



Выходит при поддержке Кузбасской торгово-промышленной палаты, ООО «Кузбассрегионгаз».

бизнес и общество

экспресс – опрос

Медаль – на грудь, премию – детскому дому

Ко всем наградам полагалась премия, но предприниматели тут же, на губернаторском приеме, сообщили, что решили передать ее в Вознесенский детский дом Яйского района, где под опекой государства растут 25 детей, оставшихся без родительской заботы и любви.

Сумма получилась немалая – более 150 тысяч рублей. На эти деньги были закуплены телевизор, домашний кинотеатр, видеокамера, фотоаппарат, профессиональные микрофоны, медицинское оборудование для инвалидий и физиолечения, заказаны двухъярусные кровати. Детдом в Вознесенке обеспечен теперь по последнему слову техники – бытовой и медицинской.

Отпраздновать это событие вместе с детьми все предприниматели, передавшие свою премию детдому, естественно, не смогли. Но детскую радость это не омрачило. Тем более, что немногочисленные гости привезли с собой фрукты, конфеты и большущий торт. За чапитием торт этот был дружно съеден.

Но дружеский визит предпринимателей в Вознесенку будет долго вспоминать не только воспитанники детского дома. Узнав о том, что в сельской школе нет даже магнитофона, Ирина Усеник (главбух фирмы «Дарница», г. Анжеро-Судженск) и Степан Давтян (предприниматель, депутат Киселевского городского Совета), не сговариваясь, решили тут же исправить это неравенство. Передав свои личные деньги учителям, они попросили купить их для школы «что-нибудь музыкальное».

Первый день предпринимателя в Кузбассе был отмечен «Фейерверком» наград. На губернаторском приеме в честь этого праздника лучшим из лучших представителей малого бизнеса вручили, помимо уже известных медалей «За особый вклад в развитие Кузбасса», «За служение Кузбассу», «За веру и добро», Почетных грамот администрации Кемеровской области, и новые награды – медали «За бизнес во имя процветания». Их выпуск был специально приурочен к этому празднику. Новая медаль изготовлена из серебра высшей пробы с рельефным позолоченным изображением контура территории Кемеровской области и зажженного факела. Место расположения областного центра отмечено кристаллом александрита.

В новый год – с новыми товарами и услугами

Как начали 2005 год предприниматели областного центра, чем они планируют порадовать кемеровчан и, естественно, себя?

Сергей ЗАЛЬЦМАН, директор системы «Айболит: ремонт и пошив одежды»: - Мы на швейном рынке Кемерова четвертый год – подгоняем под нужный размер новую одежду, реставрируем старую, заменяя при этом воротники, подклады, замки, кнопки. Начинать с одного приемного пункта по соседству с вещевым рынком «Октябрьский». Через два года открыли второй - в микрорайоне «Радуга». Заметил, что в приемный пункт на проспекте Ленина зачастили жители Южного. Заказ приемишь, приглашаешь на примерку – отказываются: «Нам до вас ехать далеко!» Ну почему бы на Южном приемный пункт не открыть? В декабре прошлого года наш «Айболит» появился и в этом районе города.

Расширили мы не только свои площади. В прошлом году ввели в перечень услуг покраску кожи – плащей, курток из гладкой кожи черного и коричневого цвета. Даже сумки, кепки красим.

В этом году мы решили освободить горожан от необходимости самим посещать приемный пункт. «Айболит» может приехать к кемеровчанам домой - принять заказ, сделать примерку, доставить готовое изделие.

В первых рекламных открытках я уверенно писал: «Айболит» - любой ремонт любой одежды». Подразумевая: «кроме трикотажной». Но за эти годы трикотажные ателье позакрывались, а трикотажных вещей стало достаточно много. Их нужно укорачивать, ушивать и т.д. Люди приходят с такими заказами в «Айболит», а мы им отказываем, потому что нет необходимого оборудования, а как попало делать не хочется. Но в наших ближайших планах – покупка оборудования, которое позволит работать с трикотажными вещами. Надеюсь, что в начале нынешнего лета «Айболит» начнет принимать первые заказы на ремонт и реставрацию такой одежды.

Мой прогноз на 2005-й: рекламу, в первую очередь наружную, ждут интересные качественные изменения. Это позволит активнее пополнять муниципальные и областной бюджеты и развивать наши предприятия.

Константин КРЕКНИН, генеральный директор рекламной группы «Красная Горка», председатель гильдии рекламистов Кузбасса Кузбасской торгово-промышленной палаты, депутат Кемеровского городского Совета народных депутатов: - Задачи наступившего года проистекают из итогов ушедшего. Наша рекламная группа «Красная Горка» за год своего существования сумела выйти на лидирующие позиции и по наружной рекламе, и по промоушн-акциям. Открыли представительство в Новокузнецке, всего в сфере наших интересов двенадцать городов и районов области.

Одним из главных событий 2004-го стало создание профессионального сообщества – гильдии рекламистов Кузбасса КТПП, куда вошли почти все ведущие операторы наружной рекламы Кемерова. Силу нового цехового сообщества мы испытали в крайне острой полемике с областной законодательной властью, которая впервые приняла решение о распространении единого налога на вмененный доход на наружную рекламу. Это революционное решение завершилось нормальным компромиссом. Удалось достичь приемлемого решения по платежам за наружную рекламу и с администрацией областного центра. Конечно, здесь нет прямой зависимости, но вклад рекламных агентств в праздничное оформление областного центра кемеровчане не могли не отметить.

К 60-летию победы и Дню шахтера у рекламистов очень много работы. Сделать ее качественно, порадовать земляков – одна из главных задач. Следует упорядочить комплекс вопросов, связанных с распространением социальной наружной рекламы. С января наши потери с одной стороны рекламного щита с соцрекламой достигнут 15000 рублей. Сейчас в областном Совете народных депутатов лежит наше предложение по изменению одного из областных законов.

