









# ОПОРА

«Опора» выходит при поддержке некоммерческих партнерств «Кузбасский мясомолочный союз», «Строительные предприятия малого и среднего бизнеса Кузбасса», Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области. 16.11

**Проект «Ты – предприниматель!»: дошли до финала все, кто хотел**  
**II, IV-V стр.**

**Что делал «ГРМЗ» на Сибирской бирже субконтрактов?**  
**VI стр.**

Муниципальный фонд поддержки предпринимательства г. Кемерово на днях отметил 15-летний юбилей. Может, причина его долголетия в том, что у фонда было всего два президента? Первый - Александр Павловский и ныне действующий – Елена Латышенко.

**VIII стр.**

# «15 лет в деле»

# ДОШЛИ ДО ФИНАЛА ВСЕ ТЕ, КТО ХОТЕЛ

**И**рина Анатольевна, нет ли у вас, человека, который сам родом из бизнеса, ощущения того, что в проект прорвались наивные, ничего не представляющие о бизнесе студенты, подростки, по сути? Будет ли толк от их бизнес-обучения?

- Большинство экспертов, которые присутствовали на отборочных сессиях, говорят, что наши участники отнюдь не наивные люди. Из 284 суперфиналистов у 74 уже есть бизнес, а 210 человек – будущие предприниматели. Это предприимчивые ребята, которые хорошо мыслят, как предприниматели мыслят. И они уже сегодня могут дать фору многим действующим бизнесменам, судя по ответам и решениям, которые они выдают. И идеи у них интересные. Да, немножко недоработанные. Да, у ребят опыта нет. Да, они молодые еще. Но молодые-то с потенциалом! И, думаю, что нам – организаторам, и экспертам, и тренерам будет очень интересно с ними работать. И толк от них однозначно будет!

**Что все-таки помешало привлечь в проект больше молодых предпринимателей?**

- Сроки. У нас очень сжатые сроки. Проект изначально был рассчитан на девять месяцев. В итоге мы его делаем за три. Понятно, что проще нам было работать со студенческой аудиторией, которую можно было массово собирать с помощью администрации вузов. А как собрать вместе действующих предпринимателей?

К тому же надо учитывать, что у нас совершенно разные молодые люди в бизнесе сегодня. Некоторые до 30 лет успевают очень многого добиться: у кого-то уже есть степень MBA, многие закончили Президентскую программу со стажировкой за рубежом, другие через 20 образовательных программ прошли. Они спокойно могут сами купить любые тренинги, проект им не особенно нужен для обучения. У них в проекте совсем другие цели – расширение контактов, поиск административного ресурса, поиск партнеров. Но прежде каждый из них оценивал, нужно ли на проект время тратить или нет, потому что время для них уже деньги.

Но есть у нас и другие

**Итак, на днях финишировал отборочный этап кузбасского молодежного проекта «Ты – предприниматель!». Из 690 кандидатов, успешно прошедших тестирование на наличие предпринимательских способностей, после экспертного отбора в список финалистов вошли 434 человека, в резерв 186 человек. Из числа финалистов также были отобраны 284 суперфиналиста с допуском на обучение по всем модулям проекта. Что скрывается за этими цифрами? Об этом наш разговор с Ириной ФЕДЧЕНКО, координатором проекта «Ты – предприниматель», директором кемеровской компании «Бизнес – Аналитик Групп».**



предприниматели. Бизнес-образования (да еще бесплатного!) им не хватает. Но чтобы попасть на образовательные программы, надо же собраться и пройти 3 отборочных этапа... Это же напрягает! Почти 2 тысячи человек анкету участника заполнили, а дальше не пошли. Более 70 человек 2 теста прошли, а на экспертную сессию не явились. Управлять своим временем, принимать оперативные решения многие не умеют, поэтому ищут отговорки.

С другой стороны, задача проекта «Ты – предприниматель» состоит в вовлечении молодежи в бизнес, а не в поддержке действующего бизнеса. Его условие – привлекаем действующих бизнесменов, если они начинают реализацию нового проекта либо вносят существенные изменения в действующий. А это же тоже ограничение, и очень серьезное ограничение.

**Каким этапом отбора вы больше довольны – первым или вторым? Почему?**

- Знаете, к первому этапу я вообще довольно равнодушно отношусь. Первый – это общая анкета, в которой молодым людям нужно было так рассказать о себе, чтобы эксперты просто пропустили их дальше. Вопросы были простейшие. Чем показателен первый этап тестирования? Те, кого мы «отсеяли», не могут просто привлечь к себе внимание. Им либо лень было писать, либо не хватало смекалки... Но когда они пойдут на конкурсы грантов, конкурсы проектов, с ними вообще никто церемонить-

ся не будет. Не соответствующий стартовым условиям – вылетай.

Безусловно, было интересно читать решения бизнес-кейсов. Особенно тех ребят, кто сейчас номинирован на спонсорский конкурс.

**Что такое бизнес-кейс, что при его решении оценивалось, что с его помощью вы хотели выявить?**

- Бизнес-кейс – это маленький кусочек из жизни бизнеса, определенная сложная ситуация, где вам предлагается как бы натянуть на себя шкуру предпринимателя и решить, что делать. За решения выставлялись 5 оценок. В первую очередь мы искали оригинальные идеи, непохожесть на других. За такие идеи 10 очков давали. Высокий уровень проработки, детализации решения, сбор дополнительной информации давал еще 10 очков. Следующий критерий – соответствие решения поставленной задаче. Если участник какое-либо формальное решение в принципе выдавал, то 10 очков уже набирал. Кстати, очень многие прошли в финал с этими 10 очками.

Отдельно оценивалась форма презентации решения – насколько удобно читать, воспринимать информацию. А вот презентовать свое решение умеют немногие. Поэтому в программу обучения включены мастер-классы по подготовке презентаций.

И, естественно, выявлялись предпринимательские способности. Причем у групп 1 и 2 мы смотрели логику решения. Думает ли участник как предпри-

ниматель. А группам 3 и 4 предлагался дополнительный бизнес-кейс, в котором если человек принимает решение как предприниматель, то получал 10 очков, если как обыватель – 0 очков.

В целом все системы оценок были предельно простыми, и многие эксперты были этим крайне недовольны. Им хотелось иметь большую шкалу ранжирования, больше времени на индивидуальную работу. Но нельзя за-

**Из 284 суперфиналистов у 74 уже есть бизнес, а 210 человек – будущие предприниматели. Это предприимчивые ребята, которые хорошо мыслят, как предприниматели мыслят. И они уже сегодня могут дать фору многим действующим бизнесменам, судя по ответам и решениям, которые они выдают. И идеи у них интересные.**

бывать, что это массовый отбор для обучения, а не для того, чтобы деньги выдавать или получать удовольствие от интересного общения с молодежью.

