

Номер журнала устроен согласно жесткой писцовской таблице...

Мифотворцы и ремесленники

Огни Кузбасса, №4, 2011. Июль-август.

Совсем коротенький рассказ Андрея Королева «Апокалипсис»...

Совсем коротенький рассказ Андрея Королева «Апокалипсис»...

рисует широкое использование угля в металлургии. Вре- мя и работа историков...

КУБЕРТЕН-СПОРТ

Класс как залог победы

Через два дня после победы над казанским «Ак Барсом» новокузнецкий «Металлург» принял дома нынешнего обладателя Кубка Гагарина - «Салавата Юлаева».

Юбилей Сушинского

Новокузнецк значился последним пунктом в выездной программе бакинского спортивного клуба.

«Пока не забываем»

Помимо того, что гости воспользовались численным преимуществом, они еще реализовали почти все свои моменты.



Горечь от этого поражения усугубляет и еще одна неприятная новость.

Турнирная таблица КХЛ. Восточная конференция. Положение команд на 26 сентября.

Сергей СПИЦЫН. Фото Ярослава Беляева.

Table with columns: Team, W, L, T, GF, GA, Pts, etc.

спирит-новости

Футбол

Сегодня стартует третий круг в зоне «Восток» второго дивизиона первенства России.

Хоккей с мячом

Матчами в Кемерове и Москве начинается первый этап Кубка России.

Кроссворд

По горизонтали: 1. Денежная единица в Египте. 3. Часть архитектурного пространства...

Сыновний долг - уйти из дома

В Венеции родители были вынуждены обратиться в суд, чтобы тот помог им убедить 41-летнего сына покинуть отчий дом.

Супружеская пара устала от того, что их взрослый сын не хочет покидать семейный кров.

Для Италии ситуация, когда дети долго остаются рядом с родителями, является весьма распространенной.



Наше отражение

Что думают кузбассовцы по поводу совместного проживания с детьми? Готовы ли родители жить со своими выросшими чадами под одной крышей?

Елена, 49 лет, педагог: Не хотела бы жить со своими детьми в одном доме.

Юлия СЕРГЕЕВА. Живу с родителями, потому что своего жилья нет и возможности пока не предвидится.

Виталий, 29 лет, водитель автобуса: Жизнь в одной семье - это всегда борьба за лидерство.

Мария, 56 лет, пенсионерка: Я бы хотела, чтобы семья...

Я есть Свет, но вы не видите Меня,
Я есть Бог, но вы не поклоняетесь Мне,
Я есть Учитель, но вы не учитесь у Меня,
Я есть Путь, но вы не идете за Мной,
Я есть Истина, но вы не стремитесь ко Мне,
Я есть Жизнь, но вы не принимаете Меня,
Я ваш лучший Друг, но вы отвергаетесь от Меня.
Если вы несчастны, то не вините Меня.

ЗОЛОТЫЕ КУПОЛА

Издается
по благословию
Преосвященнейшего
Аристарха,
епископа
Кемеровского и Новокузнецкого,
при содействии
администрации области.

Щедрый сентябрь

СЛУЖЕНИЕ КУЗБАССКОГО АРХИПАСТЫРЯ

ОСВЯЩЕНИЕ

«Данные Богом заповеди: «не убий», «не укради» и другие – обязательны для всех...»

• Епископ Кемеровский и Новокузнецкий Аристарх посетил Абаканскую епархию, где 30 августа Святейший Патриарх Московский и всея Руси Кирилл совершил чин освящения храма в честь св. равноап. Константина и Елены в столице республики Хакасии - городе Абакане. Преосвященнейший епископ Аристарх вместе с архиепископом Абаканским и Кызылским Ионафаном и прибывшими на хакасскую землю архиереями встречал Предстоятеля Русской Церкви, принимал участие в торжественном освящении храма, в совершении божественной литургии, а также имел беседу с Предстоятелем Русской Православной Церкви, в ходе которой решались организационные вопросы и обсуждалась программа визита Святейшего Патриарха в Кемеровскую и Новокузнецкую епархию в 2012 году.



• Преосвященнейший епископ Кемеровский и Новокузнецкий Аристарх принял участие в церемонии торжественного посвящения в первокурсники юношей и девушек, поступивших в Государственные образовательные учреждения. Торжественное мероприятие прошло 31 августа в парке Победы им. Г.К. Жукова с участием губернатора А.Г. Тулеева, заместителя губернатора Е.Л. Рудневой, главы Кемерова В.В. Михайлова, председателя Совета народных депутатов Кемеровской области Н.И. Шатилова, начальника ГУВД по Кемеровской области генерал-лейтенанта А.Н. Елина, начальника ГУ МЧС России по Кемеровской области генерал-майора Е.Г. Арутюняна.



В своей речи к собравшимся епископ Аристарх отметил, что канун учебного года – это удобное время, чтобы задуматься, каким этот год будет для молодого поколения наших сограждан. Усвоят ли они только знания по школьной программе или обретут нравственные ориентиры.

«Нельзя стать полноценным гражданином государства и членом общества, не зная, что данные Богом заповеди: «не убий», «не укради» и другие – обязательны для всех,

независимо от того, верующий ты человек или неверующий. Если учащийся забудет лекции, которые он прослушал, но сохранит в сердце, прежде всего, любовь к родителям, сверстникам, педагогам, к своей малой родине, ее традициям и

святыням, чувство гражданского патриотизма, обретет смысл жизни, значит, воспитанник получил подлинное образование, сформировавшее в нем полноценную личность и образ Божий», - сказал, в частности, кузбасский архипастырь.

По словам Его Преосвященства, современное образование должно обрести духовный стержень. Обращаясь к педагогам, правящий архиерей подчеркнул, что их миссия должна сводиться, прежде всего, к нахо-

ждению в себе сил и мужества сказать детям что ложь – это ложь, а правда – это правда. Для этого требуется и глубокая профессиональная подготовка, и личная нравственная сила, которая приобретает посредством религиозного опыта.

Учащимся владыка пожелал дорожить местом своей учебы, ценить время, которое дается им для образования, стараться усваивать преподаваемые науки.

По завершении торжественной церемонии воспитанники Кадетского корпуса радиоэлектроники вручили подарки первоклассникам Православной гимназии г. Кемерово.

• 1 сентября Преосвященнейший епископ Кемеровский и Новокузнецкий Аристарх посетил Православную гимназию имени свт. Луки (Войно-Ясенецкого) в Новокузнецке.

Кузбасский архипастырь в присутствии учеников, преподавателей и родителей совершил молебен, по окончании которого окропил собравшихся святой водой и обратился к ним с приветственным словом. В своем обращении владыка Аристарх подчеркнул значение светского и духовного образования в формировании гармонично развитой личности.

• 1 сентября Преосвященнейший епископ Аристарх посетил Новокузнецкую Духовную семинарию, ректором которой он является, и провел актовый день, посвященный началу нового учебного года.

На торжественном собрании секретарь Ученого совета Новокузнецкой Духовной семинарии иерей Сергей Цап представил отчет о результатах вступительных экзаменов, согласно которому из 37 поступавших в этом году в духовную школу зачислено 33 абитуриента.

Ректор Новокузнецкой Духовной семинарии, Преосвященнейший епископ Аристарх, поздравил первокурсников с вступлением в ряды семинаристов, передал им благословение от Святейшего Патриарха Московского и всея Руси Кирилла. В своем обращении к се-



С Богом!

12 сентября, накануне торжественного пуска участка новой скоростной дороги Кемерово - Ленинск-Кузнецкий, состоялось освящение первого в Кузбассе автобана.

Чин освящения, по благословию епископа Кемеровского и Новокузнецкого Аристарха, совершил игумен Тихон (Белякин), настоятель храма Иверской иконы Божией Матери в Ленинске-Кузнецком.

По словам отца Тихона, молитва будет содействовать долговременной и безопасной эксплуатации новой высокоскоростной автотрассы, при условии уважительных взаимоотношений всех участников дорожного движения.

САЕТ



Посоревнуемся, подискутируем и споем!

29 сентября на территории Губернского горнолыжного туристического комплекса «Танай» откроется Слет сибирских семинарий.

Участие в представительном форуме, который в Кузбассе проводится впервые, примут воспитанники духовных школ из Новокузнецка, Новосибирска, Томска, Барнаула, Тобольска и Екатеринбурга.