Мой прогноз на 2005-й: рекламу, в первую очередь наружную, ждут интересные качественные изменения. Это позволит активнее пополнять муниципальные и областной бюджеты и развивать наши предприятия.

Сергей КАТКОВ, предприниматель: - Новый год начался для работников нашего небольшого гончарно-керамического производства с приятной вестью: нашей продукцией заинтересовались в Торговом доме «Сибирская керамика» в Новосибирске, предложили выставить там свою коллекцию. Творчество наших мастеров получает все более широкое признание. Они пользуются большим спросом в гончарных салонах Красноярска и Томска. И это не случайно.

У нас все изделия ручной работы. Самая массовая продукция мастерской – терракотовые горшки выходят с гончарного круга. Отличаются они и росписью. Никакого предварительного нанесения рисунка – его вырезают на сырой глине. И глазурью мы рисунки не покрываем. Наши горшки из чистой глины, они «дышат» воздухом. Потому-то знатоки предпочитают наши гончарные изделия литью.

Но удовлетворить все заявки (а их число растет, недавно пришли даже из Польши и Германии) мы не можем. Более того, в марте вообще можем оказаться на улице. У здания АБК шахты «Бутовская», где располагался бизнес-инкубатор №2, в котором мы арендовали несколько помещений, появился новый собственник. Узнали об этом не вчера - администрация города предупредила всех обитателей АБК заранее. В комитете по управлению муниципальным имуществом, правда, пообещали продать нам помещение неподалеку (как-никак, а в цехе работает в основном молодежь с Бутовки). Мы там уже ремонтные работы провели. Но оказалось – напрасно старались: это помещение будет выставлено на торги. На аукционе цена его может так взлететь! А нам еще не все по карману.

Так что ничего пока хорошего кемеровчанам пообещать не могу. Да и мало кто из них нашу продукцию знает. В Кемерове только в нескольких цветочных магазинах ее брали под реализацию. Больше в родном городе мы никому не были интересны.

лидеры

Одним из первых в Кузбассе медалью «За бизнес во имя процветания» был награжден междуреченский предприниматель Геннадий Гусев. Гусев действительно заслужил именно эту награду. Потому что Геннадий Павлович не только поставил на ноги и развил свое собственное дело, он помогает сделать бизнес цивилизованным своим начинающим коллегам. При этом Гусев уверен: «Кого поощряем, тот и развивается», а в итоге цивилизованные услуги получают жители Междуреченска. Что и как делает для этого Александр Гусев, читайте на 3-й странице **ОПОРЫ**. Фото Юрия Мальцева.



Новая прописка бизнес-инкубатора

Кемеровский бизнес-инкубатор № 2 переезжает из административно-бытового корпуса бывшей шахты «Бутовская» в центр города - в здание бывшего муниципального банно-прачечного предприятия «Фея». Здание это, несмотря на старость, добротное, но требует капитального ремонта. Производить его новый собственник - муниципальный фонд поддержки малого предпринимательства будет не только за счет

собственных средств - 500 тысяч рублей на эти цели выделила городская администрация. Новая прописка повлияет и на профиль бизнес-инкубатора №2 - предпочтение здесь будет отдано инновационному бизнесу. Фонд поддержки малого предпринимательства объявил конкурс инновационных проектов, чьи авторы хотели бы начать его в новом бизнес-инкубаторе.

В живописном сосновом бору вблизи деревни Журавлево Кемеровского района накануне Нового года открылась первая в Кузбассе гостиница, претендующая на категорию «четыре звезды», — парк-отель «Грааль».

В эти же предновогодние дни принял первых посетителей и открытий при гостинице трактир «Вечный зов».

Неожиданный интерес к гостиничному бизнесу кемеровский предприниматель Александр Герман объяснил очень просто: надоело мучиться с устройством на ночлег приезжающих на деловые встречи партнеров по бизнесу.

Удовлетворить запросы людей, избалованных гостиничным сервисом не только российских столиц, но и Европы, в Кемерове до сих пор было практически невозможно. Из ведомственных только гостиница «Азота», где на поселение каждого гостя нужно личное разрешение гендиректора, — вот и все, по мнению Германа, возможности принять партнеров по бизнесу. С организацией их питания почти те же проблемы: ресторанов, где можно поесть без проблем сначала с обслуживающим персоналом, а позднее — с желудком, — раз, два и обчелся.

И вот идея Александра Германа открыть в Кемерове отель бизнес-класса обрела реальные черты.

Если театр начинается с вешалки, то загородный парк-отель «Грааль» начинается с хорошо очищенной от снега дороги, уходящей от

ИМЯ В БИЗНЕСЕ

«Четыре звезды» для бизнес — партнеров

оживленной трассы вглубь соснового бора. Неожиданно возникает прямо-таки ожившая рождественская открытка — за чугунной решеткой, в глубине парка, освещенного огнями старинных уличных фонарей, очертания необыкновенной красоты дома с заиндевевшими от внутреннего тепла большими окнами, с санями у подъезда, из которых, кажется, только что сейчас выпрягли лошадей... Пока делаешь несколько шагов от машины до парадного входа в отель, вдыхая полной грудью морозный воздух, насыщенный хвойным духом, просто физически ощущаешь, как слетает с твоих плеч весь груз дневных забот... А посидев в трактире «Вечный зов» и выйдя снова на крыльцо парадного подъезда, понимаешь, что совсем не хочешь покидать этот уютный, приветливый дом. И охотно веришь директору отеля Любови Бобровой, что со дня открытия номера люкс здесь не пустовали ни одного дня.

