ХРОНОМЕТР

55 миллионов прибыли

Аукцион в городской администрации принес в бюджет дополнительно 27 миллионов рублей.

Долгие годы не решалась судьба здания по проспекту Ленина, 35: в нежилом помещении общей площадью 1376 кв. м до 1998 располагалась автоматическая телефонная станция. Помещение с муниципалитетом арендовало ОАО «Уралсвязьинформ», по истечении срока договора о здании «забыли». В 2004 году объект был впервые включен в программу приватизации муниципального имущества. В городскую администрацию на правах бывшего арендатора обратилось руководство ОАО «Уралсвязьинформ» с предложением выкупить помещение по остаточной стоимости. Цена, предложенная за бывшую АТС, составляла миллион триста тысяч рублей. Городские власти отказали потенциальному покупателю – предложенная сумма была несоизмеримо мала.

В прошлом году объект включили в программу приватизации повторно, здание оценили в 28 миллионов рублей и заложили их в бюджет нынешнего года. К моменту проведения торгов цены на жилые и нежилые помещения в городе резко взлетели, и лот сняли с аукциона. В этом году здание оценили повторно и обозначили стартовую цену 50 миллионов рублей. По результатам прошедших торгов нежилое помещение продано за 55 миллионов. Теперь «прибыль» городского бюджета пойдет на финансирование социально значимых объектов Магнитки: модернизацию пиковой котельной с заменой котла, капитальные ремонты спортзала школы № 23 и детсада № 83, также строительство физкультурно-оздоровительного комплекса в 114-м микрорайоне.

Лучший работодатель

Впервые на Южном Урале объявлен конкурс «Лучший работодатель в сфере малого бизнеса Челябинской области».

Его участниками станут местные частные предприниматели и представители малого бизнеса.

Главные условия для боссов – регистрация на территории Челябинской области, деятельность не менее двух лет, отсутствие долгов по налогам и прочим платежам в бюджеты всех уровней. Лучших работодателей будут выбирать по нескольким номинациям: в сфере производства, строительства, транспорта и связи; здравоохранения, культуры, социальных услуг; физкультуры, спорта, туризма; торговли, общепита и ЖКХ; права, бухучета, аудита, консалтинга. Как пояснил замминистра экономического развития Челябинской области Игорь Лашманов, при отборе кандидатов учтут количество созданных новых рабочих мест, размер и своевременность выплаты среднемесячной зарплаты работникам, производительность труда, социальные выплаты, организацию медобслуживания, гарантии и компенсации сотрудникам, затраты на повышение квалификации работников.

Приглашаем к «Жемчужине-2006»

Общественное движение «Я – женщина» совместно с Дворцом культуры металлургов имени С. Орджоникидзе ОАО «ММК» проводит отборочный тур общероссийского конкурса красоты **«Миссис Россия» «Жемчужина-2006»**.

Приглашаем на кастинг 20 октября в 18.00 в ДКМ имени С. Орджоникидзе (концертный зал) социально активных, творческих женщин в возрасте от 25 до 40, ростом не ниже 170 см, с параметрами приближенными к международным стандартам, имеющих детей.

Генеральный спонсор конкурса ОАО «ММК». При поддержке профсоюзного комитета ММК.

Дополнительную информацию можно получить по телефону 24-29-88 или в ДКМ имени С. Орджоникидзе (каб. 27, представительство «Красы России»).

Вниманию избирателей!

13 октября с 17.00 до 19.00 в общественной приемной депутата Законодательного собрания Челябинской области **С. Шепилова** (пр. Пушкина, 19, Дворец культуры и техники ОАО «ММК») прием ведет депутат ЗСО С. Шепилов. **Предварительная запись по телефону 24-82-98.**

Вниманию жителей и сотрудников милиции Магнитогорска!

18 октября с 11 до 13 часов в УВД Магнитогорска по адресу: ул. Строителей, 11 прием граждан и сотрудников милиции по личным вопросам будет проводить А. Н. Леонович, первый заместитель начальника ГУВД Челябинской области, генерал-майор милиции.

Предварительная запись на прием по телефону 29-88-26 с 10.00 до 12.00 в рабочие дни. На прием необходимо принести письменное заявление и его копию.

