью, никто из людей при пожаре не пострадал. Причины возгорания выясняются.

Владимир ДМИТРИЕВ.

проверки

Опасным маршрутом

Подведены итоги операции «Автобус», направленной на профилактику аварийности на пассажирском транспорте.

За шесть дней сотрудники кузбасской ГАИ проверили 2900 автобусов и маршруток. Как выяснилось, 87 из них имели неполадки в тормозной системе или рулевом управлении. Кроме технических неисправностей, запрещена эксплуатация и 93 поврежденных, деформированных и подверженных коррозии автобусов.

Как сообщил начальник отдела пропаганды областной ГИБДД Александр Реветнев, за нарушение транспортного законодательства к административной ответственности привлечены 135 должностных лиц пассажирских автотранспортных предприятий и индивидуальных предпринимателей, оказывающих услуги по перевозке пассажиров. Выдано 209 предписаний на устранение выявленных нарушений.

Всеволод ВЛАДИМИРОВ.

Курьер

жилой квартал

Раз лифт, два лифт...

По информации заместителя главы г. Кемерово по вопросам ЖКХ Владимира Лоскутова, сегодня в жилфонде областного центра эксплуатируется 1933 лифта. Обслуживают лифтовое хозяйство четыре спецорганизации. Львиная доля приходится на ЗАО «Кемероволифтсервис» — 1693 лифта.

С 2010 г. начал действовать технический регламент «О безопасности лифтов», согласно ему срок службы лифта — 25 лет, после чего он должен выводиться из эксплуатации, — говорит Владимир Лоскутов, — поэтому с 2003 г. стало необходимо либо серьезно модернизировать лифтовое хозяйство города, либо его заменить. В последние годы, например, в 2009 г., было заменено 112 лифтов, в 2010 г. — уже 164. То есть потребность в замене лифтов назрела очень сильно. По нашим расчетам, до 2015 г. порядка 600 лифтов, без учета внеплановых, нам предстоит модернизировать либо заменить.

В 2010 г., помимо плановых, проводились внеплановые проверки (они могут проводиться и по жалобам самих жильцов). Этим занималась специальная организация. Было обследовано 150 лифтов, в итоге была подтверждена безопасность их эксплуатации. Тем не менее мы не собираемся ждать того момента, когда все лифты надо будет срочно и однозначно менять. Мы планомерно занимаемся их модернизацией и заменой.

Хочу отметить, что после прошедшей модернизации лифтов уже, к сожалению, есть шесть случаев по нарушению их работы. Все вызваны действиями хулиганского характера. Вандализм не только создает временные неудобства из-за того, что лифтами нельзя какое-то время пользоваться, они еще дополнительно тратят деньги

Надежный. Удобный. Родной

В областном центре в ООО «КузбассЛифт» запущен новый цех по изготовлению лифтовых кабин. Это значит, что теперь кемеровчане, жители многоэтажек, будут пользоваться не просто современными, красивыми и удобными лифтами, а еще надежными и недорогими. «Объясняется» такими можно в рамках городской программы модернизации лифтов. С начала года 27 лифтов уже модернизировано по этой программе, до конца апреля к ним прибавится еще 13.

Потому хотел бы обратиться к гражданам, чтобы они и сами бережно пользовались лифтами, и следили за поведением своих детей.

Однако вандализм будет наказан. В двух случаях уже определили виновных, по этим делам ведется следствие.

Новые энергосберегающие

Генеральный директор ООО «КузбассЛифт» Александр Спиридов рассказал, что новый цех, рассчитанный на изготовление и сборку лифтового оборудования, будет запущен в ближайшие дни.

Здесь будет применяться энергоэффективное современное высокоточное сварочное оборудование. Оно позволит не только сэкономить денежные средства, но и также значительно повысить ка-

чество сварочных работ и снизить трудозатраты. Экономия электроэнергии при производстве (а это порядка 10-12%) — снижает себестоимость продукции. Таким образом, стоимость лифта кемеровского производства составит 650 тыс. руб. В итоге горожане получают лифты более высокого качества за более низкую цену.

Мощность нового цеха сегодня — 30 лифтов в месяц. К концу года планируем выйти на 50-70 лифтов. А раньше могли делать не более 20.

В перспективе для улучшения качества нашей продукции намечено приобретение станка лазерной раскройки металла и революционно-выбросного станка. Кроме того, наше предприятие заключило договор с одним из техникумов города. Они будут направлять к нам на практику сварщиков. Трое практикантов уже приступили к работе.



А что скажут люди?

Оценить преимущества нового лифта уже успели жители многоэтажки по улице Марковского, 12а. Старшая по дому Вера Ефимова не может нарадоваться новому лифту:

— Наша давняя мечта — получить новый лифт, а я в этом доме живу с 1982 г., — сбылась. Это просто заме-

- В Кемерово по городской программе модернизации лифтов в 2011 г. планируется заменить 80 лифтов. Общая стоимость работ — 44 млн. 800 тыс. руб., из них 42 млн. 568 тыс. руб. — средства городского бюджета, еще 2 млн. 240 тыс. — средства собственников, собираемые на капремонт.
- За последние 7 лет в областном центре была произведена глубокая модернизация 389 лифтов, из них только в 2010 г. — 164. На 49 лифтов были выделены средства из городского бюджета, еще 115 заменили по программе Фонда содействия реформированию ЖКХ.
- В 2010 г. в ходе проведения целевой выборочной проверки обследовано 44 лифта. Кроме того, специалистами ООО ИКЦ «Лифт-ТО» планомерно проверено 107 лифтов. Замечаний, влияющих на безопасную эксплуатацию лифтов, не выявлено.

Юлия СЕРГЕЕВА.
Фото Сергея Гавриленко.

политика

После выборов. Оценки и мнения

На прошедших в восьми муниципальных образованиях Кемеровской области выборах со значительным перевесом победу одержали кандидаты от партии «Единая Россия». Так, в Кемерове единомысленно набрали 88,57% голосов избирателей и получили 31 мандат из 35 в городском Совете народных депутатов (еще по два мандата получили кандидаты от партий «Справедливая Россия» и «Патриоты России»). В Калтане также большинство голосов досталось кандидатам от «Единой России» — 95%, в Кемеровском районе глава-единомысленно набрал 85,39% и т.д. А что касается других партий, то они оказались, как говорится, «в подавляющем меньшинстве». В их числе можно привести пример КПРФ, у которой в прошлом была мощная поддержка губернатора и избирателей. Но сегодня ситуация иная. Без поддержки Амана Тулеева КПРФ осталась и без основной своей силы — электората, и как результат — провал на выборах. Возможно, потому, что коммунисты в нашей области предпочитают регулярно заявлять о себе не благодаря позитивным делам и поступкам, а с помощью скандалов — обвинений властей региона во всевозможных грехах, в том числе в ущемлении их прав и т.д. Напомним, немало таких тем всплывало в связи с именем Нины Останиной. Люди от этого просто устают и предпочитают голосовать за тех, кто занят реальным делом, а не выяснением отношений. Поэтому неудивительно, что «партия власти» оказалась в подавляющем большинстве.

Свое мнение о победе «Единой России» высказал губернатор. По его мнению, люди голосуют сегодня за реальные дела, а не за тех, кто громче всех кричит. Он считает, что людей не обманешь, их голоса надо зарабатывать, а не выпрашивать. Да и, по мнению премьер-министра России Владимира Путина, победа «Единой России» — свидетельство доверия к власти. А что думают по этому поводу другие люди — профессиональные политологи, политики и рядовые граждане?

Виктор ЖЕЛТОВ, доктор философских наук, профессор, декан факультета политических наук и социологии КеМГУ:

— Результаты выборов по стране подтверждают наши оценки. Мы каждый год проводим исследования, и их результат — что общая тенденция такова: «Единая Россия» — это политическая партия, которая получила поддержку по всей стране. Ее позиции достаточно сильны, и наши исследования говорят о том, что эта тенденция будет сохраняться. Хотя ситуация по регионам разнится. Например, в Кировской области эта партия также одержала победу, но за нее проголосовало не так массово, как в Кузбассе. В то же время у нас нетипичный регион, нравится это кому-либо или нет. Его возглавляет харизматический лидер, у которого сильные позиции. И многие избиратели в принятии решений опираются на его мнение. И этим также объясняется такой большой процент проголосовавших за «Единую Россию». Но, думаю, обобщать не стоит, ведь многие граждане не приняли участия в голосовании. Возможно, среди этой части населения и существ-

вуют другие настроения. Но это только гипотетическое предположение. Чтобы уверенно это утверждать, нужно проводить специальные исследования. А в целом результаты выборов в Кемеровской области вполне закономерны: большинство людей поддержали ту партию, работа которой отвечает их интересам. Ведь они понимают, что власти делают все возможное, чтобы жизнь стала лучше.

Юрий СКВОРЦОВ, депутат Кемеровского горсовета, председатель комитета кемеровского регионального отделения политической партии «Патриоты России»:

— Результаты выборов сегодня можно оценивать по-разному. Положительный момент в том, что на несколько процентов в Кемерове выросла явка избирателей, а это значит, что растет интерес к выборам местного органа и возрастает его роль. Но в то же время нарастают, что почти 60% избирателей не пришли на выборы. И в этом я вижу большое поле для деятельности нового состава городского Совета. Также считаю, что выборы были сильно политизированы. Наверное, важно было проанализировать не принадлежность к партии кандидатов, а их опыт, профессиональную составляющую. А в целом считаю, что результаты выборов закономерны: люди проголосовали за тех кандидатов, кто

на деле доказал способность работать, выполнять указы избирателей.

Елена СЕРДЮКОВА, сотрудница детского сада, г. Кемерово:

— Я голосовала за «Единую Россию». У меня даже и сомнений никаких не было. Я слышала о том, что эта партия много работает. Особенно с молодежью, и к ним люди тянутся. Немажорно для меня было и то, что эту партию поддержал губернатор. А я ему вполне доверяю. Чем занимаются другие партии, даже не представляю.

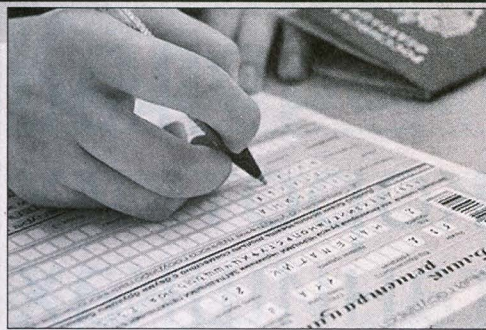
Нина ЗИНКЕВИЧ, секретарь регионального политического совета партии «Единая Россия», заместитель председателя областного Совета народных депутатов:

— «Единая Россия» в Кузбассе стабильно получает высокие результаты именно благодаря тому, что занимается насущными проблемами, важными для жизни каждого, решением конкретных вопросов. Поддерживая на выборах «Единую Россию», избиратели таким образом выражают свою поддержку курсу, который проводит наш губернатор, член бюро высшего совета партии «Единая Россия» Аман Гумирович Тулеев, — политические реальные дела. И в период выборов конкретные дела, по сути, остаются нашей главной политической технологией, успешность которой подтверждают итоги

голосования 13 марта.

Вполне логично, что наших оппонентов это не устраивает. Особенно коммунисты, чье участие в выборах иначе как оглушительным провалом не назовешь. Реакция КПРФ в такой ситуации традиционна и прогнозируема. Коммунисты ловко и уверенно умеют пользоваться приемами черных технологий — подкапывать факты, устраивать скандалы, очернять уважаемых людей, которые реально работают для Кузбасса. Пример такой наглай клеветы — одна из последних статей на сайте кузбасских коммунистов под провокационным заголовком «Тулеев подкосил «Единую Россию». Думаю, справедливое возмущение со мной разделяет и мои земляки. На самом деле избиратели не имеют понятия об этой самой оппозиции, которая уже несколько лет существует фактически только в виртуальном пространстве, на сомнительных сайтах, заполненных коммунистическими борзописаниями. Областная организация КПРФ сегодня пребывает в политической агонии, до которой ее довела депутат Госдумы Нина Останина. Вместо того чтобы заниматься конкретными делами, решением проблем кузбассовцев, коммунисты пытаются удержаться на плаву за счет провокаций и наглай клеветы. Тем самым теряя последние крупный поддержки избирателей. Люди не обманешь!

Оксана ЮРЬЕВА.



Поступление и испытание

(Окончание. Начало на 1-й стр.)

Для того чтобы понять, по каким предметам необходимо иметь результаты ЕГЭ для поступления, нужно уточнить в учебных заведениях перечень вступительных испытаний по выбранной профессии.

Вуз вправе установить не менее трех из четырех вступительных испытаний из официального перечня по каждой профессии, а колледж — двух из трех.

Важно отметить, что при приеме на специальности так называемой творческой или профессиональной направленности, требующие особых творческих, физических или психологических качеств, образовательное учреждение имеет право установить два или три вступительных испытания по результатам ЕГЭ из соответствующего перечня.

Кроме того, образовательное учреждение проводит дополнительные вступительные испытания по тем дисциплинам, которые не включены в ЕГЭ. Количество (а практика показывает, что их не менее четырех) и форма проведения таких испытаний определяются вузом. Результаты каждого дополнительного испытания оцениваются по 100-балльной шкале.

Правительство России ежегодно утверждает перечень вузов, которые получают право на проведение одного дополнительного вступительного испытания профильной направленности. Основным критерием при отборе таких вузов является количество абитуриентов-высокобалльников. Подать заявку на проведение дополнительного вступительного испытания имеют право те вузы, у которых на каждое бюджетное место претендует не менее двух выпускников с результатами ЕГЭ по профильному предмету выше 80 баллов.

В 2009 году таких вузов по стране было 24, в 2010-м — 11. В 2011 году на утверждение правительству представлен перечень из 7 вузов по 13 направлениям подготовки и специальностям.

Особый статус имеют МГУ и Санкт-Петербургский университет. Эти вузы вправе самостоятельно устанавливать одно дополнительное вступительное испытание профильной направленности при приеме по всем программам бакалавриата и специалитета.

Учителя, призывая выпускников сдавать больше предметов по выбору, на верное, руководствовались этим.

Когда будут проходить первая и вторая «волны» сдачи ЕГЭ?

«Первая волна» пройдет с 27 мая по 20 июня. Она проводится для выпускников школ и учащихся ИТУ и колледжей 2011 года и прошлых лет, в том числе для лиц, у которых срок действия ранее полученного свидетельства о результатах ЕГЭ не истек, а также для граждан, получивших среднее образование за рубежом. В июле будет проводиться ЕГЭ для выпускников прошлых лет, у которых не было возможности участвовать в ЕГЭ в период проведения государственной итоговой аттестации. Никаких других «волн» не будет.

Чем можно и чем нельзя будет пользоваться выпускники при сдаче ЕГЭ? Какие меры принуждения могут быть приняты к нарушителю правил?

На математике разрешается пользоваться линейкой, на физике — линейкой и непрограммируемым калькулятором, на химии — непрограммируемым калькулятором, а на географии — линейкой, транспортиром и непрограммируемым калькулятором.

При несоблюдении порядка проведения ЕГЭ организаторы удаляют участников с экзамена. Акт об удалении направляется в государственную экзаменационную комиссию Кемеровской области для проверки и принятия решения о возможности допуска к повторной сдаче ЕГЭ.

Можно ли будет пересдать ЕГЭ при неудовлетворительной сдаче?

