

# ЧП на федеральной трассе

<b>Октябрь</b>					
ПН.	5	12	19	26	
ВТ.	6	13	20	27	
СР.	7	14	21	28	
ЧТ.	1	8	15	22	29
ПТ.	2	9	16	23	30
СБ.	3	10	17	24	31
ВС.	4	11	18	25	

КУРС ВАЛЮТЫ  
(ЦЕНТРОБАНК)

29,83 руб.

44,02 руб.



Интернет-приемная губернатора  
www.mediakuzbass.ru

Издаётся с 7 января 1922 года.



185 (24905)

7 ОКТЯБРЯ 2009 г., СРЕДА

ОБЛАСТНАЯ МАССОВАЯ ГАЗЕТА

**Кузбасс**

**КУРЬЕР**

Служба новостей «Кузбасса», тел.: 72-51-23, 72-36-45.

рынок труда

Вчера пермское предприятие ООО «ЗУМК-Сервис» встретило с потенциальными работниками на мини-ярмарке в центре занятости населения Кемерова.

Всего было выставлено 47 вакансий по подземным специальностям: горнорабочий, электрослесарь, машинист электровагона с заработной платой от 35 до 40 тыс. рублей в городе Ухта. Узнать об условиях работы прибыли 23 человека в возрасте от 25 до 45 лет из Кемерова, Березовского, Ленинска-Кузнецкого и поселка Крапивино.

Люди дотошно выспрашивали об условиях проживания и о том, из чего складывается заработная плата. Работодатель подробно ответил на все вопросы. Гарантируется при любом раскладе только 13 тысяч рублей, а остальная часть заработка сделанная. Но практика показывает, что люди обычно зарабатывают именно до 45 тысяч рублей, правда, за эти деньги надо очень интенсивно работать. Жить предлагается в общежитии или на съемных квартирах, в администрации предприятия есть перечень жилья. Питание за свой счет.

Как мы уже сообщали, проживание и переезд будут оплачены на средства господдержки после окончания работы, срок которой – три месяца. Получив информацию, работники отправились домой советоваться с семьями. Через несколько дней они могут заявить о своем решении. Аналогичные ярмарки работодатель будет проводить в Новокузнецке и других угольных городах. По словам начальника отдела кемеровского ЦЗН Василия Виноградова, людей пришло мало, потому что на подготовку мини-ярмарки было отпущено всего 4 дня. Это вторая по счету мини-ярмарка в Кемерове. Первая проводилась летом, когда на Сахалин приглашали работников на разделку рыбы во время путины. Тогда временную работу получили 30 кузбассовцев. Проезд туда и обратно, а также проживание оплачивал за счет средств господдержки, после того как работники вернутся и отчитаются о своих расходах.

проверка

В Анжеро-Судженском выявлены факты незаконного получения детских пособий на сумму 1 млн. 272 тысячи рублей.

Специальная комиссия провела инвентаризацию личных дел, лицевых счетов, списков и баз получателей ежемесячного пособия по уходу за ребенком в городском управлении социальной защиты населения. Было выявлено несоответствие данных: детское пособие назначалось на одно лицо, а выплата производилась другим людям. Всего выявлено 20 сфабрикованных личных дел получателей ежемесячного пособия по уходу за ребенком до полутора лет на сумму, превышающую 1 млн. 272 тыс. рублей. В настоящее время три специалиста управления социальной защиты населения администрации Анжеро-Судженска отстранены от работы. Материалы проверки переданы в следственные органы.

День села-2010

В Чебулинском районе к дню села-2010 планируют построить спорткомплекс и трехэтажный дом.

Члены коллегии администрации области рассмотрели предварительный план подготовительных мероприятий. За год в районе предстоит сделать немало. Обновление должно коснуться всех социально-экономических объектов – жилья, здравоохранения, образования, культуры и спорта, жилищно-коммунального хозяйства и благоустройства, а также дорожного хозяйства. В поселке Верх-Чебула планируется построить трехэтажный жилой дом на 25 квартир.

новоселье

Вчера в Ленинске-Кузнецком состоялось заселение десятиэтажного дома.

В новую многоэтажку въехала 131 семья. В том числе 41 семья (многодетные семьи, медики, педагоги и др.) приобрела жилье с помощью областных льготных жилищных займов, а 6 семей – за счет собственных сбережений. Еще 84 семьи – переселенцы с подработанных территорий, ветераны Великой Отечественной войны, дети-сироты и участковый милиционер – получили квартиры бесплатно.

климат

- Восход 8.31 Заход 19.36 Долгота дня 11.05
- Восход 20.04 Заход 12.57 Посл. четв. 11 октября

Переменная облачность, без осадков. Ветер южный умеренный. Давление будет расти, влажность существенно не изменится.

Общий уровень загрязнения атмосферы ожидается невысокий.

	день	ночь
Кемерово	+12 - +14	около 0
Новокузнецк	+13 - +15	0 - -2
Белово	+12 - +14	около 0
Юрга	+10 - +12	0 - +2
Междуреченск	+15 - +17	-2 - -4
Таштагол	+16 - +18	-1 - -3
Маринск	+10 - +12	-1 - -3

**8 октября**  
Переменная облачность, преимущественно без осадков. Ветер южный 5-10 м/с. Температура ночью +3° - +8°C, днем +15° - +20°C.