Депутаты не едят хлеб артистов

Секретарь политсовета местного отделения «Единой России» Александр Маструев против партийных карьеристов

Фото Евгения РУХМАЛЕВА.

– Александр Леонидович, только что в области и Магнитогорске прошли выборы. В пяти округах на выборах в Законодательное собрание и двух округах на дополнительных выборах в городское Собрание победили представители «Единой России». Есть ли у вас лично эйфория от таких результатов?

– Говорить о победе или эйфории в связи с итогами выборов не совсем уместно. Деятельность городского отделения «Единой России» не связана с решением глобальных вопросов, таких, например, как вступление России в ВТО или урегулирование отношений с другими странами. Мы, конечно, являемся проводниками партийной линии, но наши задачи намного приземленнее. Главная – обеспечить достойные условия жизни в Магнитогорске. Естественно, это забота не только «Единой России», но и руководителей комбината, города, депутатов городского Собрания. И речи нет о том, что кандидаты от «Единой России» – семи пядей во лбу. Нам не было особой нужды «накачивать мышцы», увеличивать количество «единороссов» – городское Собрание вполне работоспособно. Мы ставим задачу, чтоб депутатами становились люди, которые реально работают, а не популисты, времена которых прошли.

– «Единая Россия» регулярно побеждает на всех выборах, что налагает на партию особую ответственность: в случае возможных неудач пенять не на кого. Так есть ли смысл побеждать всегда и везде? Может, лучше разделить ответственность с другими политическими силами – коммунистами, ЛДПР или «Яблоком»?

– Да партийная принадлежность – не главное… Просто в нынешней ситуации необходимо единение сил на базе ведущей партии. Согласитесь, что демократия в России все еще не вышла из детского возраста. Что касается ответственности… За те решения, которые принимает городское Собрание, мне не стыдно. Они не идут вразрез с интересами жителей Магнитогорска.

– В декабре прошлого года «Единая Россия» ставила задачу создать в ЗСО самую крупную фракцию. Эта задача выполнена: в областном парламенте не наберется и десятка оппозиционеров. У наших соседей в Свердловской области по итогам последних выборов расклад иной: 41 процент голосов у «ЕР» и 38 процентов – у оппозиционных партий. Какая модель вам по душе и какой парламент более работоспособен?

– Не задумывались, почему раньше по телевидению было мало юмористических передач, а сейчас мы наблюдаем засилье юмористов? Такой уж у нас был парламент – артисты отдыхали. Приходили мы утром на работу и делились впечатлениями о том, кто вчера в Думе в очередной раз сострил. Шума было много, а дела мало. То же самое раньше происходило и у нас в городском Собрании. Сейчас на заседаниях пустых дискуссий нет. Со стороны наша работа выглядит не очень зрелищно, зато есть результат. А спорим, поверьте, очень много на заседаниях комиссий, где готовим итоговые документы. Знаю, что по такому же принципу работает и Законодательное собрание нашей области, где большинство мест принадлежит «Единой России». Я не против оппозиции, лишь бы ее представители шли в парламент работать, а не превращать заседания в говорильню и балаган, как это часто бывает.

– На последних выборах в ЗСО в Миассе и Златоусте мы видели, как выдвигались несколько кандидатов от «Единой России», что даже вылилось во внутрипартийные конфликты. Ту же картину наблюдали и в третьем округе Магнитогорска. Теперь, когда все позади и результат достигнут, можете объяснить, что за странная тактика?

– А нет ничего странного. Мы просто предоставили возможность молодым ребятам набраться опыта во время кампании. Эти выборы для них наверняка не последние. Считайте, что «Единая Россия» проверила в «боевых» условиях кадровый резерв.

– Прошедшая кампания была – не соскучишься: обилие кандидатов и взаимных жалоб, мелкие потасовки и листопад из листовок, которыми засорили городские улицы. Есть категория избирателей, которым хлеба не надо – скандал подавай. Лично вам по душе кампания спокойная и предсказуемая, но с малой явкой, как в 26-м округе, или скандальная, непредсказуемая, но популярная, как в 3-м?