Повторная сдача ЕГЭ проводится в дополнительные сроки для выпускников, получивших неудовлетворительный результат по одному обязательному предмету. Повторно смогут сдать те, кто не сдал по ува-

жительным причинам либо не смог завершить сдачу по уважительным причинам, а также при отмене результата ГЭК Кемеровской области не позднее чем за 2 дня до экзамена.

«Первая волна»

27 мая (пятница) — информатика и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), биология, литература;

30 мая (понедельник) — русский язык;

3 июня (пятница) — иностранные языки (английский, французский, немецкий, испанский), химия;

6 июня (понедельник) — математика;

10 июня (пятница) — география, обществознание;

14 июня (вторник) — история, физика;

для участников ЕГЭ, по уважительным причинам (болезнь или иные обстоятельства), подтвержденные документально не сдававших ЕГЭ или не завершивших выполнение экзаменационной работы, а также для участников ЕГЭ, результаты ЕГЭ которых были отменены государственной экзаменационной комиссией Российской Федерации (федеральной экзаменационной комиссией);

16 июня (четверг) — иностранные языки (английский, французский, немецкий, испанский), обществознание, биология, информатика и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ);

17 июня (пятница) — география, химия, литература, история, физика;

18 июня (суббота) — русский язык;

20 июня (понедельник) — математика.

онно-коммуникационные технологии (ИКТ);

17 июня (пятница) — география, химия, литература, история, физика;

18 июня (суббота) — русский язык;

20 июня (понедельник) — математика.

«Вторая волна»

8 июля (пятница) — русский язык, химия, информатика и информационно-коммуникационные технологии (ИКТ);

11 июля (понедельник) — математика, география, иностранные языки (английский, французский, немецкий, испанский);

13 июля (среда) — обществознание, литература, физика;

15 июля (пятница) — биология, история;

18 июля (понедельник) — по всем общеобразовательным предметам (для участников ЕГЭ, по уважительным причинам (болезнь или иные обстоятельства), подтвержденные документально не сдававших ЕГЭ или не завершивших выполнение экзаменационной работы, а также для участников ЕГЭ, результаты ЕГЭ которых были отменены государственной экзаменационной комиссией (ГЭК).

Как будут учитываться результаты сдачи ЕГЭ при поступлении в вузы у льготных категорий выпускников (инвалидов, сирот, детей, оставшихся без попечения родителей)? Как быть им, если они наберут небольшое количество баллов, в том числе и если результаты экзаменов будут вовсе неудовлетворительными?

ЕГЭ не отменяет общих правил приема в вузы. Ими определено, что льготные категории выпускников имеют право поступить в вузы вне конкурса при условии успешного прохождения вступительных испытаний.

В свидетельстве о результатах ЕГЭ выставляются баллы по тем общеобразовательным предметам, по которым они не ниже минимальных. Поэтому поступить в вуз с «неудами» даже льготные категории граждан не смогут.

Нужно ли будет оплачивать сдачу ЕГЭ? Почему пробные ЕГЭ являются платными?

ЕГЭ проводится за счет государственных средств. Тренировочное же тестирование — дело добровольное, и проводится оно за счет средств участника. Дежурные средства в первую очередь идут на оплату индивидуальных комплектов материалов для проведения тренировочного тестирования, которые закупает в «Федеральном центре тестирования» и полностью соответствуют экзаменационным материалам ЕГЭ 2011 года, на оплату работы операторов станций сканирования и верифицирования, работы экспертов по проверке развернутых ответов, выполненных на бланках ответов № 2.

Есть ли еще какие-нибудь новшества при сдаче ЕГЭ в этом году?

Впервые в практике проведения ЕГЭ сведения, содержащиеся в контрольных измерительных материалах, отнесены к информации ограниченного доступа. Лица, привлекаемые к проведению ЕГЭ, а в период его проведения также лица, сдававшие ЕГЭ, несут в соответствии с законодательством ответственность за разглашение содержащихся в контрольных измерительных материалах сведений.

Запрещается иметь при себе и использовать средства связи и электронно-вычислительной техники. При этом касается не только участников ЕГЭ, но и всех лиц, привлекаемых к проведению ЕГЭ. Так что лучше телефоны и ЭВТ оставить дома.

Выпускники с ограниченными возможностями здоровья и выпускники учреждений среднего профессионального образования, которые поступают на профильные направления подготовки имеют право выбора сдавать экзамены в форме ЕГЭ или в форме традиционного экзамена, могут использовать только одну из этих возможностей, и это теперь уточнено в правилах приема.

Сохранится ограничение числа вузов (пять), куда можно подать документы. Обойти это правило в этом году будет практически невозможно, так как федеральная база сведений, где прежде хранились только результаты сдачи ЕГЭ, разрослась до масштабов единой информационной федеральной системы со всеми данными абитуриентов, включая списки поступающих во все вузы.

Сергей БРЫЗГАЛОВ.

Извещение о продаже имущества посредством публичного предложения

Организатором торгов по продаже прав требования ООО «РемСтройТорг» посредством публичного предложения является ООО «Консалтинговая группа «ИННОВА». Адрес: г. Кемерово, ул. Чкалова, 8, оф. 18, ОГРН 1044205069479, ИНН 4205075244/420501001, 89109470307, innovatorgi@yandex.ru.

	Предмет — права требования ООО «РемСтройТорг» (ОГРН 1054205218099, ИНН 4205092465, КПП 420501001, 650992, адрес: г. Кемерово, ул. Карболитовская, 1в)	Дата и время начала подведения итогов публичного предложения	Начальная цена продажи не менее, руб.
Первое публичное предложение	Право требования к ООО СК «Спецстрой» в размере 957 614,70 руб.	9.00 29.04.11 г.	624 231
Второе публичное предложение	Право требования к ООО «Кемеровогражданстрой» в размере 1469 709,23 руб.	11.00 29.04.11 г.	826 947
Третье публичное предложение	Право требования к ООО «Фрида» в размере 41 354 229, 23 руб.	13.00 29.04.11 г.	14 663 790
Четвертое публичное предложение	Право требования к ООО «Строй-Элемент» в размере 128 500 руб.	15.00 29.04.11 г.	347 536,03
	Право требования к ООО «Еврострой» в размере 329 347, 37 руб.		
	Право требования к ООО «Полипласт Сибири» в размере 20 000 руб.		
	Право требования к ООО «Альянс-Плюс» в размере 90 011,14 руб.		

Период, по истечении которого последовательно снижается цена предложения, — каждые 10 (рабочих) дней с момента размещения настоящего сообщения после 29.04.11 г. Величина снижения начальной цены продажи прав (права) требования должника составляет 20 (двадцать) процентов от начальной цены продажи прав (права) требования, установленной в настоящем извещении.

Место подведения итогов публичного предложения: г. Кемерово, ул. Чкалова, д. 8, оф. 18.

Форма проведения публичного предложения: подача предложений (акцепта) по цене прав (права) требования.

Победителем открытых торгов по продаже прав (права) требования должника посредством публичного предложения признается участник, который первым представил в установленный срок заявку (акцепт) на приобретение права (прав) требования, содержащую наибольшую цену продажи права (прав) требования должника, которая не ниже начальной цены продажи права (прав) требования должника, установленной для определенного периода проведения публичного предложения. Победителем признается участник, предложивший максимальную цену за права (право) требования, но не ниже минимальной цены продажи, определенной в настоящем извещении в пределах установленного срока.

Место, время ознакомления с предметом продажи и условиями проведения публичного предложения и с документами по проведению публичного предложения. Место, время и срок подачи заявок: Кемеровская область, г. Кемерово, ул. Чкалова, 8, оф. 18, с 10 до 17 часов ежедневно, с 28 марта 2011 г. по 28 апреля 2011 г., тел. 89109470307.

Порядок оформления заявки (акцепта) на приобретение прав (права) требования: для приобретения права (прав) требования необходимо подать заявку в двух экземплярах.

К заявке (акцепту) должны быть приложены следующие документы:

- обязательство Претендента полностью и безоговорочно принять условия Публичного предложения (акцепт Публичного предложения), указанные в сообщении о проведении открытых торгов посредством публичного предложения;
- действительная на день представления акцепта выписка из Единого государственного реестра юридических лиц или засвидетельствованная в нотариальном порядке копия такой выписки (для юридического лица), действительная на день представления акцепта на участие в торгах выписка из Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей или засвидетельствованная в нотариальном порядке копия такой выписки (для индивидуального предпринимателя), копии документов, удостоверяющих личность (для физического лица), надлежащим образом заверенный перевод

на русский язык документов о государственной регистрации юридического лица или государственной регистрации физического лица в качестве индивидуального предпринимателя в соответствии с законодательством соответствующего государства (для иностранного лица), копия решения об одобрении или о совершении крупной сделки, если требование о необходимости наличия такого решения для совершения крупной сделки установлено законодательством Российской Федерации и (или) учредительными документами юридического лица и если для Претендента приобретение Имущества (предприятия) или внесение денежных средств в качестве задатка является крупной сделкой;

• фирменное наименование (наименование) акцептанта, сведения об организационно-правовой форме, о месте нахождения, почтовый адрес (для юридического лица), фамилию, имя, отчество, паспортные данные, сведения о месте жительства (для физического лица), номер контактного телефона, адрес электронной почты, идентификационный номер налогоплательщика;

• сведения о наличии или об отсутствии заинтересованности Претендента по отношению к Должнику. Конкурсному кредитору, требования которого обеспечены залогом, Конкурсному управляющему и о характере этой заинтересованности, сведения об участии в капитале Претендента Конкурсного управляющего, а также сведения о Претенденте, саморегулируемой организации арбитражных управляющих, членом или руководителем которой является Конкурсный управляющий;

• номер контактного телефона, адрес электронной почты Претендента.

Порядок оформления результатов: подведение итогов продажи оформляется протоколом об итогах проведения торгов по продаже права (прав) требования ООО «РемСтройТорг» посредством публичного предложения.

На основании протокола об итогах проведения публичного предложения ООО «РемСтройТорг» в течение трех дней заключает с победителем договор (договоры) уступки прав (права) требования. Оплата стоимости права (прав) требования и передача права (прав) требования производится в соответствии с условиями Положения о порядке, условиях и сроках продажи имущества и прав требования ООО «РемСтройТорг» от 22.11.10 г. и с изменениями от 23.03.2011 г.

Порядок и срок оплаты прав требования должника: не позднее чем через месяц с даты заключения договора уступки прав (права) требования производится оплата путем перечисления денежных средств на расчетный счет ООО «РемСтройТорг», ОГРН 1054205218099, ИНН 4205092465, КПП 420501001, банковские реквизиты: Кемеровский Р/ОАО «РОССЕЛХОЗБАНК», адрес: 650099, г. Кемерово, пр. Советский, 8а, ИНН/КПП 7725114488 / 420502002, БИК 043207782, кор.сч. 3010181080000000782, п/с № 40702810656000000682.

ОАО «Российские железные дороги» в лице филиала — Западно-Сибирской железной дороги (далее — Заказчик) объявляет о проведении открытого конкурса № 36 к/РКЗ на право заключения договора на капитальный ремонт домкратов ТЭД-40(30) для нужд вагонного хозяйства Западно-Сибирской дирекции инфраструктуры в 2011 г.

Начальная (максимальная) стоимость без НДС, учетом всех фактических расходов составляет: 8 020 491,18 рублей (восемь миллионов двадцать тысяч четыреста девяносто один рубль 18 копеек).

Место выполнения: эксплуатационные вагонные депо на станциях: Входная, Инская, Алтайская, Белово, Новокузнецк-Северный, Тайта.

Срок выполнения работ: 210 дней с момента подписания договора.

Организатором открытого конкурса является Новосибирское региональное отделение Центра организации конкурсных закупок — структурного подразделения ОАО «РЖД».

Открытый конкурс состоится 26 апреля 2011 г. в 15.00 местного (12.00 московского) времени по адресу: 630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 12, ком. 253.

Конкурсные предложения организаций принимаются до 12.00 местного (9.00 московского) времени 26 апреля 2011 г. по адресу: 630004, г. Новосибирск, Вокзальная магистраль, 12, ком. 253, Новосибирское региональное отделение Центра организации конкурсных закупок.

Участниками конкурса признаются претенденты, соответствующие предъявляемым обязательным и квалификационным требованиям, конкурсные заявки которых соответствуют требованиям технического задания, а также представленные документы, предусмотренные конкурсной документацией.

Залог серьезности намерений не предусмотрен.

Детальная информация, касающаяся предмета конкурса, порядка его проведения, содержится в конкурсной документации.

Конкурсная документация размещена на официальном сайте ОАО «Российские железные дороги» (tender.rzd.ru) и официальном сайте Западно-Сибирской железной дороги — филиала ОАО «РЖД» (www.zsrd.ru), в разделе «Региональные тендеры». За получение документации плата не взимается.

Дополнительную информацию о проведении открытого конкурса можно получить по телефонам: +7 (383) 229-41-24, 229-57-88, факс +7 (383) 229-51-35, e-mail: TagilcevaEB@wsr.ru в рабочие дни с 9.00 до 17.00 (в пятницу до 16.00) местного времени, перерыв в 12.00 до 13.00 местного времени. Контактные лица: Тагильцева Елена Борисовна, Дроздов Вячеслав Александрович.

В любое время, но не позднее чем за 5 (пять) рабочих дней до окончания срока подачи конкурсных предложений Заказчик может внести дополнения и изменения в конкурсную документацию.

Заказчик вправе отклонить любую конкурсную заявку, не соответствующую обязательным, квалификационным и/или техническим требованиям, изложенным в конкурсной документации, а также прекратить процедуру проведения настоящего конкурса в любой момент до подведения итогов настоящего конкурса без объяснения причин, не неся при этом никакой ответственности перед любыми юридическими и физическими лицами, которым такое действие может принести убытки.

Заказчик имеет право не допускать к участию в настоящем конкурсе претендентов, ранее признанных уклонившимися от подписания договора, в течение одного года с даты уклонения.

Победителем конкурса будет признан участник, предложивший лучшие условия.

Участник, выигравший конкурс, должен подписать договор с Заказчиком не позднее 20 (двадцати) календарных дней со дня подведения итогов настоящего конкурса.

ИЗВЕЩЕНИЕ

о проведении открытого конкурса на право заключения контракта на оказание услуг по проведению обязательной аудиторской проверки финансовой (бухгалтерской) отчетности (обязательный аудит) ФГУП «Кемеровский механический завод» за 2010 год

Заказчик: Федеральное государственное унитарное предприятие «Кемеровский механический завод» (ФГУП «КМЗ»).

Место нахождения Заказчика: 650021, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. 1-я Стахановская, 1.

Почтовый адрес Заказчика: 650021, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. 1-я Стахановская, 1.

Контактное лицо: Горшкова Ирина Ивановна, тел. (3842)-57-03-20;

Полоскова Татьяна Юрьевна, тел. (3842)-57-20-45, e-mail: fgup_kmz@mail.ru

Предмет контракта: оказание услуг по проведению обязательного ежегодного аудита финансовой (бухгалтерской) отчетности ФГУП «КМЗ» за 2010 год в соответствии с Техническим заданием.

Место оказания услуг: 650021, Кемеровская область, г. Кемерово, ул. 1-я Стахановская, 1, — по месту нахождения Заказчика.

Начальная (максимальная) цена контракта: 2010 г. — 212 000 (двести двенадцать тысяч) рублей. В том числе в стоимость включен НДС — 18%.