Хотя парк-отель «Грааль» еще не получил сертификат, подтверждающий категорию «четыре звезды», его директор Любовь Ивановна уверена, что это событие не за горами. Все новые требования департамента туризма Минэкономразвития, вышедшие в прошлом году, здесь не просто постарались учесть, а выполнить на высоком уровне. И это уже оценили первые посетители «Грааля».

Этот загородный отель может принять одновременно только 40 человек. Но зато их ожидает масса удобств, в том числе связь с Интернетом и сейф, обязательными атрибутами гостиницы категории «четыре звезды». Что уж говорить о таких мелочах, как индивидуальная установка микроклимата, дорогая косметика в ванной комнате и удобная парковка на огороженной и охраняемой территории?

Скоро лифт унесет на третий этаж первого постоянного пент-хауса — самого комфортабельного номера отеля. В нем заканчиваются последние приготовления к приему самых дорогих (в прямом и переносном смысле этого слова) гостей. Кстати, обслуживает гостей парк-отеля «Грааль» специально обученный персонал, у которого, несмотря на юный возраст, высшее образование и знание иностранных языков.

К атрибутам высококлассного сервиса в отелях категории «четыре звезды» относятся конференц-зал и ресторан. Есть они и в «Граале». Но если в конференц-зале завершаются работы по оснащению его самыми современными техническими средствами, то трактир «Вечный зов» уже обрел постоянных посетителей. И во многом благодаря своему томскому «происхождению». Дело в том, что открыть ресторан при своем отеле кемеровчанин Александр Герман пригласил томского ре-

сторатора Владимира Бурковского.

— Почему ваш выбор пал именно на него? — поинтересовалась я у Александра Ивановича.

— Потому что я много езжу по Сибири и знаю, что лучше кухни, чем у Бурковского, нигде нет. Его повара и кондитеры лидируют во всех российских конкурсах.

— Но у Бурковского в Томске два разноплановых ресторана, мало уступающих друг другу в известности — «Славянский базар» и «Вечный зов». Почему вы выбрали русский трактир, а не европейский ресторан?

— Потому что видел, что мои партнеры, оказавшись здесь, предпочитают дорогим, изысканным винам и закускам европейской кухни сибирскую водку и соленые грибочки...

Фото Федора Баранова.

P.S. О том, какие возможности для проведения отдыха в спокойной и приватной обстановке предоставляет своим гостям парк-отель «Грааль», что и как для этого делают и планируют сделать кемеровский бизнесмен Александр Герман и томский ресторатор Владимир Бурковский, читайте в следующем номере ОПОРЫ. Кстати, тогда же вы узнаете, что обозначает это таинственное имя «Грааль», почему гостиница называется «парк-отель» и как ее хозяева собираются оправдать это название.



Дорогу осилит идущий

Этой оптимистической фразой закончил свой короткий рассказ о семье предпринимателей Кашириных и.о. главы администрации Крапивинского района Виктор Адольф. Любови Кашириной в 2003 году районная администрация продала акции Крапивинского молочного завода, точнее, бывшего завода, потому что к тому времени предприятие это не только совсем покинуло молочный рынок, а попросту развалилось. Низовые его звенья — в Панфилово и Борисове — давно превратились в пункты сбора молока для кемеровских переработчиков — компаний-собственников известных торговых марок «Солти» и «Скоморошка». Сбором молока у односельчан не один год занималась и Любовь Александровна Каширина. На путь предпринимательства Каширину — медицинского работника с 20-летним стажем — вывела сама жизнь. Когда травмировался муж, Любовь Александровна работала дежурной медсестрой.

— В ночь надо было уйти, ребенка одного оставить, а ему — 11 лет, малой, чтобы утром подняться и пойти в школу. Я вынуждена была рассчитывать из больницы и перешла в комбинат бытового обслуживания. Приемщицей работала. Прекрасно работала — получала награды, — не без улыбки вспоминает о том безоблачном времени Любовь Александровна. — Потом из КБО перешла в заготовконтур. А когда все стало рушиться, невыплаты зарплаты начались, мы со старшим сыном (выпускником КемТИППа, «холодильщиком») организовали свое дело. Начинать с заготовки мяса. «Газик» самосвалный был у нас. Сдавали мясо в Кемерово — детским садикам Центрального района. А когда совхозы стали ликвидироваться, на пай моему мужу достался молоковозик — занялись молочком. Сначала без регистрации два года работали, а с 1998-го уже официально...

Но легализация этого бизнеса не спасла Кашириных от главной проблемы. — Вот останется молочко — не продали, куда его? На пол выливать — не годится, мы за него денежки заплатили. А переработать в домашних условиях такое количество сепаратором — не получается, — по-простому объяснила ее суть Любовь Александровна. И на одном из семейных советов (к тому времени младший сын Кашириной Сергей окончил сельхозинститут, получил диплом инженера-механика, и в семье стало три предпринимателя) приняла рискованное решение — попытаться наладить переработку молока на бывшем Крапивинском молокозаводе. В администрации района это решение Кашириных не сразу, но поддержали — и не толь-

ко снизили продажную стоимость акций простаивающего предприятия, но и помогли получить кредит в государственном фонде поддержки малого предпринимательства Кемеровской области.

— Фонд тоже пошел нам на встречу — сейчас пока проценты платим, а основной долг начнем гасить с мая, — добавляет Любовь Александровна. — За счет кредита линию фасовки купили, счетчики, гомогенизатор, сепаратор... Средства фонда целевые, их никуда больше потратить нельзя, а мы же восстанавливаем завод практически за свой счет...

«Производственная» площадь завода — тысяча квадратных метров.