Во время слета состоится соревнования по мини-футболу, научно-практическая конференция «Православная миссия в современном мире» и песенный конкурс.

В рамках данного конкурса семинарские хоры исполнят песнопения, а затем на сцену выйдет сводный хор семинарских певческих коллективов, в составе которого будет около ста человек.

«Такого количества мужчин-хористов на одной сцене видеть еще не приходилось, у нас в Кузбассе точно», - признался регент мужского хора Новокузнецкой семинарии протоиерей Сергей Гудков. Завершится слет 2 октября божественной литургией в Знаменском кафедральном соборе Кемерова. Мероприятие организует Кемеровской и Новокузнецкой епархий, Новокузнецкой Православной Духовной семинарий при поддержке ХК «Сибирский Деловой Союз».

НАУКА И РЕЛИГИЯ

«Веленью Божию, о муза, будь послушна!»

С 30 сентября по 1 октября в Кемеровском государственном университете пройдет региональная научная конференция «Русская литература в литургическом контексте».

Форум организуется по благословию епископа Кемеровского и Новокузнецкого Аристарха при участии факультета филологии и журналистики КемГУ и епархиального Отдела религиозного образования и катехизации.

На факультете филологии и журналистики действует специализация «Основы православной культуры», в рамках которой коллектив под руководством профессора кафедры русской литературы и фольклора Людмила Алексеевна Ходанен ведет научную работу по изучению связей русской литературы XI-XI веков с православной духовной культурой.

Цель конференции – обсуждение результатов этой работы и дальнейшая разработка страте-

гии изучения русской литературы в контексте православных этических и нравственных идей, богослужебных традиций, символов, мотивов, образов Священного Писания и Предания.

Как пояснила Людмила Ходанен, литургия и литургический текст выбраны для этой конференции как дискуссионное направление в анализе художественных текстов.

Участие в научном форуме примут около двух десятков ученых-филологов и богословов из светских и духовных высших учебных заведений Москвы, Екатеринбург, Томска, Новосибирска и Кемерова.

По итогам конференции будет издан сборник научных статей.

ЗДЕСЬ ВАС ЖДУТ

Вниманию директоров школ, руководителей высших, средних, специальных учебных заведений, руководителей предприятий, кемеровчан, гостей города и жителей Кузбасса.

Музей Истории Православия на земле Кузнецкой Кемеровской и Новокузнецкой епархии приглашает всех желающих посетить уникальную выставку

«Православные иконы XVI – начала XX веков».

Экспозиция организована по благословию епископа Кемеровского и Новокузнецкого Аристарха при содействии Соборной администрации и при поддержке

Фонда святого всехвального апостола Андрея Первозванного (г. Москва).

Выставка представляет огромную культурную, историческую и духовную ценность.

Посетителям предлагается экскурсионное обслуживание.

Часы работы:

Вторник - пятница с 10.00 до 18.00.

Суббота с 10.00 до 17.00, Воскресенье - с 12.00 до 18.00.

Понедельник – выходной.

Последняя пятница месяца - санитарный день.

Телефоны для справок:

(384-2) 34-64-23, 8-961-704-29-60.

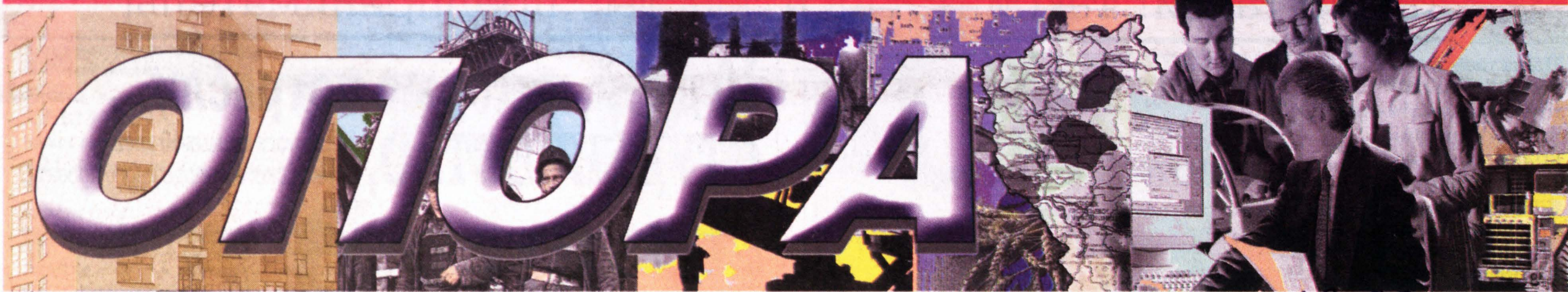
Адрес: г. Кемерово, ул. Соборная, 24.

ПАЛОМНИЧЕСТВО

Здесь воздух на псалмах настоян и омывает душу светом...

Организуется поездка вдов и матерей погибших шахтеров, металлургов и сотрудников МВД Кузбасса в Израиль. На Святой Земле женщины помолятся об упокоении душ погибших, о здравии живущих, о благополучии нашей малой родины.

Поездка организована по инициативе губернатора А.Г. Тулеева при поддержке Кемеровской и Новокузнецкой епархий, Московской Патриархии и финансовой помощи угольных компаний региона.



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

**Без разрешения
ты не таксист**

II стр.

**Хочешь стать
предпринимателем –
стань им!**

VI – V стр.

**Гранты
получат дома**

VI – VII стр.

Анастасия Шевелева из Мариинска - победитель регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России» в номинации «Успешный старт». За два месяца работы в бизнесе она добилась того, на что у многих уходят годы.

➤ **VIII**

**«Жить-то
как интересно,
когда
впереди у тебя –**

ЦЕЛЬ!»

Наша газета уже сообщала предпринимателям, что по решению коллегии областной администрации полномочным органом, который должен осуществлять выдачу разрешений на осуществление деятельности по перевозке пассажиров и багажа легковым такси и регулировать пассажирские перевозки легковыми такси в Кузбассе, будет департамент транспорта и связи Кемеровской области. Коллегия утвердила также форму, стоимость разрешения (350 руб. - оригинал и 250 руб. - дубликат) и перечень документов, необходимых для его получения. Но эта информация вызвала новую волну вопросов. На некоторые из них согласился ответить «ОПОРЕ» ведущий консультант-юрист департамента транспорта и связи Кемеровской области Сергей БОЛЬШОЙ:



Без разрешения ты не таксист

здании «Кузбасспассажиравтограна» (соседнее здание с Кемеровским автовокзалом, пр-т Кузнецкий, 81). В Новокузнецке этот вопрос пока решается – там сложнее.

- Есть вопрос, который волнует больше всего таксистов Новокузнецка – города-перекрестка многих дорог и деловых связей: планирует ли ваш департамент заключать соглашения о взаимном признании разрешений с соседними регионами? Ведь иначе поездки туда на такси для пассажиров станут проблематичными: до границы надо ехать на одном, а затем пересаживаться на другое такси.

- У нас есть уже на сегодняшний день с Республикой Алтай такое соглашение в стадии заключительной проработки, с Алтайским краем. Томская и Новосибирская области нам прислали соглашение. Пока нет только соглашения Красноярского края, но я думаю, что в ближайшее время мы это исправим. Штрафовать за отсутствие разрешения таксистов пока не могут, поэтому до 1 января 2012 года они также могут продолжать ездить в другие регионы.

- У многих таксомоторных компаний есть свои юристы. Так вот, они считают, что ваше требование насчет регистрации фонаря такси в ГИБДД, необходимое для получения разрешения, вступает в противоречие с законом. Потому что установка фонаря не является техническим перевооружением автомобиля и соответственно не требует регистрации...

- Думаю, что вы, как пассажир, не могли не заметить, что на такси могут быть установлены два вида фонарей: один маленький, второй – длин-

ный фонарь-плафон. Как утверждают специалисты, первые несертифицированы на территории РФ, вторые сертифицированы. Что касается установки маленьких фонарей, то она действительно в соответствии с техническим регламентом не подлежит регистрации в качестве переоборудования автомобиля. Она таковой и не является – фонарик этот на магните, что позволяет в две минуты превратить такси в простой автомобиль и наоборот. Установка же вторых – длинных фонарей-плафонов – требует переоборудования автомобиля и подлежит регистрации в ГИБДД.