**9 октября**  
Переменная облачность, преимущественно без осадков. Ветер южный 5-10 м/с. Температура ночью +4° - +9°C, днем +15° - +20°C.

Курьер



в курсе дела

## Окраина может стать центром

Во всяком случае – центром культурной жизни. И «потянуть» за собой преобразования в социальной сфере. Об этом шла речь на обсуждении эскизов росписи, которая в ближайшие дни появится на здании школы искусств в Кировском районе областного центра. Выполнит эту роспись два художника – Павел Шугуров (Владивосток) и Юлия Августиници (Санкт-Петербург). А весной сюда, на окраину Кемерова, приедут художники из США, чтобы вместе с молодыми кемеровскими коллегами изваять несколько скульптурных композиций и украсить ими правобережную набережную Томи, березовую рошу близ ДК имени Кирова и другие красивые места этого отдаленного и не слишком богатого на достопримечательности района.



Фото Ольги Титович.

Н новый проект (он называется «Артпром») – не Нью-Васюки, а вполне реальное дело, под которое Кемеровский музей изобразительных искусств, взятый в партнерство управление городского дизайна и наружной рекламы администрации г. Кемерова, выиграл солидный грант. VI конкурс «Меняющийся музей в меняющемся мире» оценил идеи кемеровских музейщиков, нацеленные на преобразование городского пространства, не избыточного благоустройством и развитой инфраструктурой, средствами публич-арт.

«Умное» иностранное слово означает на самом деле простую вещь: искусство, приближенное к народу. Когда вместо заборных надписей на остановках появляются цитаты из великих стихов (как делают в Нижнем Новгороде), когда точные копии музейных ваз эпохи Цинь выставляют в специальных витринах, со-

оруженных в аэропорту (как это сделано в Пекине). Строго говоря, любая художественная скульптура, установленная на площади, – публич-арт. Потому что является не собственностью музея, а достоянием всех горожан и гостей города, люб-

бой может ею полюбоваться, сфотографироваться рядом и даже при желании «вмонтировать» в нее (теперь модно из любого памятника устраивать аттракцион)!

– И это замечательно! – утверждает куратор проекта «Артпром» Елена Митрофанова. – Потому что искусство, удаленное в «застекленные витрины», незаметное, непонятное, недоступное массам, теряет нечто очень важное: оно перестает восприниматься зрителем, не вызывает пере-

**цифра**  
**400**

кузбасских педагогов получат льготные ссуды на приобретение жилья в 2010 году. Кроме того, тысяча учителей отправится на санаторно-курортное лечение в лучших здравницах Кузбасса и Белокурихи.

**Коротко**  
На всероссийском селекционном совещании о готовности страны к зимнему отопительному сезону председатель правительства РФ В.В. Путин поставил Кузбасс в пример другим регионам. Отметим, что в настоящее время предприятия ЖХХ Кемеровской области на 100 процентов готовы к работе в зимний период.

**анонс**  
В завтрашнем номере «Кузбасса» читайте:  
• В Новокузнецке идет необычный процесс: жилые дома здесь в массовом порядке переходят на непосредственный способ управления. Власти говорят об «уникальности» этой тенденции, но так ли уж она хороша?

**дате**



## Чеченский сезон: 10 лет спустя

Десять лет назад началась контртеррористическая операция в Чеченской Республике, известная многим как вторая чеченская кампания. За это время через беспокойный Северный Кавказ прошли сотни кузбасских милиционеров и военнослужащих. В числе первых в зоне боевых действий оказались сотрудники специального отряда быстрого реагирования (СОБР) управления по борьбе с организованной преступностью ГУВД Кемеровской области. Впрочем, это была уже далеко не первая их служебная командировка в зону вооруженного конфликта.

(Окончание на 2-й стр.)

**Как стало известно...**

### Грузы – в затор

Вчера на выезде из Кемерова (станционный пост милиции «Северный») около 12 часов возник автомобильный затор. Буквально в течение получаса в обоих направлениях от поста встали машины на протяжении 5-6 км. Виновниками затора оказались водители большегрузов, перекрывшие трассу федерального значения М53 Новосибирск-Иркутск.

Сигнал о перекрытии поступил в дежурную часть отдела милиции №2 УВД по г. Кемерово в 11.55. Так водители большегрузов отреагировали на стандартное требование сотрудников милиции к одному из их коллег о прохождении весового контроля. По данным «Кузбасса», Александра Носова, водителя из Бийска, остановили и попросили повернуть машину, нагруженную крупой, на весы. Он отказался. Тогда, что произошло дальше, никто не ожидал. За считанные минуты водители других большегрузов (на посту проверяли сразу несколько машин) развернули свои фуры и перекрыли дорогу. Такие слаженные действия они потом объясняли тем, что на «своей» радиоволне в машинах поймали сигнал о помощи. Перекрыв дорогу, водители покинули свои кабины и рассредоточились в ближайших кафе.