Срок и место предоставления конкурсной документации: с 18 марта 2011 года по 18 апреля 2011 года по адресу Заказчика. Понедельник-четверг с 9.00 до 17.00, пятница с 9.00 до 15.00, 18.04.2011 г. — до 10.00. 650021, г. Кемерово, ул. 1-я Стахановская, 1.

Порядок предоставления конкурсной документации: конкурсная документация предоставляется в письменной форме или в электронном виде в течение 2 рабочих дней со дня получения запроса заинтересованного участника конкурса, поданного в письменной форме. Запрос должен содержать информацию о наименовании участника конкурса, юридическом адресе, контактные сведения и указание на способ направления конкурсной документации. Плата за предоставление конкурсной документации не взимается.

Официальный сайт, на котором размещена конкурсная документация: www.zakupki.gov.ru.

Место, порядок, даты начала и окончания подачи заявок на участие в конкурсе: конкурсные заявки принимаются ежедневно с понедельника по четверг — с 9.00 до 17.00, в пятницу с 9.00 до 15.00 по 18.03.2011 г. по 18.04.2011 г. 18.04.2011 г. до 10.00, по адресу: 650021, г. Кемерово, ул. 1-я Стахановская, 1, — кабинет главного бухгалтера.

Место, дата и время вскрытия конвертов с заявками на участие в конкурсе:

18 апреля 2011 г. в 10 часов 00 мин., 650021, г. Кемерово, ул. 1-я Стахановская, 1.

Место и дата представления заявок на участие в конкурсе: 19 апреля 2011 г., 650021, г. Кемерово, ул. 1-я Стахановская, 1.

Место и дата оценки и сопоставления заявок на участие в конкурсе: 20 апреля 2011 г., 650021, г. Кемерово, ул. 1-я Стахановская, 1.

Преимущества не предоставляются.

Размер обеспечения заявки на участие в конкурсе: не требуется.

Размер обеспечения исполнения контракта: не требуется.

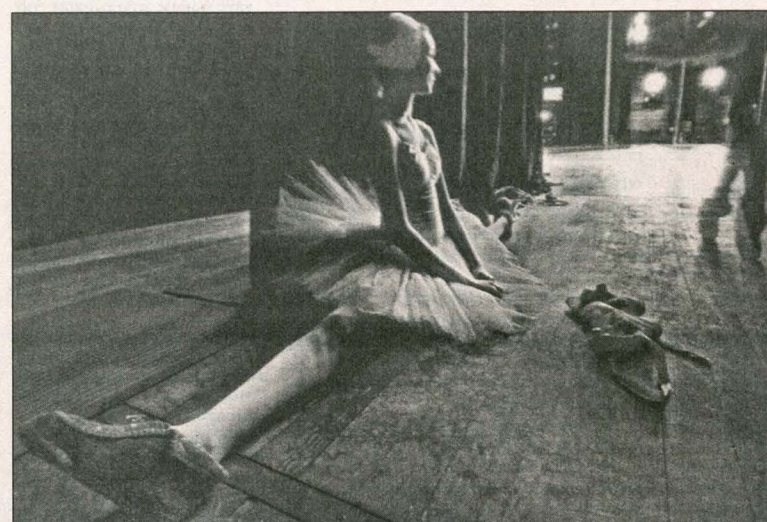
Директор
ФГУП «Кемеровский механический завод»
П.А. ПОВОЛЯЕВ.

Коллектив Арбитражного суда Кемеровской области выражает искреннее соболезнование судьям арбитражного суда Смышковой Марине Игнатьевне и Смышковой Жанне Георгиевне в связи с уходом из жизни их мужа и отца
СМЫЧКОВА
Георгий Сергеевич.

Администрация и коллектив ОАО «Сухоуский» выражают искреннее соболезнование управляющему филиалом банка ОАО ВТБ в г. Кемерово Лебедеву Вячеславу Юрьевичу по случаю смерти матери Людмилы Ивановны.

«Классический балет есть замок красоты...»

В областном музее изобразительных искусств (КОМИИ) открылась выставка новосибирского фотохудожника Евгения Иванова «Анатомия балета». В экспозицию вошло 58 работ, черно-белых и цветных, представляющих как парадную сторону классического балета, так и его внутреннюю механику, театральное закулисье. Выставка приурочена к Дню театра, но ее главное значение не в этом.



Для справки

Евгений Иванов родился в Новосибирске в 1958 г. Фотографией занимается с 1977 г. Штатный фотограф Новосибирского академического театра оперы и балета с 1987 г. Член Союза фотохудожников России с 1999 г. Лауреат и дипломант конкурса «Пресс-фото России» (2003, 2004), международного фотосалона «Сибирь» (2000, 2002, 2004, 2006), международных фестивалей в Екатеринбург, Нижнем Новгороде, Сургуте, Ахма-Ате, Югославии. Фотограф группы «Синие носы», постоянный участник ее арт-проектов.

и непревзойденный знаток изнанки театрального мира. Своего рода секрет, что фото Иванова рассказывают об этой таинственной подноготной ничуть не меньше, если не больше: известно ведь, что 90% информации современному человеку получает посредством зрения («лучше один раз увидеть, чем сто раз услышать»).

Во-вторых, работы Иванова — это качественная фотография по каким угодно профессиональным критериям (в отличие от многих проектов современного искусства, отдающих откровенно дилетантством). Но при этом, в-третьих, многообразная деятельность Иванова по части этого самого современного искусства неизбежно заставляет рассматривать и нынешнюю выставку как систе-

му концептуальных жестов и вычитывать из нее самые разнообразные смыслы.

Все эти стороны в экспозиции сосуществуют равноправно, хотя и не сказать, чтобы мирно: зоркий анализ, жесткий физиологический очерком и слегка ироничной концептуальностью все время искрит, как в электрической машине. К примеру, одна из работ изображает странный шар, отороченный по экватору развесистыми перьями. Вообще-то это балерина, согнувшаяся в три погибели в одном из эпизодов «Лебединого озера». Но это можно понять только в контексте целой выставки, потому что, взятый отдельно, этот артефакт напоминает то ли диоксидную птицу, то ли чудачковатую шляпку, то ли

не то ремней. Темная рука повышенной кистистости на фоне воздушной пачки. Неестественно вывернутые суставы распростертой на полу танцовщицы. Узловатые гульфики, закованные в трикотажную броню.

Повышенный драматизм, впрочем, не исключает пленительного изящества и чисто пластической выразительности, и примером тому в экспозиции предостаточно. Однако это искусство глубоко и выразительно высоко механизированная. С одной стороны, Иванов погружает нас в странный, вычурный, почти виртуальный мир, с другой — он глубоко созвучен нашей обывательской действительности, где на одного мирного обывателя приходится десяток механизмов, продолжений человеческого тела и человеческого сознания. Попробуйте в виде опыта прожить неделю без электричества, водопровода, автомобиля и телефона. А ведь еще во времена Пушкина люди так и жили, имея дело лишь с ткацким станком и деревянными прялками, механическими часами и дуальными пистолетами. Именно тогда и явился к нам в Россию классический балет, сделавшись провозвестником скорого наступления паровоза и парохода, газового освещения и электричества, телеграфа и фонографа.

В общем, это выставка не только про балет. Хоть и про балет, разумеется, тоже.

Юрий ЮДИН.

Фото Рашида Салихова.

Ужас в коротких штанишках

На днях в Семипалатинске обиженный геймер залил квартиру вареньем и пригрозил расправиться с домашней живностью. Таким образом 8-летний мальчик решил отомстить родителям, которые лишили его компьютерных игр.

Родителей, вернувшись с работы, ждала страшная картина: на полу блестяли разноцветные озерца из варенья, в которых плавали консервированные овощи и фрукты. В кладовке с припасами царил настоящий погром. Своего сына мать с отцом обнаружили сидящим в шифоньере. Он принялся уверять родителей в полной непричастности к бедлам, но вылезать из шкафа наотрез отказался.

Перед взрослыми вопрос «Кто виноват?» даже и не стоял: прошлым летом их чадо, уже лишившись компьютера в воспитательных целях, едва не затопило кипятком квартиру снизу — благо вода в бойлере закончилась. Осенью по той же причине в порыве гнева ребенок разорвал в клочья свои учебники и тетради.

В этот раз сценарий повторился. Разъяренный малец пошел громить в кладовой припасы домашних консервов. По подсчетам матери юного дебошира, тот вскрыл 11 литровых банок с вареньем, пять трехлитровых с помидорами и огурцами, три с компотом и семь с салатами.

Изогнутая форма очередной детской мести навела родителей на мысль о срочном визите к психиатру за консультацией, пока выходы сына не приняли более серьезного оборота: он уже как-то пригрозил спустить аквариумных рыбок в унитаз и выбросить кошку с балкона седьмого этажа.

В мире

А на минувшей неделе один китаец своеобразно

чиха к клиентам руковод-ства Lamborghini».

Мужчина приобрел Gallardo в ноябре минувшего года. Вскоре после начала эксплуатации авто отказалось заводиться. Машину на эвакуаторе отвезли в сервис, однако вернувшись владетьцу с по-прежнему неисправным двигателем, вдобавок повредив при обслуживании бампер и подвеску.

Возмущенный авто-владельцем направил жалобу директору китайского подразделения Lamborghini, а также его вышестоящему руководству, однако ответов не получил. После этого он и решил использовать суперкар для необычного и очень дорогостоящего публичного представления.

Наше отражение

Кузбасские ребята пока не мстят родителям столь радикальными методами. Однако капризули и шалуны все равно встречаются.

Татьяна, мама трехлетнего сына:

Мой Никитка очень своенравным был еще с пеленок. Уже в роддоме не любил, чтобы ему ручки прятали в пеленки. Потом отчаянно плевался нелюбимыми овощами. А сейчас боюсь ходить с ним по магазинам, если он не в настроении. Может кинуться на пол, кататься по всему залу и истошно вопить, как будто его убивают... Что будет дальше — и представить страшно.

Егор, отец двух дочерей-погодок:

У меня хорошие девочки растут, старшая скоро в школу пойдет. Вот только с годами у них какая-то банда против родителей организовалась. Залезут в шкаф с вареньем, пооткрывают все банки, отведать половину, а потом дружно заявляют, что это не они. Подозреваю, что руководит этой группировкой младшая, она у нас очень шустрая.

Анастасия, мама шестилетней дочки:

Я очень хотела, чтобы у дочки были длинные волосы, они у нее красивые и густые. Косы отращивали с самого детства, это была моя гордость. Как-то Лизуна шалила, и я пригрозил ей, что если она будет плохо себя вести, то я ей обрежу косы. Однажды утром проснулась от звука «вжик!» у самого своего уха и вижу над собой дочку с ножницами в руках. Она успела отхватить мне прядь почти до самых корней. Посмотрела на меня строго и говорит: «Мамочка, ты себя вчера плохо ведала, а тем, что плохо себя ведал, отрезают косы». С тех пор с утра косы к ребенку стараюсь не обращаться. А то мало ли что.

Юлия СЕРГЕЕВА.

КУБЕРТЕН-СПОРТ



хоккей с мячом

Прессинг в «Крылатском»

Вчера кемеровский «Кузбасс» провел в Москве третий, заключительный, матч полуфинала плей-офф чемпионата России. Эта решающая игра со столичными динамовцами закончилась после подписания номера в печать.

Черный понедельник

В минувший понедельник в московском спорткомплексе «Крылатское» перед началом второго матча полуфинальной серии хоккеисты и болельщики почтили память Геннадия Дмитриевича Урусова. У него остановилось сердце 18 марта прямо на кемеровском стадионе «Химик» — во время домашнего поединка «Кузбасса» со столичным клубом, в котором хозяева взяли верх в очной напряженной борьбе — 5:4. Игроки нашей команды вышли на лед в траурных повязках.

В дебюте встречи динамовцы, по обыкновению, прессингуют, но кемеровчане отвечают атакой на атаку. Правда, удача не привлекает гостей: после ударов Семена Козлова и Вадима Стасенко

лился первый финалист национального чемпионата, то есть второй паре из квартета сильнейших на «выяснение отношений» до двух побед хватило и двух встреч. «Динамо-Казань», где работает самый титулованный тренер русского хоккея Владимир Янко, оставило за бортом «золотой» серии красногорский «Зоркий», выиграв и в гостях (6:1), и дома (8:6).

«Динамо-Москва» — «Кузбасс» (Кемерово) — 11:3 (4:0). 21 марта. Москва. СК «Крылатское». 800 зрителей. Голы: Токмакин, 11 — 12-метрового; Петровский, 27, 53; Иванушкин, 32, 57; Максимов, 40; Леонов, 61 (7:0); Стариков, 70 (7:1); Иванушкин, 74; Максимов, 76; Иванушкин, 76 (10:1); Рязанцев, 78 (10:2); В.Клюшанов, 79 (11:2); Кадакин, 88 — 12-метрового (11:3).

Вратари: Е.Хвалко — Гейзель (Морозов, 57). Штраф: 15-50. Счет в серии: 1:1. Третий матч состоялся в Москве 22 марта.

Матчи финала и серии за третье место пройдут 25, 28 и, если потребуется, 29 марта.

Табло

«Динамо-Москва» — «Кузбасс» (Кемерово) — 11:3 (4:0). 21 марта. Москва. СК «Крылатское». 800 зрителей. Голы: Токмакин, 11 — 12-метрового; Петровский, 27, 53; Иванушкин, 32, 57; Максимов, 40; Леонов, 61 (7:0); Стариков, 70 (7:1); Иванушкин, 74; Максимов, 76; Иванушкин, 76 (10:1); Рязанцев, 78 (10:2); В.Клюшанов, 79 (11:2); Кадакин, 88 — 12-метрового (11:3).

Вратари: Е.Хвалко — Гейзель (Морозов, 57). Штраф: 15-50. Счет в серии: 1:1. Третий матч состоялся в Москве 22 марта.

Матчи финала и серии за третье место пройдут 25, 28 и, если потребуется, 29 марта.

«Настроены биться»

У нас были хорошие моменты, даже стопроцентные, особенно в начале игры, но не повезло, — сожалел после матча главный тренер «Кузбасса» Сергей Большаков. — Кто-то из ребят перенервничал. А потом пошли ошибки в обороне, и к 60-й минуте игра превратилась в формальность. В принципе я доволен тем, как действовали ребята в первом тайме. Обидно, что получили травмы два наших защитника...

— Во вторник «Кузбасс» будет играть на победу, или после сегодняшнего разгрома все мысли о матчах за бронзу с «Зорким»? — О «бронзовых» матчах мы не думаем. Наша задача — пройти по сетке плей-офф как можно дальше. Все ребята очень этого хотят. Чтобы стать чемпионом, нам нужно по крупнее собирать все для победы. Не беспокойтесь за завтрашний матч, ребята настроены биться. А там — как получится.

Скажу честно, приятнее было играть полуфинал в Кемерове при 24 тысячах болельщиков, чем в «Крылатском», — вспомнил добрым словом столицу Кузбасса наставник динамовцев Влади-

мир Плавунов. — Сегодня я благодарен своим ребятам, что они не давали поднять головы соперникам. Мы лишили оперативного простора лидера кемеровчан Павла Рязанцева. Также сумели отодвинуть линию обороны к середине поля, чтобы лишить гостей грозного оружия — «стандартов». Впрочем, реализовали кемеровчане свои моменты в начале игры, счет мог сложиться и не в нашу пользу.