Требую установки на такси фонарей, подлежащих регистрации, мы, таким образом, пошли на встречу официально работающим компаниям и индивидуальным предпринимателям, требовавшим создать равные условия для всех игроков рынка такси. Это банальное отличие такси от других автомобилей! Мы пока не устанавливаем единую цветовую гамму для такси, но элементом, заменяющим эту функцию, считаем фонари желтого цвета, зарегистрированные в ГИБДД. Предприниматели должны это понимать.

Что касается стоимости и продолжительности регистрации такого переоборудования, то, по заверениям ГИБДД, регистрация занимает не более двух недель (это максимум, который может быть), и стоит она около 500 рублей.

Расспрашивала Вера КАРЗОВА.

P.S. Сегодня депутаты кузбасского парламента рассматривают во втором чтении проект областного закона «О порядке осуществления контроля при перевозке пассажиров и багажа легковым такси».

10 дней, которые потрясли... СТУДЕНЧЕСТВО, или Итоги первых 10 дней кузбасского молодежного проекта.

Проект «Ты – предприниматель!», стартовавший в нашей области 15 сентября, предполагал привлечь четыре группы молодежи. Первая – состоявшиеся молодые предприниматели, успешно развивающие бизнес и имеющие планы по разработке новых бизнес-проектов, а также молодые люди, работающие в семейном бизнесе. Вторая – начинающие предприниматели, а также безработные граждане, делающие первые шаги в бизнесе. Третья – студенты и сотрудники компаний, желающие попробовать себя в предпринимательстве. Четвертая – учащиеся, студенты, молодежь, стремящаяся самоопределиться в дальнейшем выборе профессии.

Заполнив анкеты, т.е. зарегистрировавшись, все они тем самым подтвердили свою готовность стать участниками многоэтапного отбора.

Прошло 10 дней. Позади многочисленные видео- и обычные конференции, информационные семинары для представителей организаций, входящих в инфраструктуру поддержки предпринимательства, муниципальных центров занятости, журналистов, студентов всех кузбасских вузов и ссузов; ежедневно обновляющийся новостями о ходе проекта специальный сайт molpred42.ru; постоянно действующий консультационный центр проекта...

- Пора подвести первые итоги? – поинтересовались мы у Ирины ФЕДЧЕНКО, эксперта-аналитика Кемеровского регионального ресурсного центра, координатора проекта «Ты – предприниматель!»

- Пора! – соглашается Ирина Анатольевна и приводит любопытную статистику, перемежая ее коротким, но точным анализом: - Общее количество заполненных анкет на 12 часов 26 сентября составило 1467 единиц, т.е. практически 50% от ожидаемого числа участников конкурса. Число заполненных тестов первого этапа составило 142 еди-

ницы, т.е. 10% от всех зарегистрировавшихся. На вопрос, почему не отсылаются тесты, участники отвечают: «Так ведь, чтоб ответить, нужно хорошо подумать». И правильно, при оценке первых тестов непроходные баллы у 25% ответивших. Ответы в одну строку по принципу «отвяжись» или «я хочу участвовать, потому что это интересно», нас не убеждают. Такие люди бизнесменами не становятся. Зачем и им, и нам время терять?

Теперь немного о структуре заполненных анкет и о том, какие возможности это дает всем остальным...

В группе №1 мы планировали привлечь к конкурсу около 300 человек, на текущий момент заполнено 69 анкет. Таким образом, на общее количество мест – 50 в финале конкурса минимальный. Если в ближайшие дни ситуация не изменится, то места для обучения действующих предпринимателей отойдут студентам...

В группе №2 из ожидаемого числа участников в 700 человек пока на проекте проявились 120. Это уже чуть лучше. Удивляет одно, почему такая нераспорочность? Или о возможности участия в проекте ничего не слышали? Тогда это наша недоработка. Или предоставляемые возможности неинтересны? Хотя я вот думаю: за то, что человек заполнит анкету и 2 теста, 10 минут поговорит с комиссией, он пройдет бесплатно 2-дневный семинар по стратегированию и управлению проектами, 3-дневный семинар по бизнес-планированию, поучаствует в бизнес-форуме, попытается счастья на пресс-конкурсе на получение гранта, да еще и махнет на недельку на Алтай, в Томск или в Красноярск на молодежную бизнес-площадку, чего еще желать-то? Так нет, что-то все равно не клеится. И это при том, что программами самозанятости в прошлом и этом году был охвачен весь Кузбасс...

Самые активные участники в группах 3 и 4 – мо-

лодежь. Их набралось уже 1270 из ожидаемых 2000 человек. Т.е. 65% в сборе. Вот так молодежь и вытеснит потом действующих бизнесменов с рынка...

По городам картинка такая: больше всех участников из Кемерово и Кемеровского района – 740 человек. А впереди еще 3 информационных семинара в вузах, да и наши волонтеры не спят, т.е. ожидаемую квоту при отборе в 900 человек Кемерово выберет с лихвой.

В Новокузнецке ситуация значительно хуже – пока оттуда поступило только 220 анкет. Из посещенных нами городов: Ленинск-Кузнецкий выдал 43, Прокопьевск – 199, Белово – 59, Киселевск – 68 анкет. Разница, как говорится, налицо.

Порадовали города и поселки, не вошедшие в базовые для проекта, они прислали 79 участников. Так держать, заберите места у ленивых больших соседей!

Впереди с информационными семинарами у нас Анжеро-Судженск – пока оттуда поступило 33 анкеты, Мариинск – пока мы имеем оттуда 5 анкет, но по секрету мне сообщили, что везут с сегодняшних семинаров в этом городе еще 68, Юрга и Юргинский район – оттуда поступило 13 анкет. И все они в основном от учащейся молодежи.

Повторяю: если муниципальные инфраструктуры поддержки предпринимательства, службы занятости, отвечающие за программы самозанятости, будут так же пассивны, мы отдадим места в образовательных модулях, предназначенных для начинающих предпринимателей, открывших свое дело с их помощью, студентам. Пусть потом не плачутся...

Записала Вера КАРЗОВА.

От ОПОРЫ

А мы сегодня познакомим читателей с теми, кто готов пройти конкурсный отбор и отстаивать собственную бизнес-идею. Читайте 4 и 5-ю стр. этого выпуска!

Первый фитнес-клуб в Топках

открывает 1 октября выпускница «Бизнес-Фреш».

Студия фитнеса и танцев для женщин «Арабеск» - первая студия в этом городе, предлагающая большой спектр фитнес-услуг высокого качества. Раньше местным любительницам фитнеса приходилось ездить в кемеровские клубы, сейчас они смогут сэкономить и время и деньги, посещая «Арабеск», - стоимость услуг здесь будет на порядок ниже, чем в Кемерове.

Основатель студии – начинаю-

щий предприниматель Полина Лапина, мастер спорта по спортивной гимнастике, в сфере фитнеса более 8 лет. Полина стала финалистом образовательной программы муниципального Фонда поддержки малого предпринимательства г. Кемерово «Бизнес-Фреш», в ходе которой смогла поэтапно проработать свой бизнес-проект.

Елена БАКИРОВА.

P.S. Кстати, муниципальный Фонд поддержки малого предпринимательства г. Кемерово объявил о начале второго набора молодежи, заинтересованной в создании бизнеса, для обучения по образовательной программе «Бизнес-Фреш 2.0». Впервые эта программа стартовала в марте 2011 г. и собрала 45 студентов. По итогам обучения 12 из них защитили свои бизнес-проекты, 8 воплотили в жизнь.

«ОПОРА» продолжает рассказывать о новых предпринимательских объединениях.

Вообще — то Алексей Боханцев — предприниматель, ресторатор, депутат Березовского городского Совета народных депутатов. Но совсем недавно организовано некоммерческое партнерство «Объединение предпринимателей г.Березовский», и его руководителем стал опять — таки Боханцев.

- Алексей, но ведь в вашем городе уже было что-то подобное?

- Подобных объединений в Березовском не было, да и в округе, наверное, ничего подобного нет. Был совет предпринимателей, который обновили в этом году. Но и теперешний совет, что предыдущие — это просто совещательный орган, куда люди могут прийти, поговорить о проблемах и успехах, и на этом все заканчивается. Никакой деятельности совет осуществлять не может, он и организацией-то не является. Это структура при администрации.

- А разговоры о создании чего-то более неформального были?

- Разговоры шли лет шесть-семь, что надо объединиться. Чтобы предприниматели стали какой-то объединенной силой и в случае необходимости могли друг за друга постоять или друг другу в чем-то помочь.