– Мне понравилось, как проходила кампания в 26-м округе, где все было спокойно и не использовались грязные технологии. В 3-м округе, наоборот, испохабили все улицы, и неизвестно теперь, когда эта территория будет очищена от листовок. То, что водка в воскресенье текла там рекой, – не секрет. То, что в округе устраивали потасовки, не делает чести тем, кто с кулаками вел разъяснительную работу.

– На недавней пресс-конференции вы говорили о том, что кандидатов за загрязнение улиц надо жестко наказывать. Ясно, что законных норм для этого нет. Считаете ли вы, что городское Собрание, администрация и глава города должны принять соответствующие нормативные акты?

– Мы уже разговаривали по этому поводу с главой. У нас ведь не только предвыборные листовки расклеивают где попало. Приезжает новая цирковая программа или очередная поп-звезда – завешаны рекламой все столбы и заборы, но ответственности за это никто не несет. На ближайших заседаниях городское Собрание поставит этот вопрос.

– Один из лидеров «ЕР» Вячеслав Володин заявил недавно, что партия готова навести порядок на рынках. Как вы лично смотрите на реализацию этой директивы в Магнитогорске?

– В этом вопросе я не совсем согласен с партийным руководством. Не об этой проблеме, навеянной обострением российско-грузинских отношений, надо говорить. С наведением порядка мы чуть не наломали дров, начав преследовать людей по национальному признаку. Меня, как руководителя, отвечающего за кадровую политику на комбинате, больше волнует проблема безработицы и в то же время – нехватки рабочей силы. Ситуация такова, что мы не можем обойтись без привлечения приезжей рабочей силы. Вопрос этот очень сложный, и я противник того, чтоб махать шашкой. Труд людей, торгующих на рынке, не такой легкий, как кажется.

– Через год мы опробуем новую систему избрания депутатов Госдумы – только по партийным спискам. Усложнит ли она ведение агитационной работы? Легче представить избирателям кандидата-одиночку или список, где в качестве «локомотива» всем известное лицо?

– Голосование по партийным спискам хорошо тем, что позволило Магнитке увеличить количество депутатов, отстаивающих ее интересы. Проголосовали мы дружно за «Единую Россию» – получили восемь представителей в Законодательном собрании. По старой системе имели бы всего четыре. В Госдуму, при удачном раскладе, сможем выбрать до трех депутатов, хотя вести агитацию при новых правилах будет сложнее. Избиратели привыкли голосовать за личность, судить о кандидате не по программе, а по тому, например, как он выглядит.

Решения городского Собрания не идут вразрез с интересами магнитогорцев

– В городской партийной организации сейчас около тысячи членов. Насколько она должна быть массовой и к каким показателям вы стремитесь?

– Партия ставит задачу, чтоб количество членов партии составляло процент от числа избирателей. В Магнитогорске – это три тысячи. К установленному показателю мы стремимся, но никуда не спешим и абы кого не принимаем. Карьеристы нам не нужны.

– Вопрос по национальным проектам. Благодаря содействию «ЕР» в Магнитке появится ФОК, недавно о накопленном нами опыте положительно отозвался первый вице-премьер Дмитрий Медведев, на Госсовете о достижениях Магнитки доложили президенту. Выходит, все светло и прекрасно?

– Проблем очень много, и на их решение уйдет не один год. Мы в Магнитогорске занимались образованием, медициной, жильем до того, как в стране заговорили о национальных проектах. Стараемся брать все хорошее из прошлого и настоящего.

– Александр Леонидович, вы много занимаетесь молодежными делами: курируете экстремальные виды спорта, вас можно видеть в обществе байкеров… Это реализация молодежного направления в политике партии или движение души?

– Хорошо помню, как наше поколение в детстве было предоставлено самому себе и не знало, чем заняться: слонялись по стройкам да выясняли отношения. Молодежи надо найти применение своей энергии, и, если есть для этого возможности, почему бы не заняться ее досугом? Молодые люди все чаще прикладываются к горлышку и садятся на иглу. Пусть уж лучше реализуют себя в спортивном экстриме. Недавно мы проводили на «Малютке» фестиваль экстремальных видов спорта. Лично меня порадовало, что вокруг не было ни одной банки пива и не было видно, чтобы кто-то его пил…

Беседовал Дмитрий СКЛЯРОВ.

