



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

**Когда
возвращаешься
к станку**

III стр.

**Из провинции –
с эксклюзивом**

IV – V стр.

**Где выводят
бизнес
из тумана**

VI стр.

Пять лет назад в Междуреченске появилась таксомоторная фирма «Мустанг». Была она далеко не первой. Почему же именно создатель «Мустанга» Наталья Башлак признана в прошлом году лучшим предпринимателем города?

Почему

VIII стр.

«Мустанг» впереди

Центр субконтрактации в Кузбассе есть!

Нужен ли Кузбассу свой Центр промышленной субконтрактации? – этот вопрос в прошлом году активно обсуждали (на страницах ОПОРЫ, в частности) и собственники производственного бизнеса, и власть, и самое крупное общественное предпринимательское объединение – Кузбасская торгово-промышленная палата. Все стороны сошлись в одном: без развития инфраструктуры поддержки производственного малого и среднего бизнеса не может быть развития и самого этого бизнеса. Сегодня же мы с удовольствием констатируем: слова с делами не разошлись – такой центр в Кузбассе есть! Создала Кузбасский центр субконтрактации и зарегистрировала в качестве своей новой структуры, как и планировала, Кузбасская торгово-промышленная палата. Прокомментировать дальнейшие шаги мы попросили Марину ШАВГУЛИДЗЕ, первого вице-президента Кузбасской ТПП:

- В декабре 2010 года по решению правления Национального партнерства развития субконтрактации - общероссийской организации, объединяющей усилия, обеспечивающие развитие малого и среднего бизнеса в сфере промышленного производства, развитие и оптимизацию кооперационных связей в Российской Федерации, Кузбасский центр принят в члены Партнерства со статусом регионального центра субконтрактации.

Со всеми вытекающими отсюда преимуществами. К примеру, возможностью использовать информационную систему Партнерства, которая объединяет возможности теперь уже 44 региональных центров (включая наш). Благодаря этому запрос любого кузбасского предприятия будет немедленно направлен во все региональные центры, которые тут же начнут поиск партнеров для него. А наш центр, в свою очередь, будет искать в Кузбассе партнеров для предприятий из 44 других регионов страны. И подобных эффективных инструментов для развития субконтрактации в арсенале Партнерства немало. Это и биржи субконтрактов, и межрегиональные кооперационные форумы и выставки «Субконтрактинг и аутсорсинг», и многое другое, о чем мы непременно будем информировать кузбасское бизнес-сообщество.

Но все это впереди. Сегодня же Кузбасский региональный центр субконтрактации предоставляет кузбасским производственным предприятиям стандартные услуги - размещение кооперационных заказов (поиск поставщиков), включая целевой поиск уникальных технологий и информационное обеспечение тендеров, а также помощь в привлечении кооперационных зака-

зов. Услуги эти бесплатные. Мы очень надеемся на поддержку из областного и федерального бюджетов. Развитие Кузбасского регионального центра субконтрактации отдельной строкой вписано в региональную программу малого и среднего предпринимательства, что позволяет рассчитывать на софинансирование этого проекта и федеральным центром. Это позволит центру субконтрактации и впредь оказывать стандартные услуги бесплатно.

Для работы с информационной системой Кузбасского регионального центра субконтрактации необходимо иметь доступ в Интернет; зарегистрироваться на сайте www.kemerovo.subcontract.ru, оставить информацию о своем заказе или воспользоваться системой поиска; при необходимости обратиться в Центр за консультацией по телефону (3842) 58-76-94.

Бренды – кузбасские, тенденции – мировые

На прошлой неделе в Кузбасской ТПП состоялось итоговое заседание жюри 11-го регионального конкурса «Бренд Кузбасса». Определены победители и лауреаты в трех конкурсных номинациях: «Лучший бренд Кузбасса – 2010», «Лучший инновационный бренд Кузбасса – 2010», «Лучший бренд Кузбасса – лидер продаж». Их имена будут названы на церемонии награждения. Чем конкурс «Бренд Кузбасса – 2010» отличается от своих предшественников, какие тенденции в кузбасском брендинге он выявил? – спросили мы бессменного члена жюри этого многолетнего состязания Раису ЧУДОВУ, директора Центра патентно-правовых отношений Кузбасской торгово-промышленной палаты.

- Больше число конкурсантов – представители малого и среднего бизнеса, что подтверждает мировую тенденцию: в условиях резких макроэкономических изменений самыми жизнеспособными оказываются именно такие компании. Даже в кризис они смогли приспособиться к рынку и поняли при этом, что главное их «оружие» в конкурентной борьбе – их бренд, торговая марка – имя и лицо, по которому их идентифицируют и потребители, и контрагенты. Не случайно среди конкурсантов оказались два конкурирующих на рынке рыбопереработки микропредприятия из Ленинска-Кузнецкого – индивидуальный предприниматель Владимир Галле и производственно-коммерческая фирма «Астериас».

В конкурс «Бренд Кузбасса-2010» впервые было три номинации. Причем конкурсанты сами указывали, в

какой номинации хотят участвовать. Мы были уверены, что в номинацию «Лучший бренд Кузбасса – лидер продаж» кинутся производители продуктов питания и представители сферы услуг. Ничего подобного! Первым заявкой на участие именно в этой номинации подал обладатель мега-бренда советских времен «Кокс». За ним последовали другие промышленные предприятия Кузбасса, причем и молодые – ООО «Сибпласт» из Анжеро-Судженска и ООО «Завод Техно-Николь-Сибирь» из г. Юрги. Подтвердив тем самым еще одну мировую тенденцию – промышленные предприятия не меньше, чем их коллеги, работающие на массового потребителя, озабочены продвижением своего бренда, своей торговой марки, а в итоге – расширением рынков сбыта. Хотя часто марки промышленников не носят именного характера. И это третья мировая тенденция – идет переориентация с товарного бренда на корпоративный.

Особенно в сфере услуг, в промышленности, когда на первый план выходит престижность именно корпоративной марки. «Кокс» – как раз корпоративный бренд.