- И как все это случилось?

- Сначала состоялось собрание самых активных предпринимателей, это полтора десятка человек из 1300, которые сегодня работают в Березовском, и решило, что надо, чтобы городской совет все-таки заработал. Но кто этим будет заниматься? Кто-то говорит: «Вон, у нас же Боханцев есть!» Я говорю: «Извините, у нашего совета нет ни обязанностей, ни полномочий, я

Про розовые очки и суровую необходимость



не хочу быть его председателем, потому что мне должность свадебного генерала не нужна. Просто администрация города, когда ей надо, привлекает меня для решения каких-то вопросов... Они говорят: «Нет, мы за тебя голосуем». Выдвинули, проголосовали — единогласно. Так я сначала стал председателем совета предпринимателей. Но просто числиться меня не устраивало. Если работать с предпринимателями, то нужно создавать какую-то организацию, ставить цели, задачи, устав...

Вот мы и создали некоммерческое партнерство «Объединение предпринимателей г. Березовский». Без права заниматься коммерческой деятельностью. Есть устав. Предполагаются членские взносы.

- И на какие суммы рассчитывает объединение?

- Если надеть розовые очки и посмотреть на 1300 березовских предпринимателей, которые могли бы сдавать в месяц членские взносы по тысяче рублей, — получится 1,3 миллиона. С таким бюджетом можно оказывать помощь не только предпринимателям, но и городу, участвовать в проектах, заниматься спонсорством.

- А если очки не надевать, то это пятнаждать человек...

- Да, это в лучшем случае сто предпринимателей, но и это какие-никакие деньги. Тем не менее

для начала мы хотя бы определились с целями: создание комфортных условий для жизни и работы в Березовском. Это отмечено в Уставе партнерства и касается, естественно, в первую очередь предпринимателей. Наша структура создана для развития малого и среднего бизнеса, для координации взаимодействия органов власти и предпринимательских структур в решении акту-

Предприниматели часто боятся контакта с властью. А здесь появляется объединение, которое оказывает городу ощутимую помощь, которое имеет мнение, которое может и отказать, но уже от имени организации: «Вот мы посоветовались советом и решили, что не заинтересованы участвовать вот в этом проекте...» И уже нет страха, что на тебя лично обидятся...

альных задач для города, для оказания содействия предпринимателям в преодолении трудностей при организации и ведении бизнеса. Некоммерческое партнерство подотчетно совету предпринимателей. Объединение — это своего рода профсоюз для предпринимателей, отличный от существующих структур — клубов или, точнее, собраний по интересам.

С одной стороны, это оказание помощи предпринимателям, попавшим в тяжелую жизненную ситуацию. Допустим, Иванов Иван Иванович

поехал в другой город за товаром на собственном автомобиле и попал в дорожно-транспортное происшествие, разбил машину, злоумышленники растащили товар, он потерял здоровье. И состоит в нашем объединении. Мы советом предпринимателей собрались, обсудили: мужик-то хороший, дело делал, наш человек. Поможем? И какую-то сумму — ему... Кроме того, нередко предприниматель защищен гораздо меньше, чем его работники. Работник защищен законом: если ему не выплачивают больничные, отпускные, зарплату, то предприниматель может понести не только административную, но и уголовную ответственность. А если я, предприниматель, не буду иметь дохода, если у меня не будет здоровья шевелиться, заниматься делами — кто мне поможет? Если приду на торговую точку и увижу пепелище, а у меня не было страховки — кто поможет? Или кто застрахует меня от какого-нибудь необоснованного наезда контролирующих организаций?

Другая сторона работы — юридическая, обра-

А спонсорскую помощь как мы оказываем? Кто сколько даст, причем чаще всего это одни и те же, те, кто у властей на виду, кто отказать не может или у кого совести больше. А здесь предприниматель может переслать просителя к партнерству, решающему, какому из городских начинаний помочь, а потом отслеживающему использование спонсорских денег.

Предприниматели часто боятся контакта с властью. А здесь появляется объединение, которое оказывает городу ощутимую помощь, которое имеет мнение, которое может и отказать, но уже от имени организации: «Вот мы посоветовались советом и решили, что не заинтересованы участвовать вот в этом проекте...» И уже нет страха, что на тебя лично обидятся...

- Какой сегодня у партнерства штат?

- Пока я, юрист и бухгалтер, все на общественных началах. Но я в нем директором только на организационный период. Хочу, чтобы все заработало, и тогда приняли бы людей на зарплату, а я буду председателем совета, который и будет контролировать подотчетное ему по уставу объединение предпринимателей.

- Сколько должен длиться организационный период?

- Все может наладиться в первый месяц, а может за этот же месяц и закончиться. Если вовлечем 20 человек, то оно и будет работать на зарплату специалистов. Ни пользы городу, ни пользы предпринимателям не принесет — зачем это надо?

- У тебя нет ощущения, что ты придумал себе головную боль?

- Есть. Но эта головная боль появилась автоматически, когда меня избрали председателем совета предпринимателей. Я сразу понял, ведь замом я

К СВЕДЕНИЮ

В Березовском за прошлый год доля среднесписочной численности работников малых предприятий составила почти 25 процентов от численности работников всех предприятий. Доля оборота малых предприятий в общем объеме оборота организаций города составила 11,6 процента.

уже был, что ко мне будут приходиться с проблемами и надеждой, что я могу повлиять на что-то. Я и мог повлиять на нескольких друзей, но на общую массу предпринимателей — нет. Для работы нужны деньги, кнут, мешок пряников и человек, который за все это отвечает.

- У тебя есть свободное время?

- Нет.

- И где будешь брать?

- Так или иначе, уже будучи депутатом, приходится заниматься общественной деятельностью, так что новых тем добавилось не так уж и много. Все равно я единственный в городе депутат — предприниматель, мне или делать хорошо, или не делать вообще. Кроме того, меня обязали быть председателем совета, так что мне от этого все равно не уйти. Раз не смог отказаться — делай хорошо.

Предприниматель, видя перспективу, рискует, чтобы получить выгоду. И с партнерством так же. Видя, что партнерство ни в какую кабалу не загоняет, но, объединившись, даже можно получить выгоду, предприниматель, я на это надеюсь, сделает разумный вывод. Это шанс стать услышанным. Да и совет, который перестанет быть чисто совещательным органом, а сможет заниматься вполне конкретными делами, моральными и материальными, станет престижным.

- Главная беда, которую видел и видишь?

- Что реального объединения предпринимателей может не произойти и все так и останутся каждый в своем окопчике. Никто не любит что-то начинать и проваливать, но такое в жизни случается...

Спрашивал Игорь АЛЕХИН.

«Прежде чем поддерживать малый бизнес, его нужно сначала создать. И самое главное, создать по потребностям каждой территории. Но механизма поддержки тех, кто хочет и может открыть свое дело, в наших муниципалитетах до сих пор не было. Действовал он только на областном и федеральном уровнях – в виде грантов на открытие собственного бизнеса из областного и федерального бюджетов. Исключение – Междуреченск, где администрация города третий год проводит свой муниципальный конкурс на грантовую поддержку начинающих предпринимателей из средств местного бюджета. Но, как говорят, исключение только подчеркивает правило. Мы хотим кардинально изменить эту ситуацию. Муниципальные программы должны помочь предпринимателям в комплексе – начиная с этапа регистрации бизнеса до инвестирования конкретного проекта. Для этого мы передаем в 2011 году муниципалитетам и средства для грантовой поддержки, предусмотренные в региональной Программе развития предпринимательства, и ответственность за освоение

этих средств» - это цитата из интервью заместителя губернатора по промышленности, транспорту и предпринимательству Сергея Кузнецова, которое он дал «ОПОРЕ» в марте этого года. В июне департамент промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области объявил конкурс на предоставление субсидий муниципальным образованиям для реализации отдельных мероприятий муниципальных программ развития субъектов малого и среднего предпринимательства, - грантовой поддержки, в частности. Победители его получают 80% от сумм, выделенных из местных бюджетов на эти цели. Больше всего бюджетных средств на грантовую поддержку начинающих свой бизнес выделили в этом году власти Новокузнецка и Междуреченска. Соответственно они получают больше всех средств на эти же цели и из областного бюджета. А значит, смогут финансировать на старте большее число начинающих предпринимателей. Причем предприниматели получают гранты дома, в своем городе. Другой вопрос: каким бизнес-проектам власть отдаст предпочтение?