Крупная сеть аптек – гарантия подлинности лекарств!

Игорь ДУДНИК, директор сети аптек «Классика»: «Мы создаем аптеки для здоровых людей».

Аптечная сеть «Классика» появилась на магнитогорском рынке относительно недавно. Сегодня фарммаркеты под этим брендом уже хорошо известны покупателям. О том, какой должна быть настоящая «классическая» аптека, где продаются самые дешевые в городе медикаменты и, наконец, почему в аптеку можно и нужно ходить здоровым, нам рассказал директор аптечной сети «Классика» Игорь Дудник.

– Игорь Павлович, аптечная сеть «Классика» произвела своего рода революцию в фармбизнесе. В чем уникальность той концепции, которую вы предложили потребителям?

– «Классика» возникла более 10 лет назад в Челябинске и первое время развивалась как обычная аптечная сеть. Мы практически ничем не отличались от других аптек в городе. Но, поработав на рынке какое-то время, мы поняли, что необходимо в корне менять концепцию бизнеса. Как создать такую аптеку, чтобы нашими клиентами стали все жители города? Снизить цены. Первые три месяца сеть работала в убыток. Как показала практика, просто снижение цен большого прироста в товарообороте не дает. Необходимо провести рекламную кампанию, объяснив людям, почему мы так работаем, что это дает? В результате, за три месяца объемы продаж в сети выросли примерно в шесть раз. При этом цена на медикаменты были снижены вдвое. Так появился бренд «Аптека оптовых цен», который громко заявил о «Классике» как о недорогой аптечной сети. Сегодня мы занимаем доминирующее положение (40%) на розничном фармацевтическом рынке.

Сравнив свою сеть с успешными российскими операторами, мы поняли, что создали довольно эффективную бизнес-модель, которая может быть конкурентоспособна на любом рынке. Поэтому было принято решение идти в другие города, развивать «Классику» как национальную сеть. Первым городом, который мы выбрали, стал Магнитогорск. В декабре 2005 года здесь открылась первая аптека «Классика». Сегодня в городе работает шесть фарммаркетов под этим брендом. Думаю, что в течение ближайшего года число наших аптек в Магнитогорске достигнет 15.

– Если я правильно поняла, то сегодня цены на медикаменты в «Аптеке оптовых цен» самые низкие в городе?

– Именно так. Начнем с того, что сеть аптек «Классика» имеет, как правило, две цены на один препарат. Первая – это цена «Аптеки оптовых цен». Вторая – это розничная цена, по которой препараты продаются в обычных аптеках «Классика». Как правило, «Аптек оптовых цен» несколько меньше, чем обычных фарммаркетов. Их число не превышает одну, две – на район. Как вы сами сказали, цель такой аптеки – предложить покупателю минимальную цену на препарат в городе. Мы следим за тем, чтобы 97 из 100 процентов препаратов у нас стоили дешевле, чем в любой другой аптеке города. Наценка на лекарства в этом случае составляет не более 10 процентов от цены закупа. Не секрет, что есть категория людей, для которых фактор цены является решающим. Они всегда могут приехать к нам, зная, что смогут приобрести самые дешевые лекарства. Поверьте, экономия может быть довольно существенной. В случае, если курс лечения довольно продолжительный либо требуются дорогостоящие препараты, она может составить 1000–2000 рублей. В настоящее время в Магнитогорске работает одна «Аптека оптовых цен «Классика». Она расположена по адресу: улица Октябрьская, 2.

Кроме того, мы следим за тем, чтобы цены на лекарства в наших обычных аптеках также были конкурентоспособными – в них наценка на препараты не превышает 20 процентов. А для постоянных покупателей разработана специальная дисконтная программа. Сделав покупку на определенную сумму, человек получает карточку постоянного клиента, которая позволяет получать пятипроцентную скидку на все товары аптечной сети.

– Давайте теперь поговорим о формате «Классики». Согласитесь, аптека сама по себе – довольно консервативная структура. Как вы рискнули ее реформировать?