Немало удивил жюри и состав конкурсантов в номинации «Лучший инновационный бренд». Помимо компаний, инновационных по сути («Мегафон», «Кемеровская мобильная связь», междуреченский завод «РТИ»), на победу в этой номинации претендовали не только всемирно известный «Черниговец», использующий инновационные технологии добычи угля, но и начинающий предприниматель из Ленинска-Кузнецкого Алексей Мишин, который производит органические удобрения с помощью... дождевых червей. В инновационности своих брендов пытались убедить жюри учебно-методический центр ЖКХ г. Кемерово и учебно-производственный центр «Молодость Запсиба» из Новокузнецка. И не без оснований – в образовании они используют современные инновационные программы.

Самое большое число конкурсантов в номинации «Лучший бренд Кузбасса». Среди них – 5 дочерних предприятий кемеровской компании «Стройдорэкспорт». И все они выступают под одним брендом – «Стройдорэкспорт». Видимо, таким образом – за счет корпоративного бренда – компания пытается придать больший вес своим «дочкам», усилить их позицию на рынке.

На звание «Лучшая торговая марка Кузбасса» не в первый раз претендуют филиалы компаний и организаций (чаще всего – сотовых операторов и банков) – носителей федеральных брендов, но впервые – бренды-франшизы «33 пингвина-К» (эту франшизу вывела на рынок в 2004 году томская компания по производству мороженого класса премиум «Эскимос», сегодня этот бренд представлен в 48 городах России) и «Школа Бенедикт» (первую такую школу основал в Лозанне в 1928 году известный лингвист Гастон Бенедикт, международная Ассоциация школ Benedict объединяет сегодня около 100 языковых школ в разных странах мира). Этот факт не может не радовать – значит, они считают участие в конкурсе «Бренд Кузбасса» частью своей брендинговой политики, а значит, будут стараться сделать все, чтобы победить в этом состязании. На руку это, в первую очередь, кузбасским потребителям.

Вера КАРЗОВА.

РЫНКИ

Продовольственный раздор

Взаимные упреки между кузбасскими ритейлом и местными товаропроизводителями продолжаются

1 февраля исполнится ровно год, как в России действует закон «Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации», по-простому – о торговле. Но снять существовавшие до этого разногласия между розничными сетями и поставщиками продовольственных товаров ему не удалось.

Закон есть... закона нет

На прошлой неделе в Кузбасской ТПП состоялось очередное заседание Агропродовольственной гильдии (она объединяет производителей и переработчи-

ков сельхозпродукции), на которую были приглашены представители кузбасского ритейла и областной администрации. На повестке дня один из самых злободневных вопросов – дебиторская задолженность торговых сетей перед поставщиками продовольственных товаров (а у нас это в основном – сами производители таких товаров). Казалось бы, закон о торговле, который установил определенные сроки расчетов за поставленный товар, и которые отныне фиксируются в договорах между поставщиками и торговлей, должен был эту проблему снять раз и навсегда. Но на деле это обязательство редко выполняется. У поставщиков возникают резонные претен-

зии к торговле, у последней есть свои, не менее резонные, аргументы и претензии к... закону.

- Долги за поставленную продукцию – большая тема, – говорит Ирина Арабьян, директор ООО «Система «Чибис». – Никто не заинтересован в нарушении закона. Но проблема в том, что не все торговые предприятия могут эти обязательства исполнить в силу финансовых проблем, которые они испытывают так же, как и производители. «Чибис» сейчас платит быстрее. Но мы вынуждены «чистить» ассортимент, выбирая только тот товар, который пользуется большим спросом у населения.

Несовершенство закона о торговле Ирина Арабьян видит

и в запрете на возврат товара. То есть эти риски полностью сегодня легли на ритейл – в случае, если товар не будет продан до истечения его срока годности, торговля несет прямые убытки.

- Возвратить поставленный товар сети не могут, а расплачиваться за него обязаны в установленный срок. То есть розничное предприятие является пострадавшим. Возврат – норма, которая должна быть в законе, – считает директор «Чибиса».

У производителей продуктов питания свои аргументы в защиту установленных законом сроков расчета с ними. И не признать их тоже нельзя. Одна из особенностей производства продуктов питания – так называемые «длинные деньги». С учетом постоянно растущих расходов на производство (ГСМ и пр.) просрочка платежей за поставленный товар для производителей и перера-

ботчиков смерти подобна.

Но взаиморасчеты – не единственный камень преткновения во взаимоотношениях участников продовольственного рынка. Немало разногласий вокруг прибыли, которую и производители продуктов, и ритейл устанавливают каждый на своем уровне. Это делает их отношения менее прозрачными, а рост цен на товар неконтролируемым. Или взять логистические затраты. Производители поставляют свой товар в распределительные центры торговых сетей, доставка до розничных точек ложится уже на плечи ритейла. И если раньше ритейлеры оценивали свои логистические услуги в процентах, то закон о торговле обязал применять фиксированные суммы. По мнению Ирины Арабьян, «это делает еще менее прозрачными отношения. Здесь уже кому повезло. В зависимости от того, какой объем товара прошел через распределитель, выиграл или производитель, или сеть».

(Окончание на стр. VI)

Когда разрушены идеалы, или Найти свое «я» в другом

В бизнес-сообществе

В кризис люди стали вкладывать деньги в себя. Пришло понимание того, что единственное, что у тебя никто не сможет отнять, — это твоя голова, и то, что в ней (по сути, именно за счет обучения - проведения профессиональных семинаров и тренингов по работе с персоналом - наше агентство и выжило). Вообще в кризис люди стали более открыты, более настроены на общение. Очень много стало всяких клубов образовываться — женский клуб, директорский, клубы автомобилистов... Переоценка неких ценностей произошла. Потому что ты имел свое дело, ты зарабатывал сам и давал возможность заработать другим. Ты был гордым и важным... А когда ты видишь, как твои коллеги, друзья или ты сам в один «прекрасный» момент по абсолютно не зависящим от тебя причинам все это теряешь, понимаешь, что, наверно, нет ничего более ценного, чем человеческое общение и возможность найти какую-то поддержку. Очень многие люди отчего стали общаться? Чтобы услышать, что у кого-то происходит то же самое, что и у тебя, кому-то вот сейчас так же нелегко. Очень точно это стремление охарактеризовал известный российский бизнес-тренер Виталий Ильинский: найти свое «я» в другом.