Сотрудники милиции пытались одновременно и искать водителей, и как-то регулировать движение. Машину пропускали – по обочине, в объезд поста. К 12.30 к месту ЧП стало

съезжаться руководство областных ГИБДД и ГУВД. Водителей, наконец, отыскали и уговорили открыть дорогу.

В итоге почти всех «блокировщиков» отправили на весы. У троих был зафиксирован перегруз. На них составлен административный протокол. Наказание по соответствующей статье – штраф до 2,5 тыс. рублей или лишение водительских прав сроком до 6 месяцев. Кстати, водитель одной из перегруженных машин уплатил штраф вчера же. Но все трое отправились к месту назначения без прав. В отношении восьми участников инцидента составлены протоколы за блокаду дороги. «Смятающее» обстоятельство при рассмотрении этих дел будет, видимо, одно. Каким-то чудом во вчерашней пробке не было машин «скорой помощи» или аварийных служб. Только представьте, чем бы могла обернуться часовая задержка «скорой» для какого-нибудь больного...

Татьяна ДУМЕНКО.  
Фото Ольги Титович.









# ОПОРА

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

Недавно предприниматель Светлана Кокурина отправила комплект тяжелых классических штор-портьер в Канаду. Появились у нее постоянные клиенты в Германии. Число заказов выросло настолько, что летом она открыла еще один салон-магазин по пошиву и продаже штор. И это – в кризис?

Светлана Кокурина:

**«Без оптимизма нельзя!»**

**VIII**

**III**

«Кузбасские продукты» уже у вашего дома

**IV – V**

«Зеркало продаж»: конкуренции продукции нет

**VI**

Если жить по Марксу

# Десять в лодке, не считая директора

## Полгода спустя

Полгода назад – 8 апреля – «ОПОРА» опубликовала рассказ Сергея Зальцмана, директора сети по ремонту одежды «Айболит», о проблемах в коллективе, вызванных кризисом. Если в двух словах, то, по мнению предпринимателя, снижение доходности бизнеса повлекло снижение зарплаток, часть сотрудников попыталась компенсировать потери, работая «мимо кассы», возник конфликт интересов. «Семейная атмосфера», которой раньше так гордился Сергей, начала рушиться на глазах...

Бизнес-консультанты «ОПОРЫ» надавали Сергею Зальцману советов, в том числе про «диалог со своими наемными рабочими» и необходимость рассказать им «о возможностях, которые дают общественные работы», «оставить одну прибыльную точку и минимизировать численность работающих», «определить требования к количеству, качеству труда и дисциплине, правила взаимодействия, стиль общения». Порой советы были кардинально противоположны. К примеру, идея об акционировании была названа как «бредовой», так и «очень интересной». Как, впрочем, и комментарии по поводу найма управляющего...

Какими советами предприниматель воспользовался, какими пренебрег, почему и к чему это привело? Чем закончились полгода в кризисе? Сегодня об этом рассказывает сам Сергей ЗАЛЬЦМАН:

С весны мы расстались – по их инициативе – с пятью мастерами – приемщиками. Две из них стали предпринимателями, открыв по соседству точку по ремонту одежды. О судьбе трех других ничего не знаю, одна даже не пришла за расчетом. До сих пор не удалось выйти на рабочий день до восьми вечера. В результате, конечно, недополучаем заказов. Есть и проблемы с некоторыми видами услуг, которые еще недостаточно освоили новые кадры. Могу сказать, что лично мне эти полгода пришлось работать несравненно больше, чем раньше.

Сейчас в каждой из наших трех точек по приему заказов работают по

две приемщицы, одна собирается под Новый год в декретный отпуск, так что мне надо бы еще двух человек. Правда, оказалось, из грамотного, талантливого человека можно подготовить приемщика за месяц-два. Желающие есть. Это связываю с тем, что люди, работающие в легкой промышленности, при значительной нагрузке имеют небольшие деньги. Мои условия получаются вполне конкурентными.

Сегодня, как и весной, в сети «Айболит» работают десять человек. Сезонный спад заказов закончился, хоть к докризисным объемам мы так и не пришли, отставание 10-15 процентов. Но уверен, что в какой-то степени трудности подталкивают к развитию. Если бы я жил сыто



и бесппроблемно, то вряд ли сделал бы то, что сделал на сегодняшний момент.

Кстати, после публикации в «ОПОРЕ» сами работники повторяют фразу: «Мы в одной лодке». Я запомнил комментарий, в котором было сказано, что все вы в одной лодке, но на разных ступеньках. Я сказал бы иначе: «Да, мы на разных ступеньках, но мы же в одной лодке. И если потонем, то потонем вместе».

Один из советов был: сокращай все непопулярные точки... Ничего подобного! Я взял кредит, но долги погасил. Сохранил все рабочие места и планирую увеличить число работников. Буду и дальше работать над сочетанием «качество услуг-срок-цена». Буду работать над дополнительными услугами. Сейчас как никогда близок к открытию еще одной, четвертой точки.