Спорткомплекс «Крылатское» стал домашней ареной московского клуба более пяти лет назад. С той поры динамовцы только однажды познали горечь поражения на своем поле, уступив 14 декабря прошлого года казанским одноклубникам — 5:9. В нынешнем сезоне только коман-

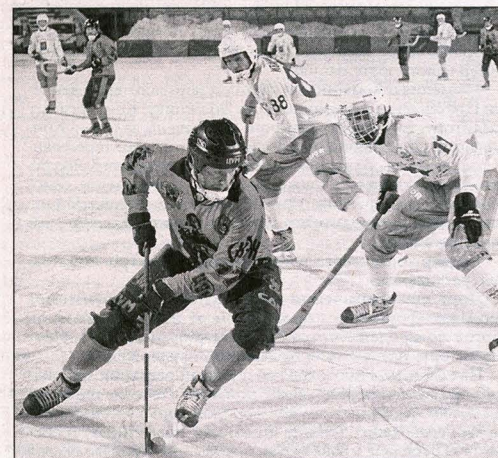
да из столицы Татарстана и наш «Кузбасс» имеют в активе по две победы над пятикратным и действующим чемпионом России.

Вадим АНТОНОВ.

Фото Кирилла Кухмаря.

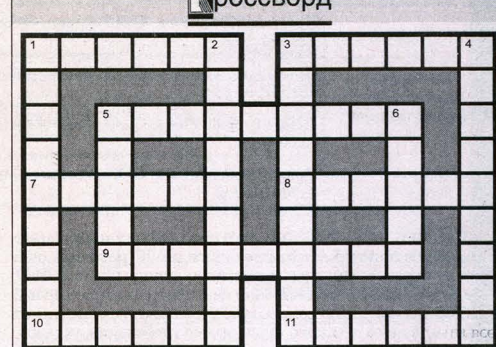
Кстати

Финальный этап Кубка России состоится в Казани. В пятницу, 1 апреля, в полуфинальных матчах встретятся «Кузбасс» — «Зоркий», «Динамо-Москва» — «Динамо-Казань». На следующий день победители этих поединков и разыграют почетный трофей. В прошлом сезоне кубок страны завоевали динамовцы столицы Татарстана.



«Ударник» кемеровского «Кузбасса» Вадим Стасенко в нынешнем сезоне забил восемь голов бывшим одноклубникам из московского «Динамо».

Кроссворд



По горизонтали: 1. Русский физиолог, лауреат Нобелевской премии. 3. Темное, самое красивое вещество. 5. Английский художник 18 века. 7. Женская одежда. 8. Русский живописец. 9. Народный поэт Литвы. 10. Разновидность лотереи. 11. Химический элемент, металл.

По вертикали: 1. Действительная, но скрытая причина. 2. Месяц по календарю Французской революции. 3. Система разведения животных, при которой регулярно используется спаривание родственных особей. 4. Русский поэт-декабрист. 5. Крик, шум. 6. Ограждение устройств, выступающих за габариты корпуса речного судна.

ионизации, 3. «электрический» 1. «химический» 2. «темное» 4. «женская» 5. «художник» 6. «лотерея» 7. «женская» 8. «русский» 9. «народный» 10. «разновидность» 11. «химический»

Искренне скорбим и приносим соболезнования родным и близким по поводу смерти КАЛИНИНА Алексея Максимовича, заслуженного лесовода Российской Федерации, кандидата сельскохозяйственных наук, ветерана лесного хозяйства, авторитетнейшего, высокопрофессионального специалиста лесного дела, проработавшего в лесной отрасли Кузбасса 48 лет и руководившего Кемеровским управлением лесами с 1965-го по 1988 год.

В.О. Рыкалов, А.Ф. Нищиков, В.П. Николайченко, К.К. Никифоров, В.М. Семенов, Н.А. Корпусов, М.Е. Береев, Л.А. Макиенко, Ю.М. Посельский, В.И. Милоков, коллектив департамента лесного комплекса Кемеровской области.

Главный редактор Юрий КУХМАРЬ. kumar@kuzbass85.ru
Коммерческий директор Татьяна СМОЛНИНА. 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: с Новокузнецка — 46-41-59, Междуреченск — 4-23-48, Тяжинском — 2-17-94, Мариинске — 8-905-967-55-97.
Газета является участником процесса по формированию единого информационного пространства.
Материалы газеты, в том числе коммерческие предложения и реклама, размещаются на интернет-сайте: www.kuzbass85.ru
Редакция не отвечает за содержание публикуемых объявлений.

Время подписания номера в печать по графику 20.00. Сдан в печать 19.35. Объем 4 п.л. Печать офсетная. Тиражи во вторник, среду, пятницу — 10887; четверг — 30475; субботу — 11646; «Свежий ветер» — 851.
Газета набрана и сверстана на компьютерном комплексе газеты «Кузбасс». По вопросам качества печати звоните по тел. 45-49-19. ОАО ИП «Кузбасс»: 650630, г. Кемерово, пр. Октябрьский, 28. Заказ № 48.



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

«Мы стремимся делать жизнь людей проще и ярче», - так определил миссию бренда «GoodLine» его создатель – кемеровский оператор связи «Е-Лайт-Телеком».

«Но от бренда зависит только первая половина успеха», - уточняют собственники и руководители компании Роман Жаворонков и Дмитрий Осипов.



**Быть или не быть
киоскам
в Новокузнецке**

II стр.

**«Бренд
Кузбасса – 2010»:
конкурс и жизнь**

IV – V стр.

Перфекционисты

VIII

Быть или не быть?

Владельцы киосков и торговых павильонов Новокузнецка намерены побороться за свой бизнес, которого многие из них могут лишиться из-за намерения местных властей резко сократить в городе количество нестационарных объектов мелкорозничной торговли.

Чтобы не допустить поспешного и необоснованного закрытия киосков, предприниматели создали инициативную группу по отстаиванию своих интересов. Провели уже несколько совместных собраний с участием представителей межрегионального профсоюза предпринимателей Кемеровской области и Кемеровского областного отделения ОПОРЫ РОССИИ (эта организация, кстати, направила заместителю губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергею Кузнецову обращение с перечнем практических предложений по разрешению этой ситуации). И планируют на базе своего объединения создать некоммерческую организацию помощи малому бизнесу. Мы встретились с членами этой инициативной группы и выслушали все их аргументы.

Роман Кисельников:
- Нам говорят: в городе слишком много киосков. Да, в некоторых местах может быть и много, но ведь их установке предшествовала сложная процедура согласования с органами власти, результатом которой стало получение предпринимателем договора аренды земли. Это значит, что киоски поставлены на законных основаниях. Причем там, где в них есть потребность покупателей. И если на автобусной остановке четыре ки-

оска, значит, они зарабатывают достаточно, чтобы покрывать свои затраты и получать прибыль. А падает потребительский спрос – снижается выручка, киоск закрывается. Себе в убыток никто работать не будет.

Ликвидация даже части киосков приведет к тому, что сотни человек потеряют работу (всего в этом бизнесе заняты около трех тысяч новокузнецких), а местный бюджет лишится доходов от аренды и налоговых платежей. Только по арендной плате за землю город недополучит 10 миллионов рублей, если закроются только 30% киосков.

Пострадает структура обслуживания и поставки товаров, которая действует сегодня вокруг этого сегмента малого бизнеса. Понесут убытки и сами предприниматели. Многие из них взяли кредиты на покупку киосков и еще не расплатились по ним, кто-то заменил старый киоск новым и еще не окупил свои затраты.

Владимир Пронин:
- У меня в киосках продавцы работают по пятьдесят лет, в основном женщины, у всех есть дети. Люди хотят быть уверенными в завтрашнем дне. Спрашивают: «Что будет дальше, как нам быть?»

Что я им могу ответить? Не знаю, что со мной будет завтра. У меня тоже семья, дети. Жена – бухгалтер, работает вместе со мной. То есть у нас, по сути, семейный бизнес. Я исправно плачу налоги, выплачиваю кредит за торговый павильон, которого вскоре могу лишиться. Ну, почему со мной так поступают? В чем я виноват?..

Татьяна Шмидт:
- Киоски, на мой взгляд, имеют больше плюсов, чем минусов. Это и обеспечение питьевого режима, особенно в летнее время, и быстрота обслуживания населения, и разнообразие товаров, и шаговая доступность. Киоски работают круглосуточно, создавая дополнительное освещение, многие оборудованы кнопкой вызова милиции, и продавцы могут оперативно отреагировать, если в непосредственной бли-



«Аллея предпринимателей»

Свой профессиональный праздник – День российского предпринимательства – представители малого и среднего бизнеса Междуреченска отметят нынче созидательным трудом. В этот день они заложат «Аллею предпринимателей». Такое решение принял городской совет предпринимателей при главе города.

Еще одним важным событием нынешнего праздника станет открытие бизнес-центра, где сейчас завершаются ремонтные работы. А итоги конкурса «Лучший предприниматель Междуреченска» и «грантового» конкурса будут оглашены на городском торжественном собрании, посвященном Дню российского предпринимательства. Там же будут отмечены лучшие представители местного бизнес-сообщества, внесшие большой вклад в социально-экономическое развитие Междуреченска.

Людмила ХУДИК.

зости от торговой точки совершаются какие-то противоправные действия. Что касается претензий к санитарному состоянию некоторых из них и имеющимся случаям продажи несовершеннолетним пива и сигарет, то эти проблемы можно решать и менее радикальными способами, чем ликвидация киосков. Например, ужесточением ответственности предпринимателей, увеличением штрафных санкций за нарушения.

Сергей Медведев:
- Я считаю, справедливо будет оставить все легально действующие сегодня киоски, а убрать только незаконно установленные. Возможно введение моратория на установку новых киосков. У нас есть предложение к городским властям и по поводу облегчения условий ведения нашего малого бизнеса. Они ведь говорят о его поддержке? Предлагаем упростить оформление договоров аренды земли (сейчас это занимает очень много времени) и увеличить срок действия договоров с 3 месяцев до 1 года. Разобраться с тарифами на электроэнергию: 8 ты-

сяч в месяц на киоск – очень много. Мы ведь еще оплачиваем вывоз мусора, обслуживание биотуалетов, аренду машин, закупку товара, платим налоги и зарплату продавцам. Мы не ропщем, но хотим, чтобы власть нас услышала.

Роман Кисельников:
- Справедливости ради стоит сказать, что в администрации города в последнее время все же прислушиваются к нашему мнению. Если планировалось оперативно убрать 800 из 1400 киосков, то потом здравый смысл возобладал. Власть сказали: «Давайте мы спокойно, совместно с предпринимателями обсудим этот вопрос». Хорошо, что не стали резать по живому. Создали комиссию, которая принимает решение по каждому киоску или павильону индивидуально. Сегодня около 200 киосков – кандидаты на выбывание. Большинство – в Центральном районе города. Но мы будем продолжать отстаивать свою позицию.

Записала
Елена КОСТИНА.
Фото Ярослава Беляева.

Торговля в киосках – вчерашний день

Елена ЗУЕВА,
начальник управления по торговле и бытовым услугам администрации Новокузнецка:

- Постановление коллегии администрации города «О минимизации объектов мелкорозничной сети» вышло еще в июне прошлого года. Его принятие было обусловлено федеральным законом о торговле 2010 года, который обязывает муниципалитеты разработать схемы размещения нестационарных торговых объектов, расположенных на муниципальной земле. Поэтому, выполняя федеральный закон и постановление коллегии городской администрации, мы последовательно ведем работу в этом направлении. И могу сказать, что уже 1 апреля проект схемы размещения киосков будет выложен на сайте городской администрации. В схеме будет указано: адресный ориентир, тип объекта (киоск, павильон, стол), ассортимент его товаров, режим работы – круглогодичный или сезонный, какой это субъект малого и среднего предпринимательства. В течение месяца будет вестись открытое обсуждение этого предварительного документа, в котором может принять участие любой специалист и житель города. В мае, когда все поступившие поправки и предложения будут аккумулированы, документ будет вынесен либо для принятия администрацией города, либо на рассмотрение Совета народных депутатов.

Как готовится проект схемы размещения? Во всех районах города Новокузнецка созданы рабочие группы, в которые вошли Роспотребнадзор, экологи, представители отделов архитектуры, торговых отделов районной администрации, дорожно-коммунального хозяйства, ГИБДД и представители бизнеса. Эти рабочие группы внимательно отслеживают ситуацию по каждому киоску или павильону – чем торгует, не стоит ли

на сетях, не мешает ли обзор транспортных средств, пассажирам автотранспорта, пешеходному движению, каково его санитарное состояние и так далее. После пообъектного рассмотрения в районах проблемой занимается уже городская рабочая группа из представителей тех же ведомств. Если обе они не обнаруживают нарушений – шашкой махать и такой киоск убирать никто, конечно, не будет. Но уже есть неопровержимые данные, что многие киоски расположены на коммунальных сетях, вблизи остановок. Бывает, что на автобусных остановках вплотную размещено по восемь киосков! Пассажир выходит из автобуса и чуть ли не лбом в них упирается. Иной предприниматель табаком и пивом торгует в непосредственной близости от школ и других социальных учреждений, что категорически запрещено.

И к санитарному состоянию киосков немало претензий. Даже если где-то и есть биотуалеты – их используют не по прямому назначению, а что называется, в виде табуретки. Потому что договоров на вывоз содержимого биотуалетов почти ни у кого нет.

Уборка территорий, прилегающих к киоскам, – тоже проблема. Чуть-чуть подмести – это еще предприниматели могут, а как дело коснется, например, уборки снега и льда – «а что вы мне указываете?». Есть, конечно, и добросовестные предприниматели, но есть и равнодушные к заботам города.

Что касается моего личного мнения, то я считаю, киоски с универсальным ассортиментом – это вчерашний день. Сегодня обеспеченность торговыми предприятиями в городе – свыше 103%. Пора переходить на цивилизованные методы торговли. У нас в 90-е годы прошлого века, было дело, и в гаражах хлеб пекли. Но времена меняются.

Сергей КУЗНЕЦОВ,
заместитель губернатора по промышленности, предпринимательству и транспорту:

- Прежде всего, подчеркну, что речь идет не о закрытии данных объектов и тем более не о том, чтобы свернуть данный вид предпринимательской деятельности. Наша цель – упорядочить мелкорозничную сеть в одном из крупных городов Кузбасса.

Сегодня в Новокузнецке киоски работают бессистемно, по принципу – где хочу, там поставил. В итоге можно встретить табачные ларьки вблизи школ. Много киосков на придомовых территориях, нередко они работают в антисанитарных условиях. Так не должно быть. Задача власти – соблюсти баланс интересов и предпринимателей, и населения. Жители часто недовольны тем, что вблизи их домов ведется круглосуточная торговля. Поэтому есть решение убрать киоски с таких территорий. И открывать их уже будут согласно новой схеме мелкорозничной сети в городе, план которой сейчас прорабатывается. Новые объекты будут отвечать всем требованиям санитарных норм.

Другой разговор – как это сделать, не ущемляя интересов предпринимателей. Мы решили проводить работу постепенно. Спешка в таком деле не нужна. Будем работать индивидуально с каждым предпринимателем, предложим альтернативные варианты размещения объектов торговли, обязательно будем учитывать социальные вопросы. Сделаем все, чтобы у бизнеса было время и возможность перестроиться. И областная администрация будет постоянно контролировать этот процесс.

Замечу, Новокузнецк – город красивый, современный. Но торговля в киосках – это уже вчерашний день. Наша совместная задача – и власти, и бизнеса – сделать город более современным и комфортным для его жителей.