На рынке

Естественно, на рынке труда тоже изменения серьезные произошли. В период кризиса вышли на передовую компании «второго эшелона». Если раньше в каждом сегменте рынка были компании-лидеры, которые собирали все «сливки» с рынка труда, то в период кризиса как раз те вторые, третьи, четвертые, те, кто не ошалел от

Российское бизнес-сообщество долго еще будет «отходить» от прошедшего кризиса — вспоминать, анализировать его уроки. **Обобщая опыт коллег, личный опыт. Не обойдет эту тему и ОПОРА. Сегодня по нашей просьбе о том, что, по ее мнению, произошло в кризис в бизнес-сообществе, на рынке труда, в ее собственном бизнесе и в планах ее компании, мы попросили рассказать Наталью МИХАЙЛОВСКУЮ, директора кемеровского рекрутингового агентства «ПРОФИ»:**

заемных денег, а жил на те, что в тумбочке лежали, открывали вакансии, набирали персонал. У них появилась прекрасная возможность привлечь классных менеджеров себе в команду. Эта тенденция в период кризиса очень четко прослеживалась.

В собственном бизнесе

Мне всегда было интересно работать. Но сейчас еще интересней. Потому что кризис заставил вернуться к тому, что ты не делал уже давно. Ведь фактически очень многие руководители занялись стратегическим планированием, т.е. руками мы давно уже сами ничего не делали. А поскольку кризис заставил поджиматься, подсокращаться, нам пришлось вернуться, грубо говоря, к станку...

До кризиса-то у нас офис был 150 квадратов, в нем работали 9 человек, я занималась стратегическим планированием, работой с персоналом - выращиванием кадров... Сейчас в агентстве работают 2 специалиста и я. То есть фактически я сейчас занимаюсь оперативным администрированием. И от этого в восторге, если честно. Я сама работаю с клиентами: сама закрываю вакансии и на первых руководителей, и начальников отделов; и для федеральных компаний, и для местных; сама организую семинары, тренин-



ги, круглые столы; сама выезжаю на переговоры, встречи и с клиентами, и партнерами, и коллегами и т.д. Это на самом деле классно, когда ты имеешь постоянный контакт с теми, на кого работаешь: ты получаешь информацию напрямую, не искаженную и тут же — обратную связь.

Сначала я думала, что это — шаг назад. Но в прошлом году мы с коллегами из региональной рекрутинговой сети «Метрополис» познакомились с опытом двух зарубежных агентств — крупного сетевого в Финляндии и маленького хантингового в Швеции. В хантинговом оборот в два раза меньше, чем в сетевом, но в сетевом более 100 человек работают, а в хантинговом — два... И я поняла: то, что я сделала в кризис, это некий шаг вперед, о котором я раньше просто не догадывалась. Да, конечно, приходится серьезно «пахать». Но если посмотреть на эффективность бизнеса... Я сейчас зарабатываю столько, сколько до кризиса. А мои затраты резко упали (я поменяла офис на более маленький, сократила персонал). Мой бизнес

сейчас стал более интересным и привлекательным в плане финансов, в плане моего собственного развития. Более интересным и привлекательным он стал и для клиентов: если собственник бизнеса сам занимается какими-то процессами, эффективность на 50% больше, нежели когда этим занимается наемный сотрудник.

В планах

Хотим все-таки провести нашу эйч-аровскую (эйч-ар — разговорное от HR-менеджера. HR — аббревиатура из первых букв словосочетания human resources — человеческие ресурсы, кадры. HR-менеджер, эйч-ар, человек, который занимается в компании кадрами. — Ред.) конференцию. Как мы это делали до кризиса — приглашаем наших местных коллег, и они делятся своим опытом, своими наработками: какие проекты ведут, каких результатов достигают.

Вот сейчас, например, основная задача, которая стоит перед большинством эйч-аров: как, каким образом фонд оплаты труда оставить на одном уровне, или чтобы он рос, но при

этом чтобы прибыль компании, или товарооборот, росла в 2 раза быстрее. Потому что в России самая низкая производительность труда. Когда были шальные деньги, получалось, что товарооборот компании рос на 10%, а фонд заработной платы — на 30%. Естественно, многие руководители задумались: как так? Магазины открываем, товарооборот растет, а где деньги, Зин?.. Сейчас уже есть, что сказать в ответ на этот вопрос.

Почему мы не проводили такие конференции в кризис? Потому что очень многие идеалы в нашем профессиональном сообществе были разрушены. Большая часть инструментов, которые были очень модны, популярны до кризиса, на которые очень много было потрачено денег и сил, оказалась нежизнеспособной в среде, которая быстро менялась и где самим нужно было быстро меняться. И все эти КРП — ключевые показатели эффективности, управление по целям, описание бизнес-процессов в большей степени даже тормозили развитие бизнеса. Потому что нужно было поменять все менять. А как изменить, когда у тебя все бизнес-процессы прописаны? Ты потратил на это три года: прописал, внедрил, почувствовал некую эффективность от этого, а сейчас не это надо, сейчас надо все по-другому...

К тому же в период кризиса к общему пессимизму, разрушению идеалов добавилось то, что очень многих наших коллег — менеджеров по управлению персоналом — просто посокращали, как некую статью затрат предприятия.

Сейчас в экономике есть стабилизация, а в компаниях — понимание, что так, как раньше, не будет и надо делать что-то совершенно иное. И плюс уже есть первые результаты — местным эйч-арам есть уже о чем говорить, чем поделиться с другими. Думаю, что скорей всего в марте мы эту конференцию проведем...