Так вот, занялся развитием дополнительных услуг – ремонт тех же сумок. В скором времени будет пошив кожи. Стал

чаще делать учет. Стал внимательнее следить за ассортиментом фурнитуры. Начал активнее раздавать карточки скидок. После того, как установил наружную рекламу, в первую же неделю заметил увеличение спроса...

Оказалось, что не нужно и никакой «прокладки» между мной и коллективом, как планировал раньше для бизнеса. И уже как директор распоряжаюсь ими для того, чтобы бизнес крутился.

Так легче во всем разбираться. Это очень нравится моей жене, она тоже работает мастером, раньше зарабатывала ею деньги терялись в общей массе. Потом я приходил домой и говорил: денег нет, в стране кризис... Теперь такого не бывает. Даже если придется воспользо-

ваться ее деньгами, возьму в долг и обязуюсь вернуть.

Как директор трачу деньги на налоги, производство и на развитие. Оставшейся прибылью, если она будет, распоряжаюсь как предприниматель. И если придет новый директор, спокойно смогу передать ему директорские функции и просто остаться владельцем предприятия.

Как мастер я теперь хорошо понимаю, какие деньги и как зарабатывает человек на этом месте. Знаю, как, например, от улыбки и качества выполнения заказа может вырасти их число. Но и знаю, как можно воровать... Удивительно, но после ухода тех, кто не захотел со мной работать, касса сразу увеличилась почти в полтора раза. Волей-неволей призадумался, какие суммы шли мимо нее....

С новыми работниками, конечно, легче. Они как новорожденные, с ними отношения строишь заново. И было очень важно не

натворить ошибок, которые были до того. Теперь меня называют Сергей Викторович. В личной беседе, конечно, возможны варианты. Сам тоже стал обращаться к работникам на «вы» и по имени-отчеству. Считаю, это правильно. Это повышает самоуважение человека. Одно дело: «Эй, Марина», другое: «Марина Сергеевна, будьте добры»... Официальность придает статус, и это здорово и для самооценки, и для клиента, который видит, что здесь не шараш-монтаж, а все серьезно... Мне крайне нравится, когда слышу: «Нам приятно ходить в такое приличное место». Люблю это сочетание – «приличное место».

Чтобы появилась определенность в отношениях с подчиненными, навел порядок в документах. Теперь у нас есть договоры о материальной ответственности, должностные инструкции и прочее. Особенно легко было написать инструкцию для мастера – приемщика. Просто перенес на бумагу свою работу мастером, вплоть до того, когда надо улыбнуться и взять щетку, чтобы навести порядок. Ни одного возражения от сотрудников не последовало.

В последнее время повторяю фразу: «Я не рабовладелец, я работодатель». Не нравится работа, которую даю, – не берите, увольняйтесь. Я не могу вас заставить. Вы выбираете, работать или не работать. Вы свободные люди...

И, наконец, последнее. За эти полгода я перестал бояться. Думаю, что даже если и дальше будут трудности, все равно «Айболит» выживет. А когда уходит страх – появляется уверенность.

Подготовил  
Игорь АЛЕХИН.

## деловой дневник

На прошедшей 30 сентября сессии областного Совета депутаты внесли несколько поправок в законы, касающиеся малого бизнеса.

Одна из них корректирует порядок лицензирования розничной продажи алкогольной продукции на территории Кузбасса. До этого закон прописывал: одним из документов, необходимых для получения лицензии, было заключение уполномоченного государственного органа о соответствии

# В пользу предпринимателей

складских и торговых помещений противопожарным требованиям. Таким уполномоченным органом является Управление государственного пожарного надзора, которое это заключение может выдать только по результатам проведения внеплановой проверки соискателя лицензии. Плановая же проверка проводится по истечении трех лет со дня государственной регистрации юридического лица и не чаще чем один раз в три года. Все это естественно усложняет получение лицензии. Однако, как пояснила заместитель губернатора по

поддержке и развитию предпринимательства Елена Мазанько, федерального закон «О защите прав юридических лиц и индивидуальных предпринимателей при осуществлении государственного контроля (надзора) и муниципального контроля», в котором содержится исчерпывающий перечень оснований для внеплановых проверок субъектов предпринимательской деятельности, необходимость получения лицензии не относится к основаниям проведения подобных проверок.

Поэтому принятой на 13-й сессии облсовета по-

правкой к областному закону заключение о соответствии складских и торговых помещений противопожарным требованиям исключается из перечня документов, необходимых для получения лицензии на розничную продажу алкогольной продукции. А вот наличие санитарно-эпидемиологического заключения для получения данного вида лицензии является обязательным в силу прямого на то указания федерального закона.

Вторая поправка коснулась закона «Об административных правонарушениях в Кемеровской

области», дополнив его статьей, устанавливающей административную ответственность за нарушение упрощенного порядка предоставления торговых мест на сельскохозяйственных, сельскохозяйственно-кооперативных и универсальных рынках.

В законе четко указано, что владельцы рынков обязаны предоставлять продавцам торговые места, но поскольку отмечались случаи нарушения этого правила, поправка в действующий закон ужесточила ответственность владельцев рынка. Теперь, пояснил председатель комите-

та по вопросам государственного устройства, местного самоуправления и правоохранительной деятельности Совета Владимир Волчек, отступление от правил, диктуемых законом, будет штрафовать. Для должностных лиц штрафы составят от пяти тысяч до двадцати тысяч рублей, для юридических лиц – от ста тысяч до трехсот тысяч рублей.