– Все очень просто. В свое время, «Классика» была первой аптечной сетью, которая предложила покупателям уникальный формат – фарммаркета, т.е. аптеки, работающей по системе самообслуживания. Снизив цены на лекарства, мы смогли сохранить стиль дорогой аптеки. Наши фарммаркеты, как правило, имеют большую площадь торгового зала, мы делаем качественный ремонт и используем дорогое оборудование. За счет этого аптеки приобретают красивую внешнюю эстетику. Скажу больше, «Классика» – это не просто аптека, это магазин. Мы никогда не стремимся быть аптекой у дома, как это делают другие аптечные сети в Магнитогорске, а приносим на рынок другую услугу. Наша задача сделать так, чтобы покупатели съезжались именно сюда, потому что здесь их лучше обслужат, здесь больше выбор товара, здесь работают профессиональные консультанты и т.д. Мы даем людям возможность получить удовольствие от покупок, совершив небольшой шопинг. В этом и состоит уникальность нашего формата.

Что касается консерватизма, то для нас он в первую очередь связан с таким понятием, как качество, а не цена. Как я уже сказал, «Классика» – крупнейшая в регионе аптечная сеть. Для нас очень важна наша репутация. Поэтому мы никогда не пойдем на какие-либо сделки с серым импортом. Поверьте, экономический эффект от операции по закупу недоброкачественных лекарств не сравним с теми деньгами, в которые мы оцениваем нашу репутацию на этом рынке. Поэтому нам нет смысла продавать в нашей сети некачественный товар. Кроме того, благодаря большим объемам продаж у нас есть возможность влиять на сбытовую политику национальных оптовых операторов, торгующих медикаментами, и иметь достаточно низкие входные цены. Фактически у нас есть возможность приобретать качественную продукцию за те же деньги, за которые другие могут купить только «серый» товар. Безусловно, мы понимаем, что потенциально возможность попадания в продажу «серых таблеток» существует. Поэтому ищем дополнительные пути, чтобы защитить себя и своих покупателей от серого импорта. В первую очередь, это добровольная сертификация товара. Специальная лаборатория в Челябинской области проводит проверки на наличие у данной группы медикаментов сертификата. Как правило, это происходит еще на этапе закупа медикаментов, до того как некачественные препараты могут попасть на прилавки магазинов.

– Расскажите, как появился ваш лозунг «Классика – больше чем аптека». Какой смысл вы в него вкладываете?

– Создавая проект сети аптечной сети «Классика», мы понимали, что нам в первую очередь необходимо изменить стереотипное восприятие аптеки как таковой. Ведь не секрет, что большинство людей привыкли приходить в аптеку тогда, когда им плохо, а не для того чтобы просто лишний раз позаботиться о себе, своем здоровье, внешней красоте и т.д. Вот почему мы с самого начала пытались создавать аптеку, которая в большей степени ориентирована на здоровых людей и содержит большое количество товаров для здоровья. Так появился лозунг «Аптека «Классика» – больше, чем аптека». Сегодня мы всячески стараемся его поддерживать. Наши покупатели знают, что в «Классике», помимо медикаментов, можно купить и такие привычные товары, как зубная паста, мыло, шампунь, подарок любимому человеку, ребенку или коллеге. И надо сказать, что направление сопутствующих товаров растет опережающими темпами по сравнению с медикаментами. Если рынок медикаментов – величина постоянная, то в сегменте сопутствующих товаров у нас есть колоссальные возможности по росту продаж. Там доля нашего рынка не так велика, потому что подобной продукцией торгует любой супермаркет, рынок и т.д. Но мы даем возможность людям делать такие покупки у нас. Причем традиционно доверие к аптеке более высокое. Ведь без сертификатов ни один товар попасть на полки не может в принципе.

– Широкий ассортимент, низкие цены… Согласитесь, что есть еще одно слагаемое, без которого сложно завоевать расположение покупателя – внимательный и профессиональный персонал. Какие требования вы предъявляете к персоналу, работающему в аптеке?