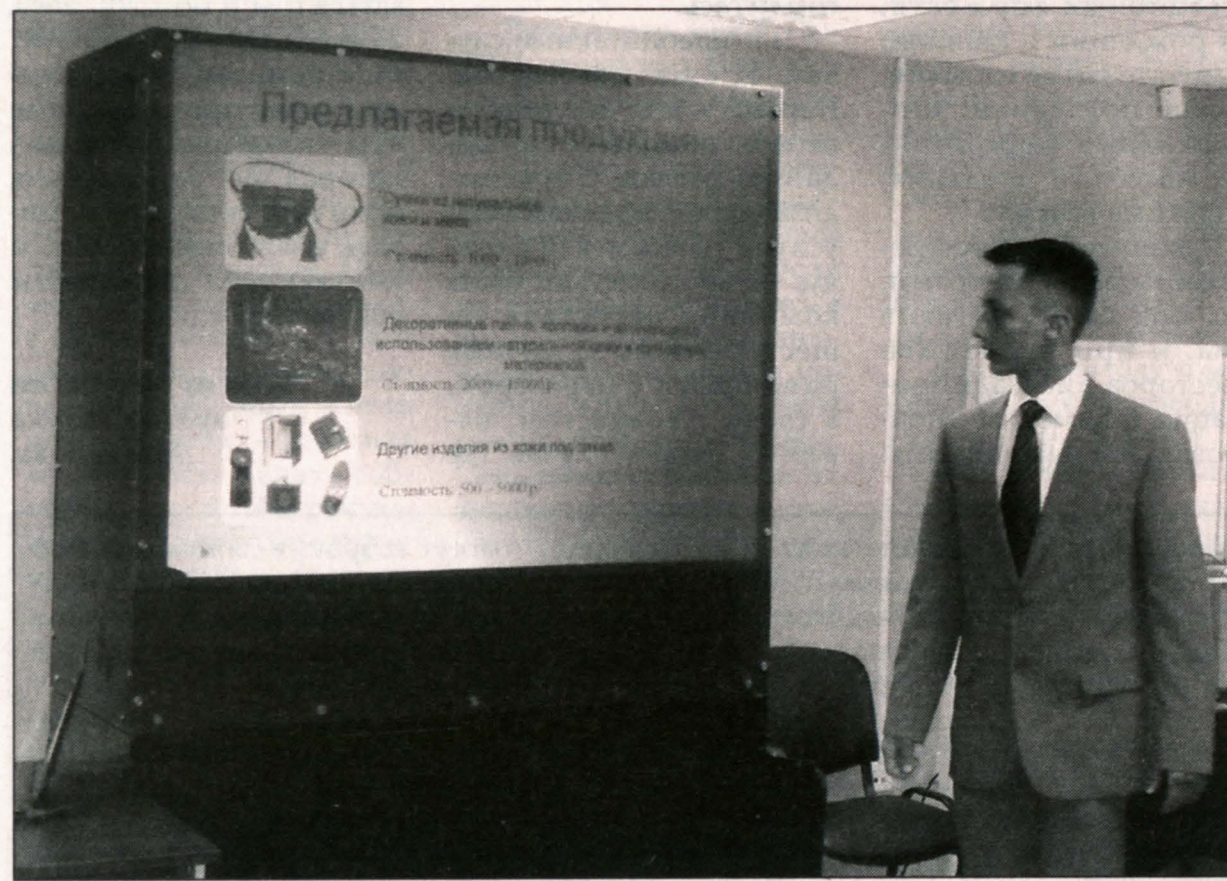
МЕЖДУРЕЧЕНСК

В общей сложности 2 миллиона 550 тысяч рублей в качестве субсидий (грантов) получили в нынешнем году десять начинающих предпринимателей Междуреченска от муниципалитета. Поддержка составила от 150 до 300 тысяч рублей каждому. В нынешнем году конкурсы на право предоставления грантовой поддержки для создания собственного бизнеса в Междуреченске объявлялись дважды. Первый раз, в марте, комиссия поддержала лишь 3 бизнес-проекта, посчитав их наиболее жизнеспособными. Второй же конкурс выявил 7 грантополучателей. И не случайно. Свои проекты в этот раз представили 17 претендентов.

Спектр видов деятельности, которыми предполагали заниматься начинающие предприниматели, был довольно разнообразен – от организации швейных цехов, клининговых компаний и фермерских хозяйств до переработки ртутных лампочек и пластиковых отходов.

Однако подход конкурсной комиссии в нынешнем году стал жестче. Проанализировав свою работу и убедившись, что 10 процентов поддержанных ранее проектов, по сути, остались только на бумаге, потому что предприниматели так и не смогли по-настоящему освоить выданные им деньги, теперь конкурсная комиссия в первую очередь всматривается в экономическую целесообразность и жизнеспособность идей новоиспеченных биз-

ГРАНТЫ будут получать ДОМА



несменов. Оно и понятно: впуская растративать бюджетные средства просто непозволительно. Гранты на то и даются, чтобы работать, обеспечивая занятость самих безработных, решивших стать предпринимателями, и создавая дополнительные рабочие места.

Именно по этой причине оказался без поддержки, на первый взгляд, очень перспективный и необходимый городу проект Анастасии Пашенко по утилизации ртутьсодержащих ламп.

Проект сам по себе не-

дешев, сумма средств, необходимых для его реализации, заявленная в бизнес-плане, свыше полумиллиона рублей. При этом предприниматель надеется окупить дорогостоящее оборудование всего за полгода, работая со среднемесячным объемом прибыли около 350 тысяч рублей и при этом выплачивая среднюю заработную плату девяти работникам всего по 6 тысяч рублей. Даже неэкономисту понятно, что расчеты совершенно оторваны от реальности (это ж сколько надо перерабатывать в день ламп, и главное, откуда их брать в небольшом

городе, чтобы работать с прибылью!), а мечты о всемогущем инвесторе, готовом вложить без малого миллион рублей в приобретение оборудования, не более чем мечты.

Но самое главное, что подобного рода деятельность нельзя начать, не имея согласованных с Роспотребнадзором обязательных документов: проекта по обращению с опасными отходами и отвода земельного участка для размещения производственного помещения. Кроме того, для работы с опасными отходами законодательство требует на-

личия лицензии. Этих главных разрешающих документов у предпринимателя нет.

Необоснованной посчитала комиссия и экономическую часть проекта Лолы Рузиевой, собиравшейся выращивать шампиньоны. Под сомнение поставлены плановые объемы производства продукции – 2 тонны грибов в месяц. К тому же у предпринимателя нет обязательной отметки Роспотребнадзора о регистрации уведомления о начале осуществления предпринимательской деятельности. А значит, обязательно возникнут вопросы по оборудованию и санитарному состоянию помещения, условиям хранения и перевозки грибной продукции, контролю за качеством продукции.

Поддержка в этот раз оказана тем предпринимателям, которые уже сделали в бизнесе первые самостоятельные шаги и доказали жизнеспособность своих проектов. Так, Ольга Шамилова, на протяжении нескольких лет успешно занимающаяся племенным разведением кроликов, взяла новое направление в бизнесе и теперь выращивает индек. Наталья Котлярова, организовавшая ателье «Золотая игла», решила специализироваться на пошиве одежды для школьников и обещает, что цены на ее продукцию будут привлекательными. Екатерина Салаватова, уже организовавшая семь рабочих мест и имеющая опыт по оказанию автотранспортных услуг населению собственной грузовой и строительной техникой, с помощью бюджетного гранта сможет приобрести еще одну единицу техники. Любовь

Орлова, наладившая производство защитных авто-тентов, сумеет дать работу восьми горожанам. Вячеслав Гуров, развивающий в своем небольшом сервисном центре услуги по ремонту компьютерной техники, сделал ставку на организацию в поселках, куда еще не дошел крупный провайдер, беспроводного Интернета на базе технологии Wi-Fi, не предполагающей прокладки кабеля. Эти предприниматели получат для реализации своих проектов по 300 тысяч рублей.

Отслуживший армию Максим Ермаченко организовал производство эксклюзивной сувенирной продукции из кожи и меха. Его изделия (ритуальные маски, сумки, ремни, браслеты) с использованием методов художественной обработки кожи вызывают интерес не только у населения, их приобретают музеи. На средства гранта (150 тысяч рублей) Максим сможет купить необходимое оборудование.