После того как губернатор подпишет законопроект, через 10 дней после их опубликования законы вступят в силу.

Татьяна  
КРАСНОСЕЛЬСКАЯ.

## партнерство

**Участники некоммерческого партнерства «Кузбасский мясо-молочный союз» продолжают сокращать путь к потребителям своей продукции. Вслед за фирменными магазинами они открыли в Кемерове мобильные торговые павильоны формата «шаговой доступности».**

Первый такой павильон появился в районе ФПК, три – в Ленинском районе областного центра. Везде – один и тот же набор продуктов: молоко, хлеб и колбаса.

Инициатор проекта – «Деревенский молочный завод» из поселка Промышленная, помимо продукции своего предприятия, во всех этих торговых точках на колесах представляет хлебобулочные изделия своего земляка – «Деревенский хлеб». А вот колбасные изделия – двух производителей: «Аграрная группа Кемеровский мясокомбинат» и «Крестьянское хозяйство А.П. Волкова».

– Сколько наименований вашей продукции представлено в сетевых магазинах? – спросила у Артура Максимова, коммерческого директора «Крестьянского хозяйства А.П. Волкова».

– В разных сетях по-разному. В среднем – 100 наименований.

– А в фирменных магазинах «Кузбасские продукты»?

– 300 наименований.

– А в «купавах»?

– 40.

– И какая вам от них выгода?

– Преимущество таких павильонов – в мобильности. Мы можем установить их в местах, где отсутствует стационарная торговля, – в «спальных» районах города, в шаговой доступности от дома, – начал на полном серьезе Максимов.

– Если глава города разрешит, – уточнила я, хорошо помня, какую оборону выдержала несколько лет назад администрация Кемерово, очищая центр города, а потом и его окраины от «купава» – торговых павильонов на колесах, в которых не было необходимых условий ни для хранения продуктов питания, ни для работы продавцов.

– Конечно, для нас мобильная торговля в большей степени пиар, – сдался Артур Викторович. – Пиар свежей продукции (мы каждое утро завозим сюда свежий товар) по ценам производителя.

Оценили ли это продавцы и покупатели?



# «Кузбасские продукты» в шаге от дома

– Нравится вам здесь? – поинтересовалась у Варвары, продавца павильона, установившего его на пересечении проспектов Ленинградского и Ленина.

– Главное, что покупателям нравится, – только и успела ответить Варвара. У витрины появился покупатель, и она переключила все свое внимание на него: «Слушаю вас!..»

Покупатели тоже торопились – до закрытия павильона оставалось полчаса, потому ответы на вопрос, как они оценивают появление здесь мобильной торговой точки, у большинства были лаконичными:

– У меня ребенок это оценивает – каждый день ест все свежее.

– А вы заметили, что цены здесь от производителя – ниже, чем в супермаркетах?

– Для меня важнее, что все продукты здесь свежее.

– Это уже мой постоянный покупатель, – кивнула в сторону уходящей женщины Варвара и расплылась в улыбку, приветствуя другую покупательницу: – И это...

– Да, – улыбувшись в ответ продавцу, подтвердила та. – Для нас это очень удобно – мы рядом живем. Я раньше с работы ехала до «Нограда» – здесь магазинов рядом нет. А сейчас нигде ездить не надо – хлеб, молоко, колбаса, все, что каждый день необходимо, в этом павильоне покупаю... Цены? Если честно, не сравнивала...

– Мы всего второй раз здесь

покупаем, – опередил вопрос глава семьи, двое из которой ждали в сторонке, когда он завершит покупку. – Раньше за волковской колбасой в фирменный магазин ездили. Мы не совсем рядом живем, но сюда пешком ходим, а до фирменного ехать надо. Конечно, удобно! На цену не смотрю. Главное – покупаю для семьи свежее.

Похоже, на цену обращала внимание только одна бабушка Зина. «Зинаида Сергеевна, – уточнила она («для газеты») и, оглянувшись на очередь, прошептала всех: – Здесь все дешевле! Вон там подалше ларек – там дороже. Что на 2 рубля, что – на 3. Но дороже... Я вчера здесь сметану брала 10-процентную по 21 рублю. Большой такой стакан. Сейчас ее не вижу... Раскупили, наверно. Нет, мне сегодня не надо – сметана у меня есть. Пока хватит. Я каждый день сюда хожу: то сосисочку возьму, то творог»...

– Поклонитесь от меня тому, кто придумал этот ларек здесь поставить, – попросила на прощание Зинаида Сергеевна. – Зимой какая красота будет: не надо далеко идти, дорогу переходить (ноги-то уже не слышались!). Вышла – вот мой дом, 145-й, – и все, что надо, купила здесь. И каждый день у меня на столе свеженькое... Здоровья этому человеку!