**И поэтому мой следующий вопрос, удивили или разочаровали вас ответы каких-то конкретных участников проекта, терять всякий смысл...**

- Я много лет в бизнесе – меня мало что сейчас удивляет. Мне было приятно отмечать некоторые решения. Вот прямо приятно! Поэтому и родилась идея организовать конкурс лучших решений. И на следующий день я «обрадовала» своих коллег тем, что им придется искать спонсоров, которые награждают авторов лучших решений.

**Спонсоры нашлись?**

- Не без труда, но нашлись... Половину подборок лучших ответов и решений мы уже сделали, спонсорам отправили (Спонсоры, правда, жалуется, что ответы длинные и подробные, выбирать трудно)... Как только все подборки сформируем, спонсорские решения получим, все сразу опубликуем на сайте molpred42.ru. И другие участники проекта смогут ознакомиться с решениями своих коллег. Очень многие нам звонили и спрашивали, почему мы поставили низкий балл. Объясняли: то, что вы считаете классным решением, по факту не совсем так. Посмотрите, как другие эту же задачу решают! Конкурс дает возможность сравнить себя с будущими конкурентами на рынке.

**А финалистов вы могли бы поподробнее охарактеризовать?**

- Дошли до финала все те, кто хотел. Вот прямо так: кто хотел, тот дошел. Потому что каких-то суперпреград не было, – это я могу честно сказать. И на самом деле до финала дошло намного меньше людей, чем мы бы хотели. Они просто потерялись по дороге. Как и в жизни, финишируют самые выносливые и мотивированные.

**У наших финалистов совершенно разный уровень подготовки и потенциалы развития. Есть суперфиналисты, которые успешно прошли все 3 этапа отбора или набрали высокий балл на экспертной сессии. Еще 150 участников были допущены на один образовательный модуль проекта. Кстати, по опыту знаю, что очень многие из тех, которые вчера были «среднячками», через 2 года «выстреливают», потому что они очень упертые, упрямо учатся и двигаются к своей цели.**

Также у нас сформирован резерв из 168 участников проекта, тех, кто не особо постарался проявить себя во время отбора, с допуском на 1 обучающий модуль. Когда нам потребуется доукомплектовывать учебные группы (не все финалисты хотят на все образовательные мероп-

приятия идти), мы резерв пропустим. Так сказать, сделаем подарок. И я надеюсь, что даже слабо мотивированным ребятам наши образовательные модули помогут в жизни.

**Эксперты, делаясь своими впечатлениями о проекте, рассказывают, что кто-то из них уже порекомендовал ребят знакомым предпринимателям – пусть, мол, бизнес сначала изнутри изучат, кто-то решил поддержать их, используя ресурсы своего муниципального фонда...**

- На экспертной сессии в Новокузнецке был такой момент: парень рассказал, что хочет открыть компанию, которая будет заниматься ремонтом подъемников на горы. А среди экспертов оказался человек, у которого семейный бизнес – строительство и обслуживание таких подъемников. И эксперт говорит: классно, как раз с ремонтными компаниями очень большой дефицит, дайте вашу визитку, мы вам обеспечим большой объем работ.

Уже на экспертных сессиях мы сами очень многих молодых людей пытались познакомиться, потому что они потенциально будущие партнеры, один торгует сувенирами, другой производит сувениры, третий делает дизайн помещений с использованием сувениров. Будут работать как партнеры – друг друга усилят!

Плюс ко всему мы делаем и «тусовочные» форматы. Посмотрите образовательный модуль №2, там есть тренинг «Организация бизнес-коммуникаций с помощью Интернета». На одной площадке ребята будут пытаться сделать модель интернет-магазина, а на второй – модель биржи контактов, которую мы потом планируем разместить на сайте molpred42.ru, чтобы участники проекта между собой смогли общаться, бизнес-предложения выкладывать. Мы также хотим, чтобы они сами структуру такой биржи придумали, потому что всегда интересно работать с тем, что ты придумал сам...

**Можно, я не буду спрашивать о том, что бы вы пожелали финалистам проекта «Ты – предприниматель»? Я нашла ваше пожелание на сайте: «Примите, наконец, решение, что ближайший месяц вы посвящаете своему будущему бизнесу или будущему своему сегодняшнему бизнесу».**

- Мне действительно больше нечего к этому добавить.

Расспрашивала  
**Вера КАРЗОВА.**

**P.S. Лучшие ответы и решения бизнес-кейсов, мнения экспертов проекта – на 4-5 стр. ОПОРЫ.**

# Поле для брокера

Инициатор проведения конференции Александр Холоденкин, генеральный директор кемеровского ООО «Компания «Кредитный ресурс», уверяет, что сегодня в Кузбассе профессиональных брокеров не больше десятка. Хотя немало риэлтерских агентств имеют специалистов, занимающихся финансовым консультированием клиентов. Сам же рынок, по его словам, сегодня в «зачаточном виде».

Ситуация в целом в России такая же, считает Олег Попов, директор ООО «ЭкспертБизнес-Консалтинг» из Екатеринбурга, представляющий на конференции Национальную Ассоциацию кредитных брокеров и финансовых консультантов (АКБР). С одной стороны, сегодня в России фиксируется 3 миллиона обращений в бюро кредитных историй в месяц. Следовательно, в банки ежемесячно обращаются 3 млн. человек с заявкой на кредит. 2 млн. запросов приходится на потребительский кредит и примерно по 0,5 млн. - на ипотеку и автокреди-

Как клиенту и банку «найти» друг друга без лишних проблем, но с посредником. И почему обращение к финансовому консультанту – брокеру – выгодно обеим сторонам. Об этом шла речь в начале ноября в Кемерове на первой областной конференции «Банки и кредитные брокеры: перспективы взаимодействия». Состоявшийся диалог между банкирами и брокерами, как выяснила «ОПОРА», может иметь свое продолжение уже на другом уровне. В ближайшие месяцы рынок брокерских услуг, как ожидается, должен быть «заклочен» в нормативные рамки.