Держите марку!

Для кемеровского туроператора «Резидент Клуб» - одного из участников конкурса «Бренд Кузбасса-2010» - этот призыв однажды наполнился особым смыслом.

Завтра в Кемерове состоится торжественная церемония награждения лидеров конкурса «Бренд Кузбасса», который Кузбасская торгово-промышленная палата при поддержке администрации области проводит уже одиннадцатый год подряд.

У каждого конкурса свои особенности. У прошедшего - та, что в нем появились три номинации: «Лучший бренд Кузбасса-2010», «Лучший инновационный бренд Кузбасса-2010», «Лучший бренд Кузбасса - лидер продаж». Причем конкурсантам было дано право самим выбирать, в какой из них номинировать свой бренд.

Имена лидеров в каждой номинации жюри озвучит только завтра. Сегодня же мы знакомим читателей ОПОРЫ с четырьмя брендами-участниками конкурса. И с мнением потребителей - жителей четырех муниципалитетов, какую торговую марку они считают «Брендом Кузбасса». Совпадает ли оно с мнением жюри? Читайте на 4-5-й страницах.

Компания «Резидент Клуб» заходила на сибирский рынок туристических услуг осенью 2008 года, трезво оценивая уровень конкуренции на нем и ясно сознавая, что выжить и развиваться на этом рынке можно, только имея ни на кого не похожее лицо.

Наши услуги должны были отличаться от тех, что предлагает бесчисленное множество турагентств, именно поэтому развитие бизнеса с использованием франчайзинговой сети нам не подошло, - уточняет генеральный директор «Резидент Клуба» Евгения Мухортова.

И предлагать эти, отличные от других, услуги компания планировала тоже не как все, точнее, не всем без исключения потребителям.

Мы ориентировались на наш регион. У нас в Сибири много и обеспеченных, и образованных людей, желающих получить не только эксклюзивный отдых, но и сервис высокого качества - так коротко охарактеризовала целевую аудиторию своей компании Евгения Владимировна.

В процессе работы экспертам «Резидент Клуба» удалось установить доверительные отношения с таки-

ми клиентами, которые - на условиях жесткой конфиденциальности - позволяли изучать их потребительский спрос. Предложения туроператора формировались из личных предпочтений его клиентов, подбора сервиса, соответствующего этим предпочтениям.

Результатом такой сложной, кропотливой работы стало не просто турагентство, а клуб, членам которого и их семьям «Резидент Клуб» старается создать условия беззаботной роскоши, невидимого решения проблем и максимального комфорта.

Неудивительно, что компания с такой заботой о своих клиентах разработку своего бренда и сайта доверила профессионалам. Ориентируясь на данную аудиторию, разработана и успешно реализована имиджевая рекламная кампания, основной задачей которой было продвижение торговой марки Resident Club.

В штат компании приняли бренд-менеджера, который должен был разработать логотип, - рассказывает Евгения Владимировна. - Мы пробовали сочетание разных цветов, разных шрифтов, экспериментировали, изучали, как



Генеральный директор ООО «Резидент Клуб» Евгения Мухортова.

тот или иной вариант логотипа воспринимают наши клиенты, с чем он у них ассоциируется. Хотя штатный бренд-менеджер - достаточно дорогое удовольствие, которое могут позволить немногие.

Немалые средства компания вложила и в то, чтобы и сайт «Резидент Клуба» выглядел соответствующим качеству предлагаемых услуг. Остановились на зеленом цвете, с которым достойно и даже аристократично сочетается название, выполненное авторскими шрифтами, а главное, читаемое и переводимое на разные языки без визуального различия.

Но не обошлось и без ложки дегтя: в 2009 г. в Кемерове у «Резидент Клуба» появился... двойник.

Туроператор узнал об этом случайно, когда стал получать нарекания от своих клиентов о ненадлежащем качестве услуг, предоставленных компанией-двойником на ресторанном рынке, и получать заказы на... проведение корпоративных банкетов.

Люди просто были введены в заблуждение, видя то же название, аналогичное его визуальное изображение и думая, что это мы, - вспоминает Евгения Владимировна.

Мало того, истинным владельцам бренда «Резидент Клуб», положившим уйму сил, времени и средств на создание безупречного имиджа своей компании, стали немотивированно отказывать даже в местах на выставках, где раньше их стенды с удовольствием размещались. Позже выяснилось, что репутацию «подмочила» та же самая фирма-двойник.

Пришлось обратиться за защитой своих прав на свое имя в антимонопольное ведомство. Прецедент стоил того.

Мы создавали бренд, который можно было использовать в том числе и в гостинично-ресторанном бизнесе - туроператорская деятельность связана с

этим бизнесом напрямую, - объясняет Мухортова. - Потому, регистрируя свою деятельность, мы предусматривали гостинично-ресторанный бизнес в обязательном порядке. У нас есть определенные планы на этот счет.

Но испортить планы «Резидент Клуба» уже никому не удастся - подав заявку на государственную регистрацию своего товарного знака (а длится она, к сожалению, долго - 1,5 года, и ускорить ее никто не в силах), компания тем самым приобрела юридическую охрану своего авторского права. Исключительные права на торговую марку Resident Club по решению Федерального института промышленной собственности теперь принадлежат его законному владельцу.

К счастью, на имидже туроператора «Резидент Клуб» история с двойником не отразилась: его клиентская база только расширялась. Более того, компания, ориентированная на потребителей-сибиряков и создающая уникальные турпродукты, все чаще получает заказы от клиентов из Москвы и Питера.

Как сказал один очень известный философ: «Охраняйте свое самое ценное - свои идеи». Всем компаниям, создающим что-то новое: бренды, промышленные образцы, изобретения, технологии - без разницы, нужно обязательно регистрировать свое авторское право и как можно быстрее! - это генеральный директор «Резидент Клуба» советует сегодня другим предпринимателям.

Ольга БИТКИНА.

ИНИЦИАТИВА

Молодые, объединяйтесь!

У Кемеровского областного отделения ОПОРЫ РОССИИ может появиться молодежное «крыло». Здесь приступили к созданию комитета молодежного предпринимательства.

Молодежное предпринимательство в сфере деятельности ОПОРЫ РОССИИ и ее региональных отделений появилось не вчера. ОПОРА РОССИИ - самое влиятельное в нашей стране общественное объединение представителей малого и среднего бизнеса - ежегодно, начиная с 2005 года, проводит акции «День предпринимателя в российской школе», «День карьеры», «Всемирная неделя предпринимательства» и многие другие проектно-ориентированные мероприятия, направленные на вовлечение в предпринимательскую среду молодой, уверенной, профессиональной и инициативной части

общества, которая желает создать свой собственный бизнес, не боится взять на себя риски и с оптимизмом смотрит в будущее. ОПОРА РОССИИ постоянно оказывает информационную и консультационную помощь молодежи по разнообразным вопросам предпринимательской деятельности.

Потому желание ОПОРЫ РОССИИ создать в своей организации «молодежное крыло» кажется вполне логичным. В разных регионах это «крыло» обретает разные формы: молодежного отделения, молодежного клуба и т.д. Кемеровское областное отделение ОПОРЫ РОССИИ планирует создать

комитет молодежного предпринимательства. Но цель у всех одна: представить молодым предпринимателям площадку для обмена необходимой информацией, опытом с бизнесменами старшего поколения, для установления конструктивного диалога с представителями властных и контролирующих органов, инфраструктуры государственной поддержки предпринимательства.

Для нашего региона, который стремится уйти от сырьевой зависимости, развивая малый и средний бизнес, этот проект является своевременным и актуальным, - считает исполнительный директор Кемеровского регионального отделения ОПОРЫ РОССИИ Станислав Черданцев. - Реализация его поможет начинающим предпринимателям выйти на рынок, а действующим - укрепиться там и развиваться.

Кстати, стать участниками нового проекта могут не только начинающие свой бизнес, но и молодые предприниматели с уже

действующим бизнесом.

В официальном обращении к ним, распространенном Кемеровским региональным отделением ОПОРЫ РОССИИ, говорится: «Приглашаем всех предпринимателей региона в возрасте до 35 лет принять участие в деятельности молодежного комитета и присоединиться к совместной работе».

Только объединившись, предприниматели смогут почувствовать себя реальной силой!

Только объединившись, можно быть услышанными властью и влиять на ее решения!

Только объединившись, можно достичь общей цели - чтобы каждый желающий смог беспрепятственно открыть и развивать свое дело, получая личную выгоду и повышая при этом уровень благосостояния Кузбасса и всей России!

Присоединяйтесь к нам - это в ваших интересах!

Наши контакты: E-mail: opora_kemerovo@mail.ru, тел/факс: (3842) 75-58-07».

ДЕЛОВОЙ ДНЕВНИК

Субсидии - на развитие

Департамент промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области объявил о проведении двух конкурсных отборов для субъектов малого и среднего бизнеса.

14 марта начался прием документов для участия в конкурсном отборе на предоставление субсидий на развитие производственных и инновационных малых и средних предприятий.

Субсидии предоставляются в размере 50 процентов от фактически произведенных и документально подтвержденных затрат субъектов малого и среднего предпринимательства на развитие инновационных малых и средних предприятий за предшествующий календарный год (за вычетом налога на добавленную стоимость), но не более 500 тыс. рублей на одного субъекта предпринимательства.

21 марта начался прием документов на субсидирование части затрат по договорам финансовой аренды (лизинга), заключенным субъектами малого и среднего предпринимательства с лизинговыми компаниями в целях реализации инвестиционных проектов.

Субсидии предоставляются в размере 50 процентов от части лизинговых платежей, уплаченных по договору финансовой аренды (лизинга) сверх стоимости предмета лизинга в предшествующем календарном году (за вычетом налога на добавленную стоимость), но не более 500 тысяч рублей на одного субъекта предпринимательства.

Дополнительную информацию можно получить по телефонам 75-83-36, 75-82-29, 34-96-59.

Участниками областного конкурса «Бренд Кузбасса – 2010» стали далеко не все кузбасские производители. И лучшего среди них – пусть и в трех номинациях – назовет жюри из нескольких человек (пусть и профессионалов). А какой бренд считают лучшим те, кто делает этот выбор каждый день? ОПОРА решила провести экспресс-опрос среди потребителей кузбасских брендов, попросив разных людей назвать лучший из них в сфере производства продуктов питания и сфере услуг. И вот что услышали наши собственные корреспонденты:

НОВОКУЗНЕЦК

Ирина Ульянова, начальник отдела управления культуры администрации Новокузнецка: - «Сибирский хлеб». Знакомые с Алтай рассказали, что во время визитов в Новокузнецк покупают дюжину булок хлеба «Атлант», который производит «Сибирский хлеб», замораживают его и потом едят как деликатес до следующей поездки в Кузбасс.

В сфере услуг ярко выраженных предпочтений нет. Наталья Жидкова, машинист крана: - Молодочко-производственное объединение «Скорморощка». Мне очень нравится продукция этого производителя – качественная, вкусная. Всегда беру сливочное масло, сметану от «Скорморощки». Хотя пару раз покупала не совсем свежее «молодочко». Но это уже зависит, на мой взгляд, не от производителя, а от торгового предприятия. От того, как и где они ее хранят и как быстро реализуют.

Некоммерческое партнерство «Автолайн». Одно время на работе у нас была серьезная проблема с автотранспортом. Наше предприятие договорилось с «Автолайном» о транспортном обслуживании. Обслуживание прекрасное.

Лолита Федорова, начинающий предприниматель: - Мариинский ликеро-водочный завод. Большой выбор недорогой качественной продукции. Сеть магазинов «Солнышко». Всегда широкий ассортимент различных продовольственных товаров, причем по вполне приемлемым ценам.

Татьяна Шестакова, адвокат: - Хлебобулочные изделия «Белые булочки», газированные напитки «Ирбис». Качественно, вкусно, большой выбор. В общем, все сделано с заботой о потребителе.

Медицинский центр «Medica». Здесь квалифицированный и внимательный персонал, комфортные условия.

Лучший бренд – Так считают не создатели и не собственники брендов, а их потребители.

Елена Сорокина, домохозяйка: - Крестьянское хозяйство Волкова. Я знала о продукции этого предприятия, будучи как-то в Кемерове. А потом уже попробовала ее здесь, в Новокузнецке. И с тех пор сделала выбор в ее пользу. Потому что все всегда свежее, очень вкусное, разнообразный ассортимент, вполне доступные цены.

Сеть магазинов «Солнышко». Сегодня, когда продукты постоянно дорожают, потребители выбирают те магазины, где качественную продукцию можно купить чуть дешевле. В частности, это «Солнышко». Сегодня, когда продукты постоянно дорожают, потребители выбирают те магазины, где качественную продукцию можно купить чуть дешевле. В частности, это «Солнышко».

Наталья Ширинина, системный администратор: - «Сибирский хлеб». Пробовала все варианты хлебобулочных изделий, имеющихся на местном рынке. Этот – лучший. Как это кому-то ни покажется странным – Дом быта. Казалось бы, пережиток прошлого, но там по-прежнему шьют обувь по заказу, есть химчистка, причем не дорогущая с приставкой «евро», а простая, но вполне качественная и по очень приемлемой цене.

МЕЖДУРЕЧЕНСК

Альберт Бабаев, директор междуреченского филиала Кемеровского государственного университета культуры: - «Скорморощка». Качественная молочная продукция. По этой же причине – «Междуреченское пиво», оно, в отличие от многих других, натуральное, «живое», с особым вкусом и полным отсутствием консервантов и пастеризации. Воду и газированные напитки предпочитают с брендом «Ирбис».

Бар «Атлант» в Междуреченске. Здесь всегда вкусно, комфортно и уютно.

Елена Матушкина, ведущий менеджер по организации образовательной деятельности НОУ «Институт открытого образования»: - Газированные напитки «Gazet» междуреченского ОАО «Славянка», ее хвалят и мои кемеровские знакомые, а мороженое с брендом «Снежный городок» люблю с детства. Из предприятий общепита наиболее комфортными для себя считаю кемеровский ресторан «Забой» и междуреченскую кофейню «Coffee Story».

Ольга Крохина, директор кредитно-потребительского кооператива граждан «Междуреченский» - Кузбасский пищекомбинат – у него качественная и вкусная продукция, особенно мне нрав

ится колбаса «Праздничная» – за соответствие цены и качества. Торты междуреченского ОАО «Хлебобулочный комбинат» с фруктами – прекрасный десерт. Это предприятие использует только натуральные продукты, без консервантов. Пиво «Междуреченское» – настоящий бренд Кузбасса.

Ольга Иост, экономист, в настоящее время в декретном отпуске: - Наше пиво «Междуреченское» – лучшее! В бар «Атлант» иногда заходим с мужем, нравится романтическая обстановка и обслуживание. В кофейне «Ванильное небо» часто бываем с подругами и детьми. Там приятно пообщаться, а детям в лабиринте побегать.

Светлана Капитонова, медсестра санатория «Солнечный»: - Кузбасский пищекомбинат с его великолепной мясной и колбасной продукцией. Зинаида Каменева, директор ООО «Дебют»: - Продукция новокузнецкой компании «Сибирский хлеб». Особенно вкусен ржаной хлеб с семенами подсолнечника. Кофейня «Coffee Story» очень активно в нашем городе продвигает свой бренд, здесь привлекают горожане культуру кофепития. Салон-парикмахерская «ЭдиСон» – хороший коллектив, стабильный, вежливые мастера. Таких «Мир» и «Метро» – водители вежливые, в салонах чисто.