Надежда Овчинникова, создавшая с помощью средств центра занятости населения артель народных ремесел, где у нее заняты инвалиды, представила комиссии сувенирные и подарочные изделия из дерева. С помощью гранта (150 тысяч рублей) у нее появится возможность приобрести оборудование, создать еще три рабочих места для людей с ограниченными возможностями и увеличить выпуск сувенирной продукции для города.

НА СНИМКЕ: свой проект защищает Максим Ермаченко.

Фото Людмилы Худик.

Поддержка в этот раз оказана тем предпринимателям, которые уже сделали в бизнесе первые самостоятельные шаги и доказали жизнеспособность своих проектов. Так, Ольга Шамилова, на протяжении нескольких лет успешно занимающаяся племенным разведением кроликов, взяла новое направление в бизнесе и теперь выращивает индек. Наталья Котлярова, организовавшая ателье «Золотая игла», решила специализироваться на пошиве одежды для школьников и обещает, что цены на ее продукцию будут привлекательными.

комментарии

Ирина ДУДОЛОВА,
заместитель главы
г. Междуреченска
по поддержке
и развитию
предпринимательства:



- Получая стартовый капитал в виде гранта, предприниматели становятся своего рода подопечными нашей службы. Мы ежеквартально получаем информацию об их деятельности, развитии, трудностях, с которыми они сталкиваются в мире бизнеса, и в случае необходимости оказываем поддержку в рамках Программы по развитию предпринимательства, а это более 15 видов поддержки.

Такая помощь является для предпринимателя нужной и своевременной. Кроме того, на базе бизнес-центра бесплатно предприниматель может получить информационно-консультационную, юридическую, методическую поддержку, пройти обучающие семинары.

То есть мы со своей стороны всегда готовы прийти на помощь начинающим предпринимателям.

Но, безусловно, не все зависит от поддержки извне. И от финансовой, в том числе. И, как показывает опыт, грантовые средства далеко не всегда играют главную роль в успешном ведении бизнеса начинающих предпринимателей.

Получается у тех, кто обладает одним очень важным качеством, — предприимчивостью.

Я отношу сюда и неординарное креативное мышление, и лидерский потенциал, и гибкость ума. Тогда и финансовая поддержка такому предпринимателю пойдет впрок.

Считаю, что задача предпринимателя, получившего грант, заключается не только в том, насколько грамотно распределить его, но главное — приумножить полученное в несколько раз.

А для этого нужно четко видеть свою идею, гореть ею, просчитывать свои ходы на перспективу, действовать грамотно, четко выстраивая маркетинг, и постоянно учиться бизнесу. И тогда все обязательно получится.

ГРАНТЫ будут получать ДОМА

Ольга НЕЧЕПУРЕНКО,
заместитель директора
Центра содействия
малому и среднему
предпринимательству
г. Междуреченска:

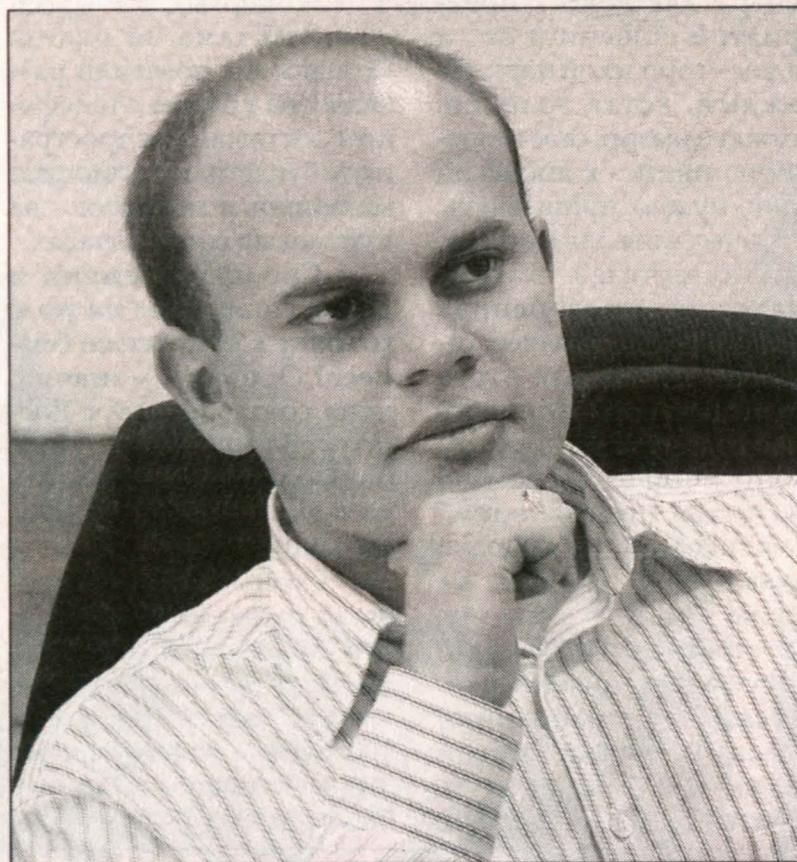


- «Провалы проектов» часто происходят из-за того, что начинающий предприниматель на должном уровне не оценивает ситуацию на рынке, на который он собирается выходить со своей продукцией или услугами или на котором он уже работает. Начинающий предприниматель не изучает спрос — нужен ли данный товар потребителям, не оценивает уровень конкуренции, не рассматривает все возможные каналы сбыта продукции, а также не берет во внимание малозатратные способы привлечения покупателей. Одним из факторов, тормозящих развитие деятельности начинающих предпринимателей, является отсутствие на рынке помещений, соответствующих техническим и санитарным требованиям и нормам, подходящим под определенные виды деятельности. Отсутствие квалифицированных или узкоспециализированных кадров тоже является фактором, который разрушает даже реалистичные и действующие в других регионах или городах бизнес-идеи. Некоторые проекты требуют больших финансовых вложений или реализуются лишь в несколько этапов, и при недостатке финансовых средств такие проекты «замораживаются» или остаются на начальном этапе реализации.

НОВОКУЗНЕЦК

С 15 сентября по 14 октября администрация города Новокузнецка проводит конкурс среди начинающих предпринимателей на предоставление грантовой поддержки из средств городского бюджета в размере 300 тысяч рублей на создание собственного дела. Подробнее о механизме поддержки тех, кто хочет и может начать свой бизнес, наш корреспондент беседует с начальником отдела содействия малому и среднему предпринимательству управления промышленности и развития предпринимательства администрации города Новокузнецка Александром ПОПОВЫМ:

- Прежде подобной поддержки администрация города не предлагала начинающим предпринимателям. Гранты выдавались только на областном и федеральном уровнях. Что изменилось?



Александр ПОПОВ.

- Грантовая поддержка из средств городского бюджета в Новокузнецке была и раньше — в 2008 году. Но в 2009-2010 годах мы вынуждены были приостановить эту практику, поскольку занимались созданием и развитием бизнес-инкубатора, что требовало вложения больших средств. Новокузнецкие предприниматели получали только областные гранты.

В конце 2010 года администрацией города была утверждена муниципальная долгосрочная целевая программа «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства в городе Новокузнецке на 2011 — 2013 годы». На ее реализацию в бюджете заложено 21,45 миллиона рублей. В рамках этой программы предусмотрено выделение грантов начинающим предпринимателям в возрасте до 30 лет на открытие собственного дела. Программа не оставила без внимания и тех, кто уже развил свой бизнес. На конкурсной основе будет производиться субсидирование части затрат предпринимателям, имеющим детские дошкольные учреждения, малые производственные фирмы. Всего на гранты и субсидии выде-

ляется 6,6 миллиона рублей. Областных грантов больше не будет, однако администрация области в стороне не останется, она вместе с муниципалитетами будет участвовать в грантовой поддержке предпринимателей на условиях софинансирования из расчета 20 процентов из городского бюджета, 80 процентов из областного бюджета. Подведены итоги конкурсного отбора на софинансирование. Средства из областного бюджета поступят в ближайшее время.

- Грантовая поддержка предпринимателей осуществляется на безвозмездной основе?

- Конечно, но при условии целевого использования этих средств, которое необходимо подтверждать соответствующими документами. Есть процедура сопровождения начинающего бизнеса, которой мы должны следовать. Это не значит, что станем контролировать каждый шаг предпринимателя. Он останется самостоятельным хозяйствующим субъектом, но проверки осуществлять будем, они, кстати, не станут неожиданностью для предпринимателя, все это оговорено в соглашении о предоставлении грантовой поддержки.