НА СНИМКЕ: Наталья Михайловская в гостях у коллеги из Стокгольма. Свен Тонквист — генеральный партнер «Гласфорд Интернешнл», того самого хантингового агентства, опыт которого убедил Михайловскую, что то, что она сделала в «Профи» во время кризиса, — шаг вперед.

Как живешь, бизнес?

В России началось сплошное статистическое наблюдение за деятельностью субъектов малого и среднего предпринимательства.

Продлится наблюдение за «малышами» три месяца. Весь первый квартал нынешнего года Федеральная служба государственной статистики будет собирать заполненные предпринимателями специальные формы отчетности. Такие формы вместе с инструкциями по их заполнению уже разосланы по почте малым предприятиям и индивидуальным предпринимателям по адресам их регистрации (фактического местонахождения). Конверты с этим содержимым легко обнаружить среди других почтовых сообщений, на каждом — эмблема сплошного статистического наблюдения.

Индивидуальные предприниматели обнаружат в таких конвертах еще и пустой конверт — для отправки заполненного бланка.

Представить требуемые сведения в органы госстатистики по месту нахождения предприниматели должны до 1 апреля 2011 года.

Кемеровское областное отделение ОПОРЫ РОССИИ обращается ко всем предпринимателям Кузбасса с просьбой не игнорировать сплошное статистическое наблюдение, отнести к заполнению специальных форм отчетности как к возможности показать власти — пусть и языком цифр — истинное состояние малого и среднего бизнеса в нашей стране.

ФИНАНСЫ

10.5.5

10 миллионов рублей под 5% годовых на 5 лет — такие суперльготные займы могут получить в этом году кузбасские предприниматели, чьи инвестиционные проекты станут победителями конкурсного отбора, который объявил Государственный фонд поддержки предпринимательства Кемеровской области.

Заявки на участие в конкурсе принимаются по адресу: 650000, г. Кемерово, ул. Красная, 4, каб. 2; тел. 58-79-66. Прием конкурсных документов завершится в 17 часов 9 февраля 2011 года.

Из досье ОПОРЫ

Агентство «ПРОФИ» создано в 1996 году для оказания эксклюзивной услуги по подбору квалифицированных кадров. На рынке рекрутинговых услуг «ПРОФИ» прочно удерживает сегмент заказов на специалистов высшего и среднего звена. В 70% случаев клиенты агентства — лидирующие в своей сфере компании либо входящие в тройку лидеров. Поиск специалистов осуществляется через базу данных, средства массовой информации, методом прямого поиска.

Сегодня агентство работает в двух направлениях: рекрутинг, образовательные проекты.

Мы уже рассказывали о том, что в конце прошлого года 25 руководителей малых и средних предприятий Кузбасса получили свидетельства о повышении квалификации в рамках Президентской программы подготовки управленческих кадров. Напомним, направление «Развитие предпринимательства» открылось впервые за 14 лет существования программы. Обучение руководителей малых и средних предприятий проходило по «короткой» программе. Принесла ли плоды учеба в такие сжатые сроки?

...Потом порадовали

В составе экзаменационной комиссии, принимающей у предпринимателей проекты, – ответственный секретарь Кемеровской региональной комиссии по организации подготовки управленческих кадров Анжелика Веремеенко, директор Центра подготовки управленческих кадров при КузГТУ Нина Анферова, директор Сибирской оптовой компании «ГРАУ» Евгений Грива.



Анжелика Веремеенко.

– Понятно, что предпринимателю сложно бросить бизнес и пойти учиться. Нам приходилось убеждать, что это им самим прежде всего нужно, – вспоминает Нина Анферова. – Те сказали: мы оставить свой бизнес не можем. Работали и учились параллельно. Это тяжело. Тем более, конец года, все знают, что это такое – сдавать объекты, заканчивать финансовый год... Буквально ночью дописывали свои проекты, а утром бежали на работу...

– Результат в итоге меня очень порадовал, – признается Анжелика Веремеенко. – Вот что сейчас сказал последний из защищающих свои проекты: «Я был как в тумане, до обучения. А сейчас понял, на кого ориентируюсь». То есть теперь он четко знает, что может предложить своим клиентам. Потому что получил теоретические знания, которых ему не хватало.

Честно говоря, за такой короткий срок я не ждала таких глубоко проработанных работ. Во всех работах представлены новые направления, новые виды деятельности, которые бы предприниматели хотели освоить. А то, что есть, они структурировали, наметили, что нужно сделать конкретно, чтобы повысить эффективность бизнеса. Все проводили маркетинговое исследование своих рынков. У всех сейчас есть SWOT-анализ, то есть не только перечень сильных и слабых сторон своего бизнеса, но и анализ возможностей и угроз окружающей бизнес-среды, а это «высший пилотаж» бизнес-планирования. Президентская программа дала великолепную возможность оценки своего бизнеса со стороны, увидеть то, чего не замечаешь, когда варишься в собственном соку.

Евгений Грива, сам обучившийся по Президентской (только «длинной») программе, убежден:

– Когда человеку дают инструмент для саморазвития, возможность обучиться и эти знания потом в своем бизнесе применить – результат более ощутимый, чем после получения грантовой поддержки. После этой

Когда туман РАССЕЯЛСЯ...

Программы такой поворот в голове происходит! А в итоге – другой взгляд, организационное и внутреннее перестроение.

Однозначно – учиться!

Согласны ли со своими экзаменаторами первые выпускники новой программы?

Карену Геворгяну 35 лет. Родом из Армении, но уже 16 лет живет в Кемерове, 14 из которых отдал строительному бизнесу:

– После 2002 г. мой бизнес из малого стал средним. И до 2008 г. развивался, развитие шло динамично. После начался спад. Сегодня стараюсь улучшить ситуацию, подняться, для этого и пошел в Программу. За тем, чтобы научиться применять новые, эффективные технологии управления бизнесом.

Всем бы коллегам советовал пройти такое обучение. Я уже не говорю про возможность познакомиться и пообщаться с коллегами из других городов и отраслей, это одно из преимуществ Программы.