МАРИИНСК

Нина Кондакова, продавец: - Из мясной продукции – волковская. Вкусная колбаса. Молочные продукты – «Скорморощка». Качественные всегда.

Маргарита Седова, учитель начальных классов: - Из продуктов питания – «Скорморощка». Устраивает качество и цена. Мы всю молочную продукцию берем торговой марки «Скорморощка»: масло, сметану, ряженку, молоко. Мясную – волковскую, в основном, покупаем. Берем и груднику, и подкупленные колбасы, и сосиски, и сардельки – разнообразно.

Тазима Захаревич, заместитель директора централизованной библиотечной системы г. Мариинска и Мариинского района: - «Мариинский ликеро-водочный завод». Он часто бывает победителем всероссийского конкурса «Народная марка года». Лучшим брендом я бы назвала Кемеровский мясокомбинат, который «Дорогомиловские» колбасы и деликатесы выпускает. Очень вкусные. В сфере услуг наш музей-заповедник «Мари

инск – исторический», пожалуй, лучший бренд – за год с нуля вырос и столько интересного в сфере туризма сделала!

Андрей Будьянов, начальник службы безопасности: - «Скорморощка», «Волков». Сам часто беру их продукцию, сын, например, очень любит сардельки, а я сарделат. В сфере услуг или торговли – сеть магазинов «Чайка». Наша, городская сеть, но сервис очень высокий.

Александр Белов, юрист, сотрудник службы безопасности: - «Волков», «Мариинский ликеро-водочный завод», «Русский лед» водка вкусная. Молочные продукты «Простоквашино». Их продукция всегда свежая. Насчет натуральности продуктов сегодня вопрос спорный, но

вкусовые качества соответствуют. Цены приемлемые. Сегодня в первую очередь люди смотрят на цену, это раньше ориентировались на качество.

Елена Лопарева, кадастровый инженер, директор муниципального учреждения: - «Беловский трикотаж». Хлопок натуральный и недорогой: 300 – 450 рублей. Когда увидела в первый раз, удивилась, что из г. Белово. Мне очень понравилось. Вещи их трикотажные стирала несколько раз, не растягиваются, не закатываются, не линяют. В сфере производства продуктов питания – «Яшкинские вафли». Ассортимент большой и качество хорошее. «Анжерские колбасы» - их продукцию я не пробовала, но слышала хорошие отзывы от людей.

Валентина Сергеева, директор районной библиотеки: - Предпочтение

бренд Кузбасса – 2010: конкурс и жизнь

МОИ

ТЯЖИНСКИЙ РАЙОН

Вера Евтеева, экономист: - Наша семья покупает колбасные изделия и мясные полуфабрикаты исключительно местного производства – колбасного модуля райпотребсоюза. Это качественная продукция. Хлеб покупаем тоже только тяжинский – хлебозавода Асмы Усмановой, ассортимент богатый и качество отличное. Большим спросом в наших магазинах пользуется продукция Яшкинского пищекомбината. Из напитков отменила бы «Бальзам» Мариинского ликеро-водочного завода и тяжинское живое пиво, которое получило много наград на областных и региональных выставках-ярмарках.

Валентина Сергеева, директор районной библиотеки: - Предпочтение

отдаем продукции КФХ Волкова, устраивают ассортимент и качество, постоянно покупаем колбасу «Докторскую», сервелат, сардельки, мясные деликатесы. А лучший хлеб и хлебобулочные изделия пекут на тяжинском хлебозаводе. Стученка всегда была визитной карточкой Тяжинского района. Мы и сегодня с удовольствием покупаем стученное молоко, какао.

Очень нравится наш местный салон красоты «Медя», здесь делают хорошие стрижки, прически, маникюр.

Алексей Юматов, системный администратор: - Постоянно покупаю колбасу КФХ Волкова, тяжинский хлеб, тяжинское живое пиво и, конечно, нашу стученку – у меня с детства к ней любовь. Эта продукция на прилавках наших магазинов всегда свежая и качественная.

Из сферы услуг – санаторий «Борисовский», я недавно там отдыхал, понравилось все – лечение, отдых, сервис. Нравится ночной клуб «Барракуда» в Кемерове – культурно, уютно, хорошая музыка. С удовольствием пользуюсь услугами тяжинского стоматологического кабинета «Элен».

Галина Палаткина, индивидуальный предприниматель: - Беловская трикотажная фабрика «Анютка» разнообразный ассортимент продукции из натурального хлопка – от детских ползунков до взрослых спортивных костюмов, качественные изделия и приемлемые цены.

«Анжерское молоко» - и выбор продукции большой, и качество хорошее. Нравится продукция Мариинского «Бекон», всегда покупаю его колбасу и мясные деликатесы. Лидером по производству хлеба и хлебобулочных изделий в нашем районе считаю хлебозавод Асмы Усмановой. Ассортимент – на самый разный вкус и кошелек.

Елена Бондарева, медицинская сестра: - Мясные деликатесы КФХ Вол-

кова и колбаса тяжинского модуля – хорошее качество, разнообразный ассортимент. С дочерью несколько раз пользовались услугами салона красоты «Наоми» в Кемерове и ни разу не пожалели об этом. Этот салон вполне может соответствовать бренду Кузбасса. А на местном уровне назвала бы салон «Медя».

Сергей Третьяков, водитель: - Продукция с торговой маркой «Анжерское молоко» в магазинах идет нарасхват. На мой вкус, нашему тяжинскому пиву нет равных, на прилавках магазинов оно постоянно свежее, качественное.

Опрос провели Наталья СВИРИДОВА, Людмила ХУДИК, Елена КОСТИНА, Валентина МЖЕЛЬСКАЯ.

ОТ ОПОРЫ:

Но ни наш опрос, ни завершившийся очередной конкурс «Бренд Кузбасса» не дадут кузбасским производителям товаров и услуг ответы на вопросы: каковы реальные причины покупки потребителями товаров и услуг под той или иной торговой маркой и каково при этом значение брендинговой составляющей; рост продаж – признак силы твоего бренда или слабости твоих конкурентов; кто на самом деле создает бренд, т.е. делает твою торговую марку узнаваемой и востребованной? И они будут продолжать поиск самостоятельно, а значит, развиваться. На благо потребителям.

«Детскую академию» сегодня посещают дети дошкольного возраста из более шестидесяти семей кемеровчан. За девять лет работы сформирован свой собственный педагогический стиль, уникальность которого заключается, прежде всего, в том, что здесь стараются вести занятия так, чтобы путь к знаниям был легким и радостным. Задача педагогов «Академии» не только в том, чтобы научить детей разнообразным навыкам и передать им знания, а именно стимулировать познавательную мотивацию и развивать умение общаться, что помогает устойчивой адаптации выпускников в лицеях и гимназиях.

Мы хорошо знаем, откуда берутся успешные взрослые, – замечает создатель и директор «Детской академии» Анастасия Викторовна Бондарь, педагогический стаж которой более 12 лет. – Воспитание в детях настойчивости, последовательности и уверенности в своих силах – это ключевые моменты успешности взрослых людей.

«Детская академия» – обладатель собственной уникальной программы раннего развития детей пяти уровней сложности. Диагностику личностного потенциала у дошкольников здесь проводят с помощью современного интерактивного оборудования Smart Board, оценивая потенциал развития личностных и лидерских качеств ребенка. Для детей и их родителей в режиме постоянного сопровождения работает психологическая служба – проходят детские и детско-родительские тренинги. Все это не может не вызывать признание родителей.

Быть конкурентоспособной на рынке г. Кемерово «Детской академии Анастасии Бондарь» во многом помогают ее массовые креативные проекты. «Детская академия» – инициатор и организатор ежегодной научной олимпиады для дошкольников Кемерово и Кемеровской области; ежегодного хореографического фестиваля дошкольников «Танцующие навстречу...», посвященного Дню защиты детей; соревнований на Кубок танц-академии (кубок танц-академии учрежден как переходящий приз, за который борются все 14 коллективов танц-академии); театральные фестивали с участием детей, которые проводятся в сотрудничестве с Кемеровским драматическим театром и Театром кукол.

Для продвижения своего бренда «Детская академия» использует как публикации в областном журнале для педагогов и родителей «Дошколенок», так и развивающие мини-спектакли с участием кукол-марионеток на улицах Кемерово, массовые рекламные акции в Кемеровском цирке в стиле flash mob с привлечением студентов КМУКИ.

Но не меньше внимания в «Детской академии» уделяют и внутреннему брендингу: здесь дети рисуют свой мир на футболке с фирменным логотипом и получают ее в подарок. Все 32 сотрудника пользуются ежедневниками с фирменным символом. А в холлах (филиалы работают в г. Кемерово по четырем адресам) всегда на видном

месте зонты с фирменным логотипом – зонтом клиенты могут воспользоваться в случае дождя.

«Детская академия» – обладатель девиза собственного сочинения: «Идите за знаниями и наслаждайтесь дорогой!», пяти брендовых кукол – участников занятий, праздников и рекламных акций.

Эффективность брендинговой политики «Детской академии Анастасии Бондарь» впечатляет: рост востребованности услуг на настоящий момент по сравнению с 2009 годом составил 23 процента.

Почему мы называемся «Академией»? – переспрашивает Анастасия Бондарь. – Здесь детям дают широкий спектр знаний, используя принцип академической свободы. Учат умению принимать решения и отвечать за них, задавать вопросы и искать ответы. Развивая детей, мы создаем наше будущее. Творческие, мыслящие и говорящие, обогащенные познанием и опытом первых успехов – такими уходят от нас наши маленькие академики – выпускники. И мы надеемся, что навыки социальной адаптации, приобретенные в «Детской академии», помогут им реализовать личностный потенциал.

Валентина МОНАФ.

Фото Кирилла Кухмари.

НА СНИМКАХ: директор «Детской академии» Анастасия Бондарь; победители олимпиады дошкольников «Академическая фантастика».

Школа «Бенедикт»: Кембридж рядом

Среди участников областного конкурса «Бренд Кузбасса – 2010» было два бренда – франшизы, причем один – мирового уровня.



С одной стороны, школе иностранных языков «Бенедикт» можно позавидовать: войдя первой – еще в 1994 году – на региональный рынок дополнительного образования, эта автономная некоммерческая организация не знала забот о создании и продвижении своей торговой марки. Это сделали еще в 1919 году Симон Бенедикт и его сын Гастон, превратив маленькую языковую школу в швейцарском городке Лозанна в выдающееся учебное заведение с отделениями в других странах, которое уже в 1928 году было официально зарегистрировано как «Benedict School». Сегодня международная сеть школ «Бенедикт» существует в 80 странах мира, в том числе и в России. Все они работают на основе франчайзинга.

А вот тут – то люди, знающие сочувственно вздохнут: носитель такого бренда – франшизы обязан постоянно подтверждать соответствие качества своих образовательных услуг международным стандартам. Удастся ли это кузбасской школе «Бенедикт»?

По стопам Гастона Бенедикта

Английский, итальянский, французский, испанский, китайский, немецкий, чешский и сегодня в кузбасской школе «Бенедикт» эти языки изучают более 3 тысяч человек. И не только полторагодовалые малыши, школьники и студенты, но и бизнесмены. В нашей области работают 22 филиала этой школы, в том числе в Ленинске-Кузнецком, Прокопьевске, Киселевске, Белове. В прошлом учебном году ее филиалы открыты в Орджоникидзевском районе Новокузнецка, в Березовском и Бачатском.

С самого начала студент окупается в новый язык через активное общение. Этот метод требует от педагогов глубокого знания языка и, конечно, профессионального мастерства, – отмечает Оксана Клименко, управляющая АНО «Школа Бенедикт» в Кузбассе, все преподаватели которой имеют международные сертификаты. – Наши студенты «погружаются»

в языковую среду не только на занятиях, но и во время отдыха в летнем лагере «Benedict Camp», во время индивидуальных образовательных туров в Англию, Испанию, Америку, Чехию и другие страны. Кроме того, в этом учебном году студентов ждут встречи с преподавателями из Великобритании и других стран Европы, которые станут гостями нашей школы.

В гости к Бену

С сентября этого года в структуре школы «Бенедикт» работает детский центр «В гостях у Бена» для детей с 1,5 лет. Здесь юные леди и джентльмены могут не только изучать иностранный язык, но и развивать свои познавательные и творческие способности. Уже не первый год Международная школа иностранных языков «Бенедикт» организует на летних каникулах детский языковой лагерь «Benedict Camp». Этим летом он будет работать на базе санатория-профилактория «Лесное озеро», что в 12 километрах от Гурьевска.

А в перспективе – открытие детского сада не-

полного дня, логопедический центр, танцевальная студия.

«От полутора лет до бесконечности!» – так определяют возраст своих студентов преподаватели школы. Из урока в урок, осваивая язык, ученик с условной ступени «Я могу это сказать, и меня понимают!» поднимается до ступени «Я говорю на иностранном языке», а затем, при желании, и на уровень «Я люблю иностранный язык!».

Рост числа образовательных услуг «Школы Бенедикт» в Кузбассе не мог не сказаться на уровне их продаж: за 3 последних учебных года рост продаж увеличился вдвое – с 9 до 18%.

Новые возможности

В июне 2008 года на базе школы «Бенедикт» был открыт авторизованный сертифицированный центр Кембриджского экзаменационного синдиката (номер RU 040) – кузбассовцы получили возможность сдать европейские экзамены, не выезжая за пределы области (причем такая возможность предоставляется не только студентам школы «Бенедикт», но и всем желающим). Кембриджский сертификат принимают сегодня более 120 университетов Европы и США. Специалистам с сертификатами отдают предпочтение ведущие иностранные и российские компании.

Количество студентов, сдающих кембриджские экзамены в школе «Бенедикт», в Кузбассе год от года увеличивается: в нынешнем учебном году кембриджские сертификаты получают более тысячи человек (только на юге области на сдачу кембриджских экзаменов зарегистрировались более 200 человек). Этот официальный документ, подтверждающий уровень владения английским языком, своего рода прерогатива, открывающий перед нынешними студентами школы «Бенедикт» в Кузбассе новые горизонты и возможности.

Валентина МОНАФ.

Идите за знаниями и наслаждайтесь дорогой!

Откуда берется радуга? Какое настроение у стихотворений? И... почему люди не летают, как птицы? – на такие вполне взрослые вопросы отвечают дети дошкольного возраста, всесторонним развитием которых занимаются педагоги в «Детской академии Анастасии Бондарь». Для ребенка занятия здесь – захватывающее приключение. Знания, развитие творчества, психологическая помощь, возможность убедиться в собственной успешности – эти четыре аспекта составляют основу педагогической концепции сотрудников «Детской академии», которая стала участником 11 – го регионального конкурса «Бренд Кузбасса» в номинации «Лучший бренд Кузбасса – 2010».



За валом маржи

- Что, Валерий Сергеевич, планируете продать и кому?

- Не продать, а передать, продать-передать (улыбается) «сноутубинг-парк» какому-нибудь мариинскому предпринимателю. Если продавать, то с учетом доходности он стоит 3 миллиона, а моя цена - 500 тысяч рублей.

- Мариинцы в восторге от катания на «плюшках», то есть сноутубах, с горы. Ранее ничего подобного в районе не было. Наверняка вы вложили в проект немалые средства?