Уже на следующий день я выполнила обещание Зинаиде Сергеевне: передала от нее поклон и пожелание здоровья

человеку, который «придумал» поставить «ларек» в шаговой доступности от ее дома.

В ответ директор ООО «Деревенский молочный завод» Александр Сухинин разублаился: «Вот для них мы этот проект и задумали!»

– Но, Александр Александрович, у многих ваших коллег-предпринимателей об этом проекте другое мнение. Они считают, что возвращение на рынок «купава» – большущий скачок назад.

– Это не те «купава», которые были раньше. Они более удобны, более комфортны. В комплекте 4 витрины, холодильник большой (холодильные агрегаты импортные, к сожалению, потому что отечественные очень много электроэнергии съедают), умывальник с канализацией... Продавцу работать удобно – все под рукой.

– А зимой в этих «купавах» тепло?

– Если заметили, на холодильниках есть вентиляционные люки – с радиаторов холодильника тепло идет на улицу. Когда на улице холодно, эти люки можно закрыть, и тепло пойдет в салон. Ну, не будет тепла хватать – поставим «ветродуйки». Но вообще в этих «купавах» все соответствует установленным нормам...

**(Интервью с Александром Сухининым читайте на 7 стр.).**

возвращаясь  
к напечатанному

## Взрыв в болоте, или Чего хотят маркетологи

Месяц назад мы решили, что дискуссия, развернувшаяся на сайте нашей газеты после публикации в ОПОРЕ за 5 августа монолога кемеровского маркетолога Ольги Шубиной «Маркетинг – причина кризиса», завершилась. Причем завершила ее сама инициатор, признавшись, что она специально использовала в своей статье известный метод «взрыв в болоте», чтобы узнать мнение маркетологов и директоров предприятий относительно маркетинга в Кемерове: «Эта цель достигнута». Тогда мы пообещали читателям, что обсудим в ОПОРЕ наиболее актуальные вопросы, затронутые в ходе дискуссии.

Но не тут-то было! Признание Шубиной только подлило масла в огонь, и дискуссия развернулась с новой силой. И длилась два месяца. Только теперь ее участники (а это более 40 человек) ушли в сторону от обсуждения состояния маркетинга в Кемерове и переключились на личность самой Шубиной, ее лучшей работы маркетологом... И хотя сама Шубина периодически взывала к коллегам: «Маркетологи, расскажите, наконец, о каких-нибудь своих практических примерах! Сколько можно книжки пересказывать и диагнозы мне ставить?», ее так никто и не услышал. Но, похоже, на днях запал у дискутирующих кончился.

И Ольга Шубина, которая сама дискуссию вызвала, сама ее вела, сама ее и завершила. На не менее грустной ноте, чем начинала: «Возможно в этом одна из причин такой не самой благоприятной маркетинговой ситуации – необоснованная конкуренция и неконструктивная критика друг друга». Это – о Кемерове, городе, где, кстати, еще 3 года назад, предпринималась попытка создания «Сообщества маркетологов Кузбасса» – профессионального объединения, которое, по замыслу инициаторов, должно было стать площадкой для общения, сотрудничества и продвижения идей современного маркетинга. Но попытка эта провалилась. И до сих пор маркетологи Кемерово разобщены. А вот в Новокузнецке не первый год действует клуб маркетологов при местном филиале Кузбасской ТПП. Как новокузнецким удается делать то, что не получается у их кемеровских коллег? Ответ на этот вопрос мы попытаемся дать в ближайших выпусках ОПОРЫ.

А от участников дискуссии на нашем сайте мы бы хотели услышать их мнение вот о чем: какой маркетинговый ход своих кузбасских коллег вы считаете самым удачным (за последние три года)?

## «Конкорд» снова зовет на конкурс

**Кемеровская группа компаний «Конкорд» и кемеровская региональная общественная организация «Кузбасский центр инициатива» объявили о старте очередного конкурса «Юный корреспондент Кузбасса».**

Лидеры двух предыдущих конкурсов – кемеровская гимназия № 42 г. и новокузнецкий лицей № 84 – сегодня печатают свои школьные газеты «Учландия» и «Гвоздь» в мини-тиражах, которые они получили в качестве Гран-при за победу в номинации «Школьное печатное издание». Впрочем, и победители в четырех других номинациях тоже получили призы, которые так или иначе помогают юным корреспондентам Кузбасса совершенствовать издательское дело в своих школах.

А именно такую цель и ставила перед собой группа компаний «Конкорд», известная на местном рынке тем, что является инвест-партнером XEROX, а также занимается реализацией и сервисной поддержкой на территории Кузбасса компьютеров российского производства «Формоза», которые очень хоро-

шо известны в первую очередь в российских школах. Когда три года назад здесь размышляли над тем, кому и в чем компании могли бы помочь серьезно, с учетом главных направлений своей деятельности, сошлись на том, что готовы поддержать именно издательское дело в школах и талантливых молодежь, увлеченную этим делом.

Администрирование своего нового благотворительного проекта предприниматели поручили профессионалам – кузбасскому центру «Инициатива».