— Сейчас хотя бы половиночку отремонтировать. Мы много чего сделали, и еще много надо делать, — вздыхает она и признается, что хочет заглянуть в открытую в райцентре общественную приемную Тулеева, попросить Амана Гумировича, чтобы разрешил нам начать гасить кредит, когда мы начнем работать. Если можно. Если нет, тогда, конечно, будем исполнять договор с фондом, чтобы не опорочить себя...

— Завод был в плачевном состоянии, — подтверждает и.о. главы районной администрации Виктор Адольф. — На сегодня Каширины уже отремонтировали кровлю, заменили окна, двери, системы тепло- и водоснабжения, произвели внутренний ремонт помещений — приемки, офиса, лаборатории, построили новую котельную, смонтировали новый компрессор и новый пастеризатор, очиститель молока. К марту планируют сертифицировать всю продукцию.

— Почему администрация поддержала Кашириных? — переспра-

шивает Виктор Альбертович. — Нам важно, чтобы капиталы наших предпринимателей крутились у нас в районе. Важно, чтобы росло число предприятий, которые занимаются закупом молока в частном секторе (пока это делает один «Мучкап» — кооператив, созданный по программе ТАСИС). Но мы надеемся еще и на, что восстановленный Кашириными молокозавод будет работать на социальную сферу района — всю его молочную продукцию будем брать для детского дома, дома ветеранов и других социально значимых объектов. У нашего «Арго» продукция будет на 10-15% дешевле, чем у «Солти» и «Скоморошки». Кемеровчане же включают в цену и транспортные расходы.

«Арго» — это новое имя старого Крапивинского молочного завода. «Миф, который должен стать реальностью», — объясняет суть названия, данного учредителями, исполнительный директор ООО «Арго» Поль Окунев. 24-летнего менеджера с дипломом Кемеровского института Российского государственного торгово-экономического университета, похоже, мало пугает обилие игроков на молочном рынке Кузбасса, куда он должен в этом году вывести свое предприятие: «У нас завод маленький — больше внимания будем уделять качеству».

И все-таки проблемы наемного менеджера, которому предстоит к концу весны вывести «на линейку готовности» производство мощностью пока 3 тонны молока в сутки, несопоставимы с проблемами собственников ООО «Арго». Пытаясь впредь обеспечить бесперебойное снабжение этого производства сырьем, Каширины ре-

шили купить в Поперечке, точнее, бывшем СПК «Каменское», распродававшем свое имущество, молочное стадо в 140 голов и землю в придачу, чтобы обеспечить корм для стада.

— Вот когда разобьешь лоб, тогда поймешь, что не все продумал, — с горечью признается глава предпринимательской семьи Любови Александровны. — Надо было если брать, то все хозяйство. А сейчас у нас ни сушилки нет, ни склада — даже если вырастим зерно, осенью не знаем, куда ссыпать. В прошлом году попросились в «Шевели». Директор совхоза Владимир Николаевич Кутергин, дай бог ему здоровья, пошел нам навстречу, подсушил наше зерно и взял его на хранение...

— Как дальше будете выкручиваться?

— Просили в администрации, чтобы дали нам Междугорку (это совхоз «Крапивинский») с ее материальной базой — сушилкой, складами. Не дают: молодые, говорят, мы, неопытные — не получится! А то не понимают, что у нас сейчас, с этим хозяйством — раз нет склада и негде зерно посушить — однозначно ничего не получится, как бы мы ни старались. Я уже ходила к главе администрации — отказываться от этого хозяйства, он ни в какую.

— Проблем там сегодня, конечно, много, — услышала и от и.о. главы Крапивинского района Виктора Адольфа. Однако закончил он свое повествование о семье предпринимателей Кашириных, упорно пытающихся восстановить маленькую часть развалившегося общерайонного хозяйства, вполне оптимистично: «Но дорогу осилит идущий».

Вера КАРЗОВА.

Что поощряем, то и развивается

Татьяна Злобина до того, как стать предпринимателем, окончила вуз, поработала бухгалтером. А еще имела за плечами специальность портного. У нее возникла идея открыть новое предприятие, но заниматься не индивидуальным пошивом, а массовым. Только вот без изучения конъюнктуры рынка наверняка промахнешься. Татьяна сделала ставку на спецодежду. Со своими идеями пришла к опытному междуреченскому предпринимателю Александру Гусеву. Он выделил помещение и помог приобрести машины.

Начинали в маленьком помещении, с двух швейных машинок. Шили спецодежду и верхонки. После двух лет работы при поддержке Гусева сумели приобрести ленточную раскройную машину, которая используется только на швейных фабриках, и освоили поточное производство.

— Теперь у нас 16 швейных машин, а это значит, создано 16 новых рабочих мест, и мы работаем как мини-фабрика, — говорит Татьяна Злобина.

Зарплата у швей стабильно держится в пределах трех-пяти тысяч рублей. Разросшемуся швейному цеху предоставлено новое, более просторное помещение со складом. Шьют женщины теперь не только красивую спецодежду с логотипами городских предприятий, но и спортивные костюмы для детских и взрослых команд. Заказов очень много — цена и сроки устраивают заказчиков. А к убавлению города каждому предприятию хочется похвастаться красивой спецодеждой. Вот спортивные ярко-синие костюмы для юных хоккеистов команды «Вымпел», в комплект входит и бейсболка с надписью «Междуреченск». Ткань хорошего качества, шито аккуратно.

У Татьяны Злобиной — новые идеи. Недавно на оптовом складе она нашла очень красивую ткань для постельного белья. Теперь шитье ее цехом комплекты поступили в продажу в магазины города. А молодой предприниматель уже мечтает взять кредит и приобрести вышивальное оборудование, которое позволит расширить ассортимент:

— Мы сейчас логотипы наносим методом шелкографии, и они со временем стираются. Вышивка же позволит сделать их более качественными и современными.