- Он обошелся мне примерно в миллион рублей. 50% из них я занял у частного лица под определенный процент, еще 50% - мои личные средства, которые были запланированы на чебулинский проект. Помогла и администрация Мариинского района: техникой для расчистки склона, строениями под прокат инвентаря и кафе (но им занимается другой предприниматель). Если такой проект изначально одному взять и построить, он обойдется, по самым скромным подсчетам, в 3 миллиона, это если не брать во внимание инженерно-геодезические изыскания. И опять же, смотря как строить. Можно и 4 миллиона затратить. Но если пытаться предпринимать что-то, будет гораздо дешевле. Например, сделать подъемник самому, а не покупать у крупного производителя (это 950 тысяч стоит), что я и сделал. Правда, потребовалось еще разработать технические условия для сертификации.

- А отдача какая?

- Проект рабочий, доходный и окупаемость его - максимум сезон нормальной работы, при условии правильной организации. Сезон даст примерно миллион рублей чистой прибыли.

- Разве такой бизнес не нужен вам?

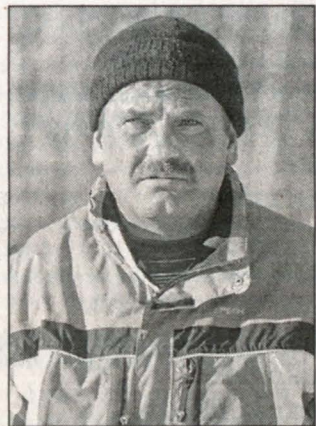
- Главное, там нужно быть самому, смотреть за всем, а сегодня я разрываюсь между двумя проектами. Проанализировал: все-таки то, что есть на самом деле, и то, что мне работники подают в отчетах, - большая разница. Нужен контроль. Если его нет - доходы, конечно, совсем другие. Люди, к сожалению, не привыкли хорошо работать, привыкли хорошо воровать.

**Утром - «плюшки»,
вечером - деньги**

- Миллион прибыли - это планы, а что на самом деле?

- В день, получается, от 60 до 200 «плюшек»-часов. В работе сейчас 35 сноутубов. Стоимость проката -

Горнолыжные трассы в Чебулинском районе, «сноутубинг-парк» в Мариинске - эти места отдыха, созданные в начале зимы предпринимателем Валерием Малышевым, стали очень популярными на севере области. Уже к концу сезона в стартапах появился и ощутимый доход. Однако сегодня один из бизнесов продается. ОПОРА, первой рассказавшая о Малышеве и его проектах, выясняла причины неожиданного поворота событий.

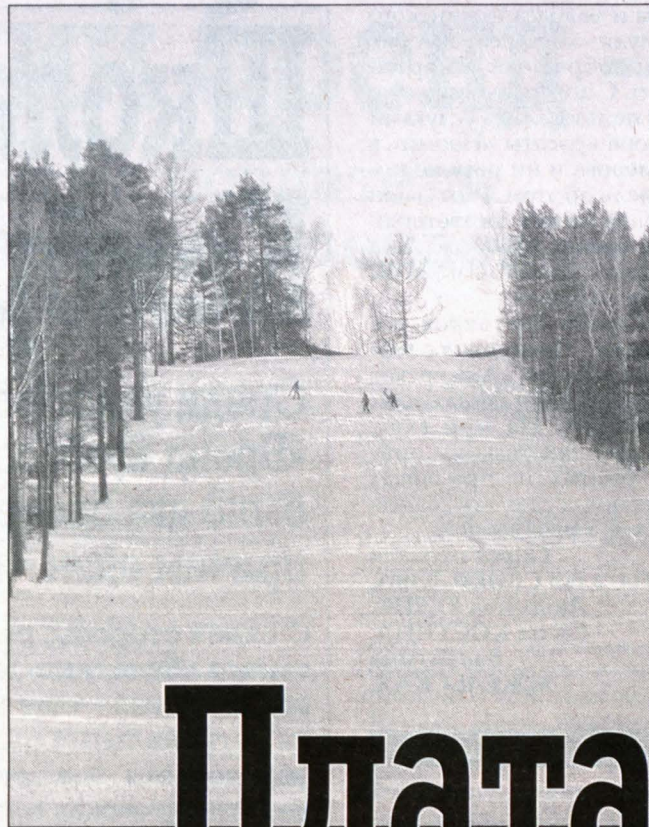


Валерий Малышев.

150 рублей в час. Количество людей меняется в зависимости от погоды, ну и идет со временем по нарастающей. В первый полный рабочий месяц, февраль, горка дала порядка 150 тысяч рублей прибыли, но из них 70 тысяч ушло на зарплату 6 работникам за предыдущие месяцы. В декабре, когда разравнивали трейдерами склон, шел снег, в январе работы закончились, наступили морозы. Получается, мы зашли на голую землю, и мне пришлось платить людям, чтобы на гору возили снег со всей округи.

- И как часто бывают непредвиденные расходы?

- На прошлой неделе плюсовая температура была, потом резко - минусовая, надо было поймать этот относительный ноль, чтобы ледок с горы снять. Если его не измельчить, то снег на нем уже не задержится. Поэтому мы каждый час следили, чтобы не заледенела трасса для сноутубинга. И в Чумае точно так же. Эту работу людям надо оплачивать. На бензин опять же затра-



Плата за действие

ты. Каждый день пробежка от Верх-Чебулы до Арчекаса, туда и обратно - 90 километров. Еще мне надо добраться до горы в Чумае (в Чебулинском районе), т.е. 250 километров в день получалось. За февраль два снегохода тонну бензина съели. Сначала еще «плюшки» пытались брать дешевые, по 600 рублей, но их не хватало на день работы, рвались и приходили в негодность, поэтому покупали более прочные за 2-4 тысячи рублей.

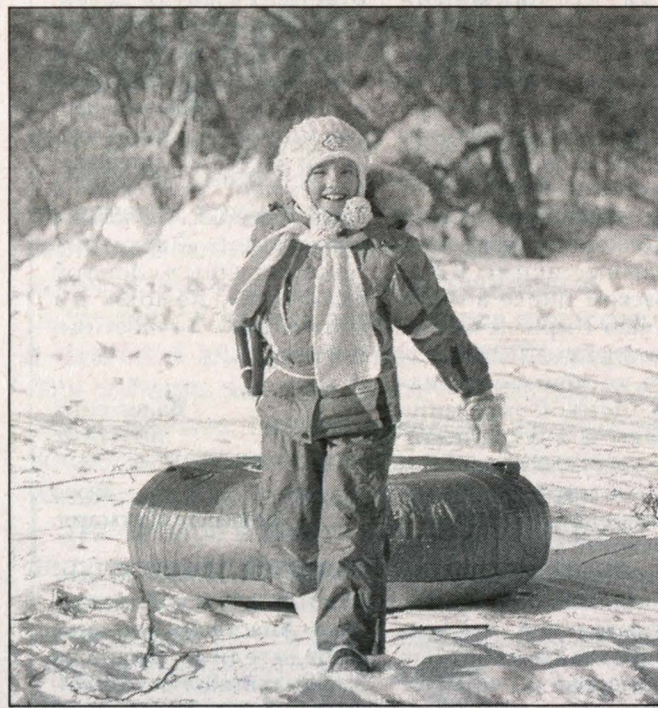
- Это тоже причины, по которой вы хотите расстаться со своим детищем?

- Не хочу расставаться, но хочу, чтобы он действовал. Не могу тянуть два проекта, - это первый фактор и самый главный. Летом на горе в Чумае много работы, надо поставить два подъемника, построить помещение под визит-центр, на первом этаже сделать прокат, на втором - гостиничные номера. Сегодня на горе есть небольшое помещение только под прокат инвентаря. Если сопоставить значимость проектов, то перспективней для меня работа в Чебулинском районе. Это уже не пригородная горка выходного дня, куда и из соседних областей приезжают. Снимают жилье в Верх-Чебуле, в Мариинске, чтобы 2-3 дня откататься.

- Зачем тогда приняли за реализацию мариинского проекта, на что рассчитывали?

- Осенью прошлого года начал строить трассы на горе за Чумаем. Потом в администрации Мариинского района мне предложили реализовать какой-

нибудь проект у них на Арчекасе и уверили, что я смогу принять участие в областном конкурсе грантов. Чтобы время не терять, начал делать, вкладывать свои средства в новый проект. Рассчитывал, что, когда грант выиграю, деньги возвратятся туда, откуда я их взял. Друзья советовали по таким правилам с администрацией «не играть». Но, видя энтузиазм главы района, подумал: «Есть же все-таки люди на земле!» А с начала года все изменилось: в области приняли решение: распределение грантов передать в муниципалитеты. Обращился в центр поддержки предпринимательства: «Смогу ли я, как предприниматель из соседнего района, теперь у вас получить грант?» Мне ответили: «Нет». Но не бросишь же проект, потому довел его до ума...



Чумовая перспектива

- Есть ли будущее у вашего проекта на Арчекасе?

- На севере Кузбасса у него нет альтернативы. В начале марта на Арчекасе проходили областные соревнования лыжников. Люди спортивные, но были удивлены: «Как интересно: практически в черте города - вечером приехали семьей, покатались». Горожанам пассивный отдых больше нравится, поэтому плюшки всем по душе: съехал с горы, наверх тебя подъемником затащили... Уверен: этот проект живуч, ему минимум 8 лет еще действовать. Но, мне кажется, зря на Арчекасе собрали предпринимателей, которые пытаются одни и те же услуги оказывать. Там должен быть либо один хозяин, либо у каждого свое направление, чтобы не пересекаться, а иначе будет конфликт.

- Но это же конкуренция...

- Это не конкуренция, а обезьянничество. Если я поставлю лыжную базу, как у другого предпринимателя, который на Арчекасе работает, тогда ему нечего будет делать. Но я этого не сделал и не буду делать. Каждый бизнес в этой зоне, должен что-то свое отдыхающим предлагать. Чем больше будет услуг, тем больше денег оставят там люди.

- Кто имеет право вмешиваться в деятельность предпринимателей? Власть может только рекомендовать.

- Пусть рекомендуют. Только более конкретно. Если есть цель создать загородную зону отдыха, то надо смотреть, что там делается, чтобы предприниматели не дублировали друг друга, а иначе ничего хорошего не получится.

- А если вы не найдете покупателя?

- Найдется предприниматель. Дал объявление в газете - звонков много... Если нет, вынужден буду развивать проект дальше. На лето там можно поста-

вить роделбан - подобие американских горок.

- Чем же перспективней для вас гора в Чебулинском районе, если в Мариинске еще столько возможностей?

- Чумайский проект неограничен, там можно 20 лет развиваться. И он будет сам себе зарабатывать деньги на развитие. В этом году до 100 человек в выходные приезжали. Сейчас с подъездной дорогой проблемы. У меня техники нет, поэтому трактор для расчистки нанимаю, плачу 8 тысяч рублей. Добраться до Чумая легко, там асфальт, а вот на километре дороги к самой горе снег проваливается. Пока все в плачевном состоянии, хотя мы официально открылись. В этом году успели только две трассы подготовить. Прокат есть, но закупил всего пять пар лыж, многие приезжают со своими. Трассы хорошие, мягкие, ухоженные. Протяженность одной - 760 метров, второй - 820, перепад высот 160 метров. Все сделано, чтобы отдыхать. Не скорость главное, а чтобы человек приехал, покатался с удовольствием, подышал в лесу чистым воздухом. Больше 150 чебулинцев уже встали на горные лыжи. Они теперь по выходным не пиво и водку будут пить, а приедут сюда. Некоторые говорят: «На Шерегеше лучше, чем у тебя». Ответаю: «Ребята, в Куршевеле лучше, чем на Шерегеше». Но многим гора нравится, из Омска семейная пара приезжала дважды, из Ачинска отдыхают разные компании, из Кемерово приезжают 5-6 машин. При этом я еще нигде не рекламирую Чумайскую горку. Поэтому своя ниша и потенциал у проекта есть.

- Какие здесь затраты?

- Вы лучше спросите, сколько еще денег надо. Подъемник стоит от 8 до 12 миллионов, хороший - 25. Есть чисто коммерческая точка зрения: можно взять гору кредитов, запустить проект, а на другой год вас банки возьмут за определенное место и ничего не останется. А можно потихоньку развиваться и через 5 лет гора будет давать прибыль. Если в этом году поставлю даже один подъемник и проведу рекламную кампанию, то и это принесет хороший доход. Многие, правда, сомневаются, что выгодно в отдых вкладывать деньги. Но если так подходить к бизнесу, то у нас, кроме ларьков и торговых центров, ничего не будет. Хотя у меня были знакомые, которые даже в торговле разорялись. Принцип в чем? И в Чумае, и в Мариинске - все это сфера услуг: вложил, потом эти деньги тебя кормят, а когда они «отобьются», это уже дело времени.

- Где возьмете средства на развитие проекта?

- Предпринимать буду и зарабатывать.

Расспрашивала
Наталья СВИРИДОВА.

Забывший пример порядочности

До сих пор почему-то считается, что «великие стройки социализма» являются рекордами промышленного строительства, за считанные годы преобразившими отсталую страну. Но Россия с конца XIX века переживала эпоху бурного экономического подъёма, строительства массы крупных промышленных предприятий. Самый масштабный из них – Транссибирская железнодорожная магистраль от Урала до Владивостока, построенная за десять лет без надрывного труда и героических жертв. Её возведение позволило успешно осваивать неисчерпаемые богатства Сибири.

Хотя основная линия Транссиба прошла севернее Кузнецка, приток переселенцев в город и его окрестности усилился. Новоприбывшие крестьяне развивали местное сельское хозяйство новыми агротехническими приёмами. Особенно заметен был прогресс в животноводстве, из-за чего промышленность города обогатилась ещё одним видом производства – маслодельным. В 1890 году в Кузнецке зародился фармацевтический бизнес в виде «первой вольной аптеки», которой управлял Абель Манушевич. Другое достижение цивилизации, пароходное сообщение с Томском, установилось с 1897 года, когда речной корабль впервые швартовался на набережной, недалеко от Спасо-Преображенского собора (Томь тогда текла иначе, и Топольники были островом).

Развитие Кузнецка во многом держалось на доброй воле и бескорыстном труде местных предпринимателей, прекрасным примером чего является деятельность на посту городского главы Степана Евгеньевича Попова. Он был выходцем с Урала, из горнозаводских крестьян, являвшихся промышленными крепостными. После обретения свободы по указу императора Александра II Степан тяжёлым трудом на золотых приисках заработал первоначальный капитал и вложил его в дело, в котором сам был профессионалом. Через несколько лет он уже владел несколькими золотыми приисками на реке Мрассу. Когда кузнецчане избрали С. Е. Попова главой города, он отказался от положенного по должности жалования и всю работу выполнял бесплатно. Более того, мэр-предприниматель вкладывал собственные средства в благоустройство улиц, за свой счёт отре-

В последние два десятилетия предреволюционной жизни кузнецкое предпринимательство, как и страна в целом, развивалось быстро и динамично. Местный бизнес получил шанс выйти из рамок захолустной торговли, а перед городом стала постепенно вырисовываться перспектива превращения в настоящий город, центр угледобычи и металлургической индустрии, «стальное сердце Сибири». Так и произошло, но не по законам свободного предпринимательства, и цена за коренное преобразование была заплачена иная.

НАКАНУНЕ.

Люди и события, о которых стоило бы вспомнить



Рис. Андрея Горшкова.