Михаилу Вяткину и Виктору Рябову по 23 года. Вместе учились в КузГТУ, получили инженерную специальность. В январе 2010 г. организовали совместный бизнес, выбрали приоритетное для сегодняшнего дня направление – энергосбережение:

– Сначала занимались оказанием услуг по монтажу энергосберегающего оборудования, потом освоили и самостоятельное производство. В прошлом году наработали клиентскую базу. Есть новые технические задумки, сейчас планируем освоить то, что модно и востребовано, – светодиодное освещение. Основную ставку делаем на сокращение потребления электроэнергии в жилищно-коммунальном хозяйстве г. Кемерово, повышение энергоэффективности этой сферы. Есть уже идеи по части сбережения тепловой энергии. Но это отдаленная перспектива.



Карен Геворгян.

Многие решения в нашем молодом бизнесе

принимались интуитивно, как таковых экономических и управленческих знаний по специальности мы не получили. Обучение по Президентской программе хотя и не дало энциклопедических знаний, однако нам здесь указали вектор, в котором нужно продолжать собственное образование. Будем некоторые вещи по управлению применять, а самое главное – учиться и учиться.

Александр Баранову тоже 23 года. В 2009 г. окончил КузГТУ по специальности «Промышленное и гражданское строительство». Но, не найдя свое место в строительной сфере, решил, как он шутит, все силы бросить на подъем сельского хозяйства в Юргинском районе. Но, хотя у него в хозяйстве хорошие условия труда, высокая для села зарплата (15 тысяч рублей, а в среднем по России она 10 тысяч), проблема с кадрами – самая серьезная. Приходится горожан привлекать – благо Юрга рядом. И свой выпускной проект Александр тоже посвятил кадровой проблеме:

– Я пошел на Президентскую программу научиться современным методам управления: в области персонала, менеджмента и маркетинга. Много из того, что я получил на этой программе, уже сейчас готов применить в своем бизнесе. И на стажировку за границу в ближайшее время обязательно поеду.



Александр Баранов.



Виктор Рябов.

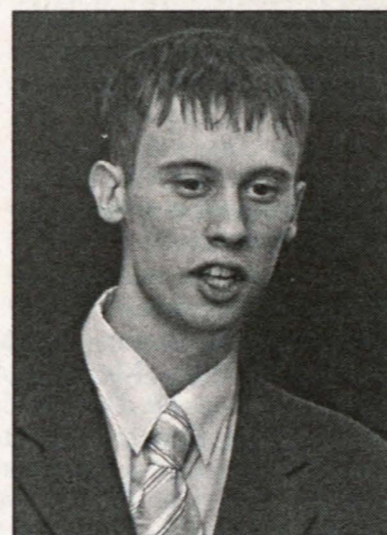
выпускники будут рассказывать об этой программе своим друзьям и знакомым. Хотим еще на нашем сайте разместить информацию о выпускниках, их контактные координаты. Ведь многие проекты любопытны и нуждаются в поддержке.

Продолжение следует...

– Программа «Развитие предпринимательства» – уникальный проект, – подводит итог Анжелика Веремеенко, – и он будет жить дальше. Первый опыт показал, что сложно эти группы набирать, что для обучения недостаточно двух-трех недель, что нужно делать это в общем, «длинном» формате. Думаю, что в этом году станет проще. Будем и пиар программе делать, и «сарафанное радио» заработает – ее первые

выпускники будут рассказывать об этой программе своим друзьям и знакомым. Хотим еще на нашем сайте разместить информацию о выпускниках, их контактные координаты. Ведь многие проекты любопытны и нуждаются в поддержке.

Юлия МАТЮЩЕНКО.
Фото Федора Баранова.



Максим Вяткин.

РЫНКИ

Продовольственный раздор

(Окончание. Начало на стр. II)

«Непрозрачность» отношений и невозможность участников продовольственного рынка договориться, что называется, «на сухом берегу», нередко приводит к разрыву таких отношений. В конечном итоге сужается ассортимент, страдает покупатель. Яркий тому пример – отношения «Крестьянского хозяйства А.П. Волкова» и розничной сети «Чибис».

– Мы то приходим в «Чибис», то уходим, – сетовал на заседании гильдии Анатолий Волков, руководитель хозяйства. – Из-за этого теряем на товарообороте ежемесячно до 25 млн. рублей. А проблема в том, что в наших договорах нет прозрачности и конкретики.

Вот и выходит, что закон о торговле вроде бы есть, и в то же время его нет – спустя год он так и не работает в полную силу. И это, пожалуй, единственный вывод, который не вызывает сегодня споров у обеих сторон.

Впрочем, нельзя не согласиться и с другой точкой зрения.

– С принятием закона ситуация немного улучшилась, – говорит Роман Романенко, председатель Агропродовольственной гильдии, коммерческий директор ООО «Астроногус». – Есть добропорядочные люди, которые соблюдают закон. Но при этом всем понятно, что без договоренностей между поставщиками и торговыми сетями товаров на полках не прибавится.

Арбитром выступит власть

Выводить эти взаимоотношения, похоже, предстоит власти. Выступивший на заседании гильдии заместитель губернатора области по промышленности, транспорту, связи и предпринимательству Сергей Кузнецов обратился к производителям и ритейлерам с конкретными предложениями.

– Первое, что мы предлагаем, – чтобы все стороны вошли в некую концессию, – либо они обмениваются акциями, либо вкладывают акции в некий траст, чтобы после реализации товара получать единую прибыль, а потом делить ее на партнерских условиях, чтобы контролировать рост цен.

Второе – решить вопрос комплексной поставки товара: создать логистические центры, где будет концентрироваться весь товар, а оттуда доставляться в магазины. Это удешевит логистику – одну из серьезных составляющих в структуре себестоимости товара. Мы предлагаем создать три таких центра в Кузбассе. Конечно, не сразу. Стоимость одного центра от 5 до 10 млрд. рублей. Пока можно создать один центр, ближе к Кемерову, – в Юрге или в Топках. Потом в Новокузнецке. Хорошо бы недалеко от аэропорта или железнодорожной станции, чтобы, используя грузовые аэро- и ж/д терминалы, завязать такой центр в транспортно-логистический узел. Это серьезный шаг, но если мы откроем такие центры, снимем много проблем.