По подсчетам АКБР, примерно 10% трафика в банк идет от брокера, но... «Если брать весь рынок за 100%, то он развит всего лишь процентов на 5. При этом в регионах ситуация очень разная. В Москве развитость рынка процентов 15-20. На столичном рынке 30-35% сделок с недвижимостью по ипотеке происходит через риэлтеров либо брокеров. Если брать регионы, то цифра по порядку ниже. Неплохо обстоят дела в автокредитовании: банки достаточно хорошо работают с автосалонами. В Екатеринбурге, благодаря активной позиции профессионального сообщества, рынок хорошо развит - думаю, до 50% за-

явок на кредитование идет через брокеров. Но в основном в регионах брокеридж находится в самой начальной стадии развития», - говорит Олег Попов.

Между тем, как показывает мировой опыт, брокеры - это обязательный игрок на финансовом рынке. «Если брать европейские показатели, это - 70-80% сделок. В Америке, в принципе, потребитель не видит себя в банке без финансового консультанта», - уверяет Олег Попов. Потому, полагает он, и нужно смотреть на ситуацию с точки зрения перспектив и ресурсов.

Услуги брокеров, как утверждает Елена Винерцева, ипотечный брокер

агентства недвижимости ООО «Мегаполис» из Новокузнецка, становятся востребованными после кризиса: «Банки возродили ипотечные программы. Предложений на рынке достаточно. Мы, например, можем работать с двумя десятками банков. И чтобы разобраться в этих предложениях, найти самый выгодный вариант, люди обращаются к услугам брокера. По нашим подсчетам, в этом году спрос на их услуги вырос на 15-20%». А дальнейший рост, по ее словам, возможен при активном взаимодействии с банками. Ведь сейчас далеко не все кредитные организации идут на смягчение условий и снижение процентов по кредитам, которые выдаются при посредничестве брокера. «Даже 1%, как у ВТБ24, имеет большое значение. Речь может идти об отмене комиссий, моратория на досрочное погашение кредита. Все это выгодно банку, ведь он получает более подготовленного и надежного заемщика», - уверена Елена Винерцева.

Вероника Кашко, главный менеджер отдела организации продаж ипотечных кредитов ОАО «Урал-

сиб» в Кемерове, считает, что во взаимоотношениях с брокерами вполне возможны агентские договоры и предоставление своего рода скидок для клиентов, которых в банк приводит брокер: «Агент агенту - рознь. И сейчас банк даже может рассмотреть возможность установления отдельных тарифов для брокеров. А с точки зрения клиента работа через финансового консультанта даже может быть выгодней, чем напрямую с банком, с учетом предоставления всех преференций».

Но многое будет зависеть и от самих брокеров. Как полагает Александр Холоденкин, пока «непрофессионализм людей, которые в прежние годы пытались получить выгоду от финансового консультирования, идет во вред профессионалам»: «Рынок нельзя назвать прозрачным. Пока между банками, брокерами и клиентами нет доверия». Исправить ситуацию, по мнению Олега Попова, можно отчасти усилиями профессионального сообщества. В частности, обучением по стандартам АКБР, использованием специальных технологий и продуктов для брокериджа. Судя по его словам, для брокеров это может стать шансом остаться на рынке после того, как для этой сферы деятельности будет сфор-

мирована своя нормативная база (сейчас здесь все строится на гражданско-правовых отношениях). По данным Олега Попова, «рынок брокерских услуг может пойти по пути строительства рынка - создания саморегулируемых организаций. Мы ожидаем, что соответствующие законодательные акты будут приняты в 2012 году. А с Минэкономразвития РФ есть договоренность, что на базе АКБР будет создаваться СРО». Учитывая это обстоятельство, по итогам конференции ряд компаний, оказывающих брокерские услуги, выразили желание пройти обучение по стандартам АКБР.

Впрочем, Олег Попов уверен, что одними усилиями самих брокеров «дело не сдвинуть», необходимо участие власти. «Главная проблема рынка - это финансовая безграмотность населения, - пояснил он. - Люди не знают, на что они могут рассчитывать при кредитовании. Берут слишком большие суммы и не справляются с долговой нагрузкой... В ряде регионов страны власти это прекрасно понимают и проводят массу мероприятий в рамках программ повышения финансовой грамотности населения».

Татьяна БОРИСОВА.

## Кадры

# Турнир риэлтеров состоялся на прошлой неделе в Кемеровском филиале РГТЭУ

Конкурс для профессионалов начался в Кемерове пять лет назад как корпоративное мероприятие, с идеи генерального директора риэлтерской конторы «Панацея» Натальи Корчугановой. С тех пор из внутреннего турнира стал областным. География участников расширилась. Нынче за звание «Лучший риэлтер 2011 года» боролись и команды юга области. По примеру кемеровчан подобные турниры проводили у себя томичи.



В нынешнем конкурсе принимали участие четыре команды из Кемерова и Новокузнецка, всего 12 человек. Риэлтеры показывали себя не только в профессиональном, но и в творческом виде. Песни, стихи, танцы, видеотворчество - оказалось, что все это не чуждо людям даже такой серьезной профессии.

Оценивало участников жюри. В его состав вошли представители банков, АИЖК, партнеры-застройщики, эксперты-психологи, бизнес-тренеры, представители вузов. В профессиональном состязании риэлтерам предлагались стандартные и нестандартные ситуации, в которых нужно было сориентиро-

ваться за несколько минут и найти решение. Например, вполне обычное дело: клиент приходит в агентство с твердым решением приобрести двухкомнатную квартиру в центре города за минимальную сумму и намерением заплатить как можно меньший процент риэлтеру за услуги. Задача - договориться с клиентом так, чтобы и себя не обидеть, и ему угодить. Встречались и сложные случаи: риэлтерская компания занимается продажей квартиры по эксклюзивному договору с продавцом. Квартира была приобретена продавцом пять лет назад, когда он состоял в браке, но уже развелся и вновь женился. Бывшая супруга продавца отказывается

безвозмездно давать разрешение на продажу квартиры...

Конкурсанты показали, что в принципе могут справиться даже с трудными случаями, однако пока турнир все же больше похож на корпоративное мероприятие, нежели на битву профессионалов. Хотя, возможно, с годами конкурс и станет ареной профессиональных баталий.

А пока лучшими риэлтерами 2011 года признаны: I место - Наталья Челканова (ООО «Рикон-Панацея», г. Кемерово); II место - Екатерина Андреева (ООО «БНК», г. Новокузнецк); III место - Ольга Винник (ООО «Панацея-2», г. Кемерово). Лучшей командой стали риэлтеры ООО «Рикон-Панацея»,

г. Кемерово. Награда победителям - денежное вознаграждение.