Татьяна Злобина — одна из тех многих начинающих предпринимателей, которым в начале пути протянул руку помощи Александр Гусев. Свообразный бизнес-инкубатор развивается сегодня в Междуреченске на базе ЗАО «Ресурс».

Александр Павлович Гусев — личность, известная в предпринимательских кругах Кузбасса. Руководимая им фирма «Сибстар» уже давно и крепко стоит на ногах. Шесть лет назад Гусев и его партнеры по бизнесу Александр Маргулис и Сергей Притков учредили новую фирму — ЗАО «Ресурс», взяв в аренду более 12 тысяч квадратных метров земли, даже не земли, а болота, и решили построить на этом месте станцию техобслуживания. Свой бизнес они развивают в нескольких направлениях: деревообработка, автосервис, торговля, строительство.

Сегодня тут мало что напоминает бывший пустырь. Построено главное здание и несколько боксов. Работают цех металлообработки и сайдинга, швейная мастерская, а в составе станции техобслуживания несколько предпринимателей без образования юридического лица выполняют самые

Настоящий бизнес-инкубатор создан на базе своего частного предприятия междуреченский предприниматель Александр Гусев. Он не просто сдает в аренду площади своего предприятия начинающим предпринимателям, а способствует их становлению, учит их видеть перспективу и выживать в условиях конкуренции.



Татьяна Злобина и Наталья Кубанцева с продукцией швейного цеха.

разнообразные услуги — от регулировки развала-схождения до сложнейшего ремонта ходовой части и покраски машин. Девять арендаторов мирно уживаются под одной крышей. Мало того, у них действует единая диспетчерская — холл, мягкая кожаная мебель, зелень...

— Единая диспетчерская выполняет распределительную-контролирующую функцию, — говорит директор ЗАО «Ресурс» Татьяна Мартынова.

Клиент не ищет по мастерским специалистов, которые ему необходимы для выполнения заказа, а приходит сюда, его встретят и решат все вопросы. Среди специалистов станции автотехобслуживания действует единая система цен. Конкурируют у нас арендаторы не в цене, а в качестве. Например, клиент высказывает желание: «Я уже ремонтировал у Кувычко, хочу и в этот раз только к нему». Это уже визитная карточка автомастера. А другой клиент пришел первый раз и не знает, кому доверить ремонт своей машины. Зато механик знает, кто лучше ремонтирует отечественные машины, кто — импортные.

Диспетчерскую ЗАО «Ресурс» содержит за счет арендной платы предпринимателей, занимающих помещения и боксы станции. Плату хозяева не задирают, все предприниматели считают, что она вполне посильная. Часть платежей покрывает ЗАО «Ресурс» за счет доходов от капитального строительства, металлообработки. Арендная плата была бы гораздо выше, если бы на станции были коммунальные удобства — водоснабжение и канализация, а также централизованное теплоснабжение. Но пока населяющий станцию малый бизнес проходит стадию становления, дешевле обходится привозная вода и автономное отопление, а коммунальный рай еще впереди. Хотя складывается парадоксальная ситуация, типичная для малого и среднего бизнеса нашей страны: все неотделимые улучшения, произведенные предпринимателями за свой счет на арендуемом у государства имуществе (земле), не способствуют тому, чтобы владелец (государство) сказал спасибо и снизил плату за



Раскройщик Анастасия Ларькович на СТО встретила будущего мужа.

мы города, создают рабочие места, вытаскивают из грязных гаражей хороших специалистов и обучают их цивилизованному бизнесу.

— Сам того не подозревая, Гусев создал бизнес-инкубатор для молодых предпринимателей, — говорит Николай Иванин. — Сначала он просто сдал площади в аренду, а потом стал опекал начинающих предпринимателей. Смотрит, как они работают, видит, чем помочь можно, в беде не бросает никого. Это его идея — создать единую диспетчерскую. Несмотря на то, что каждый из арендаторов самостоятельно отчитывается в налоговой инспекции, им оказывается консультативная и информационная помощь. Централизованно отчитывается очень сложно (не каждый человек, который взял помещение в аренду, доверит арендодателю свои денежные средства), но оказать какую-то помощь можно.

— Не только бухгалтер помогает начинающим предпринимателям, мы внедряем информационную систему, арендаторы могут воспользоваться Интернетом, получить всю информацию, касающуюся своей деятельности. Всегда идем навстречу и в финансировании, и в продвижении идей, — добавляет Татьяна Анатольевна.

Сегодня на станции уже создано около полусотни ра-

бочих мест. Причем малый бизнес дал места и для сферы услуг: появилась потребность кормить персонал, убирать помещения, охранять территорию. Инициатива открыть на станции бар вызвала поначалу у арендаторов удивление, а теперь они с удовольствием идут туда и пообедают, и корпоративную вечеринку по поводу праздника или дня рождения устроить с шампанским и мороженым. Уютный небольшой зал, столики, караоке... Есть еще и зал для отдыха, где можно сыграть в бильярд и настольный теннис.

Недавно станция прирела вторым этажом — легкие металлические конструкции органично вписались в архитектуру здания, у арендаторов появилась возможность развивать свой бизнес, расширяя площади. Скоро будут улучшены бытовые условия: появятся мойки, душевые — предприятие будет подключено к городской системе водоснабжения. Сауна уже действует — такой необычный теремок, как оказалось, сооружен из... контейнера.

Несколько предпринимателей из «инкубатора» сегодня уже уверенно стали на ноги и работают самостоятельно. Другие еще только набирают сил. Но к ним отношение тоже как к партнерам по бизнесу, уважительное.