Мы уже подготовили инвестиционный план. Сейчас ищем инвестора. Надеемся и на софинансирование этого проекта из федерального бюджета.

Бизнесу, работающему на продовольственном рынке, предложено подумать над этими инициативами власти, а также оформить свои предложения для внесения поправок в закон о торговле. А пока придется по-прежнему договариваться друг с другом и... соблюдать этот закон, как бы он кому ни не нравился. Поскольку, как сообщила заместитель руководителя управления ФАС по Кемеровской области Елена Клостер, 24 января вступают в действие уже внесенные в него изменения:

– Будет не оборотный штраф, как сейчас, а фиксированный – за нарушение договорных правил, несоблюдение сроков оплаты и т.д. И штрафы будут далеко не маленькими.

Лариса БЕРЕСНЕВА.

Время, наступившее после разгрома восстания декабристов, принято считать тёмным периодом реакции, «николаевщиной». Возможно, что для европейской части Российской империи, где по-прежнему сохранялся крепостной гнёт, такое определение было вполне справедливым. Но за Уралом это был период спокойного постепенного развития, которое происходило и в Кузнецке.

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



ТИШИТЬ да ГЛАДЬ...

Битва за план

Бывший приграничный форпост неспешно, но упорно приобретал некоторые черты «взрослого» города. В 1805 году появился второй каменный дом, построил его, как и первый, купец Иван Муратов. С первым домом он расстался – продал государству за 4500 рублей, в который въехал казначейство. Через десять лет начал возводить себе кирпичный дом купец Ловыгин. Потом, правда, этот чахлый строительный бум заглох на тридцать лет. Только в 1854 году купец и историк-любитель, написавший «Памятные исторические записки» о прошлом своей малой родины, Иван Семёнович Конюхов построил двухэтажный дом, первый этаж которого был возведён из кирпича. Такое архитектурное решение, очевидно, понравилось кузнецанам, и вскоре были построены ещё два подобных дома: мещанином Павлом Мазакковым и купцом Дмитрием Насоновым. Мы можем уверенно утверждать – всё градостроительное обновление в Кузнецке производилось силами местных предпринимателей.

Конечно, это была капля в море – деревянных домов было более четырёх сотен. Застройка производилась стихийно, что придавало облику городка некоторую хаотичность. Кузнецане понимали, что это не порядок и нужно строить по плану. Он и был составлен землемером Лонбертовичем в 1821 году и всего через 13 лет был утверждён императором Николаем I. Далее с планом (уже 1838 году) ознакомились кузнецане и к своему большому огорчению узнали, что неразумный Лонбертович приговорил городскую площадь к застройке. А где тогда тор-

говать, где чинно гулять и обсуждать новости?

Общество, всё взвесив, решило отправить высокому начальству прошение о пересмотре плана. Но тогда получается, что Государь тоже ошибся, подписав непродуманный проект? Это не порядок, решили в соответствующей инстанции – Главном управлении Западной Сибири, и отказали в пересмотре. С данным решением кузнецане смогли ознакомиться уже в 1840 году. Подрывать авторитет императорской власти местные купцы и мещане совершенно не собирались, но не собирались и смиряться в ущерб своим интересам. Они составили новое прошение, к которому присовокупили мнение местного государственного мужа – городского судьи. Новая бумага уже адресовалась министру внутренних дел графу Строганову. Граф вник в проблему и поддержал кузнецан, по его приказу градостроительный проект был пересмотрен с учётом интересов местных жителей. Николай I милостиво подписал план в 1846 году, а в 1849 году бумаги с чертежами и высочайшей подписью были уже в Кузнецке. На всё про всё – 28 лет! А ещё кто-то говорит, что нынешние чиновники дела волокитят.

Дела торговые

В 1832 году было положено начало гостиному двору, сейчас бы его назва-

ли рынком или торговым центром. Инициатором выступил уже знакомый нам купец Иван Конюхов, построивший тогда целых три лавки. В 1836 году торговый ряд пополнился лавкой мещанина Феофана Ананьина, потом присоединились и другие местные коммерсанты. Сын Ивана Конюхова Михаил пожертвовал свою лавку церкви, и религиозная организация получала с неё доход от трёх до шести рублей в год, о чём с гордостью поведал в своих записках отец мецената.

В торговле активно применяли и передвижные палатки, которые без всякой иронии именовали балаганами. Первым балаган завёл себе в 1843 году купец по имени Федосей, он торговал пряниками, более никакого следа в истории не оставил. В 1847 году стали ставить балаганы для торговли всякой мелочью, а в 1855 году временные торговые палатки занимали уже целый ряд. Места под них отводились не бесплатно, цена определялась на открытом аукционе, а полученные от торгов деньги шли в городскую казну. Местный бюджет также пополняла сдача в аренду весов, что приносило неплохой доход: в 1832 году 20 рублей, а в начале 70-х годов – уже 180.

Цены тогда были действительно свободными и резко колебались в зависимости от спроса и предложения. К примеру, цена за пуд хлеба могла в 1832 году вырасти до двух рублей, в 1835 году снизиться до 40 копеек, в

1849 году достичь двух с половиной рублей, а в 1851 году упасть аж до 10 копеек. Таким же образом колебались цены и на остальные продукты. Хорошо это или плохо – трудно судить, но, по крайней мере, это было честно: есть урожай – весь город живёт сытно, нет – все затягивают пояса потуже. Никаких сговоров ритейлеров, никакой привязки к курсу евро.

Горная промышленность по-прежнему никак не развивалась, и угольные и рудные сокровища лежали втуне. Зато появились золотые промыслы. Первые промыслы были открыты в Кузнецке ещё в 1838 году, но никакой «золотой лихорадки» не случилось, и город не стал кишеть авантюристами, мечтающими мгновенно разбогатеть. Может быть, такая непоколебимость порядка объясняется тем, что весь процесс контролировался государством, и потому ловить в мутной кондомской воде частным старателям было не очень прибыльно; в других уголках Сибири благородного металла можно было добыть больше и проще. В общем, сомнительная слава Клондайка прошла стороной. Кузнецк как был тихим захолустьем, так и остался.