Кому и зачем сегодня нужен такой конкурс? - с этим вопросом мы обратились к его организаторам и членам жюри:

**Наталья КОРЧУГАНОВА,** генеральный директор ООО «Риэлтерская контора «Панацея»:

- Турнир проводится для создания положительного имиджа риэлтера, повышения престижа профессии, привлечения внимания к риэлтерским услугам и выявления наиболее успешных переговорщиков среди риэлтеров. Кроме того, состязания тренируют умение чувствовать себя спокойно и уверенно в сложных ситуациях, которые могут возникать в работе. Еще у нас цель - создание единого профессионального сообщества риэлтеров для объединения в СРО. И первый шаг на сближение сделан - в турнире участвуют новокузнецкие. Надеемся, что конкурс станет областным и что нашу инициативу переймут другие некоммерческие партнерства Кузбасса. Это зрелищное мероприятие будет на пользу всему риэлтерскому сообществу.

**Елена КАЗАНЦЕВА,** первый проректор Кемеровского института (филиала) РГТЭУ:

- Профессия риэлтера - особенная. Она в нашей стране возродилась только с развитием рыночных отношений. И оттого риэлтерам приходится постоянно наращивать опыт и жить в режиме повышения мастерства. Наш вуз активно подключился к процессу обучения риэлтеров, и с 1995 г. мы занимаемся данным направлением профессиональной подготовки. С 2002 г. мы стали учебным центром Российской гильдии риэлтеров. Кое-что мы в этом деле понимаем, потому рады приветствовать участников именно у нас в РГТЭУ.

**Андрей МАСЛИКОВ,** председатель жюри, генеральный директор ООО «Союз-капитал»:

- Рынок недвижимости - индикатор состояния экономики страны в целом, риэлтер - связующее звено между продавцом и покупателем. Взаимодействуя с банками, с ипотечными агентствами, застройщиками риэлтер помогает найти покупателю нужные решения. И я считаю, что любой конкурс, который позволяет улучшить навыки про-

даж, стимулировать повышение уровня знаний, улучшает состояние рынка и позитивно влияет в целом на экономику страны. Может быть, слишком громко сказано, но я считаю, что это так. Я третий год участвую в турнире как член жюри и второй год являюсь в нем председателем. Считаю, что всех курсантов объединяет любовь к своей профессии, к тому продукту, который мы представляем на рынке, любовь к покупателям и любовь к своей семье и своей стране. Думаю, это нужно продолжать стимулировать.

**Ольга ЖДАНОВА,** главный менеджер отдела ЗАО «ВТБ-24»:

- Я представляю как раз ту сферу, которая работает непосредственно с риэлтерами и застройщиками. Поэтому хотелось бы лучше понимать, с кем мы работаем. Нам бы хотелось у себя в банке видеть грамотных специалистов, которым не придется что-то лишний раз рассказывать и подсказывать - они сами понимают, как помочь клиентам получить кредит в том размере, в каком они хотят, как найти для них самую интересную программу. Для этого мы и работаем с Гильдией риэлтеров. В этом году мы учредили специальную номинацию: «Лучшая команда». Это очень важно, когда риэлтеры работают вместе, друг друга поддерживая и заменяя.

Юлия МАТЮЩЕНКО.





# Зачем заводу биржа СУБКОНТРАКТОВ

Междуреченское ОАО «ТРМЗ» известно в Кузбассе тем, что более 40 лет выпускает запасные части для всех типов карьерных отечественных экскаваторов и буровых станков, импортной горной техники, производит ремонт горного технологического оборудования. Его заказчиками являются крупнейшие добывающие компании России, ближнего и дальнего зарубежья, такие как «Мечел», «Распадская», «Евраз», «УГМК-Холдинг», «Металлоинвест», «Богатырь Комир» и другие.

Член Ассоциации машиностроителей Кузбасса, член Кузбасской торгово-промышленной палаты, ТРМЗ в рекламе сегодня не нуждается, он давно зарекомендовал себя надежным партнером промышленных предприятий. В цехе ремонта горного оборудования не только осуществляется ремонт узлов горного оборудования для предприятий открытой разработки угля, но и изготавливаются ковши драглайнов и механических лопат, ванты для стрел экскаваторов и прочие металлоконструкции, в том числе строительное и нестандартное оборудование. Для предприятий подземной добычи производится анкерная крепь, решетчатая затяжка, ремонт конвейеров и секций механических крепей разных модификаций.

Литейно-механический цех выпускает запасные части к горному, металлургическому и автотранспортному оборудованию, обеспечивает завод собственной литой заготовкой из углеродистых и легированных марок стали. В электроремонтном цехе ТРМЗ проводится капитальный ремонт электрических машин.

На заводе умеют делать все, что касается нужд промышленников угольного края. И все же предприятие в числе первых в области обратилось к субконтракции. Причем через биржу. Что побудило выступить подрядчиком? Нужда заставила? Или увидели в этом явную экономическую целесообразность? Адресую эти вопросы коммерческому директору предприятия Михаилу Роньжину.

Как только поступили предложения от Кузбасского регионального центра субконтракции об услугах по размещению заказов на всевозможные виды работ для поиска контрагентов, мы рассмотрели эти предложения и выбрали ту но-



Михаил Роньжин.

менклатуру, которую можно разместить на стороне с учетом минимизации цен. И начали работать.

... Впрочем, с субконтракцией, как таковой, на ТРМЗ знакомы уже давно. Просто до этого не было опыта участия в биржах. Многолетнее сотрудничество связывает междуреченских машиностроителей с рядом предприятий малого и среднего бизнеса Кузбасса и ближайших регионов – Новосибирской, Томской областей, Алтайского края и Урала. Годы проверенным и испытанным подрядчикам выполнять заказы Томусинского реммехзавода не впервой. Завод передает часть производственных функций им на субконтракт. А свои ресурсы концентрирует на важнейших

В региональных биржах субконтрактов, которые прошли в нынешнем году в Омске и Новосибирске, в качестве заказчика (заказчика) от Кузбасса выступило единственное предприятие – ОАО «Томусинский ремонтно-механический завод». Его коммерческий директор Михаил Роньжин провел несколько переговоров с потенциальными исполнителями по вопросу изготовления комплектующих к горному технологическому оборудованию. В результате были достигнуты договоренности о дальнейшем долгосрочном сотрудничестве.