— Пришел к нам Андрей Янушис, — вспоминает Татьяна

Мартынова. — Он с товарищем в автобазе работал, работа совсем не творческая. Когда работаешь на себя, заинтересованности больше. Привел его Александр Павлович и говорит: «Давай, пробуй, ты молодой». Он действительно очень молод, полон сил, у него хороший потенциал. Но нужен капитал. Где его взять, когда семья, двое детей. Александр Павлович позначкомил его с Иваныным, Николаем Георгиевичем предложил выгодное сотрудничество в виде кредитования. Закупили оборудование. И инициативный, смекалистый парень продвинулся основательно, что уже не только развал-схождение регулирует, а сложные ремонты выполняет. Под его рабочее место мы построили специальную смотровую яму с освещением, внутренней отделкой, компьютерным оснащением, очень много всяких проспектов пересмотрели. Наши строители сделали все как положено по технологии. Теперь Андрей может брать машины для ремонта ходовой части. У него есть для этого все условия, которые создал арендодатель.

Александр Павлович Гусев сам постоянно ищет новые идеи и побуждает арендаторов двигаться дальше. Сначала заставляет задуматься: «Ты же знаешь, что влажная шлифовка машин перед окрашиванием сейчас немодна. Как ты собираешься работать? Давай посмотрим в Интернете, что применяют сейчас нового», — предложил Гусев другому арендатору — Сергею Кувычко. Сергей понял, что для качественных кузовных работ нужна окрасочно-сушильная камера, взял ее в аренду...

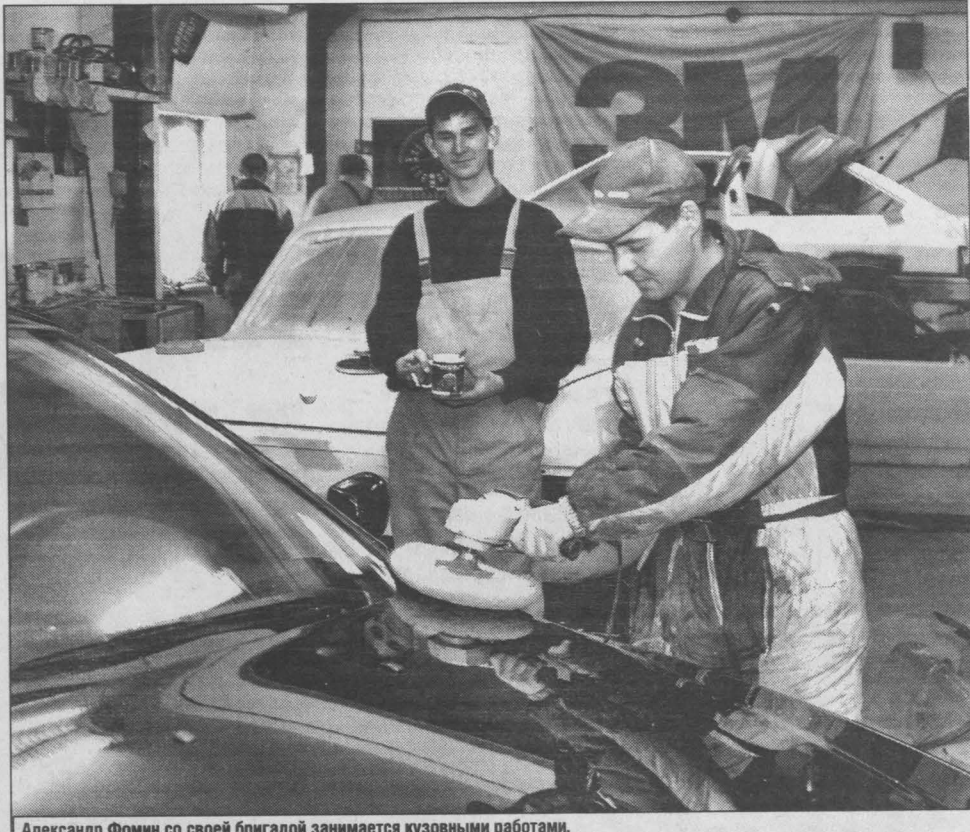
Сегодня они развиваются вместе: арендодатели строят, арендаторы обслуживают. У тех и других есть взаимный интерес.

Важную роль в работе с персоналом Александр Павлович отводит менеджеру: «Важней работы нет. Сначала мы работаем с людьми, а потом уже с механизмами». Такие специалисты в среднем бизнесе, пожалуй, редкость. Елена Саввина — психолог, ее роль в коллективе — быть медиатором, посредником, предотвращать назревающие конфликты, оказывать консультативную помощь, проводить бизнес-тренинги, обучать персонал, осуществлять подбор кадров.

И все-таки, что движет предпринимателем Гусевым, не только объединившим под своей крышей начинающих коллег, но и помогающим им развиваться? Ведь никто не осудил бы его, если бы он просто предоставил начинающим предпринимателям площади в аренду и аккуратно собирал с них плату, как это делает большинство хозяев.

Вот что услышала в ответ от Александра Павловича: — Сегодня мы — все здесь работающие — взяли ответственность друг за друга. У нас нет пана и холопа, а есть партнеры. Я думаю, на таких принципах и надо работать, помогая другим реализовать себя. Ведь что поощряем, то и развивается.

Людмила ХУДИК.
Фото Юрия Мальцева.
Междуреченск.



Александр Фомин со своей бригадой занимается кузовными работами.

Как выпускник – выпускнику



Андрей Гуляев, выпускник КемТИППА.

Впрочем, началась она еще в фойе – с дегустации новой продукции крестьянского хозяйства. Памятуя о том, что студенты если на чем и экономят, то это на еде, специалисты крестьянского хозяйства решили побаловать их деликатесами – сырокопченными колбасами, изготовленными на новом предприятии в городе Заринске Алтайского края.