Это ж-ж-ж-ж неспроста...

Настоящей золотой жилой для многих предприимчивых кузнецан,

как ни странно, стало пчеловодство. Первым полезных насекомых привёз чиновник Юрий Шпинь, украинец, переселившийся к нам в 1800 году и служивший управителем в селе Ильинском. Пчёл купил и стал разводить в Кузнецке купец Павел Черногубов, потом к этому бизнесу подключились и другие, в том числе и Иван Конюхов. Игра стоила свеч в прямом смысле слова, так как воск употреблялся преимущественно для их изготовления. В 1815 году Конюхов продал монахам уже пять пудов вошины, из которой было выжато вручную полпуда воска, а уже в 1867 году некий Флегонт Нефодьевич Рашков, разбогатевший на пчеловодстве, построил свой свечной заводик. Примечательно, что сообщавший об этом летописец даже не упоминает про мёд, как будто он товаром и не считался. В 70-е годы в городе и округе добывали более тысячи пудов воска в год, за который получали от 30 до 40 и больше тысяч рублей. Кто бы мог подумать, что наш прокопчённый гарью промышленных труб регион сравнительно недавно славился и богател таким вот экологическим промыслом...

Но сделкой века (разумеется, 19-го) всё-таки нужно признать продажу Кузнецкой крепости. Да, этот антикитайский форпост попросту продали, но не китайцам, как следовало бы ожидать, исходя из принципов торговли оружием совре-

менной России, а своим местным. Крепость строилась по самым современным на тот момент фортификационным принципам, при её возведении учитывали достижения полигонально-капонирной системы заграничного генерала Монтамбера. Получился, как утверждают некоторые историки-краеведы, образец военного-инженерного искусства той поры. Стоил этот образец государству по-образцовому – полмиллиона рублей. Но пока неспешно планировали возведение, пока двадцать лет строили, необходимость в форте уже отпала, и он повис камнем на шее военного министерства. Рачительные бухгалтера от обороны придумали избавиться от обузы – продать крепость Алтайскому горному ведомству. И продали, ну очень недорого, всего за 450 рублей. Несмотря на более чем стотысячпроцентную скидку, ведомство тоже не заценило приобретение и по-быстрому подарил его городу. Дальше крепость прозябала два десятилетия, пока не была преобразована в тюрьму для уголовных преступников. Потом последовали десятилетия запустения и ветшания. А сейчас вот восстановили. К чему бы это, неужели к войне с китайцами готовимся? Тьфу-тьфу-тьфу...

Александр
ЛОГИНОВ.

Рис.
Андрея Горшкова.

Рэймонд Каттелл, первопроходец в области оценки выдающихся личностей, еще в 1954 году вывел уравнение потенциала руководителя. Наряду с энергичностью, умением создать команду, практичностью и уверенностью в себе выдающийся британский психолог назвал такие качества, как обаяние и сопереживание. Ловлю себя на мысли: рассказывая о предпринимателях, мы как-то больше проявляем интерес к экономической стороне их бизнеса. А ведь психология предпринимательства – не менее интересный аспект.

В один из первых дней трагедии на шахте «Распадская», унесшей жизни 91 человека, административно-бытовой комбинат был переполнен журналистами и родственниками пострадавших от взрывов горняков. Объединяло всех тогда чувство неизвестности и напряженное ожидание хоть каких-либо вестей о пропавших без вести. Время от времени к журналистам выходили руководители федеральных подразделений и выдавали очередную порцию скудной информации. Во время очередной закрытой пресс-конференции министра МЧС Сергея Шойгу тихонечко, стараясь не привлекать к себе внимания, в пресс-центр, где собрались одни журналисты, проскользнула предприниматель Наталья Башлак. Оказалось, среди пропавших – муж ее подруги, проходчик Евгений Потемкин, и родственник диспетчера фирмы Иван Золотарев. А от министра Наталья хотела услышать одно: есть ли надежда на спасение тех, кто остался под землей. Решительное «я могу», – вот что ею двигало тогда. Сломленные горем родные не могут, а я могу... И вот это «я могу» часто руководит ее поступками. Могу – значит, помогаю. Помогаю тем, кто в моей помощи нуждается: инвалидам, детдомовцам.

С 32-летней бизнес-леди, директором такси «Мустанг», победителем городского конкурса «Лучший предприниматель года», приходилось несколько раз встречаться в детском доме и в общественной организации родителей детей-инвалидов. И всегда Наталья Федоровна оказывалась там не с пустыми руками. Все, кто знает Наталью Башлак, уверяют, что сопереживание – вообще одна из глав-

Почему «Мустанг» впереди

ных черт ее характера.

Три года назад Наталья Башлак решила спонсировать инициативу общественной организации, участвовавшей в конкурсе на муниципальные гранты. Организация родителей детей-инвалидов (ОРДИ) и центр психолого-педагогической помощи предложили проект «Солнечный круг», который привлекал внимание к проблемам молодых людей с ограниченными возможностями. Как правило, молодые инвалиды испытывают недостаток общения со сверстниками и вынуждены проводить время в стенах своих квартир. Профинансировал проект и организовал доставку участников, Наталья Федоровна провела весь день с этими ребятами на территории экологического центра заповедника «Кузнецкий Алатау» в палаточном лагере. Юноши и девушки с удовольствием общались друг с другом, участвовали в тренингах, и этот день им запомнился надолго.

После той встречи у такси «Мустанг» завязалась прочная дружба с организацией. По словам Ольги Лазаревой, руководителя ОРДИ, предприниматель Наталья Башлак сумела

решить одну из главных проблем инвалидов, взяв на свою фирму услуги социального такси. И не только. Будучи сверстницей ребят с ограниченными возможностями, Наташа сумела стать для них настоящим другом, с которым можно посоветоваться по разным вопросам. Для них общение с человеком, который сделал карьеру и состоялся как личность, просто неоценимо.