– Собственно говоря, это не наши требования, а требования законодательства, которые мы обязаны соблюдать. Прежде всего, люди работающие за первым столом – фармацевты и провизоры – обязательно должны иметь высшее фармацевтическое образование. Кроме того, эти специалисты обязаны проходить периодическое обучение, получая право на продолжение работы в фармацевтической отрасли.

Что касается аптечной сети «Классика», то помимо обязательной программы, специально для персонала в рамках компании создан учебный центр. Мы привлекаем специалистов, которые читают для наших сотрудников лекции. Их посещение обязательно. Два раза в месяц девять месяцев в году каждый специалист проходит техучебу. Это позволяет постоянно повышать профессиональный уровень наших провизоров-фармацевтов, дабы они могли давать более профессиональные консультации покупателям.

– В компании, ориентированной прежде всего на клиента, другие формы сервиса для покупателей предусмотрены?

– Конечно. Мы постоянно работаем над повышением качества обслуживания. К примеру, в крупных аптеках стараемся создать специальную справочную службу. Как правило, это врач, который может проконсультировать покупателя по вопросам применения того или иного препарата, его фармакологическим свойствам. Кроме того, по вашему требованию специалист справочной службы может предоставить информацию о наличии препарата в продаже и ценах на них в любой аптеке «Классика». Кстати, такая служба уже начала работать в нашей аптеке в Магнитогорске по улице Ленина, 18.

Ольга АФАНАСЬЕВА.

PR

Утренние «пробки»

СИТУАЦИЯ

Начало десятого дня октября превратилось для многих автолюбителей в кошмар: около восьми утра на Южном переходе и Казачьей переправе – главных связующих правобережной части города и левого берега – образовались громадные «пробки».

После ремонта открылась северная часть Казачьей переправы: казалось бы, теперь пробки здесь исключены. Получилось наоборот. Ситуацию, сложившуюся на дорогах города в это утро, комментирует **старший инспектор по пропаганде ГИБДД Магнитогорска Федор СУМАРОКОВСКИЙ:**

– Одно из приоритетных направлений федеральных, областных и городских программ обеспечения безопасности дорожного движения – организация транспортных потоков, ремонт и строительство дорог. В этом отношении Магнитогорск в числе лидеров: строят новые дороги, ремонтируют старые. Но главной бедой стало пренебрежение водителями элементарных норм ПДД. Водитель «ГАЗели», движущейся от шоссе Космонавтов в сторону правобережья, не знал, как он объяснил позже, что северная сторона Казачьей переправы открыта для движения. Не обнаружив знаков о закрытии проезжей части, водитель, ничуть не сомневаясь, направил автомобиль по полосе встречного движения. Водители сигналили ему фарами, без труда можно было заметить, что вся проезжая часть моста открыта для движения. В результате – столкновение со встречной машиной. Дальше – как в домино – еще шесть разогнавшихся автомобилей сталкиваются в этой аварии, образуя затор по обеим полосам движения.

В это же время на Южном переходе водитель, решив, что его внедорожник «Шевроле-Нива» способен преодолеть любое препятствие, попытался пересечь трамвайное полотно и столкнулся со встречной «шестеркой». В результате ДТП остановилось трамвайное движение, столкнулось несколько автомобилей, образовалась «пробка». Положение усугубилось тем, что эвакуатор не смог добраться до места аварии. Сотрудники Госавтоинспекции попытались перетащить автомобиль вручную – на это потребовалось много времени. «Пробка» тем временем превратилась в многокилометровый затор…

Как сообщили в ГИБДД, обошлось без жертв. По факту ЧП проведут служебную проверку и сформируют оргвыводы для служб города, ответственных за предотвращение подобных ситуаций.

Михаил СКУРИДИН.

Лицензия ФСФР России на осуществление брокерской деятельности №074-06851-100000 от 15.07.03г.
МИЛКОМ-ИНВЕСТ
Тел.: (351) 251-26-77 251-29-56 269-58-40
Покупает акции
ОАО "ЧТПЗ"
ОАО "Челябинский цинковый завод"
ЗАО "Уралмостострой"
ОАО "Трест "Связьстрой-5"
ОАО "Челябэнерго"
ОАО "Копейский машиностроительный завод"