А потом, уже в зале, глава хозяйства Анатолий Павлович Волков, 30 лет назад впервые переступивший порог КемТИППА, чтобы получить здесь профессию инженера-механика холодильных установок, вспомнил свои студенческие годы:

– Спросите меня: «Что тебе дал институт, какая кафедра помогает тебе жить сегодня?» ...

– Кафедра маркетинга, – предположили хором студенты.

– Нет, в то время я ее не знал, – улыбнулся Волков.

Предположения сыпались один за другим, но будущее технологии так и не смогли понять, о какой кафедре может идти речь.

– Знаете, как ни странно, это кафедра физкультуры, – признался Волков.

Этот неожиданный ответ утонул в волне смеха. Все приняли его за шутку, и никто не заинтересовался, а почему именно кафедра физкультуры помогает жить предпринимателю? И только когда позднее кто-то из зала пошел Волкову записку с вопросом: «Где вы взяли первоначальный капитал для того, чтобы открыть свое дело?», Анатолий Павлович напомнит об этом своим будущим коллегам:

– Кафедра физкультуры помогла. На кедровых шишках первоначальный капитал заработал. Чтобы шишку добыть, знаете, какая физическая подготовка нужна? И уже серьезней добавил: – Именно в институте я получил заряд энергии, который помог найти себя в этой жизни.

Если бы 30 лет назад мне сказали, что у меня будут два мясоперерабатывающих завода – достаточно больших, я бы этому не поверил.

Но это удалось. Удалось определить правильный путь, поставить цель и ее достичь.

Эта встреча бывших и будущих выпускников КемТИППА порой напоминала профессиональную беседу технологов, порой – диалог работодателя и соискателя работы, но, судя по тишине, воцарившейся в зале, когда специалисты крестьянского хозяйства отвечали на вопросы студентов, ясно было одно: они одинаково интересны всем.

Вопросы сыпались как на главу крестьянского хозяйства Анатолия Волкова, так и на его заместителей – по развитию Михаила Щукина и по персоналу (единственной выпускнице другого вуза) Лилию Иванову, главного технолога Наталью Петренко

«Создаем такую общность людей – выпускники КемТИППА», – улыбнулся первый проректор этого вуза Александр Романов. И направился к трибуне, чтобы представить студентам самого многочисленного факультета – технологического – главу и ведущих специалистов хорошо известного в Кузбассе крестьянского хозяйства Анатолия Павловича Волкова. Так началась встреча будущих и бывших выпускников этого вуза из новой серии «День предприятия в КемТИППе».

и на самого молодого руководителя среднего звена, недавнего выпускника КемТИППА Андрея Гуляева.

– Как вы считаете – будущее в России за мини или за большими мясоперерабатывающими заводами? – спросили Волкова будущие технологи.

– Я могу высказать только свое мнение. Несколько раз был в Германии, Австрии, Голландии, Франции, и везде меня поражаало одно: практически в каждом небольшом квартальчике – свой мясник. У него мини-цех, который выпускает тонну-две продукции, при цехе – небольшой собственный магазинчик, где практически весь ассортимент – около 200 видов колбас (и сырокопченые!), весь ассортимент свежего мяса, полуфабрикатов. Но мясник в этих странах не думает о том, как обеспечить свой цех сырьем, специями, оболочкой, – у него нет наших проблем. Там действует годами (если не веками) налаженная цепочка снабжения, и мяснику остается только сделать заказ, и в цех привезут все, что нужно для производства колбас. В Голландии я видел, что мясник, чтобы уменьшить себе проблемы по разделке туш, завозит просто кусковое мясо, готовое к переработке. В цехе у него – куттер, несколько видов оборудования, на котором он выпускает большой ассортимент продукции, упаковывает и продает здесь же в магазинчике... Какая перспектива у нас? Думаю, при таком количестве под-

готовленных технологов-мясников нам грозит то же самое: все равно вам нужно где-то работать – наверное, вы тоже откроете небольшие цехи и будете работать, как ваши коллеги в Европе.

– У вас нет проблемы с сырьем? И если есть, то как вы ее решаете? – этот вопрос адресовался главному технологу крестьянского хозяйства Наталье Петренко.

– Раньше проблем с сырьем было больше, так как была всего одна бойня, – призналась Наталья.

– Мы несколько раз пробовали закупать импортные блоки – и отпраздновали их обратно, потому что они не удовлетворяли нас по качеству. Сейчас мы можем смело сказать, что к нам на предприятие

тем больше можно с него спросить». Главный технолог с одинаковой гордостью комментировала как кадры с новой продукцией («Только за последние полгода наш ассортимент увеличился на 3 вида сосисок и полукопченых колбас, 7 видов вареных и три вида сырокопченых колбас!», так и с одетыми в белую форму рабочими в цехах («У нас за этим большой контроль!»).

– Существуют ли такие мясные продукты, которые у вас не производятся? – продолжили атаковать вопросами Наталью Петренко.

– Мы даже выпускаем ливерные колбасы – к сожалению, почти забытые продукты. Пока не производим полуфабрикаты, но

том, что в крестьянском хозяйстве Волкова приступили к разработке системы качества и безопасности – ХАСП – управлению критическими точками. А потом предоставила слово куратору этого процесса – сотруднику кафедры технологии переработки мяса КемТИППА Галине Васильевне Гуринович, заметив: «У нас с институтом творческий, взаимообогащающий союз!»

– Мои большие похвалы производству крестьянского хозяйства Волкова: это европейский уровень, – так неожиданно начал свое выступление перед студенческой аудиторией главный технолог австрийской фирмы «Шалер» Эрнест Холлерер, тем самым как бы подводя черту под разговором технологов.