монтировал Успенскую церковь и здание уездного училища, много жертвовал на строительство Народного дома имени А. С. Пушкина – культурно-просветительского центра Кузнецка. Бескорыстие и порядочность этого человека сейчас практически забыты, а жаль – они могут быть отличным примером для всех современных и будущих градоначальников.

Несбывшееся прошлое

В начале XX века российский капитал всерьёз приступил к освоению природных богатств Кузбасса. Для реализации масштабных проектов было создано акционерное общество «Копикуз» (не от слова «копоть», например, в офшорных зонах всю

выжатую из предприятий прибыль; копь по-русски «пахта»). Его учредил отставной генерал-губернатор Туркестанского края В. Ф. Трепов, а деньги вкладывали ведущие русские предприниматели при участии иностранного капитала. Первым этапом работы «Копикуза» стало создание угольных шахт в Судженске, но основные свои планы акционерное общество связывало с Кузнецком. Решено было построить от станции Юрга Транссибирской железнодорожной ветку на юг – к Кузнецку. Вокзал, кстати, планировалось построить практически там же, где находится современный, в районе Сад-города. Железная дорога должна была стать не только транспортной артерией, по которой вывозили бы добытый уголь, но и первым шагом в возведении крупного

металлургического завода.

Планируя столь крупное производство, руководство «Копикуза» основывалось на открытиях отечественных геологоразведчиков, самым выдающимся из которых был Леонид Иванович Лутутин (1864-1915). Он исследовал и описал угольные богатства Кузбасса и доказал, что их запасы в десятки раз превышают предполагавшиеся ранее объёмы, а наш регион является одним из крупнейших угольных бассейнов мира. Этот выдающийся геолог-практик умер очень рано – в 1915 году, и его вклад в развитие края оказался практически неопределённым. Практически никто из современных новокузнецчан не знает имени этого учёного-подвижника, память о нём никак не увековечена.

Проект «Копикуза» о строительстве металлурги-

ческого завода был одобрен правительством ещё в 1917 г., строительство должно было начаться с 1918 г., а в 1921 г. – произойти первая выплавка чугуна. Всё возведи бы в те же три года, как и при Кузнецкстрое, но без надрывов и штурмовщины. Никто бы потом не слагал стихов о лежавших под телегами рабочих – первым делом должен был быть построен посёлок для строителей, с магазинами, банями, киноklubом и церковью.

Интересно, а каким бы был тогда наш город? Наверное, совсем другим, без хаотической раскиданности районов во все стороны света, без кварталов унылых пятиэтажек, построенных на болотах, без тяжёлого смога от частокола дымящихся труб, без превращённой в сточную канаву Абы. Над городом было бы чистое небо, так как металлургический завод специально спроектировали далеко от Кузнецка, в районе Ашмарина. Может быть, может быть... Но история, говорят, не знает сослагательного наклонения.

Похмелье будет тяжёлым

Глядя на впечатляющую картину экономического роста России перед Первой мировой войной, можно подумать, что победное развитие страны могла сорвать только злая воля каких-то могущественных врагов. Но в истории Кузнецка есть один печальный казус, который показывает, что не всё было так просто. Почему-то народ, никак не задавленный эксплуататорами и не хлебнувший ещё военного лиха, не наслушавшийся революционных агитаторов, сам, по своему почину смог почти мгновенно превратиться в бессмысленную толпу и устроить погромную «революцию» в отдельно взятом городе.

Речь идёт о разгроме винного склада, произошедшем в августе 1914 года. Царское правительство решило объявить вне закона потребление алкоголя «на время мобилизации» (в итоге сухой закон продержался всю войну – до 1918 года). Нужны ли были такие строгие меры, помогли бы они боеспособности армии? Вопрос спорный... Кузнецкий винный склад из-за спешно принятого закона оказался заполненным нереализованной продукцией, причём не солёным виноградным напитком, как следует из его названия, а спиртом. Народ к принудительному отсутствию алкоголя был совершенно не готов, а проводы друзей и близких на войну по обычаю пролагались «обмыть». Горожане собирались у склада и торговых точек и требовали продажи спиртных напитков, им отвечали категорическим отказом. Обстановка накалялась, но кузнец-

кие власти не знали, как решить возникшую проблему. Полиция и даже взвод солдат какое-то время сдерживали разбушевавшихся кузнецчан, но силы были неравны, и в итоге толпа взяла склад штурмом.

Ворота были очень прочными (архитектор явно предусмотрел возможный взрыв народной любви к продукции склада), поэтому принялись за окна. Сначала камнями выбили стекла в окнах склада, потом принялись курочить железные решётки ударами бревна, которое использовали, как таран. Когда штурмующие проникли внутрь, они распахнули ворота, и потеха началась... На складе было пять тысяч ведер спирта – «хоть залейся», как говорили потом. Что случилось в действительности: по свидетельствам очевидцев, спиртное в буквальном смысле текло по улице. Превратившиеся в мародёров горожане по нескольку раз приходили со своими ёмкостями к складским бочкам, некоторые, не в силах вернуться домой, падали неподатливо. Под конец погрома за спиртным стали приезжать на подводах с окрестных деревень (легко представить, как лихо жадившие гнали лошадей). Затравившись по полной. Лишь на третий день слухи о высланных из Томска войсках и общая усталость организмов кузнецких любителей спиртного прекратили разгул народной стихии. К тому времени на складе мало что осталось.

Кажется, что объяснить причины данного эксцесса не составит труда: какой же русский не любит... Однако не алкоголизм кузнецких обывателей был тому виной. Неуважение к власти (как и её пренебрежение интересами подданных), радостная готовность присвоить чужую собственность, упоение в анархическом буйстве имеют глубокие национально-психологические корни, а не являются личной патологией отдельных пьяных дебоширов. То же самое разрушительно-разгульное неистовство заметно в злодеяниях ватаг Разина в захваченных городах северной Персии или «отдельных эксцессах» на территории Германии в 1945 году. Заглядывать в эти тёмные глубины народной души мало кто брался. Однако кузнецкий «водочный путч» прекрасно показал, какая разрушительная сила таилась в жителях сонного благополучного городка. Вскоре её начнут использовать по полной, умело вдохновлять и направлять...

Александр
ЛОГИНОВ.

(Продолжение. Начало в ОПОРЕ
за 29 сентября 2010 г.)

Перфекционисты

Для создания бренда Good Line потребовался не один год. Потому что бренд, в понимании моих собеседников, это не только яркий логотип и удачное имя. Это образы и ассоциации, которые рождаются у нас, потребителей, в голове. Лично мне на ум приходят такие образы: легкий, простой, общительный, веселый. Но за этой легкостью стоит огромный напряженный труд тех, кто эту компанию создал.

Good Line сегодня лидирует на рынке интернет-услуг: широкополосный доступ в Интернет для физических и юридических лиц, сервисная компьютерная служба, крупнейший в Кузбассе информационный портал A42. А в мае планируется запуск цифрового телевидения. На текущий момент в Кемерове клиентами компании являются более 50 тысяч абонентов, а в городах области, таких как Ленинск-Кузнецкий, Юрга и Белово, - порядка 10 тысяч.

Офисы Good Line оформлены в фирменных цветах - зеленом и оранжевом. И даже половину кабинета руководителей - Романа Жаворонкова и Дмитрия Осипова - занимают три огромных оранжевых дивана, а на стене красуются оранжевые часы. Напротив диванов - исчерченная маркерная доска. Здесь, по всей видимости, разрабатываются стратегические планы.

- Скажите, в чем секрет успеха вашего бизнеса?

Роман: - Мы старались реализовывать идею в том идеалистическом виде, в котором, как нам казалось, она должна быть. Мы не ориентировались на достаточно бедное в плане развития технологий кузбасское окружение. В первую очередь мы думали, как это должно быть в идеале. И смотрели на тот передовой опыт, который существовал в других городах. Мы посетили около десятка достаточно крупных провайдеров в разных городах. Везде удавалось найти что-то удачное.

С самого начала у нас работала сервисная служба. Не секрет, что в любой компании - провайдере развитый штат сервисной службы решает, как правило, только проблему подключения к Интернету. Для населения в массе компьютер остается сложной штукой, а Интернет плюс компьютер - вещь вдвойне сложная. Мы стали помогать абоненту, рядовому пользователю, справиться с компьютером. Решить, например, проблему с антивирусами. Хотя это не прибыль-

ИЗ ДОСЬЕ ОПОРЫ

Роман Викторович Жаворонков, исполнительный директор компании «Е-Лайт-Телеком» (торговая марка «Good Line»).

Родом из Кемерова. 33 года. Выпускник матафака КемГУ. Получил степень MBA, пройдя обучение по программе «Инновационный менеджмент» в Академии народного хозяйства при правительстве РФ.

Один из создателей и совладельцев кемеровской компании «Е-Лайт-Телеком» (дата официальной регистрации компании - 15 октября 2001 года).

На посту исполнительного директора - со дня основания компании.

Дмитрий Евгеньевич Осипов, заместитель исполнительного директора компании «Е-Лайт-Телеком» (торговая марка «Good Line»).

Родом из Кемерова. 32 года. Выпускник фармацевтического факультета КГМА и Президентской программы подготовки управленческих кадров (защитил проект «Реинжиниринг бизнес-процессов»).

Один из создателей и совладельцев компании «Е-Лайт-Телеком» (Кемерово). На должности заместителя исполнительного директора со дня основания компании.

но и чрезвычайно хлопотно, как любой сервис, связанный с обслуживанием большого количества клиентов. До сих пор многие операторы избегают связываться с этим. Мы долго не могли создать такой сервис, который устраивал бы нас полностью. Сейчас он работает на достаточно приличном уровне, мы собираемся и дальше его развивать.

- Расскажите про историю создания вашего бренда.

Роман: - Этому предшествовал технический этап, когда мы были заняты

построением сетей и пониманием того, как можно представлять услугу, по какой технологии это делать. Мы добивались, чтобы все железно работало. В то время у нашей компании был логотип синего цвета, этот цвет считается маркетинговым цветом технологий. Мы могли пойти по технократическому пути, но в какой-то момент поняли, что нужно потенциальному клиенту. А ему нужна простота.

Бренд Good Line появился на стадии, когда мы стали концентрироваться на продажах услуги. Массовый потребитель не хочет вникать в сложные технические спецификации, есть оптоволокно или нет. Домашний Интернет предназначен для развлечения. Человек пришел с работы, ему надо отдохнуть, посмотреть кино, зайти в социальные сети, открыть ICQ. Поэтому мы создали бренд, нацеленный на массовую аудиторию.

- А как появились логотип и название?

Дмитрий: - Сначала у нас было такое длинное ужасное название: «Е-Лайт-Телеком». Попробуйте придумать рекламный лозунг с таким названием! Нам потребовалось найти более простое и запоминающееся название. Придумали его следующим образом. Собрали сотрудников, устроили мозговой штурм. Так появился список из 25 названий, за лучшее голосовали сотрудники и абоненты. Была даже

объявлена денежная премия автору победившего названия. Большинство голосов было принято названием Good Line. Логотип - мультипликационные персонажи - разработали дизайнеры, а цвет мы выбрали самостоятельно. Нам хотелось получить яркий образ. Тогда таких в Кемерове ни у кого не было. Было бы неправильно сказать, что мы точно знали, что делали. Теперь, когда все получилось и получилось хорошо, можно дать логичное обоснование.

- А почему английские буквы?

Дмитрий: - Я же объяснил, как все было. Люди голосовали, поэтому ответ «потому что». Если говорить про текущий момент, то сейчас с брендом мы работаем по-взрослому. Тогда и сейчас - это большая разница. Можно сказать, идет эволюция. Сейчас у нас появилась оранжевая мебель, оранжевые часы и зеленый пол. Нельзя бренд создать за год, я думаю, ни одна компания не может этим похвастаться. Мы стали отчетливо понимать, как правильно работать с брендом, как его развивать. Линейно мы бренд не расширяем. То есть не пытаемся продвигать новые услуги под старым брендом. Good Line - это широкополосный доступ в Интернет. А полтора года назад мы стали заниматься кабельным телевидением. У нас уже 15 тысяч абонентов. Дальнейшее логичное развитие - это

цифровое телевидение, которое мы планируем продвигать под новым брендом: «Большое ТВ». Это будет вещание 100 тв-каналов. В «Большом ТВ» изображение на экране будет еще более качественным, чем в нашем кабельном телевидении. Ведь не секрет, что обычное телевидение (аналоговое) на телевизорах с диагональю от метра довольно часто сопровождается «помехами» и «шумами», которые видны очень явно. Для таких телевизоров необходимо цифровое вещание и картинка высокой четкости.

- А почему не стали развивать телевидение под брендом Good Line?

Дмитрий: - Я думаю, что любой профессиональный маркетолог скажет, что это плохо. Например, компания сотовой связи неплохого качества по высоким тарифам начинает оказывать услуги доступа в Интернет, а также подключает к телевидению. Просто обывателю непонятно: какое телевидение, если это оператор сотовой связи? Что они поняли в Интернете и тем более в телевидении? Лучше уж мы подключимся к тем, кто является в этом профессионалом. Хотя бренд сильнейший, все его знают. Почему бы еще что-нибудь не продавать под этим названием? Именно поэтому, когда мы занимаемся телевидением, это не Good Line, а Большое ТВ.

- И какой образ должен возникать у клиента,

когда он видит логотип нового бренда?

Дмитрий: - Образ большого телевизора. Этот бренд рассчитан на владельцев больших телевизоров с диагональю от метра.

- А как же большинство потребителей, которые имеют небольшие телевизоры?

Дмитрий: - Важно оказаться на рынке первыми. Когда мы десять лет назад начинали заниматься Интернетом, к нему подключались маргиналы, люди, которые казались всем немного странными. Но те, кто первым пришел на рынок, добились многого. Сейчас цифровое телевидение только зарождается, и больших телевизоров на самом деле не так много. А что будет через 10 лет?

- Скажите, а что зависит от удачного бренда в бизнесе?

Роман: - От бренда зависит первая половина успеха, другая половина - это технологии, эффективный менеджмент, профессионализм сотрудников. Повторюсь, успех нашего продукта в том, что мы ориентировались на лидеров и на собственное перфекционистское видение. Можно было обойтись и без создания собственной сервисной службы, продавать только доступ и все. Также можно было бы и повременить с созданием круглосуточной телефонной поддержки абонентов - Call-центра, однако мы занялись этим в первую очередь. И сейчас у нас лучший Call-центр в Кузбассе среди операторов широкополосного доступа. Когда можно было не вкладывать средства в дорогое самое современное оборудование, можно было немного подождать. Но мы решили, что услуга должна быть железной, непробиваемой. Мы последовательно вкладывали в это все деньги. Мы успели подумать об этом раньше. Услуга у нас надежная, сети созданы на уровне тех стандартов, на которых работают все серьезные операторы в стране. Мы вовремя успевали думать и почувствовать тренды, которые нужны потребителям. Нам казалось, что у оператора должны быть развлекательные ресурсы, и мы этим занимались. Опять же проект «A42» лидирует с большим отрывом. Помните, когда-то не было безлимитных тарифов? Их тоже мы ввели первыми в Кузбассе. Трафик был дорогой, оплата предоставления услуги считалась по мегабайтам, а у нас внутренние ресурсы стоили копейки или даже бесплатно. И это было ценно в свое время. В итоге, когда на рынок пришла конкуренция, а этот рынок сейчас стал очень конкурентным, мы чувствуем себя достаточно хорошо.

Лариса БАЗАРОВА.



День Good Line 19 марта 2011 г.