- Есть ли положительные стороны в том, что прерогатива выдавать гранты стала муниципальной?

- Я думаю, на местах легче расставить приоритеты, оценить, насколько тот или иной проект актуален для территории. Для предпринимателей сдерживающим фактором была необходимость по несколько раз ездить в Кемерово с конкурсными документами. В процессе этой езды взад-вперед у людей зачастую пропадал интерес заниматься всем этим. У себя в городе им намного проще. Специалисты центра содействия развитию малого и среднего предпринимательства проводят бесплатные консультации по подготовке документации, созданию бизнес-плана, его защите, ведению предпринимательской деятельности, по подготовке отчетности, заполнению справок и так далее.

- Новокузнецкие предприниматели уже проявили интерес к конкурсу? Какому виду деятельности отдают предпочтение?

- Несмотря на то, что он объявлен всего несколько дней назад, более 30 человек уже поспешили ознакомиться с его условиями. Сколько из них дойдет до конца, сказать сложно. Все зависит от реальной мотивации предпринимателя. Пока ни одного пакета документов не сформировано и о чем-то конкретном говорить рано. Мы поддержим любые реальные начинания, кроме оптово-розничной торговли, на сегодня она не является приоритет-

ным видом деятельности. О приоритетах субсидирования администрация города уже заявила: частные детские сады и производственные фирмы.

- Можно ли, на ваш взгляд, говорить об эффективности грантовой поддержки?

- Есть замечательные примеры, когда начинающие предприниматели получали финансовую поддержку от государства, создавали новые рабочие места и сейчас успешно трудятся. Некоторые фирмы буквально зарождались в стенах нашего центра. Если есть идея, бизнес-план, регистрация, для старта в бизнес 300 тысяч рублей вполне достаточно. Три года назад пришли ребята, задумавшие открыть клининговую компанию. Начали с ними работать, помогли подготовить бизнес-план. Они сначала получили финансовую поддержку от центра занятости, затем выиграли областной грант, хорошо поставили бизнес, наработали клиентуру. Сегодня это известное в городе предприятие. Таких примеров много, как тут можно говорить о неэффективности? Но администрация города не может гарантировать, что у получившего грант стопроцентно все получится. Ведь может быть хорошая идея и плохое исполнение. Все зависит от самого предпринимателя, насколько грамотно он реализует свой проект. Одна из задач конкурсной комиссии — оценить бизнес-план, его жизнеспособность в выбранном сегменте рынка, перспективы. Находятся и недобросовестные грантополучатели, которые тратят выделенные средства на какие-то свои нужды, а предпринимательскую деятельность так и не начинают. С таких деньги выскиваются в судебном порядке.

Кстати, предприниматели нам рассказывают, что сегодня вокруг конкурса наблюдается нездоровая атмосфера. Появились люди, которые обещают им за определенный процент от суммы гранта или субсидии обеспечить победу в конкурсе. Хочу предупредить, чтобы люди не попадались на провокации. Решение будет приниматься только членами конкурсной комиссии, давление на нее исключено. При выявлении фактов предварительного согласия участников конкурса на подобные предложения ни о какой грантовой поддержке или субсидировании не может быть и речи, все сведения будут переданы в правоохранительные органы.

- Допустим, конкурс состоялся, когда победители получат «выигрыш»?

- Через пять дней после вынесения решения конкурсной комиссией.

Подготовили
Людмила ХУДИК,
Татьяна МИНЕЕВА.

Анастасия Шевелёва - победитель регионального этапа конкурса «Молодой предприниматель России-2011» в номинации «Успешный старт».

Её суши-бар «Инь-Янь» открылся в Мариинске в торговом центре «Палата» в конце июля и уже имеет свою обширную клиентуру. Уютный ресторанчик в японском стиле, экзотичные блюда и возможность заказать их на дом одинаково привлекают молодых и более зрелых посетителей. Здесь же любят вкусно и разнообразно пообедать и работники самой «Палаты». По единодушному мнению, единственный минус общепитовской точки – «всега четыре столика». «Скоро мы переедем в просторное помещение», - заверяет всех 24-летняя хозяйка.

- Настя, а почему вы решили начать бизнес именно с суши-бара? - первым делом поинтересовалась у Шевелевой при встрече.

- Потому что я работала в этой сфере со студенческих лет: официанткой, администратором, потом – управляющей суши-баром. Мне очень нравятся японская культура, японский интерьер, японская кухня. Если бы я была только менеджером суши, не знала бы всех этих нюансов: из чего складывается товароборот, как растёт спрос на эту продукцию и приносит неплохую прибыль.

- И с какого курса вы начали подрабатывать в общепите?

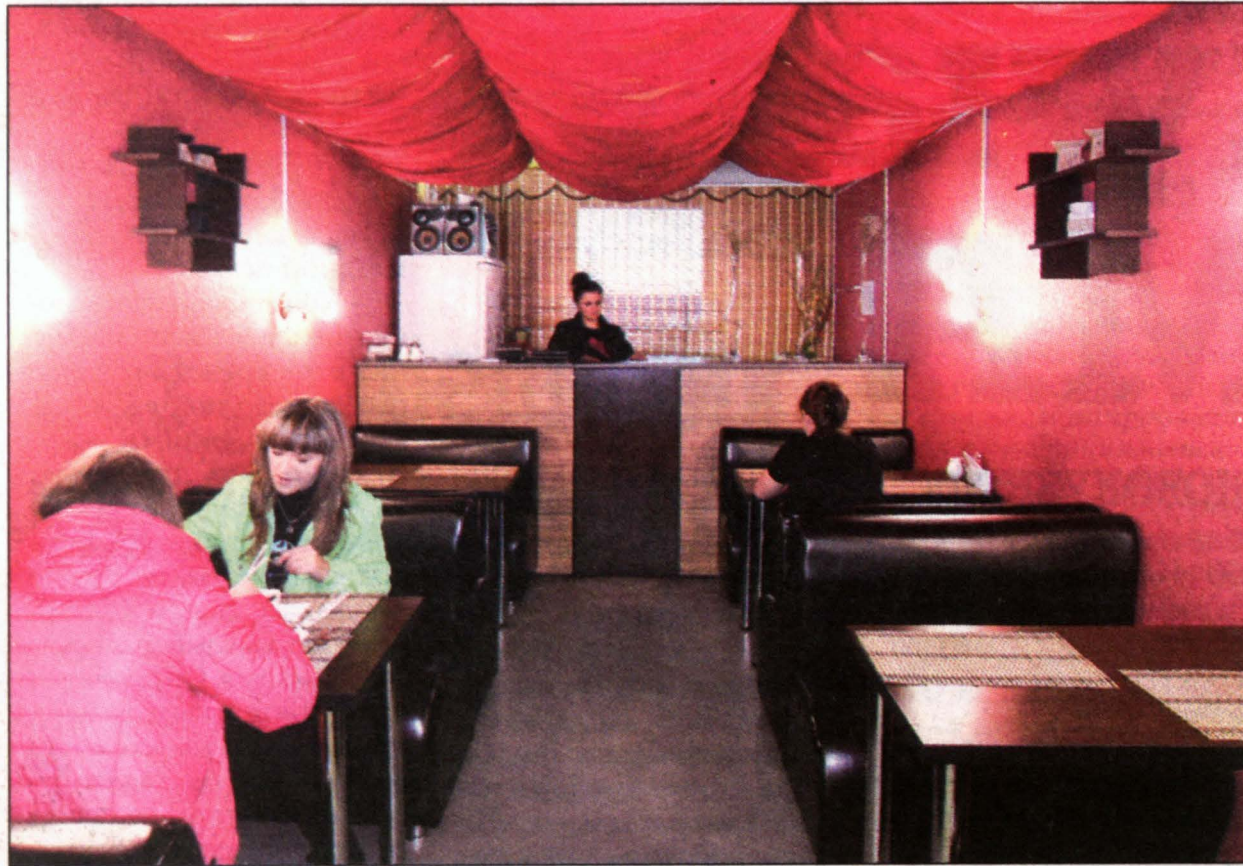
- Да с самого первого! Точнее, еще когда училась в Первомайской сельской школе, на каникулах подрабатывала в придорожном кафе «У Фёдора», где моя мама была и поваром, и кассиром.