дить стипендию крестьянского хозяйства?

– Поживем – увидим, – уклонился от прямого ответа Волков, не терпящий давать непродуманных обещаний.

– Сколько студентов нашего института вы берете к себе на предприятие с каждого выпуска?

– Всех толковых, – вполне серьезно ответила заместительница Волкова по управлению персоналом Лилия Иванова и представила одного из них – Андрея Гуляева, мастера целлюлозно-бумажного отделения (того самого, где делают деликатесы типа балыка, карбоната).

– Каким образом Гуляев смог «засветиться»? – тут же отреагировала молодежь запиской из зала. – Были идеи, и какие?

– Было и есть большое желание работать и осваивать новые технологии, – с достоинством ответил Андрей своим сверстникам – КемТИПП он окончил в 2003 году.

– На нашем факультете учащаяся в основном девушки, а вы берете на работу только парней. Почему вы сделали выбор в пользу парней и что делать нам, девушкам? – прочитала Лилия Иванова следующую записку и вздохнула:

– Понимаю, девушки, вашу боль и обиду, но сначала ответьте: с какой целью вы идете к нам? Стать технологом? Но начать с рабочей специальности и пройти всю технологическую цепочку, к сожалению, готова не каждая из вас.

– Какой шанс попасть к вам на предприятие? – упорно вопрошала следующая записка, пришедшая из переполненного зала.

– Мы придем к вам на дипломирование. Все понятно? Так что шанс есть всегда – все зависит от вас.

«Жестковатый диалог, не находите?», – поинтересовалась я у Александра Романова, первого проректора КемТИППА, когда бывшие и будущие выпускники распрощались. Александр Сергеевич категорически не согласился с этим выводом:

– Такими встречами мы хотим помочь предприятиям сформулировать свои требования к специалистам, которые им нужны, а нашим выпускникам – терпеливым студентам – помочь понять, чего от них ждут на предприятиях. И сделать это хотим сейчас, пока они еще учащаются. Чтобы они успели подготовиться к той жизни, которая ждет их после окончания вуза. К сложной жизни.

Вера КАРЗОВА.



Хозяйство Волкова.

поступает сырье из экологически чистых районов Кузбасса и Алтайского края. Имея две механизированные бойни, мы обладаем большим преимуществом, так как можем получить высококачественное сырье, как с технологической, так и с санитарной точки зрения.

И Петренко, комментируя видеозапись, «провела» студентов по всей технологической цепочке крестьянского хозяйства Волкова. Рассказывая о суперсовременном мясоперерабатывающем оборудовании, замечает: «Анатолий Павлович старается автоматизировать технологические процессы – облегчить наш труд. А чем больше человеку дается возможностей хорошо рабо-

сейчас у нас строится специальный цех, и через полгода, наверное, мы сможем насытить рынок и своими полуфабрикатами.

– Не боитесь ли вы конкуренции?

Тут на помощь главному технологу пришла Лилия Иванова, заместительница главы крестьянского хозяйства по управлению персоналом:

– Нет, не боимся. Каждый из нас занимает свою нишу. Это первое. Второе: представьте себя, одинокого, в пустыне. Грустно, скучно и совершенно нет желания двигаться дальше, когда ты один. А работать, соревнуясь, по-моему, это интересно!

И Лилия Иванова рассказала о

Вообще-то Волков пригласил своего гостя на эту встречу для того, чтобы тот рассказал будущим российским коллегам, какой долгий путь нужно пройти молодому человеку на его родине, прежде чем стать технологом. И господин Холлерер рассказал: первое приближение к профессии у него началось с 15 лет, и только через 8 лет изучения теории и практики он имел право пойти в высшую школу мясников, окончив которую, получил диплом технолога.

Будущие российские коллеги слушали иностранного гостя с большим вниманием, но думали, похоже, о своем:

– Уважаемый г-н Волков, не планируете ли вы в будущем учре-



Рис. Валерия Илиндеева.

Каждое имя пробуждает в человеке свойственные этому имени черты и одновременно налагает свои ограничения, пределы судьбы, оно как бы предвещает человеку выдающееся или теневое положение в жизни, до некоторой степени очерчивает его характер.

Исследование взаимосвязи между именем и профессией успешно реализовывавших себя в жизни людей (общая численность – 863 человека) также показало резкое несоответствие между частотой встречаемости имен и числом замечательных людей в выборке.

Имя и профессия

Так, у мужчин чаще всего встречались имена Александр, Михаил, Николай; у женщин – Наталья, Татьяна.

У писателей именами-фаворитами оказались, в порядке убывания, Виктор, Григорий, Юрий, Дмитрий, Михаил.

Выдающихся актеров было удивительно много среди Олегов. Среди ученых чаще встречаются Иваны, Игоря, Владимиров, Михаилы.

В группе высоких чиновников и общественных деятелей лидирующее место занимает Николай.

По признаку «универсальности» наивысшие значения оказались для Игорей и минимальные – для Анатолиев.

По выраженности чувства юмора первенство держат Михаилы, а также Олег, Виктор, Евгений.

Женщин-писательниц

больше всего среди Светлан, актрис – среди Елен. Замечательные певицы носят в основном имена Надежда, Людмила, Ирина, а женщины-ученые – Наталья. В карьере чиновника наиболее успешны Людмила, Татьяна, Наталия, педагога и психолога – Татьяна, Людмила, Ирина. Самые высокие значения «универсальности» имеют Светланы и Татьяны, самые низкие – Елены, Марии, Ольги.

Таким образом, высокая достоверность различий по исследуемым признакам профессиональной успешности подтверждает взаимосвязь между именем и успешной реализацией человека в профессии.

«Социс», 2000, №2.