направлениях собственной деятельности. Можно, конечно, всю так называемую «мелочевку» делать и на месте, но рациональней передать ее подрядчику. И он заработает, и завод внакладе не останется. Потому что (на опыте проверено) субконтракция позволяет снизить себестоимость продукции за счет приобретения более дешевых деталей, сэкономить вложения в основное производство, оптимизировать использование ресурсов, сосредоточившись на основных видах продукции, контроле качества, маркетинге, и в конечном итоге построить более эффективную организационную структуру предприятия.

(Окончание на стр. VII)



комментарий опоры

- А что, у нас в Кузбассе Томусинский ремонтно-механический завод не мог найти исполнителей своих заказов? - поинтересовались мы у Алексея Шевченко, исполняющего обязанности руководителя Кузбасского центра субконтракции.

- Вам кажется, что мы плохо работаем? - вопросом на вопрос ответил Алексей Юрьевич. - Вот как раз наш центр делает все возможное, чтобы схема субконтракции внутри области работала, чтобы обе стороны субконтрактных отношений были из Кузбасса. В этом случае один контракт – это поддержка двух предприятий, ведь есть предприятия, нуждающиеся в поиске исполнителей (таких как ТРМЗ), а есть и много тех, что испытывают недогрузку производственных мощностей. Поэтому мы стараемся заказчиком из Кемеровской области найти исполнителя среди «своих» нуждающихся предприятий. Но в этом случае мы сталкиваемся с тем, что цены большинства кузбасских предприятий являются неконкурентоспособными по сравнению с ценами в соседних областях. Например, новосибирцы предложили Томусинскому ремонтно-механическому заводу цены в 2-3 раза ниже. По той же причине Кемеровский опытный ремонтно-механический завод в ближайшее время заключит контракт с новосибирскими машиностроителями.

- Наши машиностроители, видимо, хотят прибыли побольше получить?

- Это еще разобратся надо, почему у машиностроителей в нашем регионе такие цены на металлообработку сложились. Может, на то есть объективные причины. Но в чем мы точно уверены: будь эти цены ниже, результатов от деятельности нашего центра субконтракции было бы больше.

- И что, все кузбасские заказы уходят в другие регионы?

- Не все. У нас есть и завершённый контракт. В наш центр обратился кемеровский

производственный кооператив «Союз-6». Мы достаточно быстро нашли субконтрактора, т.е. исполнителя заказа, - ООО «Электропласт». Причем тоже в Кемерове. Скооперировали их.

- А «Союз-6» с чем к вам обращался?

- Ему нужны были комплектующие для сельхозтехники. На предприятии сломался гидравлический пресс. Руководство «Союза-6» сначала обратилось к нам с просьбой помочь найти «бэушный» пресс – у нас же база неликвидного оборудования формируется: помогаем предприятиям в поиске или реализации оборудования, бывшего в употреблении. Там мы не нашли подходящего пресса, а новые слишком дорогие. Вот тогда «Союз-6» начал искать, кому передать на субконтракт изготовление комплектующих, разместив заказ в нашем центре.

- Но «Союз-6» ждал открытия вашего центра потому, что ему нужно расширить рынок сбыта своей продукции за пределами России.

- Такой заявки от «Союза-6» у нас нет. Но вот «Электропласт» к нам обратился по поводу продвижения своей продукции – они установили для шелушения кедровых шишек делают, просят оказать содействие в реализации. Но проблема в том, что у нас пока нет базы данных о тех, кто ведет заготовку кедрового ореха. И к тому же многие ведут ее нелегально.

- В декабре вашему центру исполнится год, сколько за это время кузбасских предприятий вам удалось вовлечь в систему субконтракции? И как это происходит практически?

- Общероссийская система субконтракции сегодня объединяет 9 тысяч предприятий, из них примерно 600 – предприятия Сибирского федерального округа. Кемеровская область сейчас представлена 70 предприятиями. Это те, кто зарегистрирован на сайте. Они получают электронную рассылку производственных заказов со всех регионов России с указанием номенклатуры заказываемых деталей (узлов,

агрегатов), тиражом, указанием дополнительных требований к исполнителю, чертежами и т.п. Далее предприятия звонят нам, запрашивают координаты заказчиков, которые их заинтересовали. Координаты мы выдаём сразу же, ждать несколько не надо. Но прежде всего нужно обратиться в наш центр, чтобы мы зарегистрировали предприятие в нашей системе и включили его в рассылку. Если предприятие выступает заказчиком (контрактором), то оно также обращается в наш центр, формирует заказ, предоставляет чертежи, указывает требования к исполнителю, и мы занимаемся поиском исполнителя.

- Но, по-моему, смысл работы центров субконтракции состоит как раз в том, чтобы исключить телефонные переговоры с посредниками, свести заказчиков друг с другом на вашем интернет-сайте.

- Центры субконтракции в других регионах так и делают – сразу рассылают заказ с контактными данными. Но мы тогда отследить не можем, кто чем заинтересовался и кто с кем начал работать. В отличие от других коллег, мы получаем деньги из областного бюджета, нам надо отчитываться о результатах работы центра. Поэтому пришлось применить именно такую схему.

- А биржу субконтрактов в Кузбассе не планируете организовать?

- Бирж заказов и так достаточно – наши соседи по СФО часто межрегиональные биржи проводят. Мы в них тоже участвуем. В ближайшем будущем мы планируем провести биржу, на которой будут выставлены не только производственные заказы, но и технологии. Хотим свести науку – малые инновационные предприятия, созданные при вузах, – с производством. Помочь нашим промышленным предприятиям внедрить научные разработки в свое производство, а инновационным предприятиям коммерциализировать свои разработки.

Распрашивала  
Вера КАПЗОВА.



## Зачем заводу биржа субконтрактов

(Окончание. Начало на стр. VI)

- Мы можем использовать тех специалистов, которые были заняты изготовлением этой продукции, на более высококвалифицированных работах, - продолжает Михаил Юрьевич, - и это основная причина, подтолкнувшая нас к участию в биржах. Мы готовы отдать подрядчику некоторые виды мехобработки и обработки деталей резанием, те, которые необходимы нам серийными партиями, с частыми эпизодами повторения. Именно их мы предложили на рассмотрение субконтрактам.

Кроме того, участвуя в биржах, мы ставили себе задачу понять, что предлагает нам рынок в плане ценообразования. После того как удалось получить ответы, сделали анализ, появилось понимание. В дальнейшем планируем пользоваться и услугами Кузбасского центра субконтракта, и региональных бирж. Но пока реальных поставок по тем заказам, что мы размещали на биржах, еще не было. На сегодняшний день идет процедура «притирания» наших предложений к существующему производству подрядчиков: отбор поставщиков, рассмотрение предложений по ценам, срокам, количеству...