Актуальность проекта оценили и местные органы власти, и некоммерческие организации. И вот уже третий год конкурс «Юный корреспондент Кузбасса» проходит при поддержке двух департаментов – молодежной политики и спорта, образования и науки Кемеровской области, управления культуры,

спорта и молодежной политики администрации г. Кемерово, а также Союза молодежи Кузбасса. Подключились к проекту коллег и партнеры по бизнесу – компания «Русский медведь. Радиокоммуникации», коллегия адвокатов «РегионСервис», ассоциация строительных организаций «Промстрой».

И сегодня все они признают: конкурс «Юный корреспондент Кузбасса» – образец эффективной благотворительности. Не только потому, что год от года растет число участников этого необычного состязания (если в 2007 году на конкурс поступило 187 заявок, то в 2008-м – 232 заявки). Меняется и качественный состав школьных СМИ. На первый конкурс в номинации «Лучший электронный материал» было зарегистрировано только три школьных сайта, и организаторы конкурса вынуждены

были констатировать, что культура электронных СМИ в наших школах еще недостаточно развита. Но второй конкурс их приятно удивил: свои электронные сайты на суд жюри представили уже 22 образовательных учреждения Кузбасса.

Но важнее, как заметил идейный вдохновитель конкурса «Юный корреспондент Кузбасса», член совета директоров группы компаний «Конкорд» Вадим Чударов, другое: «Школьные СМИ стали активнее обсуждать проблемы, с которыми сталкиваются их юные читатели: дворовые взаимоотношения, первая любовь, молодежные течения, метания в поисках своего «я» и т.д. Радует, что стало больше материалов об истории своего города, села, рассказов о людях, рядом живущих. События в Кузбассе и стране ребятам тоже безразличны».









В бизнесе нельзя не рисковать. Если будешь бояться, ничего не сделаешь, считает Светлана Кокурина. А кризис, по ее мнению, это просто такая рабочая ситуация, которая подстегивает и заставляет искать новые решения. Ведь когда все идет ровно, работать неинтересно. В самый разгар нынешнего экономического кризиса, когда другие предприниматели сворачивали свой бизнес, она отважилась открыть новый салон-магазин по продаже и пошиву штор и текстиля. Теперь намерена заняться строительством кафе. Говорит, сама жизнь заставляет развивать многопрофильный бизнес, потому что если одно направление вдруг упадет, то второе его вытеснит.

За 13 лет в предпринимательстве ей приходилось трансформировать бизнес несколько раз. Начинала с торговли. Потом арендовала у муниципалитета помещение Дома быта и не только сохранила действовавшие там услуги, но и привлекла новые. От ремонта часов и до услуг операторов сотовой связи – все есть сегодня в Доме быта. Учитывая такую социальную направленность этого объекта и то, что предприниматель вложила огромные средства в ремонт, городская власть пока не торопится выставлять его на продажу.

А шторы – это скорее для души. Идея открыть первый салон пришла пять лет назад. В то время состоятельные мысковчане увозили свои деньги в большие города, совершая именно там основные покупки. И Светлана загорелась идеей придумать что-то такое, за чем неудобно было бы ездить в другой город. Например, магазин тканей для штор. Торговля тканями повлекла за собой производство: мысковчане достигли достатка, и шторы стали рассматривать не просто как занавески, а как элемент создания уютного интерьера. Ведь красивые шторы – это настоящее произведение искусства, им тоже присущи пропорциональность, композиционная целостность, колористика и еще что-то неувловимое, что позволяет заключить: перед нами вдохновенный шедевр. А еще шторы в интерьере – как глаза на лице, сразу притягивают внимание. И создают настроение.

Красивый текстиль стал востребован в кафе и ресторанах, детских садах, санаториях. Удалось найти хорошего технолога, обучили швей. Предприниматель ездила в Новосибирск, Москву, училась сама и учила своих работников. Ориентир сразу взяли на средний достаток горожан, которые, купив недорогие многоярусные шторы с ламбрекенами, надеются, что они прослужат много лет, не давая усадку, их можно будет трансформировать и без труда стирать и гладить. Ведь за таким специфическим товаром в магазин ходят нечасто.

И вот новый магазин-студия – это уже второе предприятие.

– Можно сказать, это новая ступень существующего, – говорит Светлана

Алексеевна, – салон-студия по продаже и пошиву штор и прочих аксессуаров домашнего уюта, с современным швейным цехом. Один магазин уже не справлялся со всеми заказами, потребовалось расширить производство, да и условия труда работникам улучшить. Новый швейный цех у нас оборудован по последним требованиям ГОСТов и СНИПов. Здесь создано десять новых рабочих мест. Но хотя Светлана Кокурина остается оптимистом, кризис ее бизнеса все же коснулся. Для летнего времени обычно были присущи большие заказы от пансионатов, баз отдыха Новокузнецка, Междуреченска и Мыска. Нынешним же летом все учреждения минимизировали свои расходы. Выручали детские сады и школы да

индивидуальные заказы.

– У нас хорошая система скидок, – отвечает Светлана на вопрос, чем удается привлекать клиентов даже из других городов. – Постоянным клиентам нравятся наши различные акции, к каждому празднику мы делаем скидки, со скидками продаем и остатки тканей. С каждым клиентом работаем индивидуально, фиксируем, кому, что и из каких тканей шили. Например, звоним и предлагаем подушки из остатков таких же тканей, из которых были заказаны шторы.