- Теперь понятно, почему вы на экономический факультет именно в КемГИПП пошли учиться.

- Вообще-то я в школу милиции хотела поступать, начитавшись в детстве детективов и не пропустив ни одной серии телефильма про лейтенанта Коломбо. Но в тот год в Новосибирскую школу милиции не было набора, а до Омска ехать далеко - хотелось быть рядом с родителями. Хотя я все-таки сделала попытку осуществить детскую мечту – учась в институте на четвертом курсе, параллельно решила второе высшее образование получить. Конечно, на юрфаке. Но, проучившись полгода, поняла, что это уже не мое! Мое – общепит...

- А почему именно в Мариинске решили начать свое дело, а не в Кемерове?

- Потому что, когда я захотела открыть свой суши-бар, эта ниша в Мариинске ещё не была занята. Работая в кемеровской «Суши-терра», встречала в нём много гостей из Мариинска, которые даже семьями приезжали специально поесть суши. И от многих из них слышала: «Вот бы нам такое!» Значит, наверняка «раскрутиться» можно было именно в Мариинске. Потому я сюда и приехала. Если бизнес создавать в Кемерове, на него нужен



очень большой капитал. Потому что, во-первых, там много конкурентов. Во-вторых, чтобы доказать, что ты – лучший, много денег понадобится на рекламу. А на неё огромные деньги уходят! В подборе персонала проблем в Кемерове нет, но постоянно нужно вводить какие-то новинки, которых нет в других суши-барах. Для этого надо ездить на Восток. А здесь, если сильных конкурентов нет, а ты зарекомендовал себя отличным качеством и отличным сервисом, эти новинки можно вносить постепенно, показывая гостю изюминку каждого блюда!

- А почему вы решили, что доставка еды в Мариинске будет востребована, и вы сможете зарабатывать именно на ней?

- Я молодая и знаю потребности своих друзей и знакомых. Когда раньше приезжала в Мариинск, мы сидели компанией, и я всё время ловила себя на том, что вот сейчас позвонила бы куда-нибудь, заказала еду, нам привезли бы её, и мы погуляли бы. Поэтому сама проводила маркетинговые исследования, спрашивала, интересовалась, что бы хотели мариинцы. Я анализировала ответы и поняла, что людям нужна такая точка общественного питания, которая могла бы в обеденный перерыв доставлять еду на дом. И не только на дом, но и в офисе. Самое главное, чтобы они были недорогие. На данный момент бизнес-ланч действует только в самом заведении, но в ближайшем будущем обязательно введем его и на доставку.

- Вообще-то маркетоло

КАК НАЧИНАЮТ МОЛОДЫЕ

«Жить-то как интересно, когда впереди у тебя – ЦЕЛЬ!»



логи не советуют вводить бизнес-ланч в новом ресторане. Потому что ресторан днем и вечером выглядит совершенно по-другому. Человек, побывавший на бизнес-ланче, может никогда не стать посетителем ресторана...

- То ж ресторана! Суши-бар – иное заведение, тем более, в здании торгового центра, где других предприятий общепита нет и рядом – городской парк. Не каждый, когда голоден, захочет заказать себе незнакомую пищу – к японской кухне нужно привыкнуть. А бизнес-ланч для мариинских посетителей – это уже знакомая, проверенная пища: супчик, горячее, салат. Только после этого человек захочет попробовать суши и только потом втягивается. Зачем нам отпугивать посетителей? Нам, наоборот, их нужно привлечь. К тому же на роллы у кого-то может не оказаться денег, а 50 рублей на супчик или салат найдется. Те же работники «Палаты» раньше сидели на сухом пайке, а теперь имеют возможность поесть

жидкие и горячие блюда.

Изначально я планировала открыть заведение с круглосуточным режимом работы, но «Палата» работает до 9 часов. Но это и лучше, потому что в городе по ночам, оказывается, не очень спокойно, и я не хочу рисковать.

- Как горожане узнают о вашем заведении?

- Во-первых, всё время идёт реклама на радио. Сегодня мы повесили растяжку над баром с телефоном доставки. Распространяем буклеты с помощью магазинов и таксистов – на взаимовыгодных началах.

- Сколько времени и денег ушло у вас на подготовку к открытию бизнеса? Общепит – значит, куча согласований с Роспотребнадзором. Суши-бар – поиск профессионального сушиста. Реклама заведения...

- Стоимость моего проекта – около 400 тысяч рублей. Но когда я окончила институт, у меня на сберкнижке уже лежало более 100 тысяч рублей, заработанных в кемеровских суши-барах. 58800 рублей по фе-

деральной программе «Самозанятость» выделил центр занятости населения. А когда я приняла на работу двух поваров, водителя и бармена, на каждого из них получила такую же сумму. Согласований с Роспотребнадзором не было – там дают теперь только консультацию: что нам нужно, чтобы открыться...

По времени это было так: 13 апреля я зарегистрировалась как ИП, 25 июля открыла суши-бар, с 1 августа, когда нам сделали буклеты с нашим ассортиментом, заработала доставка. К нам приходили гости, ели, а потом спрашивали, можно ли и домой заказать. Мы им эту услугу оказывали. Первым своим посетителям дарили дисконтные карты со скидкой на 7%. И сегодня даём их постоянным посетителям своего заведения. Заказчиков еды на дом в день бывает от 3-х и выше. В основном заказывают суши-роллы, но иногда и горячее, салатики. У нас все стараются сделать заказ от 350 рублей, потому что, начиная с этой суммы заказа, доставка производится бесплатно, если заказ меньше – за доставку берём 50 рублей.

Кемеровский специалист каждую неделю приезжает обучать нашего повара-сушиста.

- А ваши затраты оправдываются?

- Исходя из собственного опыта работы в суши-барах, я не зря ожидала быстрой окупаемости своего заведения и большого спроса клиентуры. Получаемой прибыли и выигранного муниципального гранта в 150 тысяч рублей хватит, чтобы в ближайшее время переехать на второй этаж «Палаты» и арендовать под суши-бар более 100 квадратных свободной площади.

Здесь у меня 16 посадочных мест, а там я планирую более 50. Часть площади займут подсобное помещение и детская игровая зона, чтобы дети могли приходить сюда вместе с родителями. Там будут и игрушки, и горки, и столики, и доски для рисования...

- Пожертвуете местом для столиков, которые могут принести прибыль, ради игровой зоны для детей? Стоит ли?

- Я когда в «Суши-терре» работала, видела минусы в чём? Родители приходят с ребятами, им хочется подольше посидеть

– отдохнуть, пообщаться, а детям скучно, они тянут мам за руки: пошли домой. А если детей собирается несколько – за столом шум и гам. А тут у них будет отдельный уголок, они будут играть и никому не мешать. Такое удобство, напротив, должно привлекать больше гостей к нам.

- Не прошло и двух месяцев, как вы открыли свое дело, и уже столько добились. А такой успешный старт может быть залогом успешного развития вашего бизнеса и в дальнейшем?

- Понять это можно, когда пройдёт полгода. Но однозначно могу сказать, что это – моё, что я не побоялась, рискнула. Я себя никогда не жалела. Когда очень устаёшь, на уровне подсознания может мелькнуть мысль: махнуть бы на всё это рукой! Но тут же себя одергиваешь: я же сама на это пошла! Первое время всегда тяжело, через это проходят все предприниматели. Зато жить-то как интересно, доставка впереди у тебя – Цель!

- В молодежном проекте «Ты – предприниматель!» нет желания поучаствовать?

- Пока я не имею такой возможности – скоро уйду в декрет, и к моим сегодняшним обязанностям предпринимателя добавятся другие. Но на будущее обязательно планирую учиться, чтобы открыть сеть суши-баров и в других городах, в том числе и в Кемерове.

- Что бы вы тогда посоветовали своим сверстникам, которые раздумывают: идти им в бизнес или нет?

- Если человек поставит перед собой цель, он будет идти к ней и обязательно достигнет. Пусть даже что-то не получится, зато ты потом не будешь жалеть, что не попробовал. И будешь искать себя в чём-то другом. Но хотеть и ничего не делать для этого – это разные вещи. Один каждое утро просыпается и с неудовольствием думает: как неохота идти на эту работу, а другой с радостью встречает новый день, строя новые интересные планы.

Расспрашивала
Наталья
ЛЕБЕДИНСКАЯ.

Фото из архива Анастасии Шевелевой.