...IX Международная выставка высокотехнологичной техники и вооружения «ВТТВ-Омск-2011», в рамках которой прошла биржа производственных заказов (субконтрактов), состоялась в июле, а II Сибирская биржа субконтрактов в Новосибирске прошла совсем недавно, в октябре. Поэтому работа с новыми контракторами еще только начинается.

В Омске изъявили желание сотрудничать с машиностроителями ТРМЗ

шесть предприятий, новосибирские контакты выявили четырех потенциальных поставщиков субконтрактной продукции. Предложения поступили от предприятий Урала, Алтая и Омской области. Интересуюсь: а не накладно ли будет везти продукцию с Урала?

- Сейчас есть способы доставки, которые разумны и экономически целесообразны, - отмечает сомнение Михаил Юрьевич. - Поэтому нельзя рассуждать, что транспортные расходы нанесут предприятию какое-то экономическое воздействие. Везде можно оптимизировать в узкие сроки, качество. Это все в линейку когда выставляешь, тогда и находится решение вопроса.

Михаил Роньжин убежден: сотрудничество с биржами позволяет найти партнеров и понять, что рынок таких услуг существует, он экономически эффективен и привлекателен для заказчика.

- Я считаю, у бирж субконтракта есть перспектива, потому что они позволяют выстраивать экономические связи между предприятиями, часто реанимируют их, разогревают. Именно биржи позволяют встретиться вместе заказчиком и подрядчиком. Чем больше будет таких опосредованных связей, тем лучше для производства и в целом для экономики. И еще: если предприятие попадает на биржу, значит, оно прошло отбор, и есть гарантия, что это не фирма «Рога и копыта», а юридически состоятельное предприятие, которое хочет найти надежных партнеров по бизнесу. А это уже само по себе имеет огромное значение.

Людмила ХУДИК.  
Фото автора.

# Развивайтесь вместе с нами!

## Компания TELE2 – Россия предлагает малому и среднему бизнесу не только образовательные, но и партнерские программы.

В процесс поддержки малого и среднего бизнеса Кузбасса активно включается крупный бизнес. Образец того, как можно это делать, в прошлом году показала своим коллегам компания Tele2-Кемерово, реализовав проект «Business Challenge».

- Интерес к нашей компании, к низким тарифам, к возможности оптимизировать свои расходы проявляют не только физические лица, но и компании. В том числе малый и средний бизнес. Естественно, и у нас появился интерес к индивидуальным предпринимателям, малым компаниям, - объяснил тогда идею «Business Challenge» региональный управляющий директор Tele2 Кемерово Валерий Игнатьев. - Мы решили получить больше узнать наших потенциальных клиентов и, соответственно, сделать так, чтобы они лучше узнали нас. И организовать это знакомство в формате деловой игры. А чтобы это знакомство было более содержательным, пригласили именитых бизнес-тренеров, чтобы предприниматели получили информацию, которая помогала бы им потом работать в бизнесе. Ну и, соответственно, учредили некий суперприз – грант, предприниматели должны посоревноваться и заработать его.

Тогда 28 участников – индивидуальных предпринимателей, собственников микро- и малых предприятий из разных уголков Кузбасса, дошедших до финала, получили возможность пройти бесплатное обучение у топ-менеджеров Tele2 – Валерия Игнатьева, регионального управляющего директора компании Tele2 Кемерово, Дмитрия Козлова, директора по операционной работе с персоналом Tele2 Россия, и ведущих российских тренеров – Виталия Ильинского и Оксаны Солдаткиной по темам финансы, управление персоналом, маркетинг и лидерство, а также принять участие в мастер-классах от успешных кузбасских бизнесменов.

Участников ждали 3 дня непрерывной работы, огромный объем информации, новые знакомства и продуктивное общение. В ходе практических занятий участники поделились на 5 команд. Каждая группа выполняла практические задания по каждой теме курса. Результаты работы групп и индивидуальную работу каждого

участника оценивало жюри, в составе которого были ведущие тренеры, представители компании Tele2, представитель фонда поддержки малого бизнеса, Кузбасской торгово-промышленной палаты, «Агентства ПРОФИ» и СМИ.

По условиям проекта, команда, набравшая максимальное количество баллов за выполнение всех практических заданий по всем темам, получила специальный приз от компании Tele2 – каждый участник команды получил сертификат на корпора-

тивную связь Tele2 на 5000 рублей. Также все участники проекта получили возможность выбрать понравившийся «красивый номер» от Tele2.

Победителем же проекта «Business Challenge» стала кемеровчанка Юлия Бояркина, которая создала компанию, оказывающую бухгалтерские услуги по аутсорсингу.

- Я здесь и будущих клиентов, и друзей приобрела, - призналась потом Юлия. - И грант от компании Tele2 Кемерово - 100 тысяч рублей на развитие своего бизнеса.

В этом году компания Tele2 Кемерово реализовала новый образовательный проект для участников молодежного форума «Город нового поколения. Кемерово - территория возможностей» - управленческий курс «Management Challenge», который прошел в формате деловой игры. Участники игры были поделены на 10 команд. Каждой команде предстояло пройти 10 этапов игры. Ведущие эксперты-практики Кемерово и профессиональная команда Tele2 погрузили молодых начинающих предпринимателей в мир реального бизнеса: в бизнес-планирование, деловые переговоры, анализ рынка, механику продвижения проекта.

Интересные решения ребят оплачивались. Несмотря на то, что деньги были не настоящие, они помогли оценить навыки ребят и выбрать команду победителей, участникам которой досталось право выбрать себе «золотой» номер компании Tele2 с определенной суммой на счете.

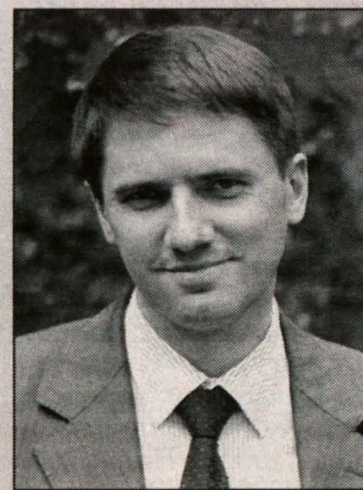
По отзывам участников проекта «Management Challenge», самым ценным для них оказался сам формат программы: удачное совмещение теории и оригинальных тренингов, которые подготовил каждый эксперт.