Внимательное отношение к клиентам – это правило в салонах Кокуриной. Поэтому горожане приходят сюда и второй раз, и третий, приводят знакомых. Увозят изделия в другие города. Недавно, например, отправили ком-



## Светлана Кокурина:

# «Без оптимизма нельзя!»

плект тяжелых классических штор-портьер в Канаду. Шторы обошлись заказчику в 120 тысяч рублей, по нашим меркам, очень дорого, но, по словам покупателя, в Канаде они стоят вообще баснословные деньги.

Приезжая в Мыски погостить к родственникам и знакомым, люди очень часто увозят домой шторы с вышитым логотипом салона Светланы Кокуриной. Так, например, уже появились постоянные клиенты в Германии.

На шторы тоже есть

своя мода. Поэтому каждый год салон предлагает новые коллекции. Единственная загвоздка – кадровый вопрос. Швей такой узкой специализации, да еще специалистов-дизайнеров в маленьком городке днем с огнем не найдешь. Поэтому приходится учиться на месте. И бывает жаль, когда человека вроде выучили, а он не чувствует ткань и не умеет работать с клиентом. Ведь большинство заказчиков не могут описать, какую модель они хотят заказать, затрудняются с цветом и

*Красивые шторы – это настоящее произведение искусства, им тоже присущи пропорциональность, композиционная целостность, колористика и еще что-то неувловимое, что позволяет заключить: перед нами вдохновенный шедевр. А еще шторы в интерьере – как глаза на лице, сразу притягивают внимание. И создают настроение.*

фактурой материи. И дизайнеру-консультанту приходится угадывать желание и предлагать именно тот вариант, который устроил бы клиента.

Конкуренентов в Мысках у Кокуриной нет. За такой бизнес ведь берутся только профессионалы, а их по пальцам можно пересчитать. По словам Светланы Алексеевны, это дело надо любить и заниматься им с душой. Ткани, как правило, используются дорогие, кроить их сложно. Специалисты просто не хотят рисковать. Еще одна проблема – большой товарный остаток. В рулоне 60 метров ткани. Сразу не продашь. А в магазине всегда должен быть огромный ассортимент тканей, на вкус и цвет любого заказчика. Поэтому в салоне за прибыльку не гонятся, а работают на бренд.

В новом просторном салоне предприниматель намерена организовать также продажу швейных

машин, оверлоков и прочего оборудования. Магазин Кокуриной напрямую работает с томской фирмой, которая имеет лицензию от «Ямахи» и «Брайзер», и мастера обслуживают гарантийную технику.

Еще Светлана Алексеевна задумала возить ковры – прикроватные, к мягкой мебели, небольшие, но именно те, которые станут неотъемлемой частью дизайна квартиры, – в форме шкур, искусственных и натуральных, разноворсовые, шелковые китайские...

Кредиты за свою предпринимательскую деятельность она брала дважды. Оба раза – на покупку помещений. А недавно выиграла конкурс по аренде муниципального отдела стоящего здания в 300 кв. метров в микрорайоне Притомский. И загорелась новой идеей – открыть ателье-салон по пошиву легкого платья, с продажей тканей. А это уже будет более широкий профиль в ее «текановом» бизнесе.

Строительство потребует много затрат. Призналась: беспокоит, что помещение-то муниципальное. Вдруг городу потребуются деньги и ее ателье выставят на продажу? А предприниматель к тому времени уже вывернет все карманы...

Сегодня в Мысках барометр в отношениях городской власти и предпринимательства показывает ясную погоду. У чиновников и бизнес-сообщества отношения строятся на доброжелательном сотрудничестве. И сама Светлана Кокурина, кстати, возглавляет городской совет предпринимателей. С ее приходом в эту общественную структуру и при огромной поддержке администрации предпринимательство города ощутило себя силой, способной сообща решать многие вопросы.

– Все давно готовы были сплотиться, просто нужен был толчок и инициатива, – считает Светлана. – В совете у нас предприниматели из разных сфер бизнеса. Вместе решать проблемы оказалось гораздо легче. Возникла проблема у одного – своим советом помогают другие. Где получить информацию? Конечно, в совете. У нас появился план мероприятий. И жизнь стала веселей. Оказалось, что вместе проводить время интересней в десять раз. Вместе отметили День предпринимателя, День торговли, провели соревнования по футболу между командами администрации и предпринимателями. Уже планируем, как будем встречать Новый год. Создали театральную студию для предпринимателей, депутатов и чиновников администрации. От нас ведь самих зависит, активно ли будет жить предпринимательство города.

– Когда я была в Иерусалиме, – рассказывает Светлана Алексеевна, – видела часы, которые меряют жизненный ход. Они показывают, что сутки сейчас проходят быстрее, чем раньше. Поэтому хочется все успеть сделать. А когда есть оптимизм, сразу понимаешь, где и на кого можно рассчитывать...

Людмила ХУДИК.  
Фото автора.