«Я считаю, благотворительность и милосердие – понятия разные. В основе благотворительности лежит пиар и тщеславие. А милосердие идет действительно от души. И таких спонсоров, как Башлак, у нас просто единицы», – убеждает Ольга Ивановна.

Многолетние узы связывают Наталью Башлак и с детским домом. Что, как не великодушие, заставляет ее снова и снова приходить туда с подарками, бесплатно предоставлять такси? К новогодним праздникам, например, привезла ребятишкам елку и украшения к ней.

«Это все идет из детства», – объясняет сама Наталья Федоровна и вспоминает, как была готова всем нуждающимся по-



мочь ее бабушка. И такое отношение к окружающим считалось в семье нормой.

Свою фирму она назвала «Мустанг», наверное, не случайно. Символ сильного рысака должен был стать надежным талисманом удачи и благополучия, в том числе и финансового. Наталья ведь и сама родилась в год Лошади, поэтому не боится никаких препятствий и считает, что не стоит предаваться мечтам о легких заработках. Чтобы добиться успеха в жизни, нужно много работать.

...Родилась Наталья в Осинниках, окончила училище и начала свою трудовую биографию за торговым прилавком. В 18 лет не смогла отказаться от предложения руки и сердца своего Андрея, и вместе они переехали в Междуреченск. Муж возил уголь на большегрузных автомобилях, а она работала сначала нянечкой в детском саду, затем продавцом, менеджером и училась секретам менеджмента в филиале томского вуза.

Мечта открыты свое дело росла вместе с прибавляющимися знаниями. Но стартового капитала молодой семье взять было неоткуда. Надо было найти такой бизнес, который потребовал бы наименьших затрат. Идея созрела, когда муж пошел подрабатывать в такси.

Наталью осенило: а почему бы не такси? И хотя тогда, пять лет назад, в городе уже было несколько фирм, которые успели крепко стать на ноги, ее это не смутило.

Начали с трех машин: за руль личных авто сели Андрей Башлак, его приятель и еще один водитель, откликнувшийся по объявлению. Средств на рекламу не было. Сами напечатали на простой бумаге визитки, и Наталья на улице раздавала их, «приучая» горожан к тому, что есть такое такси «Мустанг», телефон кото-

рого 6-02-02. Новоиспеченный предприниматель, она была за диспетчера, узнавала специфику работы, вникала в психологию клиентов. Первые звонки воспринимали просто с восторгом: «Ура, реклама заработала!»

Супруг, как опытный автомобилист, взял на себя решение всех технических вопросов, среди которых было в первую очередь оборудование машин рацией.

Так как своего парка не было, ставку сделали на личные авто самих таксистов. Эта идея нашла отклик у автомобилистов, желающих подработать в свой выходной в компании, гарантирующей им по договору диспетчерских услуг надежные заявки. В том был свой несомненный плюс: любой частник ухаживает за собственной машиной гораздо лучше, значит, в салоне будет чисто, машина исправна... Комфортно клиенту – выше престиж фирмы. Сегодня «Мустанг» – один из крупных пассажироперевозчиков в Междуреченске. Ежегодно в городских конкурсах компании присуждают призовые места в той или иной номинации – за высокое качество предоставляемых услуг, за динамичное развитие, за участие в муниципальных социальных программах и благотворительную спонсорскую деятельность.

«В Междуреченске более 20 таксомоторных фирм, но по уровню организации работ, отношению к клиентам «Мустанг» я бы поставила на первое место, – говорит начальник отдела по развитию предпринимательства и туризма администрации города Валентина Амбарникова. – Отличительной чертой этой фирмы является также активное участие в городских социальных программах. К 65-летию Победы предприятие Натальи Башлак организовало бесплатную пере-

возку ветеранов войны к местам праздничных мероприятий. Стакой акцией выступили только три таксофирмы, и мы им очень признательны».

За пять лет работы в «Мустанге» изменилось многое. Лицензия теперь уже не требуется. Каждый водитель стал индивидуальным предпринимателем, уплачивающим налоги и отвечающим за свой маленький бизнес. Но роль Натальи Башлак осталась прежней – объединить всех в один коллектив, организовать четкую работу диспетчерской службы, водителей и создать здоровый настрой.

Если много заявок и не хватает машин, Андрей готов работать сутками. Так постоянно случается в морозы. Садится за руль и Наталья, но чаще она помогает диспетчеру. Домой, бывает, попадают только под утро. Несколько часов сна – и снова на работу. Наталья Федоровна считает, что отличие ее «Мустанга» в том, что здесь сотрудники не просто выполняют услугу, чтобы получить за это деньги, а выполняют ее с душой.

Валерий Раев, водитель с 30-летним стажем, предпочел «Мустанг» другим, потому что «порядка здесь больше, организация труда на хорошем уровне, отношение руководителей к людям очень порядочное, а это сказывается на моральном климате коллектива».

Эти пять лет положили начало добрым традициям в коллективе. В День работников автомобильного транспорта в диспетчерской непременно накрывается стол (причем алкоголь на нем отсутствует), к Дню защитника Отечества каждого таксиста ждет небольшой сувенир. Но главное достижение – взаимовыручка. Каждый в коллективе уверен, что, если случится непредвиденная ситуация, на выручку придут все, кто находится неподалеку.

Рассказывают, однажды в салоне одной из машин подвыпившие пассажиры поссорились и затеяли поножовщину. Водитель по рации вызвал помощь. В течение минуты на выручку слетелись семь машин. И в числе первых прибыл Андрей Башлак. А как-то в 30-градусный мороз на базе погас свет. Вышло из строя отопление. И каково же было изумление диспетчера, когда она увидела на пороге Наталью и Андрея с термосом и одеялом в руках.

...Нынешний Новый год Андрей и Наталья впервые были дома, а не на работе. Но не удержались, все же к полуночи приехали в фирму и встретили 2011-й вместе с диспетчерами. Чтобы не нарушать традицию...

Людмила ХУДИК.
Фото Юрия Мальцева.