- Предпринимательская инициатива, некрепленная профессиональными навыками и специальными знаниями, не может гарантировать успех будущего бизнеса, а форматы обучения, предложенные компанией Tele2 Кемерово, позволяют молодым начинающим предпринимателям не только получить дополнительные бизнес-компетенции, но и взглянуть на свой бизнес со стороны, оценить применяемые инструменты маркетинга и менеджмента, - считает Елена Латышенко, президент муниципального фонда поддержки малого предпринимательства г. Кемерово, который под ее руководством реализовал не одну образовательную программу для начинающих свой бизнес и знает в них толк.

Но когда «ОПОРА» обратилась в компанию Tele2 Россия с просьбой рассказать о дальнейших планах компании, выяснилось, что одними образовательными проектами для своих «младших братьев» по бизнесу здесь не собираются ограничиваться.

### комментарий ОПОРЫ

**Алексей КРАСНОВ,**  
руководитель  
департамента  
корпоративных  
продаж  
компании  
Tele2 Россия:



- Мы видим два ключевых направления, в которых можем быть полезными малому и среднему бизнесу. Первое направление, в котором мы активно принимаем участие, которое мы иницилируем, - это образовательные программы для среднего и малого бизнеса. Потому что компания Tele2 обладает уникальным, по сути, опытом в сокращении и минимизации издержек, что, в свою очередь, очень позитивно сказывается на общей эффективности компании. Для малого бизнеса и среднего эффективность - это, можно сказать, главное условие выживания. Поэтому в рамках наших образовательных программ мы как раз стараемся делиться таким опытом. Мы привлекаем ведущих экспертов, как с внешнего рынка, так и из своей компании.

Но, кроме этого, мы хотим дать и даем возможность малому бизнесу развиваться и стартовать в том числе. Потому что понимаем, как не просто вхождение в рынок. Компания Tele2 запустила партнерскую программу, в рамках которой компания малого и среднего бизнеса, а также индивидуальные предприниматели могут стать агентами оператора по продаже услуг мобильной связи. Проект поможет партнерам компании открыть новое высокодоходное направление бизнеса, а оператору - активно развивать стратегически важное направление корпоративных продаж. Любой клиент может стать агентом. Предприниматель может заключить агентский договор с Tele2 и представлять ее услуги на рынке корпоративных услуг. В партнерской программе могут принять участие любые компании. Размер и форма агентских вознаграждений в рамках программы определяются на основании средних по рынку показателей. Однако компания Tele2 разработала гибкую финансовую систему, которая обеспечивает выгодные и удобные условия сотрудничества для каждого партнера. Кроме того, с этого года любой предприниматель может на выгодных условиях по франшизе открыть монобрендовый салон Tele2 (оборудование компания предоставляет в аренду под минимальный процент) для продажи услуг частным лицам.

Мы приглашаем к участию в наших программах государственные, общественные организации, крупный бизнес. Мы открыты для сотрудничества, для партнерства.

ЮБИЛЕЙ

# PROбизнес

В свой 15-летний юбилей муниципальный фонд поддержки малого предпринимательства г. Кемерово и Совет по поддержке и развитию предпринимательства при главе этого города предложили новую форму поддержки малого и среднего бизнеса.

Стоит ли этому удивляться, зная, что весь их 15-летний путь развития отмечен, как вехами, объектами и проектами, которые были если не «первыми в Кузбассе», то «пилотными»: первый бизнес-инкубатор, первый бизнес-центр, первый молодежный бизнес-инкубатор, пилотные проект «Формула успеха» и обучающая программа «Бизнес-фреш», первый «Клуб молодых предпринимателей». На торжестве в честь своего 15-летнего юбилея они представили лауреатов первой городской премии в области предпринимательства «PRO бизнес'11». Их 9 – по числу номинаций, 8 из которых начинаются с приставки PRO.

Уважаемые гости юбиларов один за другим вскрывали конверты с именами лауреатов новой премии: «PROрыв года» - Алексей Поскряков, «PROдвижение года» - Екатерина Лукашева, «PROфессионал года» - Галина Ханаева и Валерий Корчуганов, «PROмышленник года» - Людмила Шихалева и Вячеслав Арутюнян, «PROгресс года» - Александр Киренберг, «PROдукт года» - Вячеслав Фукалов, «PROект года» - Сергей Смирнов, «PROсветитель года» - Елена Гаан и Игорь Кузнецов. Девятая номинация – «эксPROмт года» - Игорь Лысенко...

...До начала официальной части праздника, посвященного юбилею фонда, оставались считанные минуты, а Катерине хотелось столько рассказать мне (мы познакомились год назад на «Business Challenge» - проекте компании TELE2, целью которого было стимулировать

молодые интересные личности в бизнесе. Лукашева была одной из 28 таких личностей. И посоветовал ей попробовать силы в этом проекте муниципального фонда).

Она не знала еще, что сегодня ее назовут лауреатом конкурса «PRO бизнес'11» в номинации «PROдвижение года», но рассказывала только о том, как продвигала своих «дошколят» - продукцию швейного цеха по пошиву детской одежды «Дошколята».

Цех этот безработная Лукашева решила открыть, обучившись на курсах «Открой свое дело» в центре занятости и получив там субсидию. Специалисты Фонда предложили молодому начинающему предпринимателю место в городском бизнес-инкубаторе, помогли составить бизнес-план для участия в грантовом конкурсе. На средства гранта она и начала развивать свой бизнес...

- Мы практически все лето участвовали в ярмарках. И не только в Кемерово. Ездили в Березовский, Мариинск, Топки, Анжерку, - Катя согнула очередную палец и запнулась: - Вспомнила! В Полысаево еще ездили...

- Ярмарки помогают в продвижении продукции?

- Помогают. Мне стали звонить из других городов покупатели, из Ленинска



«PROдвижение года» - Екатерина Лукашева.

заказчик должен на следующей неделе приехать, в Мариинске заказчик есть.

- Заказчики – это кто?

- Это оптовики, как правило. Приезжают, заказывают уже готовую продукцию... Помимо этого, мы в августе участвовали в «школьных базарах» по городу - мы же школьную форму тоже шьем. У нас было несколько точек на губернском рынке, на останковке «Фабричная», на бульваре Строителей - там свою продукцию представляли. А в сентябре открыли свой фирменный магазин в Центре поддержки предпринимательства на 9 января - нам дали там место. Проходимость там небольшая, но для меня это место важно как выставочный зал. Приезжает оптовик какой-нибудь, я его отправляю в магазин - он посмотрит

ассортимент, расцветки, возвращается в цех - делает заявочку. Сейчас в магазине представлен зимний ассортимент - пуховики, полукомбинезоны, брючки на синтепоне.

И сейчас у наших покупателей есть возможность приходить в магазин и не только приобретать готовую продукцию (это бельевая группа, «новорожденка», верхний трикотаж и верхняя одежда для детей от 1 месяца до 8 лет), но еще и индивидуальные заказы делать. Потому что очень много нестандартных детей, которые либо полные, либо сильно худые, и на них родители не могут подобрать одежду.

- Тебе повезло, что ты начала свой бизнес в бизнес-инкубаторе?

- Это несомненная удача! Если бы я не попала туда, я бы просто потерялась, я бы не знала много чего. Не знала бы многих новостей в законодательстве в области предпринимательства - там же специалисты консультативную, информационную помощь оказывают. Здесь я узнаю обо всех городских и областных мероприятиях. Вот на это торжество я попала почему? Потому что мой цех в бизнес-инкубаторе находится. И когда у меня проблемы возникают - с той же с арендой, денег нет, прошу разреше-



«PROмышленник года» - Людмила Шихалева (слева) и «PROсветитель года» - Елена Гаан.

ния попозже оплатить, здесь мне на уступки идут...

- А ты сколько лет уже в бизнес-инкубаторе?

- Скоро 2 года будет.

- Время близится к тому, что когда-то тебе скажут: ты уже не птенец, ты взрослая птица, пора свое гнездо свить... Куда переедешь, уже знаешь?

- Пока не знаю. Предлагают некоторые производственные помещения под небольшую плату. Хотелось, конечно, куда-нибудь в центр города переместиться, чтобы доступность была лучше. Но еще не ишу пока.

У меня еще год в запасе. Думаю, найду... А вот в ближайшее время мы будем участвовать в выборах - 14 участков уже дают нам место. Представляете, 14 участков! Туда надо продукцию заготовить, продавцов найти. А это сейчас - проблема. Пока только на 8 мест нашли...

- Маркетингом сама занимаешься?

- Мы объединились с одним предпринимателем.

Он не производитель, он просто привозит продукцию из Новосибирска и торгует - у нас магазины рядом. У нас один продавец на двоих, общая машина. И мы с ним вместе садимся, думаем и планируем... И мы же постоянные участники ярмарки на площади Советов, и там у нас есть уже постоянные покупатели, которым я теперь смогу предложить свой магазин посетить. Зачем им очередной ярмарки ждать?

...Заметили: о чем бы я Лукашеву ни спрашивала, предприниматель все равно плавно переходила на то, что волнует ее больше всего и чему она уделяет больше всего внимания - на продвижение своей продукции. Вспомнила, как на пресс-конференции за час до начала торжеств по поводу юной коллега поинтересовалась у президента фонда Елены Латышенко и председателя Совета Анатолия Архипова: из каких сфер и по каким параметрам, а главное, кто определял победителей первого конкурса «PROбизнес»?

- Мы, с достоинством ответил Архипов. - Из тех, кого хорошо знаем.

Лучше их, действительно, никто этих лауреатов не знает, потому что именно они помогли стать предпринимателям теми, кто они есть сегодня. Совет - тем, что когда-то давно добился, что ни одно решение, касающееся жизни городского бизнес-сообщества, местная власть не может принять, не обсудив его с Советом. Фонд - тем, что год от года расширяет сферу своих услуг: начал 15 лет назад с финансовой поддержки предпринимателей, сегодня он оказывает им имущественную поддержку, консалтинговые услуги, особое внимание уделяя молодежи, продлевая тем самым жизнь малого и среднего бизнеса областного центра Кузбасса.

Вера КАРЗОВА.

Фото Сергея Гавриленко.

## Молодой ресурс бизнеса

Мерам поддержки в развитии молодежного предпринимательства был посвящен круглый стол, который прошел в бизнес-центре Междуреченска. Представители исполнительной и законодательной власти, Кузбасской торгово-промышленной палаты, руководители и студенты местных филиалов вузов, техникума и профессионального училища, комитета образования, Центра занятости населения обсуждали пути развития молодежного бизнеса.

Управление культуры и молодежной политики предложило молодежи участие в проекте «Руководство к действию», в рамках которого пройдут обучающие семинары, конкурсы проектов, а для победителей - обучение в Школе начинающего предпринимателя.

Заместитель председателя комитета образования Валентина Скрябина подала идею в ходе организации летних лагерей

труда и отдыха для школьников тесней работать с малым бизнесом. Ведь за время лагерной смены ребята могли бы производить какую-то продукцию, необходимую предприятиям. Например, шить салфетки для кафе - и малому бизнесу помогут, и за лето сумеют немного заработать.

Соединить свои интересы с интересами бизнеса готово и местное студенчество. Так, в филиале КузГТУ, по словам его директора Татьяны Гвоздковой, создали молодежный центр, в котором на научных сессиях обсуждают идеи и проекты студентов. Например, студентка Татьяна Бабенко поделилась, что с друзьями представила проект организации салона стиля «Имиджмейкер», в котором обратившемуся человеку помогли бы создать неповторимый стиль и имидж, начиная с прически и заканчивая одеждой.

- У молодежи есть идеи, но, к

сожалению, нет средств, чтобы их реализовать, - повторяли и сами студенты, и их педагоги. Между тем уже сегодня можно получить реальную помощь на организацию собственного дела и от Центра занятости населения, и от городской и областной власти.

- Все предложения будут положены в основу будущей программы развития предпринимательства в Междуреченске на последующие годы, - заверила собравшихся заместитель главы города по под-

держке предпринимательства Ирина Дудолодова. - В ней появится новый раздел, касающийся молодежного предпринимательства. А с января в междуреченском бизнес-центре начнут действовать семь стартовых площадок для молодых предпринимателей. Этот своеобразный бизнес-инкубатор под крылом Центра содействия предпринимательству поможет отважившимся начать свое дело уверенно встать на ноги.

Людмила ХУДИК.

P.S. В это же время в Кемерово тему государственной поддержки молодежи, начинающей свой бизнес, обсуждали члены комитета молодежного предпринимательства Кемеровского областного отделения ОПОРЫ РОССИИ. Вместе с Еленой Борисовой, исполняющей обязанности начальника отдела по развитию молодежного предпринимательства, недавно созданном в Управлении предпринимательства Департамента промышленности, торговли и предпринимательства Кемеровской области, и Константином Андрусиком, генеральным директором Государственного фонда поддержки предпринимательства Кемеровской области.

Подробнее об этом интересном диалоге - в следующем выпуске «ОПОРЫ».